



UiT Norges arktiske universitet

Handelshøgskolen ved UiT

Samme naturressurs, ulik eksportpris – hvorfor?

En komparativ studie av norsk og islandsk makrellnæring

Sofie Dreyer og Susann Evenseth

Masteroppgave i økonomi og administrasjon, BED-3901 – mai 2020

Forord

Denne avhandlingen markerer slutten på vår master i økonomi og administrasjon ved Handelshøgskolen i Tromsø. De to siste årene har vært både lærerike og utfordrende. Oppgaveprosessen det siste halve året har bestått av mange bølgedaler og vi hadde ikke sett for oss at jordskjelv, pandemi og karantene skulle bli en del av veien. Vi har hatt en bratt læringskurve og er takknemlig for erfaringene vi tar med oss videre.

Det er mange som har hjulpet oss på veien og som vi ønsker å takke. Vår veileder Bernt Arne Bertheussen for all tiden han har brukt på konstruktive tilbakemeldinger og gode råd gjennom hele skriveprosessen. Handelshøgskolen ved UiT og fakultet for biovitenskap, fiskeri og økonomi for økonomisk støtte som har gjort det mulig å gjennomføre deler av datainnsamlingen på Island. Thomas Nyrud ved Nofima som har vært svært behjelpelig med tilgang på sekundærdata og problemer som har oppstått underveis. Ikke minst, Leif Nøttestad og Havforskningsinstituttet i Bergen som på kort varsel har gitt oss hjelp vi ikke kunne vært foruten.

Vi ønsker også å takke Mariann Frantsen ved Pelagisk Forening og Kristjan Davidsson for hjelp med å komme i kontakt med viktige aktører i henholdsvis norsk og islandsk makrellnæring. En stor takk til alle informanter som har tatt seg tid til å snakke med oss. En spesiell takk til Kristjan for å ha tatt vare på oss under datainnsamlingen i Reykjavik og for å ha gitt oss en guidet tur vi sent vil glemme.

Til våre kjære familier, takk for en uvurderlig støtte og veiledning gjennom hele studieforløpet, spesielt det siste halvåret. Deres oppmuntring, oppvarting og ubetingede kjærlighet har gjort at vi har klart å holde hodet over vann.

Avslutningsvis ønsker vi også å takke våre kjære medstudenter for en utrolig fin studietid med uforglemmelige stunder med masse latter og hygge, opp- og nedturer. På grunn av koronasituasjonen har vi ikke sett hverandre de siste månedene av masterskrivingen, og savnet etter samholdet har vært stort.

Tromsø, 29. mai 2020


Susann Evenseth


Sofie Dreyer

Sammendrag

Hvordan en nasjon presterer i en internasjonal konkurransesituasjon henger i stor grad sammen med nasjonens omgivelser og ressurser og kapabiliteter. Norge og Island er to tilsynelatende like land med mange av de samme forutsetningene. De blir blant annet sammenlignet som fiskerinasjoner da begge høster store verdier fra havet. De to nasjonene fisker på mange av de samme artene – en av disse er nordøstatlantisk makrell. Grunnet endring i vandringsmønster til denne naturressursen, har Island begynt å fiske på bestanden som Norge i mange år har gjort store krav på. Dette har ført til en konflikt om rettighetene til å fiske på bestanden, med Norge og Island på hver sin side. Med utgangspunkt i at de fisker på samme bestand og den oppståtte makrellkrigen, har vi ønsket å undersøke om eksterne og interne forhold i nasjonene påvirker hvor godt de presterer på det globale markedet – målt gjennom oppnåelse av eksportpris.

For å kartlegge de ulike variablene som kan forklare prestasjonsforskjellen, har vi anvendt et teoretisk perspektiv forankret i konkurransestrategi og komparative fortrinn. Teorien beskriver i all hovedsak hvordan omgivelser og ressurser og kapabiliteter integrert kan forklare hvordan en nasjon oppnår og utnytter konkurransefortrinn i et globalt marked. I lys av denne teoretiske tilnærmingen og den empiriske konteksten som studeres, har vi utviklet fem arbeidshypoteser. Disse har vært til hjelp i jakten på økt kunnskap om hvorfor ulike fiskerinasjoner presterer forskjellig. Vi har hatt tilgang på eksport- og landingsstatistikk gjennom sekundærdata, samtidig som vi har innhentet kvalitative data ved å gjennomføre intervjuer av fem norske og fire islandske aktører i makrellnæringene til de respektive nasjonene.

Resultatene viser at det er forskjell i kvalitetsattributter på makrellen når den er tilgjengelig i de to landenes økonomiske soner. Dette er en viktig underliggende forklaring på prestasjonsforskjellen mellom Norge og Island. Norge har et komparativt fortrinn over Island fordi den norskfangede makrellen har særegne kvalitetsmessige egenskaper som er etterspurt i markeder med høy betalingsvilje. Dette skyldes eksterne biologiske forhold som ingen nasjon råder over eller kan kontrollere. Hvordan, og hvorvidt en nasjon klarer å utnytte disse omgivelsene kommer an på ressursene og kapabilitetene nasjonen besitter.

Nøkkelord: Nordøstatlantisk makrell, prestasjonsforskjeller, eksport, konkurransestrategi, komparative fortrinn.

Innhold

Forord	iii
Sammendrag	iv
Innhold	v
Figurer	vii
Tabeller.....	vii
1. Innledning	1
1.1. Aktualisering	1
1.2. Makrellkrigen	2
1.3. Formål og problemstilling	4
1.4. Disposisjon	5
2. Teoretisk rammeverk.....	7
2.1. Teorier om konkurransefortrinn	7
2.1.1. Ulike perspektiver	8
2.1.2. Internasjonal konkurransestrategi	9
2.1.3. Kritikk til Porters diamantmodell.....	11
2.2. Teorier om komparative fortrinn	12
2.2.1. Teorien om komparative konkurransefortrinn	12
2.2.2. Nasjonale fortrinn.....	16
2.3. Teoretisk begrepsmodell.....	18
3. Metodisk tilnærming.....	21
3.1. Empirisk kontekst	21
3.1.1. Ulike fiskerihistorier	21
3.1.2. Ulik økonomisk betydning	22
3.1.3. Ulike makrellrettigheter	24
3.1.4. Ulike institusjonelle rammeverk	24
3.2. Forskningsdesign	25
3.3. Datainnsamling	26
3.3.1. Kvantitative data	26
3.3.2. Intervjuer	30
3.4. Analyse av datamaterialet.....	33
3.4.1. Analyse av sekundærdata	33
3.4.2. Analyse av intervjuene	34
3.5. Operasjonaliseringer	34
3.5.1. Eksterne omgivelsesmessige forhold	35
3.5.2. Nasjonenes interne ressurser og kapabiliteter	36

4. Resultater	39
4.1. Er det forskjeller i eksportprisene?	39
4.2. Påvirker biologiske forhold eksportprisene?	40
4.2.1. Sesongprofiler for makrell i Norge og på Island	40
4.2.2. Norske informanter om sin sesongprofil	42
4.2.3. Islandske informanter om sin sesongprofil	43
4.3. Påvirker eksportvolumene eksportprisene?	44
4.4. Påvirker internasjonale kvoteanbefalinger eksportprisene?	45
4.4.1. Norske informanter om betydningen av internasjonale anbefalinger	46
4.4.2. Islandske informanter om betydningen av internasjonale anbefalinger	48
4.5. Påvirker erfaring eksportprisene?	50
4.5.1. Eksport av ulike makrellprodukter fra 2010 til 2019	50
4.5.2. Internasjonale markeder for makrell fra 2010 til 2019	51
4.5.3. Norske informanter om betydningen av lang erfaring	53
4.5.4. Islandske informanter om betydningen av lang erfaring	54
4.6. Påvirker institusjonelle rammer eksportprisene?	56
4.6.1. Norske informanter om verdikjeder og prestasjonsforskjeller	56
4.6.2. Islandske informanter om verdikjeder og prestasjonsforskjeller	59
5. Diskusjon	63
5.1. Forskjeller i eksportprisen på makrell mellom Norge og Island	63
5.2. Mulige årsaker til prestasjonsforskjellen	64
5.2.1. Tilgang på den beste naturlige kvaliteten gir høyere eksportpris	64
5.2.2. Lang erfaring med makrelleksport gir høyere eksportpris	66
5.2.3. Vertikal integrert verdikjede kan gi lavere eksportpris	68
5.3. Et fiske som ikke er bærekraftig vil ramme eksportprisene til begge nasjonene	71
6. Avslutning	73
6.1. Implikasjoner	74
6.1.1. Teoretiske implikasjoner	74
6.1.2. Metodiske implikasjoner	75
6.1.3. Næringsimplikasjoner	75
6.2. Begrensninger og videre forskning	76
7. Referanser	79
8. Vedlegg	85

Figurer

Figur 1. Utbredelse, gyting og økonomiske soner for nordøstatlantisk makrell.	3
Figur 2. Porters diamantmodell.	10
Figur 3. Konkurransesposisjon.	14
Figur 4. Teorien om komparative konkurransefortrinn.	15
Figur 5. Nasjonale fortrinn.	16
Figur 6. Begrepsmodell for prestasjonsforskjeller mellom nasjoner.	19
Figur 7. Begrepsmodell med tilhørende arbeidshypoteser.	35
Figur 8. Gjennomsnittlig eksportpris av norsk og islandsk makrell mellom 2010-2019.	39
Figur 9. Sesongprofilen for landinger av norsk makrell i årene 2010-2019.	41
Figur 10. Sesongprofilen for landinger av islandsk makrell i årene 2010-2019.	41
Figur 11. Eksportert volum av makrell i tonn mellom 2010-2019 for Norge og Island.	45
Figur 12. Fordeling av norskeksporterte produktkategorier av makrell fra 2010-2019.	50
Figur 13. Fordeling av islandskeksporterte produktkategorier av makrell fra 2010-2019.	51

Tabeller

Tabell 1. Nyklassisk teori vs. komparative konkurransefortrinn.	13
Tabell 2. Prosentandel sjømateksport av totaleksport for Norge og Island fra 2010-2019.	22
Tabell 3. Prosentandel sysselsatte i fiskerinæringen i Norge og på Island fra 2010-2019.	23
Tabell 4. Anonymisering av norske og islandske informanter.	32
Tabell 5. Topp tre kjøperland for norskeksportert makrell mellom 2010-2019.	52
Tabell 6. Topp tre kjøperland for islandskeksportert makrell mellom 2010-2019.	52

1. Innledning

Norsk økonomi er inne i en periode med store utfordringer. Olje og gass utgjør om lag 50% av Norges totale eksport, og Norge står for cirka 2% av verdens oljeproduksjon (Regjeringen.no, 2020; Statistisk sentralbyrå, 2019). Petroleum er dermed den viktigste inntektskilden for norsk økonomi. Konsekvensene er derfor store for eksportinntektene til Norge når etterspørselen etter olje reduseres i verdensmarkedet. Det er dessuten stadig flere som ønsker å redusere eksporten av norsk olje og gass for å bidra til å redusere det globale utslippet av klimagasser.

En undersøkelse gjort av Universitet i Bergen i 2018, viser at den norske befolkningen har stor tro på fiskerinæringen som en vesentlig verdidriver i de kommende årene (Angell & Farestveit, 2018). SINTEF spår at Norges eksportverdi innen fiskeri og havbruk kan bli mer verdt enn oljenæringen innen 2035 (Johansen & Budalen, 2017). Denne prognosen avhenger av at veksten innen eksport av norsk sjømat er lik det den har vært de siste årene. Den forutsetter også at Norge klarer å utnytte sine fiskebestander optimalt i forhold til markedspotensialet, og at det ikke sløses med de knappe kvotene som fiskes under et bærekraftig forvaltningsregime.

1.1. Aktualisering

I 2019 økte eksportverdien av norsk sjømat samtidig som eksportvolumet ble redusert (Dagens Næringsliv, 2019). Dette skyldes nok i stor grad at den norske krona er svakere enn den har vært på lenge, men det kan også skyldes andre forhold. For å bevare veksten i en industri, er det viktig å oppnå et konkurransefortrinn og bli markedsvinner. I tillegg må dette gjøres på en slik måte at veksten blir varig. FN har utviklet bærekraftsmål som skal guide land mot bærekraftig utvikling gjennom å bedre økonomiske, sosiale og miljømessige forhold innen 2035. De definerer bærekraftig utvikling som en «... utvikling som imøtekommer dagens behov uten å ødelegge mulighetene for at kommende generasjoner skal få dekket sine behov.» (FN-Sambandet, 2019). Et av målene handler om livet under vann – bevaring og bruk av marine ressurser må gjøres på en måte som fremmer bærekraftig utvikling. Målet er blant annet en bærekraftig bruk av allerede innhentede ressurser og å få slutt på overfiske innen 2020.

Hvorvidt aktører mestrer å oppnå bærekraftig vekst avhenger av ulike faktorer, eksempelvis biologi, økonomi, teknologi og politikk. For eksempel argumenterer Bertheussen og Dreyer (2019) for at den norske torskeindustrien er låst i en verdidestruktiv volumlogikk. Fokuset til fiskeriene har vært og er fortsatt å selge store kvanta til lav pris. Dette går imidlertid på bekostning av kvaliteten på fisken og verdiskapingen i næringen. Land som eksempelvis Island

oppnår en bedre pris på sin torsk (Björgvinsson, Bertheussen & Dreyer, 2015). Norske fiskerier klarer altså ikke å utnytte markedspotensialet til torskeressursen godt nok, og mye tyder på at Norge derfor går glipp av store eksportverdier på grunn av dette (Bertheussen & Dreyer, 2019). På Island svømmer torsken rundt landet hele året, og i Björgvinsson, Bertheussen og Dreyer (2014) sin studie ser de at den islandske vertikalt integrerte verdikjeden legger til rette for å utnytte dette, og gir dermed et kvalitetsfortrinn.

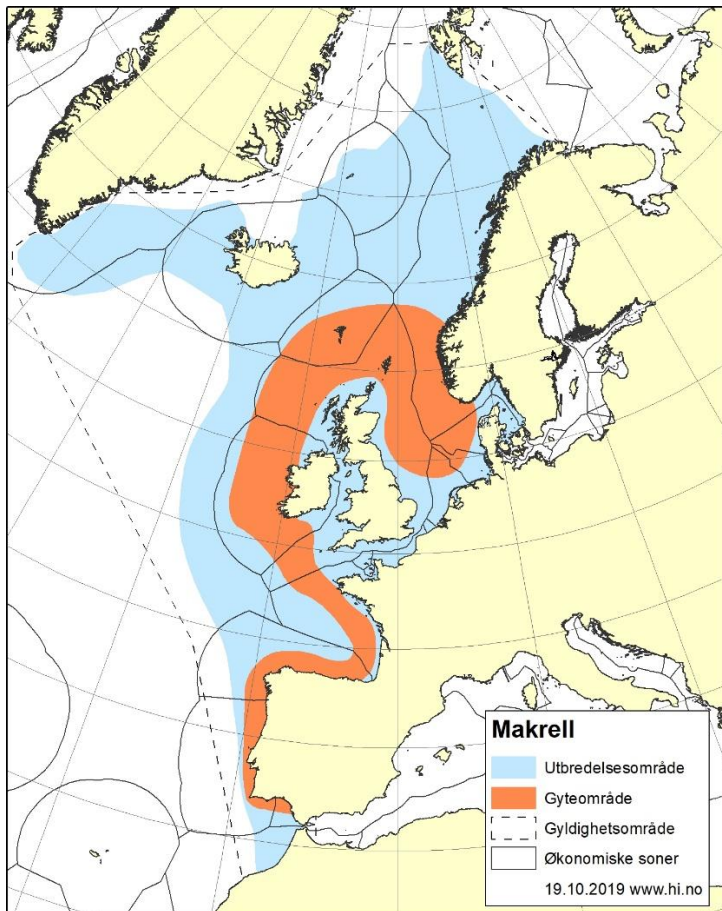
Med utgangspunkt i Bertheussen og Dreyers (2019) artikkel om kvalitetsbasert sløsing, ønsker vi å undersøke i hvilken grad nasjonale rammer og konkurransefortrinn påvirker hvordan fiskeressursene utnyttes og om det påvirker eksportprestasjoner. Bertheussen og Dreyer (2019) påpeker at deres funn kan skyldes både biologiske forhold og institusjonelle rammer. For å undersøke dette nærmere, foreslår de derfor at en tilsvarende analyse kan gjennomføres på en annen art og/eller ved å sammenligne norsk prestasjon med Island. Basert på en pågående makrellkrig mellom blant andre Norge og Island, syntes vi derfor det ville være interessant å gjøre en sammenlignende prestasjonsanalyse av makrell mellom disse to nasjonene.

1.2. Makrellkrigen

I dag finnes det internasjonale anbefalinger om hvordan den nordøstatlantiske makrellbestanden som både Norge og Island fisker på, skal forvaltes. Det internasjonale havforskningsrådet (International Council for the Exploration of the Sea), heretter ICES, er en mellomstatlig havvitenskapelig organisasjon med hovedformål å fremme forskning og gi råd om det marine økosystemet. Hensikten er å bedre bevaring, styring og bærekraftig forvaltning av ressursene i havet. ICES utgjør et nettverk av forskere som representerer marine institutter fra hele verden, deriblant fra Norge og Island (ICES, 2020a). Mangfoldet av representerte nasjoner og institusjoner i ICES, fremmer troverdigheten og legitimiteten til vitenskapen som presenteres (ICES, 2020b). De ulike ekspertgruppene i ICES kommer med råd om hvordan fiskerinasjoner skal tilrettelegge for en bærekraftig bruk og beskyttelse av det marine økosystemet. De ulike komiteene gir råd for totalkvoter (Total Allowable Catch, TAC) til nasjonene som fisker på bestander basert på vitenskapelige beregninger (Jakobsen, 2019).

Makrell (*Scomber Scombrus*) er en hurtigsvømmende pelagisk art som beveger seg over store områder og inn i ulike nasjonale økonomiske soner. Dette er utfordrende for beregningen av bestandsstørrelsen og fordelingen av totalkvoter mellom ulike nasjoner. Bestanden i Nordøst-Atlanteren består i utgangspunktet av makrell som gyter i ulike områder, men på grunn av

vandringen forvaltes bestanden som én (Havforskningsinstituttet, 2020). Derfor er det viktig at forskere fra flere land tar del i samarbeidet om tokt og innsamling av fiskeridata. Det er nettopp dette som skjer i ICES (Jakobsen, 2019). Makrellens fettprosent øker når den er på beite om sommeren og dens kvalitet er derfor endret når den vandrer tilbake til sitt gyteområde på høsten (Havforskningsinstituttet, 2020). Figur 1 viser utbredelses- og gyteområdene med de økonomiske sonene for nordøstatlantisk makrell. Kartet er oppdatert i oktober 2019 og viser dermed et bilde som tilsvarer dagens makrellsituasjon.



Figur 1. Utbredelse, gyting og økonomiske soner for nordøstatlantisk makrell (Nøttestad, 2020).

Som følge av en kyststatsavtale fra 1999, er det den nordøstatlantiske fiskerikommisjonen (NEAFC) som har ansvar for forvaltningen av makrellen mellom partene Norge, EU og Færøyene. På grunn av endring i utbredelsesområde for makrellen har flere nasjoner tatt del i fisket (Totland, 2020). Blant forskerne strides det om hva som er årsaken til denne endringen i utbredelsen, men varmere hav ser ut til å være en gjennomgående faktor (Agnarsson & Arnason, 2003; Nøttestad & Utne, 2016; Totland, 2020). Konflikten om makrellen har splittet Norge, EU og Færøyene på den ene siden og Island og Grønland på den andre siden (Totland, 2020).

Makrellen blir i stor grad fisket i nasjonenes økonomiske soner, men også i betydelig mengde i internasjonale farvann. Da Island og Grønland begynte å lande makrell, ønsket Færøyene å reforhandle kyststatsavtalen fra 1999 uten at Norge og EU var villige til å gjøre endringer. Dette medførte at forvaltningen brøt sammen i 2008. I 2014 ble det på ny enighet blant partene Norge, EU og Færøyene, men nykommerne Island og Grønland var fortsatt utelatt. Landene ser ikke ut til å komme til enighet om en konstruktiv avtale omkring forvaltning av makrellbestanden, og forskere frykter dette går på bekostning av bærekraften til bestanden. Makrellkonflikten er ifølge Totland (2020) et resultat av motstridende politiske og økonomiske interesser knyttet til et endret vandringsmønster for makrellen.

Som følge av en kollaps på torskebestanden i Canada tidlig på 90-tallet, ble det rettet fokus på hvordan overfiske blant annet påvirker miljøet og levebrødet til kystsamfunnene. Verdens naturfond (WWF) var blant initiativtakerne til at Marine Stewardship Council, heretter MSC, offisielt ble lansert i 1997. MSC er en internasjonal ideell organisasjon med ambisjoner om å bekjempe uansvarlig fiske (MSC, 2017b). Organisasjonen har utviklet en miljøstandard for bærekraftige villfangstfiskerier hvor hovedfokuset er å opprettholde bærekraftige bestander, minimere miljøpåvirkningene og effektivisere bestandsforvaltningen (MSC, 2020).

Fiskeriene som oppfyller kravene til MSC, kan merke produkter fra den sertifiserte fangsten med en blå MSC-etikett som forteller at fiskeriet er forvaltet på en god og bærekraftig måte (MSC, 2020). Bærekraftige fiskerier får dermed anerkjennelse og belønning gjennom et bærekraftsertifikat som kan påvirke kunder ved kjøp av sjømat (MSC, 2017a). Som følge av en mangelfull forvaltningsstrategi og uenigheter blant kyststatene om totalkvoter i henhold til de vitenskapelige rådene fra ICES, har ikke den nordøstatlantiske makrellen MSC-sertifikatet i dag. Dette til tross for at ICES har vurdert bestanden til å være over det kritiske nivået (MSC, 2019).

1.3. Formål og problemstilling

Med utgangspunkt i Bertheussen og Dreyer (2019) og Björgvinsson et al. (2015) sine studier ønsker vi å undersøke om det er forskjell på prestasjonene mellom den norske og islandske makrellindustrien. Vi vil dessuten se på om eventuelle ulikheter kan skyldes forskjell på biologiske og/eller institusjonelle forutsetninger. Makrell er den pelagiske arten i Norge som oppnår høyest gjennomsnittspris per kg i det globale markedet og som har størst eksportvolum (Norges Sjømatråd, 2020). Gjennom å gjøre denne prestasjonsanalysen inkluderer vi en ny art samtidig som vi sammenligner to ulike nasjoners prestasjon når det gjelder å utnytte

makrellressursen og dens markedspotensial. I motsetning til torsk, har makrellen et annet vandringsmønster og begge nasjonene fisker på samme bestand. Vi har dermed valgt å utforme en overordnet problemstilling med to avgrensede forskningsspørsmål;

Hvordan kan eksterne og interne forhold bidra til å forklare hvorfor Norge og Island utnytter makrellressursen ulikt?

1. *Hvilken nasjon oppnår høyest eksportverdi på makrellen de fisker?*
2. *Hvilke forhold kan bidra til å forklare prestasjonsforskjellen?*

For å måle eksportverdien på makrell (forskningsspørsmål 1), har vi hatt tilgang på sekundærdata fra begge nasjonene. For å analysere potensielle årsaker til prestasjonsforskjellen (forskningsspørsmål 2) har vi benyttet sekundærdata, men også primærdata som vi har samlet inn gjennom intervjuer av viktige næringsaktører i Norge og på Island.

1.4. Disposisjon

Vi vil starte denne avhandlingen med å presentere det teoretiske bakteppe for vår studie i *kapittel 2*. Det teoretiske rammeverket består av teorier om konkurransefortrinn både for virksomheter og nasjoner, teorier om komparative fortrinn og en samlende begrepsmodell som fokuserer på både eksterne og interne forskjeller i en nasjon. Begrepsmodellen er tilpasset våre forskningsspørsmål og den empiriske konteksten som er valgt. Videre vil vi i *kapittel 3* presentere vårt forskningsdesign og metodiske tilnærming. Først gjennomgår vi den empiriske konteksten til vår studie. Forståelsen av denne konteksten er viktig for å koble den teoretiske tilnærmingen med den metodiske. Deretter vil vi i kapitlet forklare og argumentere for valg av forskningsdesign og analysemetoder. Her redegjør vi også for hvilket datamateriale vi har hatt tilgang til og hvordan vi har målt variablene som er benyttet i analysen. Avslutningsvis i kapitlet sammenfatter vi det teoretiske rammeverket med den metodiske tilnærmingen gjennom å presentere arbeidshypoteser forankret i våre forskningsspørsmål og vårt teoretiske perspektiv.

Arbeidshypotesene som er skissert i *kapittel 3* brukes som ramme for presentasjon av resultatene i *kapittel 4*. Her vil vi systematisk gjennomgå resultatene fra sekundærdata og intervjuer. I kapitlet har vi valgt å skille mellom intervjuene av de norske og islandske informantene for å presisere forskjellene mellom hva informantene har fortalt oss. En sammenfatning av de viktigste kvantitative og kvalitative resultatene gjennomføres i *kapittel 5*. Her kobles den teoretiske og metodiske tilnærmingen sammen med funnene presentert i *kapittel*

4. Avslutningsvis vil vi i *kapittel 6* oppsummere studien og funnene. Her vil vi drøfte hvilke implikasjoner de har – teoretisk, metodisk og næringsmessig. Til slutt belyser vi begrensninger med studien og kommer med forslag til videre forskning.

2. Teoretisk rammeverk

For at vi skal kunne belyse vår problemstilling og undersøke relevante forklaringsfaktorer, er vi avhengig av å velge et teoretisk perspektiv som er godt egnet til å forklare det fenomenet vi skal studere. Flere teoretiske perspektiver kan bidra til å kaste lys over problemstillingen. Det følgende er en litteraturgjennomgang som er grunnlaget for vårt teoretiske ståsted for studien. Vi har valgt å dele teorigjennomgangen inn i to hovedkategorier som vil være med på å gi et bilde av hvilket teoretisk ståsted oppgaven vil ha; teorier om konkurransefortrinn og teorier om komparative fortrinn.

For å kunne besvare problemstillingen, er det helt avgjørende å ha et godt teoretisk grunnlag om konkurransefortrinn, både generelt for en virksomhet, men også på nasjonalt nivå. For å definere konkurransefortrinn, vil teorier fra Barney (1991) og Porter (1979, 2008) være sentrale, og for å forklare konkurransefortrinn på nasjonalt nivå vil vi benytte Porter's Diamond Model (Porter, 1990, 1998), heretter Porters diamantmodell. Porters diamantmodell fokuserer på hvordan det nasjonale miljøet tilrettelegger for konkurransefortrinn i internasjonale markeder. Dette er i all hovedsak en modell som fokuserer på påvirkninger fra omgivelsene. Vi ser det derfor som hensiktsmessig å supplere med teori om virksomhetsinterne ressurser og kapabiliteter. Hunt og Morgan (1995) har utviklet et teoretisk perspektiv om komparative fortrinn knyttet til ressurser og kapabiliteter, og hvordan disse kan bidra til å skaffe et konkurransefortrinn for en virksomhet i en markedsbasert økonomi. Luo, Sun og Wang (2011) har utviklet et rammeverk som kombinerer diamanten til Porter samt Hunt og Morgans teoretiske perspektiver, og dette rammeverket vil derfor være grunnlaget for vår teoretiske tilnærming og analyse.

2.1. Teorier om konkurransefortrinn

Vi forutsetter at enhver virksomhet som opererer i en markedsøkonomi ønsker å oppnå størst mulig profitt. For å oppnå dette, er det helt avgjørende å ha en strategi som implementeres gjennomgående i virksomheten. Utforming av strategi er en sammensatt oppgave, og involverer blant annet produksjon og markedsføring, men også eksempelvis økonomiske, politiske og lovmessige forhold. Strategiformuleringen skal gjerne forankres i hvordan virksomheten skal håndtere konkurranse og med det oppnå konkurransefortrinn (Porter, 1979). Viktigheten av strategiarbeid har økt i takt med eskaleringen av globalisering, som blant annet har ført til økt internasjonal handel og konkurranse (Williamson, 1991).

Et strategisk valg handler om hvordan en skal posisjonere seg i et marked og skille seg ut fra potensielle konkurrenter. Porter (1980) skiller blant annet mellom to ulike generiske strategier. Den ene strategien går ut på å differensiere produkter for å skape økonomiske verdier. Grunnlaget for differensieringen kan baseres på produktets kvalitet og dermed øke den oppfattede verdien av produktet i forhold til konkurrentene. Dette kan skape en kundepreferanse og en differensiering av produkter kan dermed bidra til at en oppnår et konkurransefortrinn. Den andre strategien baserer seg på kostnadslederskap hvor en kan skape økonomiske verdier ved å ha lavere kostnader enn konkurrenter. Kilder til et kostnadsfortrinn kan blant annet ligge i en skalaøkonomi eller gjennom ulik tilgang på råmateriale. Dersom en lykkes i å være kostnadsleder kan en skape et konkurransefortrinn.

2.1.1. Ulike perspektiver

I 1979 revolusjonerte Michael Porter strategifaget med sin introduksjon av de fem kreftene som former konkurransearenaen; rivalisering blant nåværende konkurrenter, trusselen fra nye aktører, forhandlingsmakten til leverandører, trusselen fra substitutter og forhandlingsmakten til kunder (Porter, 1979, 2008). Her introduserte han et industriperspektiv hvor primært eksterne krefter i industrien påvirker konkurranseintensiteten. Ved å være bevisst disse kreftene kan en virksomhet posisjonere seg gunstig. Rammeverket er ment å være et analyseverktøy som nye aktører kan bruke for å analysere mulighetene og truslene ved å etablere seg i et marked, eller for etablerte aktører til å utarbeide strategier for å tilpasse seg konkurransekreftene og utnytte mulighetene.

I motsetning til Porters eksterne industriperspektiv, står Jay Barney (1991, 1995) på den andre siden med sitt interne ressursbaserte perspektiv (RBV) om finansiell (tilgang på pengeressurser), fysisk (utstyr, geografisk plassering og tilgang på råmateriale), menneskelig (kompetanse og erfaring til enkeltindivider) og organisatorisk kapital (kultur, koordinering og struktur) innad i en virksomhet. Perspektivet baseres på to grunnleggende antakelser; ressursheterogenitet og -immobilitet (Barney, 1991, 1995). Ressursheterogenitet handler om at virksomheter kan ha ulike produktive ressurser. Det kan være fysiske eller immaterielle ressurser, kapabiliteter eller rutiner. Ressursimmobiliteten går ut på at det kan være kostbart eller umulig å kopiere ressursene. Barney (1991) introduserte viktigheten av å se på hvordan en virksomhets interne ressurser er med på å skape et varig konkurransefortrinn. I så fall må ressursene være verdifulle, sjeldne, ikke-imiterbare og ikke-substituerbare. Sistnevnte ble endret til organisering som handler om virksomheten er organisert for å utnytte ressursene på

en effektiv måte (Barney, 1995). Disse fire ressurskravene for varige konkurransefortrinn danner grunnlaget for det kjente VRIO-rammeverket.

Andre som ser på konkurransestrategi fra et virksomhetsinternt perspektiv, er blant andre Grant (1996), Teece, Pisano og Shuen (1997), og Lavie (2006). Grant (1996) ser på hvordan en virksomhet er bygget på integrert kunnskap og kompetanse. Han argumenterer for at om en virksomhets integrerte kunnskap vurderes som mer verdifull enn konkurrenters, kan virksomheten oppnå et konkurransefortrinn. Teece et al. (1997) har et fokus på dynamiske kapabiliteter hvor de argumenterer for at virksomheter som mestrer å endre seg i takt med omgivelsene, kan ha et konkurransefortrinn i evnen til å endre seg. Lavie (2006) utvider det ressursbaserte synet ved å foreslå at virksomheter som samarbeider med andre i andre industrier, kan skaffe seg konkurransefortrinn gjennom nettverksfortrinn.

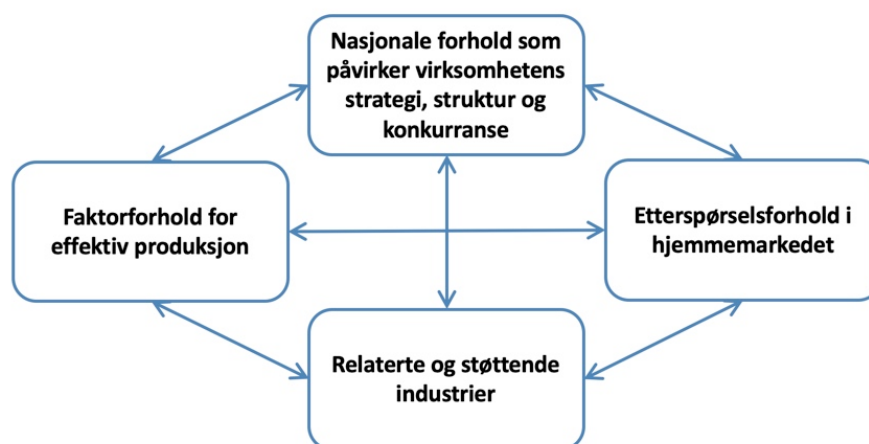
Det er ikke gitt at et utgangspunkt i det ene eller det andre konkurranseperspektivet vil gi suksess, og flere empiriske studier argumenterer for at en integrering av det interne og eksterne perspektivet må til for å kunne oppnå et varig konkurransefortrinn. En virksomhet må være klar over industriens trusler og muligheter i henhold til Porter (2008), samtidig som de må kjenne til egne styrker og svakheter i samsvar med Barney (1991, 1995). Rumelt (1991) sier for eksempel at virksomheter i samme industri ofte skiller seg mye mer fra hverandre enn det ulike industrier gjør, og at både interne og eksterne forhold kan ha betydning for en virksomhets finansielle prestasjoner. Også Schmalensee (1985) hevder at selv om industrieffekter og markedsandeler er viktige, avgjør de ikke alene hvorvidt en virksomhet er mer lønnsom enn andre eller ikke.

2.1.2. Internasjonal konkurransestrategi

Analysenivået til strategiperspektivene som vi har presentert så langt, representerer i all hovedsak en virksomhet eller en industri og ikke en nasjon. Vi ønsker imidlertid å undersøke om det er Norge eller Island som oppnår høyest eksportverdi i et globalt marked. Det vil derfor være hensiktsmessig også å benytte perspektiver som fokuserer på et nasjonalt og internasjonalt nivå. Makrell er en internasjonal naturressurs, og derfor kan eksempelvis Barneys (1991) teori om betydningen av virksomheters ressurser og kapabiliteter, også benyttes på et annet nivå; nasjonalt – hvilke ressurser og kapabiliteter har Norge sammenlignet med Island? På den andre siden kan Porters (1979, 2008) industribaserte syn brukes på det internasjonale markedet, eksempelvis gjennom landenes ulike markedsposisjoner.

Porter (1990) argumenterer for at hovedgrunnen til at virksomheter oppnår et konkurransefortrinn og lykkes internasjonalt, er deres fokus på innovasjon gjennom å benytte seg av ny teknologi og en dynamisk måte å tenke på. Innovasjon innebærer imidlertid ikke bare ny teknologi, men også innovative produksjonsprosesser, og innovativ markedsføring og opplæring. Han mener også at det er minst naturlig for suksessfulle virksomheter, med et konkurransefortrinn, å endre seg – nettopp fordi de er suksessfulle. Konkurransefortrinn må imidlertid stadig oppgraderes og forbedres for å kunne opprettholde det. Fordi markeder er i stadig endring, vil det være helt avgjørende for virksomheter å være dynamiske og tilpasse seg sine omgivelser.

I 1990 introduserte Michael Porter et nytt rammeverk «The Competitive Advantage of Nations», som senere har blitt referert til som Porters diamantmodell. I sin fire år lange empiriske studie hvor rammeverket ble utviklet, undersøkte Porter (1990) ti land, deriblant USA, Japan og Tyskland, som til sammen stod for om lag 50% av verdens eksport i 1985. Porters (1990, 1998) modell, illustrert under i figur 2, er en analyse av påvirkningen det nasjonale miljøet har på konkurransefortrinn i et internasjonalt marked; (1) virksomhetens strategi, struktur og konkurranse, (2) faktorforhold, (3) etterspørselsforhold og (4) relaterte og støttende industrier. Den første faktoren går ut på at det er nasjonale forhold som avgjør hvordan virksomheter skapes, organiseres og styres, samt intensiteten av nasjonal rivalisering. Videre kan faktorforhold være kompetanse og infrastruktur knyttet til produksjon, som setter nasjonen i posisjon til å konkurrere på et internasjonalt marked. Etterspørselsforholdet i hjemlandet har også noe å si for konkurransedyktigheten. Til slutt vil det også være avgjørende at nasjonen har relaterte industrier, eksempelvis leverandørindustrier, som også konkurrerer internasjonalt.



Figur 2. Porters diamantmodell (Porter, 1990, 1998).

I sin empiriske studie for å utforme diamanten, argumenterer Porter (1990) for at profitt er et misvisende mål for å måle prestasjon mellom land. Det vil heller være hensiktsmessig å se om nasjoner har en betydelig og kontinuerlig eksport av varer til flere andre nasjoner, og/eller om de gjør store investeringer i andre land basert på landets egne ferdigheter og eiendeler. I studien unngikk han dessuten industrier som belaget seg i stor grad på naturressurser, da han mener at slike industrier ikke danner ryggraden i avanserte økonomier og at tilgang på naturressurser ikke er et gitt konkurransefortrinn (Porter, 1990).

Diamanten viser hvordan nasjoner kan overvinne de store hindringene for endring og innovasjon, som gjerne følger av suksess. De fire avgjørende faktorene i modellen utgjør spillerommet hver nasjon etablerer og driver for sine industrier. Rammeverket framstiller en unik kombinasjon av faktorer som påvirker hvordan virksomheter i en nasjon kan konkurrere på et internasjonalt marked. Videre bør myndigheter, ifølge Porter (1990), følge noen grunnleggende prinsipper for å kunne støtte oppunder nasjonal konkurransevne; oppmuntring til endring, fremme nasjonal rivalisering og stimulere virksomheter til innovasjon. Dessuten viser Furman, Porter og Stern (2002) sin empiriske studie av nasjoners produksjon av internasjonale patenter, at myndigheter har en svært viktig rolle i utformingen av en nasjons innovative kapasitet.

2.1.3. Kritikk til Porters diamantmodell

Porters diamantmodell møter imidlertid noe kritikk, og Davies og Ellis (2000) deler denne inn i to hovedkategorier. På den ene siden er flere uenig i at virksomheters evne til å konkurrere internasjonalt avhenger av konkurransesituasjonen på hjemmebane. På den andre siden er det flere som mener at det er mangler i modellen. Eksempelvis uttrykker Grant (1991) at diamantmodellen er en viktig og omfattende modell, som kan brukes i analyser på mange nivåer; internasjonalt, nasjonalt og av enkeltforetak. Imidlertid påpeker han at modellen har noen grunnleggende mangler. Blant annet mener han at Porters analyse mislykkes i å forklare den økonomiske utviklingen på nasjonalt nivå. Videre belyser han at modellens omfang og ambisjon fører til mangler i teori og empirisk analyse. Definisjoner tilpasses etter behov, ubestemmelige og inkonsekvente teoretiske forhold florerer og gjentakelser kamufleres i nye drakter.

Van Den Bosch og Van Prooijen (1992) fastslår at modellen mangler et grunnleggende element om nasjonal kultur, og at hele diamanten i en nasjon bygges på nasjonens kulturelle karakter. På grunn av variasjon i kulturbakgrunn, vil enhver nasjons diamant være unik sammenlignet med en annens. Davies og Ellis (2000) mener også at modellen har noen fundamentale og

vesentlige mangler. De mener én svakhet er at forklaringer for suksess på et industrinivå blir forvekslet med forklaringer for produktivitet på et nasjonalt nivå. Dessuten sier de at en nasjons suksess og velstand kan oppstå uten at nasjonen i stor grad er drevet av innovasjon, og at nasjoner med naturressurser kan produsere og eksportere naturressursintensive produkter med store marginer. Attpåtil argumenterer de for at Porters (1990, 1998) suksessoppskrift til myndigheter ikke nødvendigvis kan overføres til alle nasjoner og dermed ikke er allmenngyldig.

Det er altså en rekke elementer ved modellen som møter kritikk, og mangelen på fokus på forskjeller i ressurser og kapabiliteter gjør det hensiktsmessig å supplere analysen med «comparative advantage», eller komparative fortrinn (Smit, 2010). Luo et al. (2011) har utviklet et rammeverk for «Comparative strategic management», heretter CSM, hvor forskjeller i de nasjonale omgivelsene og forskjeller i ressurser og kapabiliteter integreres i en og samme modell.

2.2. Teorier om komparative fortrinn

David Ricardo introduserte teorien om komparative fortrinn allerede i 1817, og er i utgangspunktet en teori som handler om fordelene to eller flere land kan få med å handle med hverandre (Ruffin, 2002). I 1995 argumenterte Hunt og Morgan at «The Comparative Advantage Theory of Competition», heretter CATC, bedre forklarer mikro- og makrofenomen enn den nyklassiske økonomien om perfekt konkurranse.

2.2.1. Teorien om komparative konkurransefortrinn

Rammeverket som Hunt og Morgan (1995) presenterte var i all hovedsak en respons på det de mente var en etterlengtet motpol til nyklassisk økonomisk teori om det perfekte markedet. I tabell 1 illustreres ti forskjeller mellom de to teoriene gjennom antakelser om markedet, og de ti antakelsene om komparative fortrinn danner grunnlaget for CATC. I korte trekk forklarer komparative fortrinn hvorfor markedsbaserte økonomier er mer innovative enn statsstyrte økonomier, og at en utvikling av innovative prosesser og produkter belønnes i markedsbaserte økonomier.

Tabell 1. Nyklassisk teori vs. komparative konkurransefortrinn (Hunt & Morgan, 1995).

Utgangspunkt	Nyklassisk teori	CATC
1. Etterspørsel innad industrier	Homogen	Heterogen
2. Konsumentens informasjon	Perfekt og kostnadsfri	Ikke perfekt og kostbar
3. Menneskelig motivasjon	Maksimering av egeninteresse	Begrenset egeninteresse
4. Virksomhetens mål	Profittmaksimering	Overlegen økonomisk ytelse
5. Virksomhetens informasjon	Perfekt og kostnadsfri	Ikke perfekt og kostbar
6. Ressurser	Kapital, arbeidskraft og land	Finansiell, fysisk, lovlig, menneskelig, organisatorisk, informatorisk og relasjonell
7. Ressurskarakteristikk	Homogen og perfekt mobil	Heterogen og immobil
8. Rollen til ledelsen	Bestemme mengde og implementere produksjons-funksjonen	Gjenkjenne, forstå, skape, velge, implementere og endre strategier
9. Rollen til omgivelsene	Bestemmer adferd og ytelse	Påvirker adferd og ytelse
10. Konkurranse	Mengdejustert	Komparativ fordel

Først og fremst er etterspørselen i en industri heterogen og dynamisk (1), da kunders preferanser både er forskjellige og i kontinuerlig endring. Hunt og Morgan (1995) mener at det egentlig ikke eksisterer noe en kan kalle for et industrimarked, og at det heller eksisterer ulike markedssegmenter i en industri. Dessuten sier de at kunder ikke har perfekt informasjon (2) om produkter som passer deres preferanser. Videre sier de at menneskets søken etter egeninteresser er begrenset (3), både som privatpersoner og på vegne av en virksomhet. De baserer ofte sine valg på hva som er rett eller moralsk riktig, eller hva som er mest passende.

Den fjerde grunnsteinen Hunt og Morgan (1995) baserer CATC på, er at enhver virksomhets mål er å oppnå en overlegen økonomisk ytelse (superior financial performance) sammenlignet med sine konkurrenter (4). En overlegen økonomisk ytelse definerer de som at ytelsen overgår virksomhetens referanser, gjerne basert på konkurrenter som virksomheten måler seg opp mot. Oppnåelsen av dette avhenger blant annet av tilgangen på informasjon, og de mener at søken skjer under omstendigheter hvor de ikke har perfekt informasjon om kunder og konkurrenter (5). Grunnen til at de mener at maksimering av profitt er et dårlig mål, er fordi at det vil være umulig å gjøre det uten å ha all denne informasjonen. I tillegg vil en virksomhet, basert på restriksjoner og moralske hensyn, ha vanskelig for å kunne oppnå maksimal profitt.

Den sjette antakelsen går ut på at ressurser utgjør materielle og immaterielle enheter som muliggjør en effektiv produksjon av markedsrelaterte tilbud (Barney, 1991). Hunt og Morgan (1995) kategoriserer disse ressursene i finansiell, fysisk, lovlig, menneskelig, organisatorisk, informatorisk og relasjonell kapital (6). Finansiell kapital er eksempelvis kontanter og tilgang

til finansielle markeder, og fysisk kapital kan være utstyr og tilgang på råmateriale. Lovlig kapital kan være lisenser. Menneskelig kapital definerer de som eksempelvis ferdigheter og kompetanse til enkeltindivider, og organisatorisk kapital kan være alt fra kompetanse og kontrollsystemer til politikk og kultur. Informatorisk kapital kan være kunnskap som er ervervet fra kunder og konkurrenter. Avslutningsvis er relasjonell kapital eksempelvis relasjoner med leverandører og kunder.

Hunt og Morgan (1995) mener at alle virksomheter har en sammensetning av ressurser som er tilnærmet unik, og dermed er heterogen sammenlignet med andre virksomheter (7). Dessuten er ressursene immobile gjennom at de ofte ikke er vanlige eller lett kan kjøpes og selges på et marked. Ved å ha en ressurs som er sjelden blant andre konkurrenter, kan ressursen være med på å gi virksomheten et komparativt fortrinn. Et komparativt fortrinn oppstår når en virksomhet har en ressurskombinasjon som muliggjør et markedstilbud som, sammenlignet med konkurrenter, har en overlegen verdi i et marked og/eller kan produseres ved en lavere kostnad. Et komparativt fortrinn i ressursen kan derfor overføres til en posisjon med et konkurransefortrinn i markedet og gi overlegen økonomisk ytelse. Figur 3 viser ulike konkurranseposisjoner basert på kombinasjonen av ressursprodusert verdi og ressurskostnader for å produsere slik verdi, sammenlignet med konkurrenter. Ideelt skal en virksomhet ha posisjon 3 i figuren, hvor virksomhetens komparative fortrinn produserer en overlegen verdi til lavere kostnader.

		Relativ ressursprodusert verdi		
		Lavere	Paritet	Overlegen
Relative ressurskostnader	Lavere	1 ?	2 Konkurransefortrinn	3 Konkurransefortrinn
	Paritet	4 Konkurranseulempe	5 Paritet	6 Konkurransefortrinn
	Høyere	7 Konkurranseulempe	8 Konkurranseulempe	9 ?

Figur 3. Konkurranseposisjon (Hunt & Morgan, 1995).

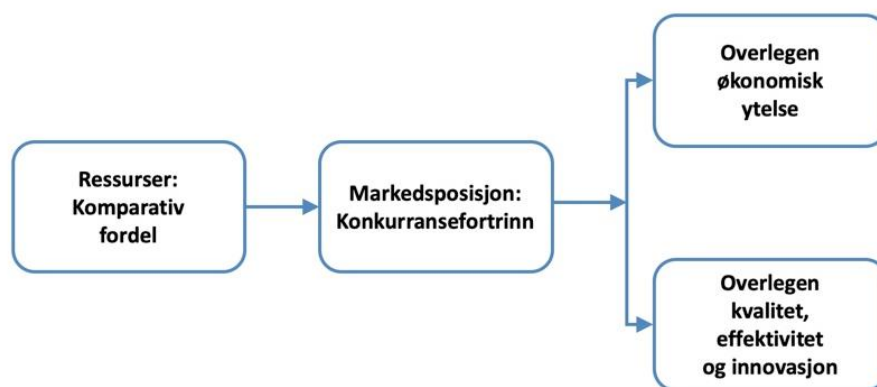
Videre mener Hunt og Morgan (1995) at det er ledelsens ansvar å forstå, observere, skape og implementere strategier (8 i tabell 1), og ideelt skal konkurransestrategi baseres på ressurser som gir virksomheten komparative fortrinn sammenlignet med konkurrenter. Varig overlegen økonomisk ytelse oppstår kun om virksomhetens komparative fortrinn i ressurser fortsetter å gi

et konkurransefortrinn til tross for konkurrenters handlinger. Et slikt fortrinn vil være lett å imitere dersom ressursen kan kjøpes på markedet. Om den er immobil, vil konkurrenter forsøke å være innovative gjennom enten å imitere eller å finne et substitutt (Barney, 1991). I stedet for disse to, foreslår Hunt og Morgan (1995) at det vil være enda bedre å forsøke å finne en helt ny ressurs som vil gi et komparativt fortrinn og derav gi potensiell overlegen ytelse.

I motsetning til nyklassisk økonomisk teori, som sier at faktorer i omgivelsene totalt avgjør adferd og ytelse, mener Hunt og Morgan (1995) at disse faktorene kun påvirker hvorvidt og i hvilken grad en virksomhet oppnår overlegen økonomisk ytelse (9 i tabell 1). Det er de ulike ressurs sammensetningene som indikerer at virksomheter må definere ulike strategier og derav angripe ulike markedssegmenter. Avslutningsvis sier de at konkurranse handler om en kontinuerlig kamp mellom virksomheter for et komparativt fortrinn i ressurser som vil gi en markedsposisjon med konkurransefortrinn (10 tabell 1), og dermed oppnåelsen av overlegen økonomisk ytelse. Fordi konkurrenter kontinuerlig vil forsøke å nøytralisere eller kopiere et fortrinn, substituere det eller være innovative, vil CATC alltid være dynamisk.

Hver virksomhet har en kombinasjon av ressurser og kapabiliteter som gjør den unik fra konkurrenter, og CATC forsøker å forklare mangfoldet i størrelse, omfang og lønnsomhet til virksomheter i ulike industrier på flere nivåer (Hunt & Morgan, 1995). Eksempelvis mener noen virksomheter at de har kompetansen til å gjennomføre en rekke aktiviteter, mens andre velger å outsource til andre som de mener har bedre kompetanse. Et annet eksempel er at noen individuelle ressurser produserer komparative fortrinn kun for noen virksomheter, selv om konkurrentene opererer i det samme markedssegmentet.

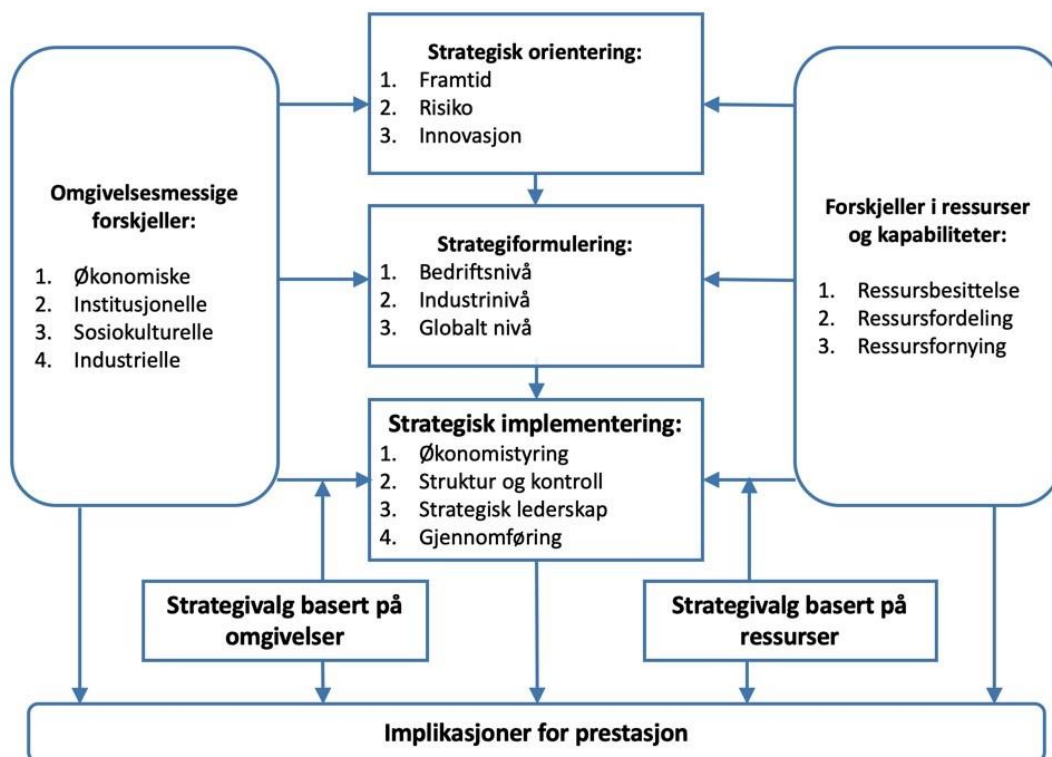
Figur 4 viser CATC oppsummert, og teorien forklarer hvorfor markedsbaserte økonomier kontinuerlig skaper ressurser som kan produsere stadig mer effektive produksjonsprosesser. Dette vil igjen kunne gi velstand og potensielt overlegen økonomisk ytelse.



Figur 4. Teorien om komparative konkurransefortrinn (Hunt & Morgan, 1995).

2.2.2. Nasjonale fortrinn

Som nevnt så har CSM-rammeverket til hensikt å integrere teorier om trusler og muligheter i omgivelsene og styrker og svakheter innad i en enhet, samt bringe inn et nasjonalt perspektiv. Strategiske beslutninger har varige konsekvenser for den langsiktige veksten og resultatene til en virksomhet. Valg av strategi og kapabiliteter bærer ofte preg av nasjonens institusjonelle og sosiokulturelle forhold. Som følge av dette vil selskaper i ulike land ha et ulikt utgangspunkt ved strategiske valg, som følge av forskjeller i miljøpåvirkning og komparative konkurransefortrinn eller -ulemper. CSM har et bredt utgangspunkt som gjør det mulig å kartlegge og måle likheter/ulikheter av strategiske beslutninger, forstå opphavet og forklare særpreget i atferden, og rammeverket er illustrert i figur 5. CSM er altså et rammeverk som gjør det mulig å forstå nasjonale konkurransefortrinn (Luo et al., 2011).



Figur 5. Nasjonale fortrinn (Luo et al., 2011).

Forskerne i denne studien har sett på de såkalte BRIC-landene – Brasil, Russland, India og Kina – dette er heterogene økonomier med ulike forutsetninger. I CSM studeres og sammenlignes et mangfold av strategiske styringsprinsipper, retningslinjer og praksiser i to eller flere land. Det analyseres i hvilken grad disse er gjeldende fra et land til et annet. Man ønsker altså å avgjøre og skille mellom hva som er universelt og hva som er særegent blant prinsippene, retningslinjene og praksisene (Luo et al., 2011). Luo et al. (2011) redegjør for at CSM-

rammeverket kan deles opp i fire hovedkategorier; (1) *omgivelsesmessige forskjeller* (økonomiske, institusjonelle, sosiokulturelle og industrielle), (2) *forskjeller i ressurser og kapabiliteter* (besittelse, fordeling og fornying), (3) *strategiske forskjeller* (orientering, formulering og implementering) og (4) *omgivelsesmessige og ressursmessige strategier*. Alle disse forholdene har konsekvenser for virksomhetens prestasjoner.

De ulike attributtene for omgivelser og ressurser er av historisk karakter, og vil gjennom intern og ekstern påvirkning danne grunnlaget for de strategiske valgene. Mens omgivelsesmessige forskjeller redegjør for muligheter og trusler for virksomheter på tvers av land (Porter, 1990), så viser forskjeller i ressurser og kapabiliteter styrker og svakheter som ulike land står overfor (Barney, 1991; Hunt & Morgan, 1995). Integreert danner perspektivene altså variasjoner i strategivalg på tvers av land (Luo et al., 2011). Vi skal nå gjøre rede for hva som tillegges hver av de fire kategoriene i rammeverket.

Sammenligning av omgivelsesmessige forhold

De økonomiske omgivelsene handler om ulike ressurser og makroøkonomiske faktorer som kan bidra til vekst i et land. Dette kan for eksempel være tilgangen på ulike naturressurser som olje, gass, mineraler eller fisk. Men også utenlandske direkteinvestering, samt import- og eksportbalansen i landet. De institusjonelle omgivelsene omhandler blant annet landets politiske stabilitet, regulering av lover og grad av kontroll på korrupsjon. Når det gjelder de sosiokulturelle omgivelsene, omfatter det kulturelle forhold slik som maktbalanse, usikkerhet til fremtiden, samt grad av fattigdom og utdanningsnivå. Med de industrielle omgivelsene ses det blant annet på grad av tilrettelegging for spesialisering, produkt- og prosessbehov, samt hvordan innovasjon og investering støttes (Luo et al., 2011).

Forskjeller i ressurser og kapabiliteter

Luo et al. (2011) deler ressursforskjeller opp i tre hovedkategorier; *ressursbesittelse (capability possession)*, *ressursfordeling (deployment)* og *ressursfornyning (upgrading)*. Forskjeller i ressursbesittelse viser variasjonen i å tilegne seg og beholde viktige ressurser og kapabiliteter. Slike ressurser og kapabiliteter kan være drift, distribusjon, omdømme, innovasjon og relasjoner. Videre viser forskjeller i ressursfordeling at virksomheter benytter seg ulikt av de særegne ressursene gjennom en konfigurasjon som passer med den eksterne og interne dynamikken. Til slutt avhenger ressursfornyningen av forskjellen i virksomheters læring og tilegning av ny kunnskap. Økonomier i vekst vektlegger motstandsdyktighet, evnen til å være dynamisk og kontinuerlig endring (Luo et al., 2011).

Strategiske forskjeller

Rammeverket til Luo et al. (2011) deler så strategiske forskjeller inn i tre kategorier; forskjeller i strategisk orientering, formulering og implementering. Strategisk orientering er prinsipper som bidrar med å gi sammenheng, fokus og retning for alle strategiske valg som tas av virksomheten basert på fremtiden, risiko og innovasjon. Videre handler forskjeller i strategiformuleringen om hva som legges i de ulike strategiene – om det er på et bedriftsnivå, industrinivå eller et globalt nivå. Eksempelvis kan en diversifiseringsstrategi implementeres gjennom fusjonering og oppkjøp, men også gjennom å endre fokus og strukturen til virksomheten. Ulikheter kan også sees gjennom at noen virksomheter fokuserer på regionale markeder, mens andre ønsker en internasjonal ekspansjon. Avslutningsvis går forskjeller i strategiimplementering ut på ulikheter i organisasjonsstruktur og i hvilken grad virksomheten underlegges av økonomistyring og eierkontroll. I tillegg om økonomistyringen er basert på relasjoner eller markedsrelaterede forhold (Luo et al., 2011).

Strategiske valg og implikasjoner for prestasjon

I tillegg til å identifisere ulikheter mellom omgivelser, ressurser og strategier, kartlegger CSM også ulikheter i strategiske valg. De ulike tilpasningene vil ha varierende effekt på den finansielle prestasjonen eller konkurransedyktigheten til virksomheter i ulike land. Ofte er det slik at ulike strategier er spesifikt designet til spesifikke ressurser og kapabiliteter under spesielle forhold. De vil dermed kunne variere i prestasjon dersom de blir overført til andre markeder og kulturer, og med tilgang til andre ressurser. En industri som presterer godt i et land vil dermed velge strategiske tilpasninger til sine ressurser og kapabiliteter i henhold til omgivelsene (Luo et al., 2011).

2.3. Teoretisk begrepsmodell

Basert på problemstillingen og de tilhørende forskningsspørsmålene som er presentert, ønsker vi å bruke Luo et al. (2011) sitt rammeverk for å måle forskjeller mellom eksterne omgivelsesmessige forhold og nasjonenes interne ressurser og kapabiliteter. Vi ønsker å understreke at det er nasjonene som er våre analyseenheter. Rammeverket integrerer perspektivene til Porter (1990), Barney (1991) og Hunt og Morgan (1995). Målingene vil kunne være med på å forklare forskjellene mellom nasjonene og gi oss noen implikasjoner for prestasjonsforskjeller (Luo et al., 2011).

Begrepsmodellen vår, se figur 6 under, baseres på dette rammeverket, og vi har valgt å se bort fra strategiske forskjeller da vi allerede har definert at denne modellen gjelder på et nasjonalt

nivå. Vi vil forsøke å forklare variasjonen i den avhengige variabelen – prestasjon – gjennom de uavhengige variablene for eksterne omgivelsesmessige og interne ressursmessige forskjeller i strategivalg. I metodekapitlet vil vi presentere fem arbeidshypoteser som inngår i denne begrepsmodellen og er gitt den empiriske konteksten vi studerer.



Figur 6. Begrepsmodell for prestasjonsforskjeller mellom nasjoner.

Når det gjelder torskeindustrien, argumenterer Björgvinsson et al. (2015) for at Norge har et kostnadsfortrinn, mens Island har et verdifortrinn. Videre mener Bertheussen og Dreyer (2019) at for eksempel de institusjonelle rammene har mye å si for nasjonens globale konkurranseposisjon, og at det ikke bare er biologiske forskjeller som avgjør hvorvidt nasjoner presterer ulikt på en naturressurs. Vi vil derfor undersøke om det samme vil gjelde for en annen art – makrell – til tross for at de nasjonale rammene er uendret.

3. Metodisk tilnærming

Hensikten med dette kapitlet er å beskrive hva vi har gjort i studien og begrunne de metodiske valgene vi har tatt. Vi vil først gi leseren et innblikk i studiens case – den empiriske konteksten. Deretter presenterer og argumenterer vi for valg av forskningsdesign. Videre vil vi gjennomgå datainnsamlingen for kvantitativ og kvalitativ data som danner grunnlaget for utvikling av forklaringsvariabler som vi vil anvende i vår analyse. Vi vil også belyse noen utfordringer knyttet til innhenting av data for hver av metodene. Deretter vil vi begrunne form for analyse av data og belyse kvalitetssikring, før vi avslutningsvis presenterer arbeidshypotesene knyttet til forskningsspørsmålene vi har presentert.

3.1. Empirisk kontekst

Norge og Island er to nasjoner med mange likheter og har i flere sammenhenger nær relasjon til hverandre. Nasjonene har tilnærmet lik velstand (BNP), arbeidsledighet og utdanningsnivå (FN-sambandet, 2020). På andre områder er nasjonene likevel ulike. Island er en øy i Nord-Atlanterhavet med rundt 350.000 fastboende. Fordi nasjonen er en øy, kan de belage seg på å fiske rundt hele landet (Dreyer, Nøstvold, Heide, Midling & Akse, 2006). Norge har på sin side en befolkning på nesten 5,5 millioner og er en del av fastlands-Europa hvor fisket skjer langs kysten på vestsiden av landet. Med utgangspunkt i disse forskjellene vil det også være ulikheter som er viktige å belyse i en kontekst om makrellfiske; fiskerihistorie, økonomisk betydning, makrellrettigheter og institusjonelle rammeverk.

3.1.1. Ulike fiskerihistorier

Fiskerinæringen i Norge har lange tradisjoner og fiskerihistorien kan spores helt tilbake til steinalderen. Tilgangen til fisket har vært et viktig ressursgrunnlag for befolkningen og ble med tiden også en viktig handelsvare (Hallenstvedt & Dørum, 2020). Også på Island har fisket vært av stor betydning siden bosetningen på slutten av 800-tallet. Fram til 1300-tallet gikk det meste av fisket til lokalkonsum på Island, men utviklet seg etterhvert til å bli et viktig eksportprodukt for den islandske økonomien (Government of Iceland, u.å.).

Allerede for 150 år siden gjorde makrellen sitt inntog på det norske matfatet og har siden det økt i popularitet, både nasjonalt og internasjonalt (Norges Sjømatråd, 2015). På grunn av makrellens utbredelse har tradisjonen for makrell vært begrenset til kostholdet hos befolkningen på Sør- og Vestlandet. I de senere år har en imidlertid opplevd en mer nordlig utbredelse av den pelagiske arten. Norges Sildesalgslag (2010) rapporterte i 2010 om en historisk mengde med

makrell rundt kysten av Nord-Norge. Videre belyser de at Nord-Norge tidligere har hatt en ujevn mengde makrell, men at mengden i 2010 var på historiske nivåer som sist var observert tilbake på 30- og 40-tallet. Dette bekreftes også av Nøttestad og Utne (2016) som påpeker at bestanden og utbredelsen av makrell er på et historisk høyt nivå i den norske økonomiske sonen.

Makrell ble først oppdaget i islandsk farvann i 1895, men var bare av sporadisk mengde fram til 1996. Først fra 2007 ble det observert en jevn mengde makrell i islandsk økonomiske sone og siden har arten økt i mengde (Astthorsson, Valdimarsson, Gudmundsdottir & Óskarsson, 2012). I starten av makrellfisket på 2000-tallet ble store deler av den islandske makrellfangsten solgt som mel og olje, før de klarte å bevare en kvalitet som var bra nok for konsum. I dag har makrellfisket en etablert posisjon i islandske fiskerier.

3.1.2. Ulik økonomisk betydning

Fiskeriene i Norge står sterkt og har vært en av de viktigste inntektskildene til nasjonen i flere hundre år. Likevel er Norge i dag først og fremst kjent som en oljenasjon hvor den største andelen av eksport kommer fra petroleumsnæringa. Island har samme lange tradisjon for fiske, men i motsetning til Norge utgjør eksportinntektene fra fiskeriene en mye større andel av totaleksporten. Dette understreker at nasjonenes fiskerier er av ulik økonomisk betydning og dette er illustrert i tabell 2. Tabellen viser hvor stor prosentandel eksportert sjømat utgjør av totaleksporten fra de respektive landene. Sjømateksport i tabellen inkluderer all sjømateksport til menneskelig konsum, og inkluderer ikke eksempelvis fisk som er malt til mel og olje.

Tabell 2. Prosentandel sjømateksport av totaleksport for Norge og Island fra 2010-2019 (Statistics Iceland, 2020c; Statistisk sentralbyrå, 2020a).

	Norge	Island
2010	6,70 %	35,20 %
2011	5,80 %	35,85 %
2012	5,43 %	36,60 %
2013	6,56 %	37,54 %
2014	7,38 %	36,82 %
2015	8,62 %	35,60 %
2016	11,86 %	38,33 %
2017	10,68 %	32,57 %
2018	9,61 %	34,19 %
2019	11,38 %	36,54 %

Av tabell 2 ser vi tydelig hvor mye av totaleksporten som sjømateksport utgjør i Norge og på Island. De siste ti årene har sjømateksporten utgjort om lag 35% av totaleksporten på Island,

mens den i Norge har vært under 10%. I 2016 bikket sjømateksporten 10% av totaleksporten i Norge, og dette skyldes blant annet fallet i oljeprisen i 2015 (Statistisk sentralbyrå, 2016).

Forskjellene i den økonomiske betydningen av fiskeriene innad i Norge og på Island understrekes ytterligere av sysselsettingstallene for fiskerinæringen i de to landene. Til tross for at fiskeindustrien både i Norge og på Island sysselsetter forholdsvis få, viser tabell 3 at det likevel er en større andel av den totale befolkningen på Island som arbeider innen fiskerinæringen enn i Norge. Dette understreker viktigheten av fiskeri på Island og betydningen det har for islandsk økonomi.

Tabell 3. Prosentandel sysselsatte i fiskerinæringen i Norge og på Island fra 2010-2019 (Statistics Iceland, 2020b; Statistisk sentralbyrå, 2020b).

	Norge	Island
2010	0,40 %	4,90 %
2011	0,40 %	4,91 %
2012	0,39 %	4,88 %
2013	0,39 %	4,71 %
2014	0,40 %	4,48 %
2015	0,42 %	4,30 %
2016	0,44 %	4,01 %
2017	0,47 %	3,59 %
2018	0,49 %	3,59 %
2019	0,51 %	3,50 %

Videre er også den økonomiske viktigheten av makrell som art forskjellig i Norge og på Island. Makrell er den tredje viktigste arten for Norge, og i 2019 stod makrell for 4% av totalverdien til norskeksportert sjømat. Sammenlignet utgjorde oppdrettslaks 67,6% av totalverdien og er helt klart den viktigste arten for norsk sjømateksport. Torsk er den nest viktigste arten og utgjorde 9,4% av den totale eksportverdien av norsk sjømat. Makrell er den viktigste pelagiske arten og stod for 50,4% av eksportverdien av pelagisk fisk i 2019, etterfulgt av silda som stod for 34,8% (Norges Sjømatråd, 2020).

På Island er bildet av sjømateksporten noe annerledes. Den viktigste arten er torsk, og i 2019 utgjorde eksport av torsk 45% av totalverdien av islandskeksportert sjømat. På andreplass kommer makrellen, som i 2019 utgjorde 7,3% av sjømateksporten. Hakk i hel var hysa med 6,97% (Statistics Iceland, 2020a). Det er også viktig å nevne at Island mistet tilgang til et av sine viktigste makrellmarkeder i 2015. På grunn av økonomiske sanksjoner mot Russland som følge av deres innblanding i Ukraina, valgte Russland å komme med et motsvar ved å forby import av mat fra land involvert i sanksjonene – deriblant Island (Veal, 2015).

Vi ser altså at fiskeriene på Island utgjør en mye større del av totaleksporten og er derfor viktigere økonomisk enn hva fiskeriene er i Norge (se tabell 2). Dette gjør at også makrellen utgjør en større del av totaleksporten på Island sammenlignet med Norge.

3.1.3. Ulike makrellrettigheter

Norge og Island fisker på samme bestand, men står på hver sin side av en internasjonal avtale. Makrellkonflikten som for alvor oppsto mot slutten av 2008, rammet et allerede etablert samarbeid om forvaltningen av makrell i Nordøst-Atlanteren (Totland, 2020). En endring i utbredelsesområde for makrellen har medført at både etablerte og nykommere ønsker å reforhandle sine fiskeriavtaler. I 2019 fikk Norge 22,5% av totalkvoten som følge av den gamle kyststatsavtalen, mens kyststatene utenfor den opprinnelige avtalen måtte fordele 15,6% seg imellom. Sistnevnte inkluderer blant andre Island (Regjeringen.no, 2018). Dette illustrerer at Norge og Island har ulike utgangspunkt for hvor mye makrell de bør fiske.

3.1.4. Ulike institusjonelle rammeverk

I Norge er det loven om førstehåndsomsetning av viltlevende marine ressurser, Fiskesalagslova (2013), som regulerer omsetningen av fisket. I henhold til fiskesalagsloven betyr førstehåndsomsetning den første omsetningen en fisker oppnår på ressursen etter landing. All førstehåndsomsetning av fisket skal i Norge skje gjennom, eller med godkjenning av, et fiskesalgslag. Det er altså forbudt å omsette utenom salgslagene, med mindre det er til eget konsum. Det er fiskerne som eier salgslagene ettersom det kun er fiskere eller organisasjoner for fiskere som kan være medlem i et fiskesalgslag. Norges Sildesalgslag er eksempelvis ett av fem salgslag for marint fiske og omsetter pelagisk fisk i Norge (Fiskeridirektoratet, 2020).

I Norge begrenser Deltakerloven (1999) grad av vertikal integrering i fiskeindustrien. Landindustrien kan bare eie 49% av en fiskebåt. I tillegg må en ha drevet med fiske eller fangst i minst tre av de siste fem årene for å få ervervstillatelse. Videre regulerer lovgivningen at et selskap bare har rett til å fiske dersom personer som oppfyller ervervstillatelsen har mer enn 50% eierinteresse og faktisk har tilsvarende kontroll over virksomheten. Formålet med deltakerloven er blant annet å tilpasse fangstkapasiteten til ressursgrunnlaget for å sikre en bærekraftig utnyttelse av de marine ressurser. Videre er formålet også å øke lønnsomheten og verdiskapningen i næringen for å sikre bosetning og arbeidsplasser i kystdistriktene.

I motsetning til Norge er det ingen lover som regulerer grad av eierskap fra landindustri til båtene på Island. Det er derimot krav om nasjonalitet for å eie og drive ervervsmessig fiske. Alt ligger dermed til rette for en vertikal integrert verdikjede hvor islandske selskaper kan eie fartøy

og landindustrien (NOU 2002:13, 2002). I følge Knútsson, Kristófersson og Gestsson (2016), har den islandske verdikjeden hatt en økning i konsolideringer slik at det er få, men store selskaper som eier hele verdikjeden fra fangst til prosessering og markedsføring. Grad av vertikal integrering er varierende hos de islandske selskapene, men ifølge Knútsson, Klemensson og Gestsson (2008) er det gjennomgående kort avstand og samarbeid i produksjonskjeden.

Fiskeri og makrell som art har altså ulik betydning for de to nasjonene. De har dessuten ulik erfaring, rettigheter og institusjonelle rammeverk knyttet til den nordøstatlantiske makrellen. Det er viktig å påpeke disse forskjellene i den empiriske konteksten til denne studien, da dette kan være med på å forklare hvorfor landene presterer ulikt.

3.2. Forskningsdesign

Denne studien har som mål å kartlegge prestasjonsforskjeller mellom to nasjoner. Mer konkret ser studien på oppnåelsen av ulik eksportpris på produkter fra den samme fiskebestanden. Fordi vi undersøker og sammenligner ett fenomen mellom to nasjoner, klassifiseres denne studien som en komparativ casestudie. Hensikten med en komparativ casestudie er å studere likheter og forskjeller mellom samfunnsforhold i ulike kontekster, eksempelvis to eller flere land (Grønmo, 2016). Denne studien ser på Norge og Island. En komparativ casestudie kan gjennomføres både ved innhenting av kvantitativ data og gjennomføring av kvalitativ datainnsamling (Bryman & Bell, 2015). Fordelen med casestudier er at vi har tilgang på flere datakilder som tillater flere nivåer i samme analyse av den empiriske konteksten til vår studie. Dette gir et potensiale for en rikere forståelse av fenomenet enn det bruk av kun statistiske analyser ville gitt oss (Lee, Collier & Cullen, 2007).

Grønmo (2016) påpeker at det finnes to ulike strategier ved utvelgelse av fenomen i en komparativ studie; enheter som er mest mulig like eller enheter som er mest mulig ulike. I vår studie undersøker vi forskjeller ved en næring i to nasjoner og sammenligner så disse. Det vil være mest hensiktsmessig å sammenligne to land som ellers er relativt like slik at forskjeller i fenomenet enklere lar seg forklare ved faktorer som faktisk er ulike mellom landene (Grønmo, 2016). Vi mener dette er tilfellet for Norge og Island. Landene er overordnet like, og ulikhetene i landene knyttet til fenomenet vi undersøker er beskrevet i empirisk kontekst (se kapittel 3.1.).

Denne studien har hatt et dynamisk preg med utgangspunkt i den empiriske konteksten og det teoretiske rammeverket. Vi går med det frem og tilbake mellom teori og empiri, og har justert

disse etter hvert som studien har utviklet seg. På denne måten har vi benyttet en kombinasjon av induktiv og deduktiv tilnærming, også kjent som en abduktiv tilnærming (Busch, 2013). Vi har valgt å utforme arbeidshypoteser som gjerne kjennetegnes av en deduktiv tilnærming, mens vi samtidig bruker empirien vi samler inn for å utvikle nye teoretiske implikasjoner som kjennetegnes av en induktiv tilnærming.

Studien har hatt som formål å undersøke om det er en prestasjonsforskjell mellom Norge og Island, for deretter å forklare forskjellen. Vi har valgt å bruke en todelt metodisk tilnærming hvor vi både har fått tilgang på kvantitativ sekundærdata og hvor vi selv har gjennomført intervjuer av relevante aktører. En todelt metodisk tilnærming styrker derfor reliabiliteten til studien og bidrar til bedre kausalitet. Den metodiske begrunnelsen for dette er at mye av problemstillingen og de tilhørende arbeidshypotesene kan forklares gjennom eksport- og landingsstatistikk, mens noen elementer besvares best gjennom å samle kompetanse og vurderinger fra viktige aktører i næringene. Dette tilsvarer en metodisk tilnærming som Blaikie (2010) beskriver som blandende metoder, «mixed methods», som skjer gjennom en forklarende prosedyre. Hensikten med denne forklarende prosedyren er eksempelvis at det kan oppstå et behov for å forklare de kvantitative resultatene en har fått gjennom kvalitativ datainnsamling (Blaikie, 2010; Bryman & Bell, 2015).

De metodiske valgene er med andre ord gjort for å kunne få et bredere perspektiv enn det kvantitative eller kvalitative data alene ville tilført studien. Videre vil vi redegjøre for hvordan dataene er samlet inn.

3.3. Datainnsamling

Det første vi har gjort i denne studien, er å få tilgang på kvantitative data om eksport og landing av makrell for Norge og Island. Sekundærdataene har blitt brukt som et bakteppe når vi har utformet intervjuguide for innhenting av primærdataene. Vi skal nå gjennomgå hva vi har gjort, hvordan vi har innhentet de kvantitative og kvalitative dataene, og begrunnelsen for hvorfor vi har gjort det.

3.3.1. Kvantitative data

De kvantitative dataene vi har fått tilgang til i forbindelse med vår studie, er i all hovedsak todelt. På den ene siden er det eksportdata av makrell fra de respektive landene, som består av eksportpris og -volum fra 2010 til 2019. Fordi eksportstatistikken alene ikke viser når nasjonene lander makrellen, har vi også valgt å ta med landingsstatistikk for samme tidsperiode i vår

analyse. Fordelen med bruk av sekundærdata er at det er kostnads- og tidsbesparende. Er dataene hentet fra en troverdig kilde, er også sannsynligheten stor for at dataene er kvalitetssikret (Bryman & Bell, 2015). Om det snakk om store datasett, forutsetter det derimot at en må sette av god tid til å bli kjent med dataene.

Eksportstatistikk

Forskjeller i eksportpris på norsk og islandsk makrell er selve kjernen i vår analyse og presenteres gjennom den avhengige variabelen prestasjon. Denne variabelen skal kunne besvare forskningsspørsmål 1 om det er en prestasjonsforskjell. Nofima har hjulpet oss med å få tilgang på datamaterialet, og eksportdata fra Norge er hentet fra Norges Sjømatråd og data fra Island stammer fra Norges Sjømatråd og Statistics Iceland. Vi anser både Nofima, Norges Sjømatråd og Statistics Iceland som reliable og troverdige kilder til sekundærdata. Fordi dette er organisasjoner med høy troverdighet, forutsetter vi at kvaliteten på datasettene er gode nok til å kunne gi pålitelige svar (Bryman & Bell, 2015). Eksportstatistikken består av en oversikt over volum, verdi i norske kroner og produkttype på både månedlig og årlig nivå.

Tallmaterialet fra islandsk eksport som vi har fått tilgang til, hadde ferdigberegnet norsk valuta for alle måneder foruten november og desember for 2019. Vi har derfor valgt å beregne islandske kroner (ISK) til norske kroner (NOK) ved å hente historisk valutakurs fra Norges Bank. Her har vi tatt gjennomsnittlig valuta for hver dag i hver måned. Dette gir at 100 ISK er 7,40 NOK og 7,41 NOK for henholdsvis november og desember i 2019. Det forutsettes derfor at den norske verdien for november og desember er riktig og tilstrekkelig for å gi et korrekt bilde av eksportsituasjonen på Island.

Videre vil det også være interessant å analysere eksportvolumet av makrell. Forskjell på eksportvolum presenteres gjennom den omgivelsesmessige uavhengige variabelen i begrepsmodellen vår. Hensikten med å se på eksportvolum er å undersøke om det er sammenheng mellom eksportpris og -volum. Gjennom eksportvolumdataene kan vi se om det er en forskjell mellom de respektive landene, og i intervjuene har vi forsøkt å kartlegge om slike eventuelle volumforskjeller kan ses i sammenheng med oppnådd eksportpris.

Vi har også valgt å presentere hvilke produktkategorier nasjonene har eksportert mest og til hvilke land de har eksportert mest til mellom 2010 og 2019. Disse dataene presenteres gjennom den ressursmessige uavhengige variabelen i begrepsmodellen og brukes som en del av analysen for å kartlegge erfaring. Erfaringsaspektet analyseres mer grundig gjennom intervjuene, og de kvantitative dataene brukes for å styrke det som diskuteres av informantene. Ved å vise

ulikheter i hvilke produktkategorier de to nasjonene eksporterer mest av, kan det være mulig å se forskjeller i eksempelvis foredlingsprosessen. Basert på statistikken vi har hatt tilgang til, har vi valgt å presentere kategorier for norske produkter (figur 12) i fem kategorier; fryst under og over 600 gram, frossen eller fersk filet, og annet. De islandske kategoriene presentert i figur 13 er; fryst eller fersk rund, fryst eller fersk filet, og annet. Videre har vi en presentasjon av hvilke land de to nasjonene eksporterer mest til. Tabellene viser hvilke tre markeder de har levert mest til mellom 2010 og 2019 (se tabell 5 og 6).

Landingsstatistikk

Landingsstatistikken gir oss et bilde av Norge og Islands sesongprofil for fangst av makrell, og forklarer når de respektive nasjonene fisker. Trendene i sesongprofilene kan være en forklaringsfaktor for oppnåelse av eksportpris og er derfor et viktig element i vår analyse. Landingsstatistikken for Norge er hentet fra Fiskeridirektoratet og statistikken for Island fra Statistics Iceland. Datamaterialet er fra årene 2010 til 2019 og består av landingsmåned og antall tonn landet (se figur 9 og 10). Landingsdataene for Norge og Island viser makrellfangst fra henholdsvis norske og islandske fartøy. Vi presiserer at dataene ikke inkluderer landet makrell av utenlandske fartøy levert i Norge eller på Island.

Landingsstatistikken belyser deler av den uavhengige omgivelsesmessige variabelen i begrepsmodellen vår og brukes for å analysere om eksterne biologiske forhold påvirker oppnåelse av eksportpris. Forklaringene på hvorfor de to nasjonene lander makrellen når de gjør, utgreies i intervjuene vi har gjort av norske og islandske informanter. Hensikten med å ha med landingsstatistikk i denne analysen, er å vise om det er en signifikant forskjell på landingsmønstrene for nasjonene. Det vil derfor være interessant å se om det faktisk er en forskjell, og om denne forskjellen kan være med på å forklare prestasjonsforskjellen gjennom oppnåelse av eksportpris.

Begrensninger med sekundærdata

Fordi både eksport- og landingsstatistikken er hentet fra to ulike kilder, og fra to ulike nasjoner, er det fare for at dataene har ulike forutsetninger. Ved å bruke sekundærdata er en av ulempene at vi ikke har kontroll over kvaliteten på dataene (Bryman & Bell, 2015). Vi anser derfor at dette kan være en begrensning med de kvantitative dataene som er lagt til grunn i studien. Dette sees blant annet på eksportstatistikken hvor dataene for de to nasjonene skiller mellom ulike produktkategorier. For eksempel så skiller ikke den islandske statistikken mellom over eller under en bestemt vekt for helfryst makrell, noe den norske statistikken gjør. På grunn av dette,

kan vi eksempelvis ikke kjøre en analyse som viser at den norske makrellen er større enn den islandske eller omvendt.

Når det gjelder den norske eksportstatistikken er det hull i serien for oversikt av produktkategorier. Produktbeskrivelsene på den norske statistikken vi har fått tilgang til, har variert fra år til år. Statistikken for 2012-2017 og 2019 har samme produktkategorier og kategoriene gjengitt fra statistikken er som følger; «Makrell, vekt under 600 gram, fryst», «Makrell, vekt 600 gram og over, fryst», «Fileter av makrell, fryst», «Makrell, hel el i stykker, ikke opphaket, tilberedt el konserverte», «Makrell, fersk eller kjølt» og «Fileter av makrell, fersk el kjølt». 2010 og 2011 har også disse kategoriene, foruten «Fileter av makrell, fersk el kjølt». I stedet har disse årene en produktkategori som heter «Fileter og annet fiskekjøtt, også opphaket, av makrell, fersk el kjølt». I figurene (figur 12 og 13) som presenteres i resultatkapitlet, blir hel makrell fryst eller kjølt/fersk presentert som rund fryst eller fersk. Kategoriene som ikke inngår som rund eller filet, har vi valgt å presentere gjennom «annet».

Hva gjelder produktkategorier er det 2018 som skiller seg mest ut på den norske eksportstatistikken, og er året som utgjør det største hullet i serien for produktkategorier. Statistikken for dette året har også de samme produktkategoriene som først nevnt, foruten «Makrell, vekt under 600 gram, fryst» og «Makrell, vekt 600 gram og over, fryst». Disse kategoriene har blitt erstattet med henholdsvis «Makrell (*Scomber scombrus*, *Scomber australasicus*, *Scomber japonicus*), vekt under 450 gram, fryst, ikke spiselige biprodukter» og «Makrell (*Scomber scombrus*, *Scomber australasicus*, *Scomber japonicus*), vekt 450 gram eller derover, fryst, ikke spiselige biprodukter». Eksempelvis vil kategorien som omfatter fryst makrell over 450 gram omfatte et større volum enn det som ville vært tilfelle om kategorien omfattet fryst makrell over 600 gram. Det vil derfor være utfordrende å se om norskeksportert makrell av en viss størrelse er forskjellig fra år til år. Vi har dermed valgt å ekskludere 2018-serien fra figuren som illustreres i resultatkapittelet (se kapittel 4.5.1.).

Videre skiller den islandske statistikken på fem kategorier; fryst hel (rund), fersk/kjølt hel (rund), fryst filet, fersk/kjølt filet og tilberedt/konservert makrell. Sistnevnte har vi omgjort til «annet» i figur 13 da det er marginalt som inngår i denne kategorien. Vi kan ikke se om fisken for eksempel er sløyd og/eller hodeløs. Om kiloprisen påvirkes av dette, er noe vi ikke kan se fra statistikken vi har tilgang til og dette er derfor en begrensning. Det samme gjelder for den norske kategoriseringen, selv om den har fem kategorier, hvor over/under 600 gram ikke spesifiserer om fisken er sløyd og/eller hodeløs. Vi har derfor ikke utgreid hvorvidt sløyd/hodeløs påvirker kiloprisen. Det kan tenkes at dersom en fileterer fisken og i tillegg selger

restene som mel og olje, vil en få en høyere kilopris enn om en selger fisken hel. Det er svært vanskelig å si om avkastningen vil være høyere i så tilfelle, med tanke på at en da ikke har tatt hensyn til merkostnader knyttet til filetering. Vi understreker derfor at dette er et element vi har valgt å ikke ha med i vår analyse, selv om dette er en faktor som kan ha betydning for eksportprisen landene oppnår.

Til tross for disse begrensningene i dataene vi har hatt tilgang til, er statistikken tilstrekkelig for å kunne besvare våre forskningsspørsmål. Som tidligere nevnt anser vi kildene til sekundærdataene som pålitelige og troverdige.

3.3.2. Intervjuer

Primærdataene vår består av semistrukturerte intervjuer som er gjennomført med fem norske og fire islandske informanter, alle aktører i fiskerinæringen i de respektive landene. Hensikten med intervjuene er å kartlegge potensielle årsaker til prestasjonsforskjeller og hva som eventuelt ligger bak ulikhetene i norsk og islandsk eksportpris på makrell. Vi skal nå gjennomgå hva vi har valgt å ha med i intervjuguiden og hensikten bak spørsmålene. Hvordan intervjuene ble gjennomført blir også beskrevet. Deretter forteller vi litt om informantene, før vi belyser noen begrensninger med innhenting av primærdataene.

Intervjuguide

Intervjuguiden er laget etter en struktur som er ment for å styre temaet, men vi har latt informantene snakke mer fritt (se vedlegg 3). Dermed er informantene fortellerne av historien (Brinkmann & Tanggaard, 2012). Likevel har fortellingene vært innenfor en ramme som er basert på spørsmålene vi har ønsket å få belyst. I utgangspunktet har vi utformet hovedtemaer basert på vårt teoretiske bakteppe og empiriske kontekst. Vi har formulert generelle underpunkter for hvert av temaene, som deretter har blitt tilpasset for hver av informantene. Grunnen til dette er at informantene, som gjennomgås under, har ulike posisjoner og kompetanse om næringene (Brinkmann & Tanggaard, 2012). Aktører i forvaltning ble eksempelvis i større grad stilt spørsmål om regulering og forvaltning, mens aktører i salgsorganisasjoner ble spurt om eksport og markeder. Den vedlagte intervjuguiden er en sammenfattet versjon som omfatter alle underpunkter det har blitt snakket om.

Gjennomføring av intervjuer

Av aktørene som har ønsket å bli intervjuet, befinner de norske seg både i Tromsø og Bergen. Samtlige av de islandske informantene befinner seg i Reykjavik. Da vi selv bor i Tromsø, ble gjennomføring av intervju her gjort relativt tidlig i vinter. Vi har gitt informantene frihet til å

velge hvilke datoer og tidspunkt som har passet best for dem, samt lokasjon av intervjuene. Dette har skapt en naturlig setting hvor intervjuene har vært i avslappende omgivelser. Videre var utgangspunktet for gjennomføringen av de resterende intervjuene å reise til Bergen og Reykjavik. Planlagt reise til Reykjavik, med hjemtur via Bergen, var i tidsrommet 10. – 18. mars i år. Koronasituasjonen eskalerte dagen etter at vi reiste til Reykjavik. Vi hadde flaksen på vår side og fikk fullført samtlige av de islandske intervjuene før vi måtte reise hjem. Fordi norske myndigheter beordret norske statsborgere hjem før planlagt hjemreise, fikk vi ikke reist via Bergen som planlagt. Disse intervjuene ble dermed gjort over Skype uten bilde og tilsvarende telefonintervjuer. Med det var alle intervjuene gjennomført før mars måned var omme. Til tross for ulike måter å gjennomføre intervjuene på, har samtlige intervjuer vart mellom 45 minutter og én time.

Utvelgelse av informanter

Da vi skulle finne informanter å snakke med, var det viktig å finne representanter fra ulike deler av verdikjeden i begge landene. Ved utvelgelse av informanter er det hensiktsmessig å strategisk velge personer som kan bidra til å besvare forskningsspørsmålene (Bryman & Bell, 2015). Vi har kontaktet personer vi mener har kjennskap til næringene, som igjen har satt oss i kontakt med sentrale aktører. Dette er en målrettet metode for utvelgelse som Bryman og Bell (2015) kategoriserer som en snøball-utvelgelse. Vi har hatt som mål å finne tre til fem informanter med ulik bakgrunn fra hvert land. Dette er et metodisk valg som sikrer oss innsikt i ulike tilnærminger og standpunkt fra aktører med ulik kompetanse. Etter gode råd og veiledning, kom vi i kontakt med relevante og kompetente representanter fra både norsk og islandsk side. Totalt kom vi i kontakt med fem representanter på norsk side og fire representanter på islandsk side som var interessert i å snakke med oss. Videre i oppgaven vil representantene bli referert til som norsk/islandsk informant 1, 2 og så videre. Tabell 4 viser at informantene fordeler seg på følgende måte;

Tabell 4. Anonymisering av norske og islandske informanter.

Norsk informant 1	Representant for en norsk markedsorganisasjon
Norsk informant 2	Representant på norsk direktoratnivå
Norsk informant 3	Representant for en norsk salgsorganisasjon for pelagisk fisk
Norsk informant 4	Representant for en norsk interesseorganisasjon for pelagisk fiskeri
Norsk informant 5	Representant for et norsk rederi for pelagisk fiske
Islandsk informant 1	Styreleder og -medlem i diverse islandske fiskeriselskaper
Islandsk informant 2	Representant for en islandsk salgsorganisasjon for fisk
Islandsk informant 3	Representant på islandsk departementsnivå
Islandsk informant 4	Representant på islandsk departementsnivå

Samtlige intervjuer har blitt gjort separat, foruten islandsk informant 3 og 4 som etter ønske er intervjuet sammen. Det har vært viktig å ivareta anonymisering til informantene som ønsker det, både for å beskytte enkeltpersonene og organisasjonene de representerer (Bryman & Bell, 2015). Alle informanter har ønsket ulik grad av anonymisering, men vi har valgt å anonymisere alle i samme grad da det fremstår som mer ryddig og oversiktlig i analysen. For å kvalitetssikre intervjuene, gjennomførte vi dem med båndopptak. Dette var under forutsetning at informantene var klar over og godkjente dette. Samtlige informanter samtykket til båndopptak av samtalene. Opptak av intervjuene sikrer at transkriberingen og derav tolkningen av intervjuene blir framstilt på en mest mulig riktig måte, og derav styrker reliabiliteten til dataene (Brinkmann & Tanggaard, 2012).

Begrensninger med intervjuene

Den første utfordringen vi møtte i møte med informantene, var at noen intervjuer måtte bli gjennomført digitalt. En begrensning vil derfor være at vi kan ha gått glipp av potensielle poenger som lettere uttrykkes ved et fysisk møte. I et intervju som skjer ansikt til ansikt, kan en tolke sosiale signaler og kroppsspråk (Bryman & Bell, 2015). Dette gjør det mer naturlig å komme med oppfølgingsspørsmål som virker å være nødvendige for å kunne besvare spørsmålet best mulig. I intervjuene som ble gjennomført digitalt, kan vi derfor ha gått glipp av viktige føringer og budskap (Brinkmann & Tanggaard, 2012). Derimot opplevde vi at informantene var mer fleksible og tok seg god tid på grunn av en mer mobil måte å gjennomføre intervju på.

Videre kan det også sees på som utfordrende at de islandske intervjuene ble gjennomført på engelsk. Fordi dette ikke er morsmålet til verken oss eller informantene, er det fare for at viktige poenger bortfaller eller ikke har blitt belyst på en tilstrekkelig måte. Det kan også være kilden

til potensielle misforståelser, enten rundt spørsmål som har blitt stilt eller svar vi har fått. Fordi vi har sendt informantene de transkriberte intervjuene, har de fått mulighet til å rette på potensielle misforståelser. Dette har bidratt til å styrke validiteten til datainnsamlingen.

Det er også viktig å påpeke at svarene vi har fått fra de islandske informantene, og også de norske, kan være fargelagt av en anspent fiskeripolitisk situasjon mellom nettopp Norge og Island. Dette kan gjøre at de islandske informantene er påpasselig med sine svar eller at vi som intervjuere er påvirket av den politiske situasjonen i Norge – at vi ikke er objektive nok.

Ideelt skulle vi også ha snakket med flere representanter fra alle ledd i verdikjeden. Dette kunne gitt oss et bredere perspektiv, og fremhevet poenger som de aktørene vi har snakket med ikke har belyst eller har tilstrekkelig kunnskap om. Det er også viktig å poengtere at vi etter intervjuene og underveis i oppgaveskrivingen, har opparbeidet bedre kjennskap til næringene. Dette har gjort at nye spørsmål som vi har ønsket svar på har dukket opp underveis. Likevel har ikke alt blitt belyst fordi omfanget, ressursene og tiden vi har hatt tilgang på ikke har tillatt dette.

3.4. Analyse av datamaterialet

Datainnsamlingen har vært todelt, hvor vi har fått tilgang på statistisk sekundærdata og selv har gjennomført intervjuer av ulike aktører i makrellnæringene i Norge og på Island. Analysen av disse dataene er derfor naturlig nok også todelt.

3.4.1. Analyse av sekundærdata

For å sortere den store mengden data som kommer fra både eksport- og landingsstatistikken, har vi i all hovedsak benyttet Microsoft Office Excel. Her har vi bearbeidet statistikken gjennom bruk av Pivot-tabeller. Med utgangspunkt i vårt teoretiske bakteppe og vår empiriske kontekst, har vi sortert dataene på en måte som er hensiktsmessig for å kunne besvare problemstillingen og de tilhørende forskningsspørsmålene. Pivot-tabellene og fremstillingene deretter, har forenklet behandlingen og tolkningen av sekundærdataene.

Videre har vi konsekvent valgt å bruke en tidshorisont på ti år for all statistikken vi har anvendt. Dette er gjort først og fremst for å jevne ut eventuelle tilfeldige forskjeller. Eksempelvis er tidshorisonten for eksportstatistikken fra 2010 til 2019, og tilsvarende gjelder landingsstatistikken. I tillegg har vi utført uparet t-test på statistikken for å fastslå om det er signifikante forskjeller i eksportpris og -volum mellom de to nasjonene ($p < 0,01$). På denne måten utelukker vi at eventuelle resultater er tilfeldige.

3.4.2. Analyse av intervjuene

Etter gjennomføringen av intervjuene, har vi hatt en stor oppgave foran oss. Transkriberingen av åtte intervjuer på cirka 45 minutter hver har vært tidskrevende. Vi har ikke bare transkribert norske intervjuer, men også intervjuer hvor samtalen har vært på engelsk. Disse intervjuene har først blitt transkribert på engelsk, for så å bli oversatt til norsk. Den direkte transkriberingen har blitt sendt tilbake til, og senere godkjent av samtlige informanter. Etter transkripsjonen, har vi skrevet tekstene om fra muntlig til skriftlig språk, og har hatt omtrent 100 sider kjernetekst. Deretter har vi sortert svarene fra informantene etter arbeidshypoteser (kapittel 3.5.) fordelt etter hver nasjon. Så har vi kortet ned og trukket ut essensen basert på hva som er relevant data med utgangspunkt i studiens forskningsspørsmål. Basert på dette har vi identifisert trender i hva informantene fra de to nasjonene har sagt, knyttet dette opp mot sekundærdata og benyttet det i diskusjonskapitlet.

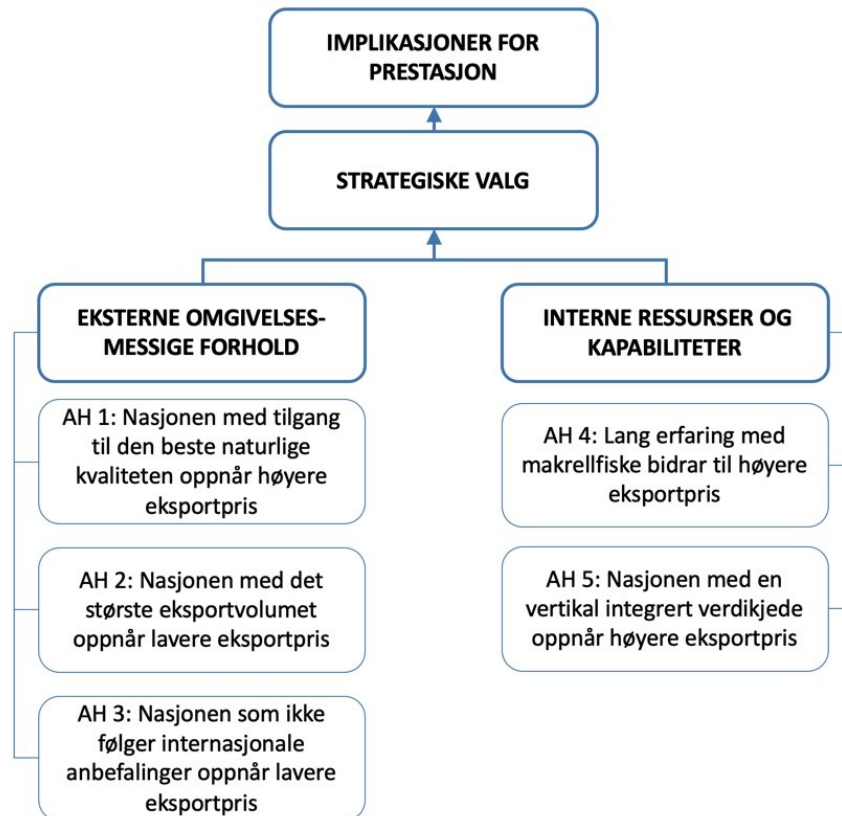
I forkant av intervjuene har informantene fått mulighet til å lese igjennom intervjuguide og samtykkeskjema (se vedlegg 2). I sistnevnte ble det opplyst om blant annet ivaretaking av anonymitet om ønskelig, behandling av informasjon og frivillig deltakelse med muligheten til å trekke seg. Datainnsamlingen og samtykkeskjemaet er godkjent av NSD, Norsk senter for forskningsdata (se vedlegg 1). Med tanke på etiske hensyn, går denne studien i liten grad inn på personsensitive opplysninger. Likevel har det vært etiske hensyn å ta i henhold til at informantene kommer fra to ulike nasjoner og arbeider i ulike selskaper og institusjoner. Fordi flertallet av informantene ønsket full anonymiseringen, har vi løst dette med å gi samtlige informanter nettopp dette. På den måten ivaretar vi anonymiseringen av de som ønsket det, samtidig som at ingen skiller seg for mye ut i studien.

3.5. Operasjonaliseringer

Som vi har vært inne på, har vi en form for abduktiv tilnærming (Busch, 2013). Gjennom forskningsspørsmål 1 ønsker vi å kartlegge hvilken

av de to nasjonene som faktisk presterer best, og oppnår høyest eksportverdi på makrellen de fisker. For å finne potensielle årsaker til prestasjonsforskjellen, har vi utviklet fem teoretiske hypoteser som har til hensikt å hjelpe oss besvare forskningsspørsmål 2 om årsaker til prestasjonsforskjellen. Hypotesene er utformet som tentative svar til hvorfor en nasjon presterer bedre enn den andre (Blaikie, 2010).

Figur 7 viser den teoretiske begrepsmodellen vår knyttet til arbeidshypotesene. Forskningsspørsmål 1 presenteres i den avhengige variabelen i vår begrepsmodell. Forskningsspørsmål 2 presenteres i de to uavhengige variablene i modellen, og det er basert på disse vi har utformet arbeidshypoteser. Det er viktig å påpeke at analyseenheten i vår begrepsmodell er en nasjon, i motsetning til det som ofte er en virksomhet i andre teorier.



Figur 7. Begrepsmodell med tilhørende arbeidshypoteser.

Vi skal nå presentere arbeidshypotesene vi vil benytte i presentasjonen av resultatene, og hvordan disse er knyttet til det teoretiske rammeverket vi har presentert. Arbeidshypotesene er også skissert etter vår empiriske kontekst som ble presentert i kapittel 3.1.

3.5.1. Eksterne omgivelsesmessige forhold

Norge og Island har ulike utgangspunkt når det kommer til beliggenhet og makrellens utbredelsesområde. Fordi makrell er en pelagisk art som svømmer over store områder, gyter og beiter den i ulike økonomiske soner (se figur 1). En nasjons sesongprofil på fangsten vil derfor variere i forhold til når makrellen er tilgjengelig i de ulike landenes økonomiske soner. Det er derfor nærliggende å anta at den naturlige kvaliteten på makrellen når nasjonene lander den er ulik, og derav påvirker prisen de oppnår i det internasjonale markedet. Disse eksterne biologiske forholdene er utenfor nasjonenes kontroll, og vi har derfor utarbeidet følgende arbeidshypotese;

Arbeidshypotese 1: *Nasjonen med tilgang til den beste naturlige kvaliteten oppnår høyere eksportpris*

Tradisjonelt er det nærliggende å tro at nasjonen som eksporterer det største volumet bruker pris som et virkemiddel for å få solgt fisken sin, og derfor oppnår lavest eksportpris for hvert kilo eksportert. Med utgangspunkt i Bertheussen og Dreyer (2019) og Björgvinsson et al. (2015) sine studier, er det Island som oppnår høyest verdi på torsk. Vi forutsetter derfor at det samme gjelder makrell. Med tanke på at makrell har vært i norsk farvann mye lengre enn i islandsk (Totland, 2020), er det også rimelig å anta at Island lander et mindre volum enn det Norge gjør. Det vil derfor være interessant å undersøke om nasjonen som oppnår lavest eksportpris, er nasjonen som eksporterer det største volumet makrell. Gjennom denne hypotesen ønsker vi å se om eksportvolum er en direkte forklarende variabel for eksportprisen;

Arbeidshypotese 2: *Nasjonen med det største eksportvolumet oppnår lavere eksportpris*

En viktig dimensjon i vår studie er den såkalte makrellkrigen og uenighetene mellom kyststatene (Totland, 2020). Det vil derfor være vesentlig å ha en hypotese som ser på sammenhengen mellom konflikten om makrellbestanden og prestasjonsforskjeller mellom nasjonene. Mens Norge er blant nasjonene som er enige om kyststatsavtalen, er Island fortsatt på sidelinjen. Det antas at nasjonen som er utenfor en slik avtale ikke følger de internasjonale anbefalingene om totalkvoter fra ICES, og oppfattes som mindre bærekraftig. Fordi vi ønsker å undersøke hvorvidt dette kan ha påvirkning på eksportpris, har vi formulert følgende arbeidshypotese;

Arbeidshypotese 3: *Nasjonen som ikke følger internasjonale anbefalinger oppnår lavere eksportpris*

3.5.2. Nasjonenes interne ressurser og kapabiliteter

Som vi har redegjort for i empirisk kontekst, har Norge og Island ulik fartstid i makrellfisket (Astthorsson et al., 2012; Nøttestad & Utne, 2016; Totland, 2020). Norge har hatt vesentlig lengre tid på å etablere et rennommé i det internasjonale markedet og har på den måten kunnskap om de ulike markedssegmentene for makrell. Kunnskap rundt fangst og bevaring av kvalitet antas også å være noe som tilegnes over tid. Det er rimelig å anta at besittelsen av slike ressurser og kapabiliteter gir en nasjon et konkurransefortrinn som har noe å si for prisen nasjonen oppnår på det internasjonale markedet. Vi forutsetter derfor at lang erfaring kan ha betydning for prestasjon, og har skissert følgende arbeidshypotese;

Arbeidshypotese 4: *Lang erfaring med makrellfiske bidrar til høyere eksportpris*

Vi ønsker å undersøke hvordan de institusjonelle rammene i nasjonene påvirker hvordan verdisystemet for fangst, produksjon og salg av makrell er organisert. Norge og Island har ulike institusjonelle rammer for verdikjedeorganiseringen. Mens verdikjeden i Norge er lovmessig regulert i et fangstledd og et produksjonsledd gjennom blant annet deltakerloven og fiskesalgslagsloven, har Island stor frihet til å integrere verdikjeden vertikalt. Det innebærer at på Island så eier landindustrien fiskefartøy og verdikjeden er dermed vertikal integrert. I Norge må imidlertid all makrell omsettes gjennom Norges Sildesalgslag. Dette salgslaget har organisert omsetningen slik at all makrell omsettes på en åpen auksjon hvor landindustrien – som ikke kan eie fiskefartøy – kjøper makrellen. Fordi de to nasjonene har ulike verdikjeder vil det være rimelig å anta at en nasjons institusjonelle rammer har en effekt på eksportprisen. Det var nettopp dette Björgvinsson et al. (2015) viste i sin studie hvor Island kom ut som nasjonen som presterer best på torsk. Vi har derfor formulert følgende og siste arbeidshypotese;

Arbeidshypotese 5: *Nasjonen med en vertikal integrert verdikjede oppnår høyere eksportpris*

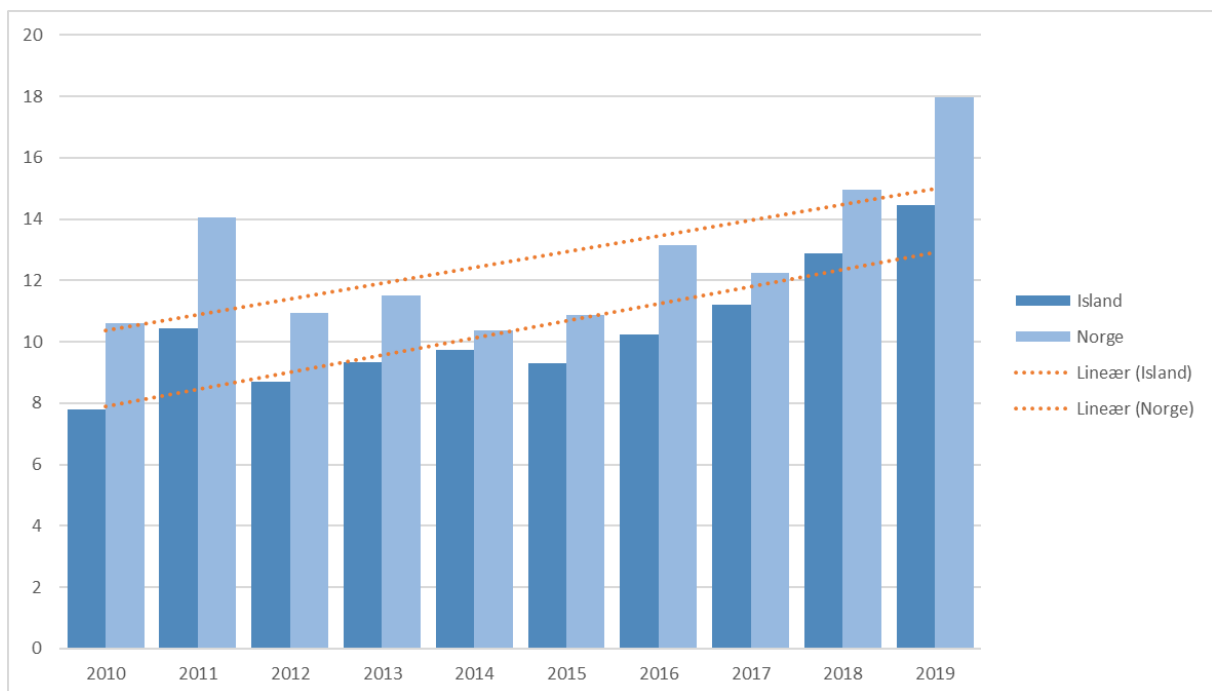
4. Resultater

I dette kapitlet presenterer vi funnene våre, både kvantitativt gjennom sekundærdata og kvalitativt gjennom intervjuene, for hver av arbeidshypotesene i studien. Vi vil først presentere resultatene som viser prestasjonsforskjellen mellom nasjonene. Videre presenterer vi funnene som belyser årsaker til prestasjonsforskjellen gjennom de fem hypotesene vi har formulert.

4.1. Er det forskjeller i eksportprisene?

Prestasjon er den avhengige variabelen i vår begrepsmodell og i denne konteksten vil det si oppnåelse av eksportpris på makrell. Hensikten med denne variabelen er å kunne besvare forskningsspørsmål 1 og avgjøre om det faktisk er en forskjell mellom eksportprisen Norge og Island oppnår på makrell.

Prestasjonsvariabelen kan måles gjennom sekundærdata da hensikten er å finne ut hvilken nasjon som oppnår høyest pris i det internasjonale markedet og om det er en signifikant prisdifferanse. Basert på funnene til Bertheussen og Dreyer (2019) og Björgvinsson et al. (2015) oppnår Island en høyere verdi for torsken enn det Norge gjør. Derfor antar vi at det samme gjelder makrell. Figur 8 viser gjennomsnittsprisen per kilo som Norge og Island har oppnådd på makrell i årene 2010-2019.



Figur 8. Gjennomsnittlig eksportpris av norsk og islandsk makrell mellom 2010-2019 (NOK/kilo).

En uparet t-test viser en signifikant prisforskjell mellom de to nasjonene, hvor $p < 0,01$. Som vi kan se av figur 8, har Norge jevnt over oppnådd en høyere gjennomsnittspris per kilo på det internasjonale markedet de siste ti årene. Det lineære gjennomsnittet indikerer at Norge oppnår ca. 2,00 NOK mer per kilo enn det Island gjør på sin makrell. I motsetning til torsken, er det Norge som oppnår best pris på makrell. Det vil derfor være interessant å undersøke hvorfor nasjonene oppnår ulik eksportpris på samme bestand. De neste resultatene vi presenterer, utgår fra arbeidshypoteser som er utformet for å besvare forskningsspørsmål 2 om årsaker til prestasjonsforskjellen.

4.2. Påvirker biologiske forhold eksportprisene?

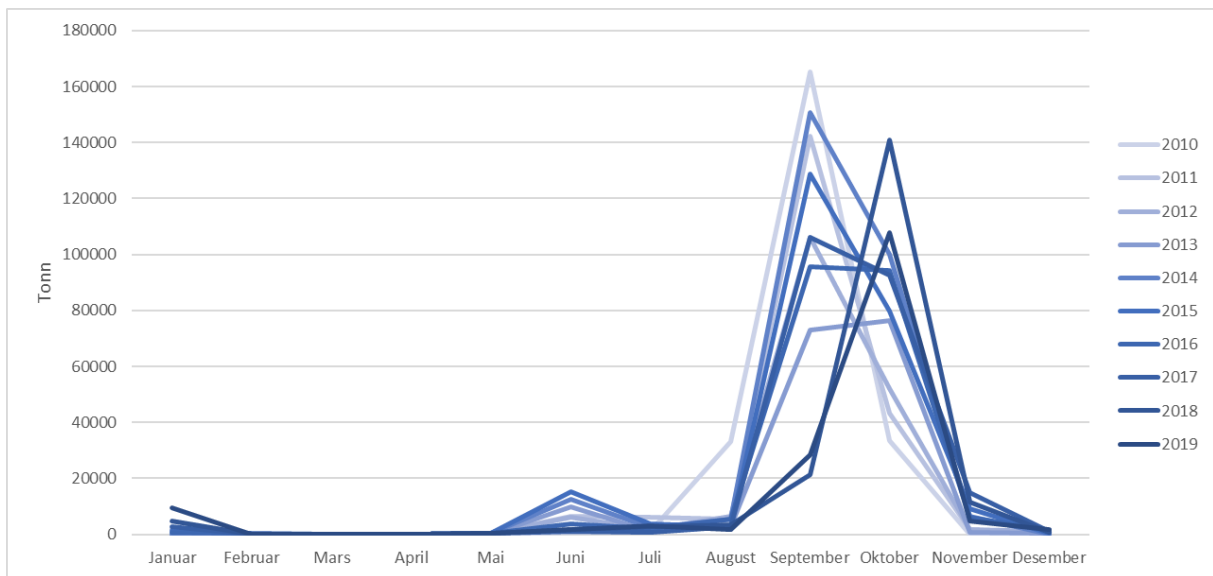
Arbeidshypotese 1 er den første hypotesen som har til hensikt å kartlegge hvorvidt eksterne omgivelsesmessige forhold kan påvirke eksportprisene nasjonene oppnår. Gjennom hypotesen ønsker vi å kartlegge i hvor stor grad vandringsmønsteret og sesongmessige svingninger i makrellens naturlige kvalitet påvirker eksportprisene de to nasjonene oppnår. Hensikten er å undersøke om forskjeller i sesongprofilene påvirker viktige kvalitetsattributter ved fangsten, og dermed kan bidra til å forklare prestasjonsforskjellen.

Arbeidshypotese 1: Nasjonen med tilgang til den beste naturlige kvaliteten oppnår høyere eksportpris

Vi presenterer først sesongprofilene for makrellfiske for de respektive landene, for deretter å belyse hva informantene mener er sammenhengen mellom sesongprofil på fangst og eksportpris.

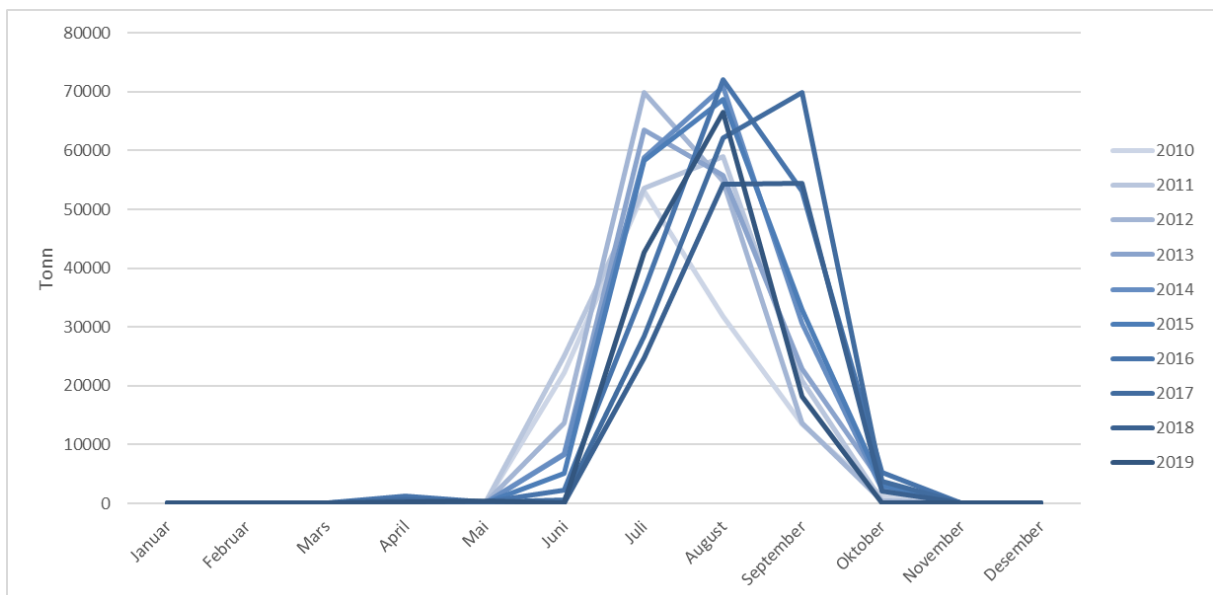
4.2.1. Sesongprofiler for makrell i Norge og på Island

For kartlegging av landingsmønster og sesongprofil har vi brukt statistikk fra Fiskeridirektoratet og Statistics Iceland. Vi presiserer at statistikkene viser landing av norske og islandske fartøy, og landing av andre nasjoner som har levert i Norge og på Island ikke er inkludert. For å kunne se forskjellene i sesongprofilene har vi utformet figur 9 og figur 10. Disse figurene viser månedlig landing i tonn for årene 2010-2019 for henholdsvis Norge og Island.



Figur 9. Sesongprofilen for landinger av norsk makrell i årene 2010-2019.

Av figur 9 ser vi at hovedsesongen for makrellfiske i Norge har vært fra august til november de siste årene, hvor det har blitt fisket mest i oktober. Sesongprofilen til norskfanget makrell har endret seg noe de siste ti årene. I begynnelsen av tiåret ble det landet mest makrell i august/september, med en topp i september. Oppsummert ser vi at hovedsesongen for norskfanget makrell er i august, september og oktober, mens det er et mer beskjedent fiske i november, desember, januar og i mai/juni.



Figur 10. Sesongprofilen for landinger av islandsk makrell i årene 2010-2019.

Figur 10 viser at islandske fartøy har startet makrellfiske i juni og drøyd sesongen til november. Det største volumet blir landet rundt august. Landingen av makrell gjort av islandske fartøy,

har i likhet med norske hatt en endring de siste årene. I begynnelsen av tiåret begynte sesongen i mai og ble avsluttet i oktober, og hvor de fisket mest rundt juli. Oppsummert har begge landene endret landingsperioden i løpet av de siste årene. Island har generelt en lengre sesong enn Norge.

Det kan være flere årsaker til at det er forskjeller i landingsmønsteret, og dette er noe vi snakket med informantene om. Vi skal nå se hva de norske og islandske informantene mener er grunnen til forskjeller i sesongprofilene mellom de to landene, og hvorvidt dette har påvirkning på eksportprisen som oppnås.

4.2.2. Norske informanter om sin sesongprofil

Samtlige av de norske informantene mener at den norske geografiske lokaliseringen har betydning for tilgang på makrellen. Norsk informant 1 mener at makrellbestanden har vokst seg større og har bredt seg ut i Nordøst-Atlanteren. Likevel er det Norge som har de beste forutsetningene for størst fangst når kvaliteten er best. Informanten opplyser at september/oktober er hovedsesongen for makrellfiske i Norge. Norsk informant 3 mener at Norge har vært heldig med at makrellen er av best kvalitet når den er tilgjengelig for norske fartøy; *«I stedet for å si at lokalisering har betydning for tilgangen på makrell, vil jeg heller si at det har betydning for tilgangen på kvaliteten til råvaren ...»*. Den optimale perioden er fremdeles september til november. På grunn av stadige endringer i vandringsmønsteret mener informanten at fiskerne må tilpasse seg perioden når makrellen er tilgjengelig. Norsk informant 4 mener også at den norske flåten fisker makrell når den er på sitt beste, gjennom «Premium Catch Season» september til november. Når makrellen er på Island, er den inne i en periode med intensiv beiting som gjør at den er svært kvalitetsmessig sårbar ved fangst. Norsk informant 5 sier at det er kvalitet som avgjør tidspunktene for landinger av makrell, og at det fine er at makrellen er mer kystnær på høsten. Dette gir kortere vei til landing.

Fordi flere fartøy har kvoter på flere pelagiske arter, mener norsk informant 1 at fangsten fordeles veldig bra gjennom hele året og kvoteporteføljen har liten betydningen for landingen av makrell. Informanten mener også det er viktig å påpeke at pelagisk fisk, i all hovedsak makrell og sild, er fryste produkter. Det gjør at den intensive fangsts sesongen ikke innebærer at salget må skje øyeblikkelig, men kan fordeles over året. Norsk informant 3 mener også at kvoteporteføljen har liten betydning fordi de pelagiske fartøyene har en sesongtilpasning. Fartøyene fisker ulike arter i overlappende perioder, og fisker når de mener de kan oppnå best

pris. Norsk informant 4 mener at kvoten er innenfor en håndterbar ramme som gjør at båtene ikke går unødvendig ut for å fylle opp kvoten.

Ved å se sesong og pris i sammenheng, mener norsk informant 1 at det kommer an på hvilken makrell markedene etterspør. Japanerne er eksempelvis ekstremt kvalitetsbevisste og den makrellen de ønsker finner de i Norge. Det eksisterer en prisdifferensiering. Ser vi på hvilken pris som tilbys og hvilken makrell som blir etterspurt, er det japanske markedet noe helt annet enn det en ser i EU eller Afrika. Norsk informant 3 mener også at sesongprofilen påvirker prisen, og at Norge forsøker å fiske makrellen når kvaliteten og prisen er best. Videre forteller informanten at det kan fiskes for mye på kort tid. Dette kan gå på bekostning av kvaliteten dersom fartøyene må vente på lossing. Dersom kvantumet som fiskes overgår den daglige kapasiteten til industrien, kan konkurransen i auksjonene bli stor og det påvirker prisen til fiskeren, men ikke nødvendigvis eksportprisen. Norsk informant 4 mener at norske fartøy fisker når kvaliteten er best, fordi da oppnår de best pris. Dette underbygges også av informant 5 som sier at makrellen har best kvalitet seint på høsten og at det nettopp er denne kvaliteten japanerne ønsker. I Norge er altså tilgangen på makrell best når prisen en oppnår i markedene er best.

4.2.3. Islandske informanter om sin sesongprofil

Ifølge islandsk informant 2 har Island tilgang på makrell i islandsk og internasjonalt farvann. Islandsk informant 3 informerer at islandske fartøy får en årlig kvote uten restriksjoner om når de skal fiske, og de kan derfor fiske når som helst på året. Alle de islandske informantene er enig om at Island har en klar ulempe når det kommer til landingsmønsteret og sesongprofilen i makrellfisket. Islandsk informant 1 sier blant annet; «*Island er matområdet og ikke gyteområdet for makrell ...*». Videre mener informanten at fartøyenes kvoteportefølje kan påvirke tidspunktet for landingen. Har fartøyene stor kvote betyr det at de kan strekke ut sesongen og holde på lengre. Er derimot kvoten mindre, vil de forsøke å maksimere verdien ved å ta den senest mulig. Islandsk informant 2 forklarer eksempelvis at kvaliteten på makrellen gjør at de ønsker å fange så mye som mulig i august/september, men at i 2019-sesongen så forsvant makrellen ut av islandsk og internasjonalt farvann relativt tidlig i sesongen. Dette gjorde at islandske fartøy ikke fisket opp kvoten og med det gikk glipp av potensielle verdier. Informanten tror heller ikke at nordmenn har spesielt lyst til å gi Island mer tilgang. Vandringsmønsteret til makrellen er i norsk favør og gir Norge monopol på å selge til de mest verdifulle markedene.

Islandsk informant 3 klassifiserer landing av makrell som et slags lotteri; «... fordi vi ikke vet når september-fisken forlater islandsk farvann.». Informanten forteller at da Island begynte makrellfisket rundt 2007-2008 så begynte sesongen i juni, men de innså fort at kvaliteten var dårlig og at de dermed fikk en lavere pris i markedene. Derfor utsetter de fisket så langt det lar seg gjøre, men fordi det er umulig å si når fisken forlater deres farvann, blir det et lotteri om fartøyene får fisket kvoten eller ikke. Landingstidpunkt har vært en del av en bratt læringskurve for islandsk makrellindustri. Islandsk informant 4 legger til at industrien ikke bare utsetter tidspunkt for fisket for å få best mulig kvalitet, men at de også har investert en god del for å bevare kvaliteten, gjennom direkte nedkjøling av fisken. Informanten sier at fartøyene kun lander det som er mest effektivt for landindustrien å kunne prosessere, noe som fører til en overkapasitet blant fartøyene. Markedene og kvaliteten er dermed begrensende faktorer for fisket når makrellen er i islandsk farvann.

Indikasjoner fra informantene

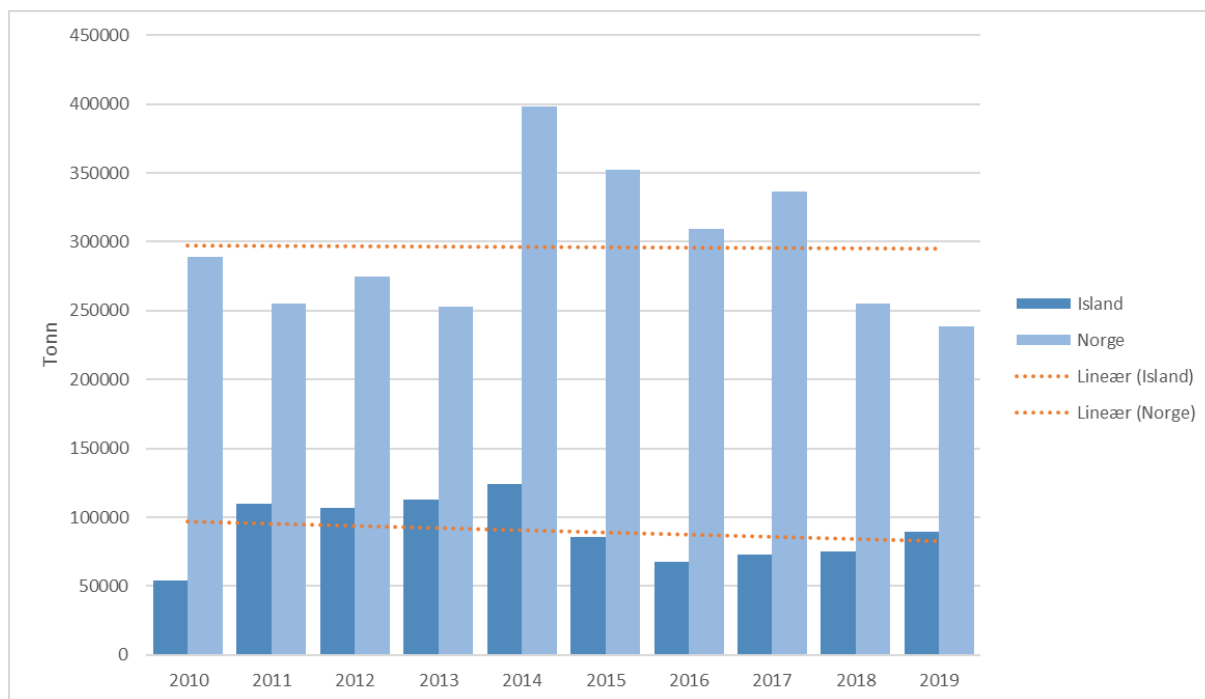
Samtlige informanter påpeker at Norge har et klart fortrinn når det kommer til geografisk beliggenhet og tilgang til den mest verdifulle makrellen. De mener også at makrellen er av ulik kvalitet når den er i farvannet til de ulike nasjonene, og Norge lander dermed den beste kvaliteten. Dette er en medvirkende årsak til den gode eksportprisen Norge oppnår. Basert på intervjuene med de norske og islandske aktørene, ser vi altså tendenser som indikerer at vandringsmønsteret til makrellen og tilgangen på råmaterialet er grunnlaget til sesongprofilene. Det ser derfor ut til at forskjeller i sesongprofilene og den naturlige kvaliteten som landes er en medvirkende årsak til eksportprisen nasjonene oppnår.

4.3. Påvirker eksportvolumene eksportprisene?

Arbeidshypotese 2 presenterer den andre uavhengige variabelen om eksterne omgivelsesmessige forhold i vår begrepsmodell. Hensikten med denne hypotesen er å se om eksportvolum kan påvirke eksportprisen som oppnås.

Arbeidshypotese 2: Nasjonen med det største eksportvolumet oppnår lavere eksportpris

For å besvare denne hypotesen, har vi undersøkt eksportvolumstatistikken for de to nasjonene. Hensikten er å undersøke om det foreligger en direkte sammenheng mellom eksportvolum og -pris. Volumstatistikken er basert på sekundærdata fra Norges Sjømatråd og Statistics Iceland. Figur 11 viser volumet av makrell Norge og Island har eksportert i løpet av 2010-2019.



Figur 11. Eksportert volum av makrell i tonn mellom 2010-2019 for Norge og Island.

En uparet t-test viser en signifikant volumforskjell mellom de to nasjonene, hvor $p < 0,01$. Som vi ser av figur 11 eksporterer Norge et betraktelig større volum hvert år sammenlignet med Island. Gjennomsnittlig har Norge årlig eksportert rundt 300.000 tonn de siste ti årene, mens Island har eksportert i underkant av 100.000 tonn. Basert på undersøkelsen om hvem som presterer best (se figur 8), vet vi at det er Norge som oppnår høyest gjennomsnittspris per kilo eksportert. Siden Norge også er nasjonen som eksporterer mest, støtter ikke resultatene i figur 11 arbeidshypotese 2. Det ser ut for at volum alene ikke forklarer prestasjonsforskjellen, men det utelukkes ikke at volum i kombinasjon med andre variabler påvirker eksportpris.

4.4. Påvirker internasjonale kvoteanbefalinger eksportprisene?

Denne arbeidshypotesen presenterer også eksterne forhold i vår begrepsmodell. Bakgrunnen for denne hypotesen er å undersøke hvorvidt de internasjonale kvoteanbefalingene kan ha innvirkning på eksportprisen og være en forklaringsfaktor for prestasjonsforskjellen.

Arbeidshypotese 3: Nasjonen som ikke følger internasjonale anbefalinger oppnår lavere eksportpris

Gjennom denne hypotesen ønsker vi også å kartlegge viktigheten av begrepet bærekraft i de to nasjonene. Her har vi stilt informantene ulike spørsmål som knytter seg til internasjonale

anbefalinger og bærekraftig fiske, og hvordan sammenhengen kan bidra til å forklare oppnåelse av eksportpris.

4.4.1. Norske informanter om betydningen av internasjonale anbefalinger

Bærekraftig fiske handler for norsk informant 1 og 4 først og fremst om å høste på en måte som gjør at fremtidige generasjoner kan overta fisket. Videre poengterer norsk informant 1 at bærekraft har flere dimensjoner, deriblant sosial og økonomisk, men uten biologisk bærekraft så vil de andre falle bort. Norsk informant 2 og 5 tilføyer at bærekraftig fiske også handler om å ikke fiske mer enn at artene er i stand til å reprodusere seg. En annen faktor i bærekraft er ifølge norsk informant 4 god tilgjengelighet på fisken. God tilgjengelighet bidrar til et klimavennlig og kystnært fiske som skaper mindre utslipp. Ifølge informanten er det dermed viktig å ha soneadgang og gode kvoteavtaler med kyststatene vi deler bestanden med. For norsk informant 3 handler bærekraft om å fiske innenfor de kvotene som blir anbefalt, det vil si å utnytte kvotene på en måte som gir den beste kvaliteten og prisen. Ifølge norsk informant 5 er makrellen mer bærekraftig sammenlignet med andre arter siden bestanden har økt til tross for at det lenge har blitt fisket mer enn hva havforskerne har anbefalt.

Samtlige av de norske informantene opplever den internasjonale reguleringen av kvoter som problematisk ettersom flere nasjoner gjør krav på store andeler av makrellbestanden. Siden det ikke foreligger noen avtaler blant kyststatene som fisker på makrellbestanden, mener informantene at det vil bli overfiske i henhold til anbefalingen fra ICES. Norsk informant 4 forteller at den internasjonale reguleringen i stor grad henger sammen med at hver nasjon argumenterer ut fra sitt eget ståsted og at det dermed er vanskelig å bli enig om én internasjonal regulering.

Overfiske kan ifølge norsk informant 1 tilskrives at vi mangler en kyststatsavtale. Det har ifølge norsk informant 2 vært en ganske hard debatt mellom avtalepartene (Norge, EU, Færøyene) og Island. Norsk informant 1 mener at Norge har opptrådd ryddig ved at Norge har forholdt seg til den andelen av fordelingsnøkkelen fra siste inngåtte kyststatsavtale. Videre belyser norsk informant 1 at det er problematisk at resultatet blir et overfiske og at man mister MSC-sertifikatet. Norge skylder på de som ikke er med i avtalen. Informanten opplyser også at en årsak til at en avtale mellom kyststatene er vanskelig å få på plass, er at vandringsmønsteret til makrellen endrer seg.

Norge har ifølge norsk informant 2 vært en pådriver for få klarhet i hva som faktisk er korrekt bestandsvurdering. Informanten forteller videre at Norge blant annet gjennom henvendelser har

vært initiativtaker til at ICES har gjort endringer på sin kvoteanbefaling. Ifølge norsk informant 1 så observerer Norge rådene som kommer fra ICES, men følger dem ikke 100%. Informanten mener at et overfiske i forhold til de vitenskapelige rådene ikke er bra. I forhold til anbefalingene fra ICES, sier informanten; «... *selv om de har vist seg å ikke være veldig pålitelige, så er de det beste vi har.*».

Ifølge norsk informant 1 baseres ICES sine råd på biologien til makrellen, mens de nasjonale kvotene avhenger av både fangstvolum og politikk. Dersom Norge ensidig skulle redusere sine kvoter, mens de andre kyststatene øker, så vil Norge tape over tid. Videre belyser informanten at det har vært press også fra flåtene om at Norge må stå på kravene. Forvaltningen og kvotene betyr mye for markedet. Det er disse som betyr mest i forhold til prisen som oppnås i markedet. Informanten forteller også at MSC-sertifiseringen har vært ganske enerådende, og at den har vært omstridt. Videre hevder informanten at noen mener at MSC har blitt kommersialisert fordi man ser at arter som mange mener er godt forvaltet mister sine sertifikater, mens andre arter som blir forvaltet på en tvilsom måte fortsatt beholder sertifikatet. Den store variasjonen i kvoteanbefalingene fra ICES har, ifølge norsk informant 3, medført at ICES sliter med troverdigheten sin.

Det er ifølge norsk informant 1 noen arter i noen markeder hvor MSC-sertifisering er en nødvendighet, og da kommer pris i andre rekke. Dette er forenlig med norsk informant 2 som opplyser at det gikk veldig dårlig i markedet for rognkjeks da de mistet sin MSC-sertifisering. Norsk informant 1 mener at bærekraft er en pilar som brukes i markedsarbeidet for norsk sjømat i utlandet. Norsk informant 4 mener imidlertid at det lave CO₂-avtrykket til pelagisk fiske blir for lite markedsført.

Norsk informant 2 og 4 mener bærekraftig fiske blir viktigere og viktigere for internasjonale kjøpere. Det er ifølge norsk informant 1 enkelte land som skiller seg ut når det gjelder konsumentenes bevissthet til bærekraft, deriblant Tyskland og Sverige. Videre identifiserer norsk informant 1 at det de siste årene har blitt observert en tydelig bevegelse i det japanske markedet om et ønske å bare kjøpe MSC-sertifisert makrell. Effekten av at makrellen mister sertifiseringen vil ifølge informanten ikke kunne observeres før etter noe tid, da de fleste ennå har lagerbeholdninger med MSC-sertifisert makrell. Spørsmålet ifølge informanten blir dermed hva som skjer den dagen det ikke lenger finnes MSC-sertifisert makrell – det hele avhenger av markedsmakten man har.

4.4.2. Islandske informanter om betydningen av internasjonale anbefalinger

Islandsk informant 1 mener at et bærekraftig fiske betyr at du kan fiske uten å risikere at det stopper opp, at en kun tar den biologiske veksten. Islandsk informant 2 sier at et bærekraftig fiske er når nasjonene fisker etter anbefalinger fra havforskerne. Islandsk informant 4 forteller at islandske myndigheter er veldig bevisst på og opptatt av bærekraft, og at hovedregelen er at en skal følge rådene fra forskerne. Ministerne på Island følger enten ICES eller Islands institutt for marin forskning sine råd. Dette kan være grunnen til at de ikke har klart å komme til enighet med andre land når det gjelder fordelingen av kvoter for makrell, sild, kolmule og rødfisk. Informanten opplyser at av de pelagiske artene, er det kun lodda det er enighet om mellom kyststatene. Islandsk informant 1 viser til at det internasjonale havforskningsrådet gir et totalråd som nasjonene skal dele seg imellom. Blir de ikke enige, tar de i litt for mye. Selv om nasjonene i flere år har fisket mer enn anbefalt, øker likevel bestanden. Bestandsmålingene på makrell er en kolossal utfordring fordi makrellen ikke har svømmeblære, og det er svømmeblæren en måler på ekkoloddet. Også forskerne vet at estimeringene kan være upålitelige.

Samtlige av de islandske informantene mener at det er problematisk at kyststatene ikke klarer å komme til internasjonal enighet om en totalkvote på makrell. Islandsk informant 1 mener at landene må komme sammen for å se på hvordan man kan maksimere verdien av fisket og forvalte bestanden på best mulig måte. Informanten viser til at kyststatene tross alt er enige om forvaltning av andre arter. Islandsk informant 1 og 2 mener at nasjonenes krigerske holdning kan medføre at nasjoner sitter på en følelse av å være urettferdig behandlet. Resultatet blir fort at hvert land fastsetter kvoter basert på hva de mener å ha rett på, og ikke nødvendigvis etter vitenskapelige råd. Islandsk informant 3 hevder at mangelen på en internasjonal kvoteavtale mellom kyststatene resulterer i et overfiske på bestanden. Til nå har kvoteanbefalingene fra ICES variert fra år til år. Islandsk informant 1 mener at det har stor verdi i å få til et omforent kvotesystem. Videre anslår informanten at en internasjonal anbefaling på kvoten som svinger mellom 5-10 prosent fra år til år, vil være akseptabel og at det ikke vil ha stor betydning på prisen som oppnås i markedene.

Islandsk informant 1 mener at det er uansvarlig hvordan Norge, EU, Russland, Island og Færøyene, som er avtalepartnere, ikke klarer å bli enige om makrell, sild og kolmule. Dette gjør at bestandene mister bærekraftsertifiseringen, og konsekvensen vil være at flere slutter å kjøpe. Dette skaper et negativt prispress. Fordi det er vanskelig å måle makrellbestanden kan den oppfattes som mindre bærekraftig. Islandsk informant 2 mener at per definisjon, så er ikke noen av de store pelagiske artene bærekraftige da det fanges mer enn anbefalt av både makrell, sild

og kolmule. Informanten presiserer; «*Enten overfisker alle eller ingen. Du kan ikke si at én nasjon overfisker, og at alle de andre nasjonene gjør det rett.*».

Islandsk informant 1 hevder at en brøkdel av makrellen går til mel og olje, rett og slett fordi makrellen er for verdifull som frossen fisk. Det som går til mel og olje, er avskjæring fra fileteringsprosessen. Islandsk informant 2 sier også at det i begynnelsen av det islandske makrellfisket var noe som gikk til mel og olje. I dag går så å si alt til menneskelig konsum. Islandsk informant 4 støtter også dette, og sier at islandsk makrell i all hovedsak går til eksport og menneskelig konsum. Islandsk informant 1 mener at bærekraftbegrepet er avgjørende i islandske fiskerier, det er til stedet i hvert ledd i verdikjeden. Informanten presiserer at dersom det ikke blir en enighet mellom statene om makrellfisket, vil det samme skje som det som skjedde med silda. Det var 15 år uten sildefiske og inntekter. Også islandsk informant 2 sier at bærekraft er viktig i alle ledd i verdikjeden. Ifølge islandsk informant 4 er det veldig viktig at departementet på Island følger anbefalinger for et bærekraftig fiske fordi det er avgjørende for fremtidig høsting av ressursen. Informanten mener at den eneste farbare vei er å følge rådene hvor en høster basert på de internasjonale avtalene, og samtidig husker på at en skal kunne fiske i morgen også.

Ifølge islandsk informant 1 blir bærekraft mer og mer viktig for kjøpere av islandsk makrell. Dette sees ikke så godt i det asiatiske markedet, men i Storbritannia har for eksempel supermarkedkjeder hatt en klausul i kjøpekontrakten med fabrikkene som leverer makrell. Klausulen går ut på at råstoffet ikke kommer fra usertifiserte bestander. Dette er ikke nødvendigvis fordi supermarkedkjedene krever det, men som en sikkerhet dersom kundene spør om dokumentasjon. Det er derfor bekymringsfullt når en bestand mister bærekraftsertifiseringen. Islandsk informant 2 observerer også at MSC-sertifiseringen står sterkere i Vest-Europa enn i eksempelvis Øst-Europa og Asia. Når det er sagt, opplyser informanten at da silda mistet sin sertifisering fortsatte likevel salget også til Vest-Europa, fordi folk trengte fisken.

Indikasjoner fra informantene

Samtlige informanter fra begge nasjoner er enige om at det skjer et overfiske av bestanden definert av ICES. Anbefalingene fra ICES er derimot omstridt, og flere informanter mener at estimeringen av makrellbestanden er vanskelig og upresis. Informantene forteller at det er vanskelig å få til en forenende kyststatsavtale. Fordi det er splittelser om hvor mye som kan fiskes, sees den nordøstatlantiske makrellbestanden på som mindre bærekraftig. Bestander som

per definisjon ikke er bærekraftige står i fare for å miste sine MSC-sertifiseringer, makrellbestanden inkludert. Informantene mener derfor at det er viktig å få på plass en felles avtale som gjør at bestanden ikke overfiskes og dermed beholder sin MSC-sertifisering. Flere informanter mener nemlig at dette kan føre til bedre eksportpriser for alle i det lange løp.

4.5. Påvirker erfaring eksportprisene?

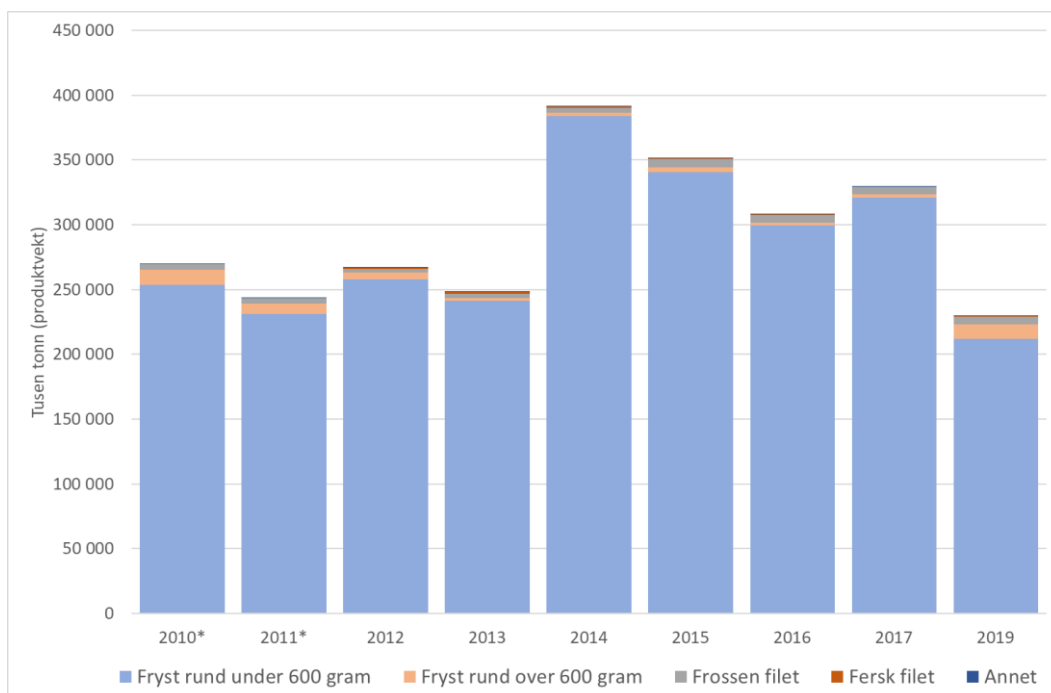
Arbeidshypotese 4 er den første variabelen som ser på om interne ressurser og kapabiliteter i nasjonene kan påvirke eksportpris. Intensjonen bak denne hypotesen er å kartlegge hvorvidt nasjonenes erfaring med makrellfiske kan påvirke eksportpris.

Arbeidshypotese 4: Lang erfaring med makrellfiske bidrar til høyere eksportpris

Vi har valgt å ta med statistikk som viser hvilke produktkategorier de to nasjonene har eksportert mest av fra 2010-2019, og til hvilke markeder de har levert mest til. Videre har hensikten med intervjuene vært å kartlegge viktigheten av erfaring og sammenhengen den har med eksportpris.

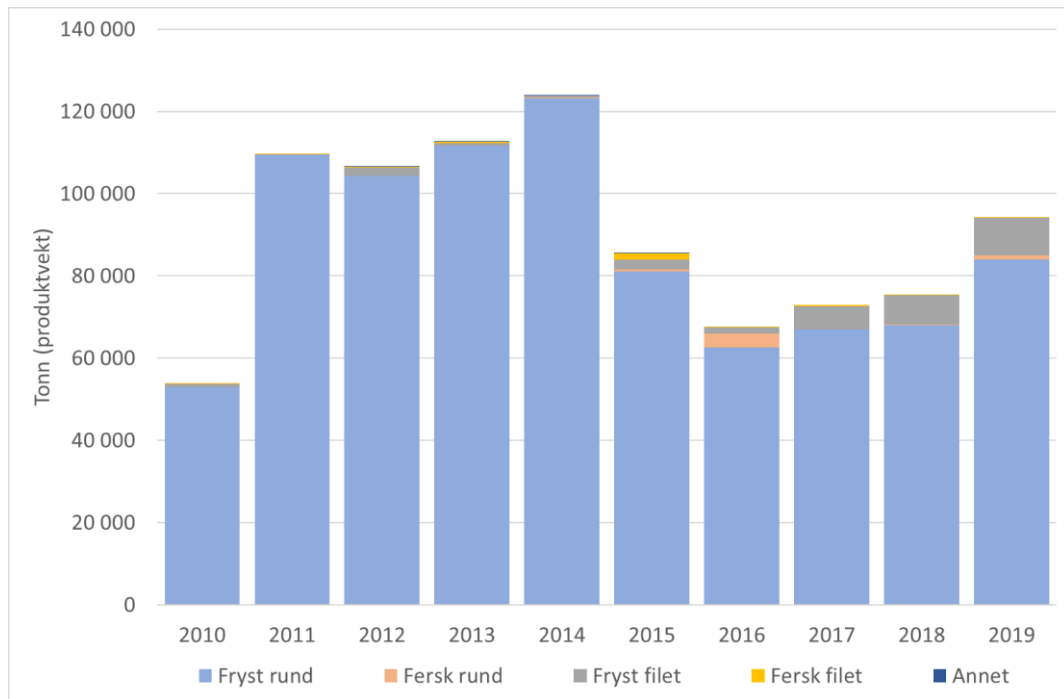
4.5.1. Eksport av ulike makrellprodukter fra 2010 til 2019

Basert på eksportstatistikken har vi utformet figur 12 og 13 som viser produktporteføljene av makrell som nasjonene har eksportert fra 2010-2019.



Figur 12. Fordeling av norskeksporterte produktkategorier av makrell fra 2010-2019.

Det er hull i seriene for årene 2010/2011(*) og 2018 er ikke tatt med i figuren for norskeksporterte makrellprodukter. Dette er gjort rede for i metodekapitlet (se kapittel 3.3.1.). Figur 12 viser at Norge hovedsakelig har eksportert helfryst makrell i den gitte tidsperioden fra 2010 til 2019. De eksporterer marginalt av andre produkter, og hovedvekten av produktene de eksporterer er helfryst makrell under 600 gram. I 2018 eksporterte Norge rett over 250.000 tonn, og hovedvekten av eksportvolumet fordeler seg mellom helfryst over og under 450 gram.



Figur 13. Fordeling av islandskeksporterte produktkategorier av makrell fra 2010-2019.

I motsetning til figuren fra Norge, skiller ikke produktporteføljen til islandsk makrell på over og under en viss vekt på makrellen. Figur 13 viser at også Island eksporterer mest helfryst makrell. En kan imidlertid observere en trend de siste årene som indikerer at foredlingen av makrellprodukter øker, eksempelvis filetproduksjon (fryst filet).

4.5.2. Internasjonale markeder for makrell fra 2010 til 2019

Vi har valgt å avgrense til topp tre land som de to nasjonene har levert til for hvert år mellom 2010-2019. Hensikten er å vise hvilke markeder som er mest verdifulle for norsk- og islandskeksportert makrell. De tre viktigste markedene for de siste ti årene for norsk og islandsk makrell, er oppsummert i henholdsvis tabell 5 og 6.

Tabell 5. Topp tre kjøperland for norskeksportert makrell mellom 2010-2019 (tall i 1.000 NOK).

År	Destinasjon/ eksportverdi	1.	2.	3.
2010	Land	Japan	Kina	Tyrkia
	Eksportverdi	1 014 151	527 032	201 285
2011	Land	Japan	Kina	Sør-Korea
	Eksportverdi	1 153 707	777 071	234 447
2012	Land	Japan	Kina	Russland
	Eksportverdi	569 804	500 145	250 209
2013	Land	Japan	Kina	Sør-Korea
	Eksportverdi	690 759	570 471	229 996
2014	Land	Japan	Kina	Nigeria
	Eksportverdi	822 276	809 171	432 531
2015	Land	Japan	Kina	Nederland
	Eksportverdi	717 591	517 793	489 669
2016	Land	Japan	Kina	Sør-Korea
	Eksportverdi	949 831	653 289	564 665
2017	Land	Kina	Japan	Sør-Korea
	Eksportverdi	829 691	791 306	503 884
2018	Land	Japan	Kina	Sør-Korea
	Eksportverdi	1 008 107	611 505	424 233
2019	Land	Japan	Kina	Sør-Korea
	Eksportverdi	946 548	811 715	540 854

Vi ser av tabell 5 at det desidert viktigste markedet for Norge er det asiatiske markedet. Foruten 2017 hvor Kina var nummer 1 og Japan nummer 2, har Japan vært nummer 1 alle år mellom 2010-2019. Det tredje viktigste markedet var mer variert i begynnelsen av tiåret, men de siste årene har det vært Sør-Korea.

Tabell 6. Topp tre kjøperland for islandskeksportert makrell mellom 2010-2019 (tall i 1.000 NOK).

År	Destinasjon/ eksportverdi	1.	2.	3.
2010	Land	Russland	Litauen	Nigeria
	Eksportverdi	276 123	38 349	26 829
2011	Land	Russland	Nederland	Nigeria
	Eksportverdi	489 980	198 797	140 669
2012	Land	Russland	Nederland	Nigeria
	Eksportverdi	346 520	232 467	143 596
2013	Land	Russland	Nederland	Litauen
	Eksportverdi	439 964	190 559	137 249
2014	Land	Russland	Nederland	Nigeria
	Eksportverdi	420 637	270 911	121 241
2015	Land	Nederland	Russland	Kina
	Eksportverdi	174 219	164 014	72 549
2016	Land	Nederland	Kina	Litauen
	Eksportverdi	110 694	99 936	57 699
2017	Land	Nederland	Litauen	Kina
	Eksportverdi	143 934	112 067	90 165
2018	Land	Litauen	Kina	Nederland
	Eksportverdi	146 067	129 835	126 766
2019	Land	Polen	Litauen	Ukraina
	Eksportverdi	212 275	182 990	137 868

Som vi ser av tabell 6 har Island allerede fra 2010 til 2011 hatt en kraftig økning i eksportverdien. Etter dette har fordelingen av eksportverdi vært relativt jevn over tid. Russland var det viktigste markedet for islandsk makrell kun frem til 2015, grunnet Russlands sanksjoner mot Island som trådte i kraft dette året (Veal, 2015). Etter dette har det variert hvilke land som har vært de viktigste importørene av islandsk makrell, men Nederland, Litauen og Kina går igjen. Nigeria var et viktig marked de første årene av tiåret, men faller bort de siste årene.

Vi kan observere at Norge oppnår en mye høyere eksportverdi i de tre viktigste markedene sammenlignet med Island.

4.5.3. Norske informanter om betydningen av lang erfaring

Ifølge norsk informant 1 og 4 er både god tilgjengelighet og lave fangstkostnader viktig for makrellfisket. Norsk informant 5 forteller at Norge har fisket makrell siden 50-tallet, noe som betyr at norsk industri har hatt mange år på å tilegne seg kunnskap om fisket. Norsk informant 1 og 3 presiserer at kvaliteten fra blant annet Færøyene, Shetland og Island har vist seg å bli konkurransedyktig med tiden, noe som indikerer at det er mer enn naturlig kvalitet som påvirker pris. Med naturlig kvalitet menes kvaliteten på fisken når den landes.

På spørsmål om hvorfor Norge klarer å levere mer til det japanske markedet enn Island, svarer norsk informant 4 at det både skyldes kvalitet og det markedsarbeidet som gjøres. Norsk informant 3 belyser at kvalitet, pris og pålitelighet er viktig for å beholde markedsposisjonen. Norsk informant 1 mener at en av årsakene til at den norske makrellen er så godt etablert i Japan, henger sammen at de over tid har etablert en sterk markedsposisjon i dette markedet da de har solgt makrell til Japan i flere tiår. Som et resultat av promotering og markedsarbeid over år har de klart å skape lojalitet hos japanske innkjøpere.

Ifølge norsk informant 1 og 3 kan teorien om at stort volum selges til lavere pris blant annet forklares av hvilket marked man selger til. Kjøperne har begrensninger på hvor mye de ønsker å kjøpe. Dette resulterer i at selgerne først eksporterer til markeder med høy betalingsvillighet, for så å selge resten til markeder med lavere betalingsvillighet. Norsk informant 3 og 4 mener at prisen som oppnås i markedet også varierer med volumet som er tilgjengelig. Dette beskrives også gjennom eksempelet til norsk informant 1 ved at Norge eksporterer mye av sin makrell til Asia. Asia er det best betalende markedet, og med Asia menes Japan, Sør-Korea og i noen grad Kina. For dette markedet er det mest hensiktsmessig å kjøpe fra én nasjon i stedet for å dele opp importen mellom flere nasjoner. Norge har store volum og tilbyr kvaliteten det asiatiske markedet etterspør.

Norsk informant 1 vektlegger at for å beholde sitt konkurransefortrinn, er det også viktig å holde oversikt over potensielle substitutter for makrell. Dersom prisen på makrell blir for høy i forhold til kvaliteten som etterspørres, vil kjøpere lettere kunne gå over til andre leverandører eller andre produkter. Ifølge informanten kan det være utfordrende å kartlegge potensielle substitutter. Eksempelvis hadde coho-laks en så lav pris at det ble et substitutt for makrell i det japanske markedet. Til tross for at makrell ikke er en vanskelig art å selge på det internasjonale markedet, så mener norsk informant 4 at det er svært viktig å fortsette å investere i næringen og fordele ressurser på en måte som sikrer en god pris i fremtiden.

4.5.4. Islandske informanter om betydningen av lang erfaring

Ifølge islandsk informant 2 er makrellen i dag svært viktig for islandsk fiskeri. Islandsk informant 4 opplyser om at makrellnæringen har hatt en positiv utvikling på Island etter at de kom på markedet etter 2000-tallet. Som følge av at lodda forsvant fra islandsk farvann har makrellen på mange måter hjulpet industrien å komme tilbake etter tapet. Ifølge islandsk informant 1 så kan mye av kunnskapen fra andre arter overføres til makrellfisket, men det finnes imidlertid ulike teknikker for fangst av ulike arter. Islandsk informant 3 sier at makrellen har hatt stor påvirkning på utviklingen av den pelagiske industrien. Teknologi har gjort at foredlingsprosessen har blitt ganske automatisert.

Islandsk informant 1 kan fortelle at i begynnelsen av makrellfisket på Island, gikk store deler av fangsten til mel og olje til tross for at dette var suboptimal bruk av ressurser. Dette skyldtes at de måtte få fangsterfaring fordi de ikke hadde gjort dette tidligere. I starten var det, ifølge informanten, ganske miserable resultater. Etter en ganske bratt læringskurve, mye penger og arbeid har de i dag kommet seg greit inn på det internasjonale markedet.

Islandsk informant 1 poengterer at makrellen er et etterspurt produkt, og at Island har klart å utvikle håndtering av fisken og at de nå leverer et mye bedre produkt. Til tross for at Norge for lengst er etablert som nummer én og har etablert et veldig godt rennommé, har Island klart å komme inn i det asiatiske markedet. Som islandsk informant 2 presiserer, så har Island kommet veldig langt til tross for at Norge har en mye lengere tradisjon for makrellfiske.

Islandsk informant 1 understreker at etterspørselen lenge har vært høyere enn tilbudet og at det er en av grunnene til at man oppnår høyere priser. Islandsk informant 2 redegjør for at eksportprisen en oppnår i det internasjonale markedet handler om hvilket marked man leverer til. Hele markedet må behandles som om det eksisterer potensielle kjøpere med tanke på at markedene har ulik betalingsvillighet – lavere betalingsvillighet gir dårligere kvalitet og

omvendt. Gjennom å kontrollere flyten til de ulike markedene vil man få mest mulig ut av ressursen.

Islandsk informant 2 forklarer at Island ikke hadde de beste fasilitetene da de først startet med makrellfiske. Selv om islandsk makrell var billigere enn den norske, klarte Island å generere verdier som i stor grad er investert i nye moderne fartøy, det beste prosesseringsutstyret og fryselaagre. På grunn av bevaring av kvaliteten til makrellen, stilles det større krav til investeringer i utstyr. I starten brukte Island platefrysere. Dette skapte for stort press på fisken slik at den sprakk. Informanten presiserer at Island med tiden har lært. Islandsk informant 2 mener at utstyret og fasilitetene nå tilsvarer det Norge og Færøyene disponerer.

Islandsk informant 2 mener at de største konkurrentene til islandsk makrelleksport i dag er Norge, Færøyene og til en viss grad EU. Islandsk informant 1 poengterer at konkurransen i verdensmarkedet består av en rekke sammensatte ting slik som pris, kvalitet og leveringsdyktighet. Ettersom de ulike markedene krever ulik kvalitet, er tilpasning til markedet viktig. Som et tiltak for å etablere seg i de mest lukrative markedene, har Island etablert salgsselskap i både Kina og Japan. Informanten presiserer at for å beholde og videreutvikle sin markedsposisjon, er det viktig å følge med på markedet og i produktutviklingen.

Ifølge islandsk informant 1 er oppfatningen om at Norge er en stor konkurrent overdrevet. Likevel håper informanten at prisforskjellen på norsk og islandsk makrell minsker etterhvert som de opparbeider seg erfaring. Videre hevder informanten at prisforskjellen på norsk og islandsk makrell skyldes at de ikke leverer det samme produktet. Siden Island må fange makrellen tidligere på sesongen enn hva Norge gjør, blir det en kvalitetsforskjell som de ikke klarer å kompensere for med god behandling eller markedsføring. Til tross for det har Island, ifølge informant 2, funnet markeder som betaler en god pris for makrell fanget i juli/august. Poenget er at pris som betales, matcher den naturlige kvaliteten til produktet. Ifølge islandsk informant 2 så bidrar kvalitetskravet i det asiatiske markedet til at de i større grad er avhengig av østeuropeiske markeder. Derimot opplyser islandsk informant 1 at japanerne er interessert i alternativer til norsk makrell og at det dermed jobbes med å holde seg på topp for å kunne levere ønsket kvalitet til de ulike markedene.

Indikasjoner fra informantene

Flere av informantene fra begge nasjoner mener at Norge har en vesentlig fordel når det gjelder antall år de har fisket makrell. Dette har gjort at de har opparbeidet seg både erfaring hva gjelder

fangst og produksjon, men også lojalitet ute i de internasjonale markedene. De islandske informantene belyser at det var avgjørende for den islandske økonomien at de fikk tilgang på makrellen. Dette har gjort at de har blitt i stand til å investere i utstyr og kompetanse, og den islandske makrellindustrien har gjennom en bratt læringskurve tilegnet seg mye kunnskap og erfaring på kort tid. Basert på intervjuene ser vi at fangsterfaring, produktutvikling og markedsposisjon kan være medvirkende årsaker til prestasjonsforskjeller, og forklaringer på hvorfor Norge oppnår en høyere eksportpris.

4.6. Påvirker institusjonelle rammer eksportprisene?

Arbeidshypotese 5 er den siste hypotesen i vår studie, og hensikten med denne hypotesen er å undersøke hvorvidt de institusjonelle rammene internt i nasjonen påvirker eksportprisen på makrell. Her tar vi utgangspunkt i at nasjonen er analyseenheten, og at de nasjonale institusjonelle rammene derfor er interne forhold.

Arbeidshypotese 5: Nasjonen med en vertikal integrert verdikjede oppnår høyere eksportpris

Som nevnt i empirisk kontekst, har Norge og Island to ulike verdikjeder (kapittel 3.1.4.). Dette kan ha betydning for måten næringene organiseres og drives på, konkurransesituasjonen innad i landet (Porter, 1990) og ressursfordelingene mellom leddene (Luo et al., 2011). Vi har derfor spurt informantene om de ulike verdikjedene og infrastrukturene kan ha betydning for eksportprisen på makrell. Vi har også fått informantene til å oppsummere de viktigste årsakene til prestasjonsforskjeller, utviklingen av makrellnæringen de siste ti årene og hvordan fremtiden for næringen ser ut.

4.6.1. Norske informanter om verdikjeder og prestasjonsforskjeller

Samtlige av de norske informantene virker å være enige om at en vertikal integrert verdikjede kan påvirke eksportprisen av makrell, og at i den norske verdikjeden er det ofte fiskerne og rederne som er vinnerne. Norsk informant 1 forteller om hvordan det har vært en enorm lønnsomhetsforskjell mellom flåten og landindustrien i Norge. Det er i noen grad superprofitt i flåten, mens landindustrien er på grensen til å ikke være lønnsom i det hele tatt. I tillegg er det nok en overkapasitet på landsiden som fører til høy konkurranse om fisken. Fordi landindustrien trenger fisk for å balansere høye kostnader i produksjonen, bidrar dette til at prisen i førstehåndsmarkedet blir høy. I Norge får for eksempel fiskerne en kjempemargin, mens landindustrien sitter igjen med nesten ingenting. Derfor mener mange i landindustrien at vilkårene er bedre i en vertikal integrert verdikjede fordi overskuddet fordeles internt i kjeden.

I en slik verdikjede har kanskje ikke eksportprisen like mye å si, fordi overskuddet blir bedre fordelt mellom de ulike leddene i kjeden. Norge sitter igjen med fem store kjøpere fordi det har vært en konsolidering.

Norsk informant 3 er også inne på dette og snakker om at en kjøper i Norge kanskje vil strekke seg lenger for å få en god pris i det internasjonale markedet, fordi de har betalt så mye for råvaren i Norge. Islandske aktører kan fordele verdien mellom landindustri og fartøy, og kan med det fordele inntekter og kostnader på en annen måte. De er derfor ikke like hissige i forhandlinger om pris. Dersom den islandske industrien klarer å utvikle mer konsumprodukter som eksporteres direkte, vil de kunne få en fordel. Informanten mener allikevel at det ikke vil skje i nærmeste fremtid. Norsk informant 4 forteller at auksjonssystemet og konkurransen i verdikjeden i Norge gjør at prisene presses opp. Informanten mener denne konkurransen også er viktig fordi den fremmer innovasjon og god næringsutvikling både i fangstleddet og på land. Norsk informant 5 mener også at en integrert verdikjede er negativt for eksportprisen på grunn av fraværet av konkurranse mellom de ulike leddene i kjeden.

Prisen som oppnås på makrell i det japanske markedet vil kunne bli påvirket av en stadig større konkurranse, ifølge norsk informant 1. Ettersom Japan er det desidert største og viktigste markedet for norsk makrell, investeres det i hele verdikjeden og det gjøres mye for å holde posisjonen. Ifølge norsk informant 3 må man hele tiden tilpasse redskapene og fangstmengden for å optimalisere levering av best kvalitet. God økonomi i flåten gjør at man tar i bruk nye og innovative løsninger.

Ifølge norsk informant 4 har man i den norske flåten strengt tatt flere fartøy enn hva som trengs, men det tillater et fiske når kvaliteten er på sitt beste. Dette gjør at makrellen ikke blir utsatt for press og annen kvalitetsforringelse når den landes. I tillegg presiserer norsk informant 1 og 4 at over tid så har det blitt etablert nok fabrikker og landanlegg som håndterer mengden som landes. På den måten bevarer konsumkvaliteten.

Ifølge norsk informant 1 og 3 er kvotereguleringene muligens den viktigste forklaringen på at prisen endrer seg. Norsk informant 4 forklarer at gjennom erfaring over flere år så ser en at prisen avhenger av tilbud og etterspørsel. Større volum fører gjerne til lavere priser, og øker kvoten, så går prisen ned. Norsk informant 1 forankrer dette i hva man har observert etter en stabil regulering av kvoten på torsk, da det har gjort det mulig å bygge pris over tid. Videre sier informanten at signaler fra kjøperne er at en høy pris ikke er et problem så lenge prisen er stabil over tid. Volatiliteten i kvotene bidrar til usikkerhet i verdikjeden, og en stabil kvote vil kunne

gi økt trygghet til kjøpere av norsk makrell. Usikkerheten har blant annet sitt utgangspunkt i at verdien av lagerbeholdningen vil kunne falle dersom man får en dobling av kvoter det påfølgende året. Dette vil påvirke marginene i alle ledd av verdikjeden.

Også norsk informant 3 redegjør for at prisene som oppnås i hele verdikjeden varierer med både TAC og volumer som er tilgjengelig for eksport. Når det gjelder kvotereguleringen i Norge, så oppfattes den som fornuftig og forutsigbar av både norsk informant 2, 3 og 4. Fiskerne er fornøyde med fordelingen av kvotene noe som også bidrar til at aktørene i næringen har mulighet til å planlegge sin aktivitet.

Norsk informant 2 og 4 mener at den norske kvotereguleringen støtter opp under en kvalitetslogikk. Fiskerne regulerer selv om de skal ha en kvalitets- eller volumlogikk. Det begrunnes med at fiskerne får en garantert kvote som kan fiskes når de selv ønsker. De fleste fartøyene har håndterbare kvoter slik at makrellen landes når den har best kvalitet, og at de dermed drives av kvalitetslogikk hvor volum ikke står i fokus. Norsk informant 2 presiserer at de som til tross for den garanterte kvoten går ut og tar store kast for å bli raskt ferdig med fangsten, vil få negative utslag på prisen de oppnår. På en annen side mener norsk informant 5 at de norske kvotereguleringene er satt for lavt, og at en vil kunne opprettholde kvaliteten dersom kvotene øker. Norsk informant 3 bekrefter at tildelingen av nasjonale kvoter støtter opp under en kvalitetslogikk, men at etterhvert som båtene blir større og det fanges større volum vil dette kunne påvirke kvaliteten på makrellen. Ettersom man i Norge har reklamasjonsmuligheter på makrellen som selges, er det et ønske om at båtene skal gjøre det de kan for å bevare kvaliteten. Dette begrunnes med at Norge ønsker å betjene de best betalende markedene, og dette krever høy kvalitet.

De fleste av de norske informantene er enige om at utviklingen av valutakurser påvirker prisen man oppnår på makrellen som eksporteres. Norsk informant 1 mener at en svak norsk krone de siste årene har resultert i eksportrekorder da kjøpekraften i verdensmarkedet øker. Norsk informant 3 ser dette i sammenheng med konkurransesituasjonen i verden. I 2019 kunne Norge få 15-16 NOK per kilo makrell, mot 12-13 NOK per kilo i 2017. I dollar eller euro var kanskje prisen den samme. Samtidig belyser norsk informant 1 at prissettingen blir mer rigid desto lengere ut i verdikjeden vi kommer, og at valutakurser dermed kan påvirke hvilke priser importørene aksepterer. Norsk informant 4 mener at valutakursen kanskje er den sterkeste faktoren for hvilken pris en oppnår i sluttmarkedet sett i sammenheng med koronapandemien.

Norsk informant 3 mener også at forhold i verdensmarkedet påvirker prisen som oppnås, eksempelvis politiske situasjoner hvor valutarestriksjoner begrenser tilgangen til markeder.

Avslutningsvis spurte vi informantene om de viktigste påvirkningsfaktorene for eksportprisen, og fremtiden og utviklingen av norsk makrellindustri. De norske informantene hadde litt ulike svar når det kom til hva som er hovedårsakene til oppnåelse av eksportpris på makrell. En gjenganger er at etterspørsel, fluktuerende kvoter, markedsadgang og tilgang på naturlig kvalitet er viktige faktorer. Valutakurser nevnes også som en potensiell påvirkning, dette spesielt tatt i betraktning koronasituasjonen verden står ovenfor.

Når det gjelder oppfatningen av makrellnæringen i Norge, nevner flere av de norske informantene at næringen har vært relativt stabil de siste ti årene. Den norske makrellen har hatt en økt verdi, men norsk informant 3 mener at utviklingen ikke har vært veldig stor da det koster mye for hver prosent næringen skal utvikle seg. Det er et potensiale for å utvikle nye måter å drive foredlingsprosessen på for å levere makrell av enda bedre kvalitet. Angående fremtiden, så er samtlige informanter optimistiske og mener at den er lys. Den norske makrellen går til godt betalende markeder som etterspør fisk av høy kvalitet. Norsk informant 4 påpeker derfor at kontinuerlig markedsarbeid er viktig også i fremtiden. Norsk informant 1 mener at makrellen er et undervurdert produkt innad i Norge, og informanten og norsk informant 5 understreker at arten er viktig i det globale markedet.

4.6.2. Islandske informanter om verdikjeder og prestasjonsforskjeller

Alle de islandske informantene mener at vertikal integrering kan påvirke eksportprisen. Islandsk informant 1 påpeker at alle ledd skal ha sin margin, men at integreringen kan være positiv fordi selskapene er i bedre kontakt med markedene. Integrering eliminerer flere ledd i og med at selskapene ofte selger direkte til sluttkunden. Informanten mener at islandske selskaper henter mye mer av verdien hjem. Islandsk informant 2 mener også at en slik verdikjede har sine fordeler og ulemper. Fordelen med en vertikal integrert verdikjede er at en kan kontrollere hvert ledd mye bedre. Selskapene bestemmer selv når, hvor mye, hva og til hvem de skal produsere. Den største ulempen ifølge informanten er å bestemme prisen fiskerne skal få, og at sammenlignet med Norge får islandske fiskere mindre. Så i Norge er det andre tapere i verdikjeden enn det er på Island. Islandsk informant 3 mener at en integrert verdikjede kan være bra for selskapene, fordi de har innsikt i hele kjeden og med det kan ta kompromissløse beslutninger. Ulempen vil være at fiskerne mener at de kommer dårlig ut av slik verdikjede.

Islandsk informant 2 påpeker at islandsk fiske er mer effektivt enn det norske og at hvert fartøy på Island fanger mer enn i Norge. Informanten påpeker også at islandske selskaper betaler for fiskerettighetene, i motsetning til de norske, og at de har flere utgifter norske selskaper ikke har. Islandsk informant 3 påpeker også dette med effektivitet. Informanten sier at en hjørnestein i islandsk fiskeripolitikk er effektivitet fordi det er den mest logiske måten å praktisere fiskeriene på. Informanten tror at islandske fiskerier er de mest effektive i verden, og at norske fartøy fisker mindre enn halvparten av det islandske og færøyske gjør.

At kvotestørrelsen har mye å si for prisen man oppnår i sluttmarkedet bekreftes av islandsk informant 1. Desto mindre kvoter en har, jo bedre tar en vare på fisken. Informanten forklarer at i andre land har en sett at fiske på arter som tidligere baserte seg på et olympisk fiske, har opplevd en kolossal verdiøkning etter at strengere kvotereguleringer ble implementert. Islandsk informant 1 og 3 forteller at Island i begynnelsen hadde et olympisk fiske på makrell, noe som resulterte i at mesteparten av makrellen ble solgt til en lav pris og gikk til mel og olje. En dobling i kvotestørrelse vil kunne resultere i at større andeler av makrellen går til mel og olje, som i utgangspunktet senker verdien av en ellers verdifull ressurs.

De islandske informantene er generelt fornøyd med den nasjonale kvotereguleringen, og islandsk informant 2 presiserer at den gir forutsigbarhet for aktørene slik at fokuset er på å maksimere verdien på den tildelte kvoten.

Islandsk informant 1 mener at valutakurser har mye å si for prisen som oppnås. Likevel vil valutakurser ifølge islandsk informant 2 være en sekundær effekt med tanke på volumet som Island har hatt de siste ti årene. Volumet som de kan tilby vil dermed være av større betydning på prisen som oppnås. Gjennom islandsk informant 1 belyses det at makrellfisket på Island uten tvil baseres på en kvalitetslogikk da de er svært opptatt av å få maksimalt utbytte av kvoten. Det investeres i store båter, fabrikker og teknologi slik at håndteringen av fisken skjer på best mulig måte for å ta vare på kvaliteten. Islandsk informant 2 redegjør for at hovedårsaken til prestasjonsforskjellen på den norske og islandske makrellen er kvaliteten på fisken.

I den oppsummerende delen så svarer samtlige av de islandske informantene at kvalitet er den viktigste grunnen til at det er forskjeller mellom eksportprisen nasjonene oppnår. Islandsk informant 1 påpeker også at kvalitet er viktigst, men at leveringsdyktighet har noe å si. For å beholde posisjonen i markedet må en kunne levere hver gang. Videre mener de islandske informantene at utviklingen av den islandske makrellnæringen de siste ti årene har vært positiv. Islandsk informant 1 mener at det fortsatt er rom for forbedring av kvalitet og videreforedling.

Informanten påpeker også at Island fortsatt har en lang vei å gå hva angår markedsarbeidet – det å komme inn på de viktigste markedene og bli kjent med disse. Informantene er veldig glad for at de har fått makrell i islandske farvann da makrellen er en verdifull fisk. Islandsk informant 2 påpeker det var nettopp makrell som var en av hovedgrunnene til at de klarte å reise seg igjen etter finanskrisen i 2008, og at islandsk fisk er den største inntektskilden i landet.

Videre er alle de islandske informantene samstemte om at fremtiden for makrellfiske på Island er lys, gitt at kyststatene kommer til enighet. De mener at det viser seg at det kommer mer og mer makrell inn i islandsk sone, både som følge av varmere vann og mattilgang. Informantene mistenker derfor at makrellen vil bli værende i islandsk farvann over en lengre periode. Island er derfor avhengig av enighet med de andre nasjonene som fisker makrell. Informantene poengterer at det er ingen som eier fisken, nasjoner eier områder. Islandsk informant 2 mener også at dersom det blir enighet, vil eksportprisene kunne øke.

Indikasjoner fra informantene

Informantene fra begge sider mener at de ulike verdikjedene som nasjonene har, kan være en medvirkende årsak til oppnåelse av eksportpris. Informantene mener at den norske verdikjeden gjør flåtene svært lønnsomme, mens det nærmest ikke er lønnsomhet på landsiden. Dette gjør at de norske eksportørene er avhengige av en god eksportpris for å kunne hente hjem verdier. Den vertikalt integrerte verdikjeden på Island distribuerer verdiene annerledes, da selskapene internt fordeler lønnsomheten mellom alle ledd – fartøyene, landindustrien og markedsavdelinger. I Norge er det fiskerne og rederiene som får den største delen av kaka, mens på Island er fortjenesten mer spredt utover leddene.

Informantene er inne på at det er flere faktorer som påvirker oppnåelse av eksportpris. De islandske informantene påpeker at det er kvaliteten på makrellen som er den viktigste årsaken til prisforskjellen. De norske virker å være mer opptatt av etterspørselen i markedene, og at det er markedene som styrer prisene. De påpeker imidlertid at endringer i kvoter, tilgang på naturlig kvalitet og valutakurser kan være medvirkende årsaker. Når det gjelder utviklingen av makrellnæringene, mener islandske informanter at de har hatt en positiv utvikling, mens de norske mener at utviklingen har vært relativt stabil. Begge nasjonene er enige om at fremtiden for makrellen ser lys ut – så lenge en felles avtale trer i kraft.

5. Diskusjon

Vi har så langt presentert vårt teoretiske rammeverk, metodiske tilnærming og resultater. Hensikten nå er å flette sammen teoretiske antakelser og empiriske funn, og diskutere hvorvidt våre uavhengige variabler kan bidra til å forklare hvorfor to land (Norge og Island) oppnår en ulik pris på et tilsynelatende identisk produkt (makrell). Porters diamant (1998) bygger på en studie som har utelukket industrier som er basert på naturressurser. Dette fordi Porter mente slike industrier ikke var avgjørende i avanserte økonomier. Norge og Island er imidlertid avanserte økonomier som eksempelvis har en høy BNP og et høyt utdanningsnivå (FN-sambandet, 2020). Dessuten er dette økonomier hvor begge bygger på industrier som er avhengige av tilgangen på naturressurser. Denne studien er derfor mer i tråd med hva Davies og Ellis (2000) hevder om at en nasjon kan være suksessfull gjennom å produsere og eksportere naturressurser, uten at innovasjon spiller en stor rolle.

5.1. Forskjeller i eksportprisen på makrell mellom Norge og Island

For å besvare forskningsspørsmål 1, har vi kartlagt om det faktisk foreligger prestasjonsforskjeller etter rammeverket til Luo et al. (2011). Prestasjon er den avhengige variabelen som skal forklares av de uavhengige variablene om forskjeller i eksterne omgivelsesmessige forhold og nasjonenes interne ressurser og kapabiliteter. For at vi skulle kunne undersøke årsaker til prestasjonsforskjeller, måtte vi først fastsette at det faktisk forelå en prisforskjell på samme fiskeart eksportert av de to nasjonene.

Resultatene om eksportpris av makrellprodukter fra de to landene viser at det er Norge som oppnår høyest pris på makrellen i det internasjonale markedet. Dette står i kontrast til at Island oppnår høyest pris på torskeprodukter (Bertheussen & Dreyer, 2019; Björgvinsson et al., 2015). Eksportprisen per kilo norskproduserte makrellprodukter ligger i gjennomsnitt 2,00 NOK over prisen på islandske makrellprodukter. Eksempelvis vil en norsk makrell til 14,00 NOK og en islandsk makrell til 12,00 NOK, gi Island et tapt verdipotensial på 15%. Vi har med dette fastslått at det faktisk foreligger en prestasjonsforskjell mellom de to nasjonene og at denne forskjellen er signifikant. I henhold til Hunt og Morgan (1995) viser altså dette at Norge kommer ut med en overlegen økonomisk ytelse når det gjelder eksport av makrell sammenlignet med Island. Det neste skrittet i studien var derfor å undersøke potensielle årsaker til prisforskjellen.

5.2. Mulige årsaker til prestasjonsforskjellen

Med utgangspunkt i forskningsspørsmål 2 har vi derfor undersøkt hva som kan bidra til å forklare hvorfor Norge og Island oppnår ulik eksportpris på makrell. I tråd med vår teoretiske modell og den empiriske konteksten, formulerte vi derfor fem hypoteser. Vi mente at disse ville hjelpe oss med å besvare forskningsspørsmålet om mulige årsaker til prestasjonsforskjellen. Basert på funnene fra de fem hypotesene identifiserer vi at det kan være tre medvirkende årsaker til oppnåelse av ulik eksportpris; tilgang på ulik råstoffkvalitet, ulik erfaring med makrellfiske og ulike nasjonale institusjonelle rammer.

5.2.1. Tilgang på den beste naturlige kvaliteten gir høyere eksportpris

Utgangspunktet for arbeidshypotese 1 var å kartlegge hvordan eksterne biologiske forhold kan forklare prestasjonsforskjeller (Luo et al., 2011). I denne konteksten rettet vi oppmerksomheten mot hvordan landingsmønster og sesongprofilene til de to nasjonene henger sammen med eksportprisen som oppnås.

Landingsstatistikken viser at nasjonene har ulike landingsmønstre med tanke på varigheten på sesongene, men også hvor store volum som blir landet. Nasjonene lander makrell på ulikt tidspunkt. Dette innebærer at de lander makrell av ulik naturlig kvalitet. Samtlige informanter er enige om at den naturlige kvaliteten er best dess lengre ut i sesongen vi kommer. Norge lander mest i oktober (se figur 9), mens Island lander mest i august (se figur 10). Etter Luo et al. (2011) betyr dette at de to nasjonene har ulik ressursbesittelse fordi kvaliteten varierer avhengig av når på året makrellen er tilgjengelig i de to landenes økonomiske soner. Ifølge norsk informant 3 er det ikke den geografiske lokasjonen til nasjonene som er avgjørende, men tilgangen på kvalitetsmakrell som har noe å si. Norge kan fiske makrell når den har en høyere naturlig kvalitet enn det Island kan, og dette gjør at Norge oppnår den høyeste eksportprisen.

Norsk informant 1 belyser at sammenhengen mellom sesong og pris påvirkes av markedet som etterspør makrellen. Japan er landet Norge eksporterer mest til (se tabell 5), og ifølge informanten etterspør de ulike markedene makrell av ulik kvalitet. Det er Japan som etterspør makrell av høyest kvalitet og etterspør derfor makrell fisket når den naturlige kvaliteten er på topp. I denne konteksten har nasjonen med best kvalitet et komparativt fortrinn dersom makrellen kun er tilgjengelig for fangst i et lands økonomiske sone i tiden hvor kvalitetsattributtene er til stede. Dette gir Norge en posisjon i det mest verdifulle markedet (Hunt & Morgan, 1995). Norges markedsposisjon i Japan gir dem altså et konkurransefortrinn som gjør at de oppnår en høyere eksportpris.

Makrell landet i perioder hvor den naturlige kvaliteten er lavere, går gjerne til andre markeder. Dette kan sees i sammenheng med hva de islandske informantene forteller om at de har mestret å finne markeder som betaler en god pris for den kvaliteten Island klarer å levere. Begge nasjonene forsøker altså å mette de høyest betalende markedene først, for så å gå videre til det nest best betalende markedet. Dette er i tråd med Hunt og Morgan (1995) som hevder at det eksisterer ulike markedssegmenter i en industri. Virksomheter definerer ulike strategier basert på i hvilken grad de klarer å tilfredsstille de ulike markedssegmentene kvalitetskrav. Basert på dette velger de ut markedssegmenter å posisjonere seg i. Det vil i denne sammenhengen være segmenter som primært enten fokuserer på kvalitet eller pris.

Makrellens utbredelse har forandret seg stort de siste ti årene, og det er nettopp derfor Island har begynt å fiske makrell. Makrellens vandringsmønster er en av forklaringene til at det er biologiske ulikheter mellom makrellen som Norge lander og den Island lander – dette er eksterne biologiske forhold som landene ikke kan kontrollere. Når makrellen er på beite, beveger den seg i nordvestlig retning i Atlanterhavet (Havforskningsinstituttet, 2020). Dette stemmer overens med hva islandsk informant 1 mener med at Island er matområde og ikke et gyteområde for makrellen. Dette betyr at makrellen er tilgjengelig i islandsk farvann når den er på beite, før den svømmer inn i norsk farvann.

Samtlige informanter fra begge nasjoner opplyser at den økte fettprosenten makrellen har fått i islandsk farvann, har satt seg i muskelen når den ankommer norske farvann. Dette vil si at makrellen som Norge lander vil ha et høyere fettinnhold og fasthet i fiskemuskel enn hva den islandske har. Dette er råvareattributter som blir premiert i det eksklusive japanske markedet. Islandsk informant 2 mener at nettopp vandringsmønsteret indirekte medfører at Norge får monopol på de mest verdifulle markedene med den naturlige kvaliteten de kan tilby. Dette gir Norge et komparativt fortrinn i tråd med Hunt og Morgan (1995), fordi makrellen har et vandringsmønster som gjør at den er i norsk sone i den delen av året når den har disse kvalitetsattributtene.

Det er også viktig å påpeke at volum kan ha en indirekte påvirkning på prestasjonene. Gjennom arbeidshypotese 2 kan vi stadfeste at de store volumene Norge fisker (se figur 11), ikke nødvendigvis gir en lavere eksportpris (se figur 8). Dette forteller ingenting om påvirkningen volum har på pris i dette segmentet. Det kan heller indikere at aktørene har vanskelig for å levere store volum med attributtene som trengs for dette markedssegmentet. Hadde Norge eksportert små volum av høy kvalitet, ville nok ikke den gjennomsnittlige eksportprisen av norskfanget makrell vært så høy. Men fordi Norge har mulighet til å tilby store volum med disse

viktige kvalitetsattributtene, slår det naturligvis ut på den totale eksportverdien. Det er derfor viktig å nevne at volumet Norge fisker er en medvirkende årsak til prestasjonsforskjellen. Likevel er det betydningen av den naturlige kvaliteten som gir denne eksportverdien, og det er tilsynelatende den viktigste årsaken til prestasjonsforskjellen mellom Norge og Island.

5.2.2. Lang erfaring med makrelleksport gir høyere eksportpris

Hensikten med arbeidshypotese 4 har vært å kartlegge om erfaring er en forklaringsvariabel for prestasjonsforskjeller (Luo et al., 2011). Hovedforskjellen mellom Norge og Island når det kommer til erfaring med makrell, er at Norge har en vesentlig lengre fartstid i makrellnæringen enn det Island har (kapittel 3.1.1.). I utgangspunktet utgjør dette en forskjell i nasjonenes ressursfornying etter Luo et al. (2011) sitt rammeverk. Når det gjelder viktigheten av erfaring i denne konteksten, ser vi tendenser som kan deles opp i to kategorier; erfaring knyttet til de internasjonale markedene og erfaring når det kommer til fangst og produksjon.

Som vi har vært inne på, ser vi at Norge eksporterer mest til det asiatiske markedet – Japan, Sør-Korea og Kina (se tabell 5). Den islandske makrellen har på sin side blitt eksportert vekslende mellom ulike land, i stor grad til østeuropeiske land (se tabell 6). Det er viktig å forstå den ulike betalingsviljen i de ulike markedssegmentene, nettopp fordi segmentene etterspør ulik kvalitet. Det er gjengitt flere ganger både av norske og islandske informanter, at det asiatiske markedet betaler mest for makrellen. Det østeuropeiske markedet betaler mindre. Flere av de islandske informantene mener at fordi markedene er ulike, kan Island få et fremtidig komparativt fortrinn når de kan tilpasse produktet etter etterspørselen i markedene. Dette gjør det mulig å etablere en konkurransedyktig markedsposisjon (Hunt & Morgan, 1995). Det vil si at landene som eksempelvis etterspør fileter, lettere kan få dette gjennom å kjøpe islandsk makrell. På den måten er Island en potensiell trussel for norskfanget makrell og Norge trenger å være bevisst disse markedskreftene for å beholde sin sterke markedsposisjon (Porter, 1979, 2008).

Det påpekes at Norge har brukt mye tid og ressurser på markedsarbeid mot det japanske markedet og at de har opparbeidet lojalitet over lang tid. På den andre siden mener noen av de islandske informantene at til tross for Norges renommé og Islands korte tradisjon for makrellfiske, så klarer Island å være en konkurrent for norsk makrell og har etablert en markedsposisjon i Japan. Norske informanter påpeker at økt konkurranse i det japanske markedet kan være med på å presse prisene ned. Norges etablerte markedsposisjon i Japan indikerer at de lenge har hatt et konkurransefortrinn. Å ha tilgang til det best betalende markedet synes å være en medvirkende årsak til prestasjonsforskjellen, da Norge kan levere store volum

til en god pris. Likevel er det indikasjoner fra islandske informanter at denne markedsposisjonen ikke er gitt å vare evig. Det er derfor grunn til usikkerhet om hvorvidt Norges markedsposisjon i Japan er et varig konkurransefortrinn (Barney, 1991).

Flere norske informanter trekker frem at kvaliteten fra flere land, deriblant Island, har vist seg å være konkurransedyktig med den norske. De mener derfor at det ikke bare er i hvilket farvann makrellen fiskes i og dens naturlige kvalitet som er avgjørende for eksportprisen. Det er dermed viktig å understreke at Norge har hatt mye lengre tid på å opparbeide seg erfaring rundt fangst, produksjon og markedsarbeid. Dette kan være et konkurransefortrinn. Likevel har Island opparbeidet seg mye erfaring og kompetanse på kort tid. Blant annet har Island økt filetproduksjonen av makrellen (se figur 13) og har spesialtilpasset produkter etter hva ulike markedssegmenter etterspør. Island har altså hatt et stort fokus på ressursfornyning gjennom å tilegne seg ny kunnskap (Luo et al., 2011). Det kan derfor tenkes at Island har mulighet til å ta igjen Norges oppbygde erfaringsportefølje. Står de likt erfaringsmessig, er det kun den naturlige kvaliteten som skiller dem.

Det er også nødvendig å påpeke den relative viktigheten av makrellen i de to nasjonene (kapittel 3.1.2.). De islandske informantene på sin side forteller at makrellnæringen var en av grunnene til at islandsk økonomi klarte å stable seg på beinene igjen etter finanskrisen i 2008. Fiskeriet har også bidratt til en enorm utvikling av den pelagiske industrien på Island gjennom at blant annet store deler av foredlingsprosessen er automatisert. Det er også investert store summer i nye fartøy og riktig utstyr. Som islandsk informant 2 påpeker, så tilsvarer utstyret og fasilitetene til Island de Norge disponerer. På den korte tiden Island har fisket makrell mener informantene at de har lært masse og kommet en lang vei, og at den islandske makrellen har fått en solid plass i det internasjonale markedet. Etter torsk, er makrell den viktigste arten for Island, mens i Norge er oppdrettslaks og torsk de klart viktigste artene (kapittel 3.1.2.).

Flere av de islandske informantene mener at Island har god sjanse til å ta igjen Norge på pris etter hvert som de opparbeider seg erfaring. De mener riktig nok at dette kan bli vanskelig fordi prisforskjellen i størst grad skyldes en kvalitetsforskjell som oppnås på grunn av ulik sesongprofil i fangsten – Norge og Island fisker makrell av ulik naturlig kvalitet. Den naturlige kvalitetsforskjellen er så stor at det er vanskelig å kompensere for denne gjennom god behandling eller markedsføring. Dette understreker poenget med at naturlig kvalitet er den viktigste påvirkningen på eksportpris i denne konteksten.

De norske informantene er også inne på dette med potensielle erstatninger for deres makrell. De påpeker at for å kunne beholde sin markedsposisjon i det mest verdifulle markedet og beholde sitt konkurransefortrinn (Hunt & Morgan, 1995), må de også holde øynene åpne og ha oversikt over potensielle substitutter for den norske makrellen (Porter, 1979, 2008). Den norskfangede makrellen kan oppfattes som for dyr og kjøpere kan fort gå over til andre leverandører eller andre arter. Islandsk informant 1 mener nemlig at japanerne har blitt mer og mer interessert i islandsk makrell, og at de stadig er på utkikk etter alternativer til norsk makrell. Dette er enda en indikasjon på at Norges sterke posisjon i Japan kan være utsatt, og understreker viktigheten av det store norske markedsarbeidet som gjøres mot det asiatiske markedet. Oppsummert ser det altså ut som om Norge har et konkurransefortrinn når det gjelder erfaring og samlet fartstid i næringen, men at dette fortrinnet ikke er gitt i fremtiden. Dette betyr også at erfaringen kan være en medvirkende årsak til prestasjonsforskjellen, men at dette kan viskes ut i årene som kommer.

5.2.3. Vertikal integrert verdikjede kan gi lavere eksportpris

Gjennom arbeidshypotese 5 har vi ønsket å undersøke hvorvidt de institusjonelle rammene internt i nasjonene kan ha påvirkning på eksportprisen Norge og Island oppnår. Norge er på topp hva gjelder fangst og behandling av fisken, men virker ikke å ha like stort fokus på videreforedling. De islandske informantene er derimot veldig opptatt av at det er færre ledd mellom førstehåndsmarkedet og sluttmarkedet, og at de derfor enklere kan tilpasse og spesialisere produkter på forespørsel (Knútsson et al., 2016).

Hvordan struktureringen og håndteringen av landanleggene foregår, vil dermed i stor grad avhenge av nasjonenes verdikjede. I den norske verdikjeden ser det ut til å være stor forskjell i lønnsomheten mellom leddene. Flere av informantene forteller at den norske flåten får store deler av kaka, mens landindustrien og eksportører så vidt har lønnsomhet. Som følge av en overkapasitet på landsiden presses prisene opp i førstehåndsmarkedet. Det er stor konkurranse om råstoffet, og makrell har en høy pris allerede når den går fra fartøy til land. Som et resultat av høyere konkurranse i Norge, vil eksportørene muligens strekke seg lengere i det internasjonale markedet for å kompensere for den høye prisen de har betalt for råmaterialet. Det kan derfor tenkes at ressursfordelingen i verdikjedene er en medvirkende årsak til prisen de oppnår i det internasjonale markedet (Luo et al., 2011).

Samtlige av informantene er derfor enige om at en vertikal integrert verdikjede kan påvirke prestasjon. Fordi Island har en vertikal integrert verdikjede, fordeles lønnsomheten internt i verdikjeden. De norske informantene mener at mangelen på konkurranse om råstoffet på Island

gjennom en slik verdikjede, kan bidra til å senke eksportprisen. Dette betyr at den store lønnsomheten som er forbeholdt den norske flåten, fordeles mellom flere ledd i den islandske modellen. Islandsk informant 1 mener at dette er positivt, siden de islandske selskapene dermed henter mer av verdien hjem. Fordi konkurransen om råstoffet på Island ikke blir like hissig som i Norge, er det rimelig å anta at islandske eksportører ikke er like avhengig av den høye prisen i det internasjonale markedet. I Norge derimot er eksportørene avhengige av å oppnå en eksportpris som kan dekke de høye råstoffkostnadene. Det kan dermed tenkes at en vertikal integrert verdikjede medfører et mindre prisjag i markedene, og dermed en lavere gjennomsnittlig eksportpris. Den interne konkurransesituasjonen i nasjonene ser altså ut til å ha betydning for prestasjonsforskjeller (Porter, 1990, 1998).

De nasjonale institusjonelle rammene kan altså være en medvirkende årsak til prestasjonsforskjellene. Dette omfatter også nasjonale kvotereguleringer, fordi kvotereguleringene handler om hvordan en nasjons ressurs fordeles internt i landet (Luo et al., 2011). Samtlige informanter virker å være tilfredse med de nasjonale reguleringene og er enige i at størrelsen på kvotene kan ha stor effekt på eksportprisen som oppnås – prisen henger sammen med tilbud og etterspørsel. Når etterspørselen øker, forventer vi at prisen gjør det samme. Hvor mye makrell en nasjon lander henger sammen med fastsatt kvote i hvert land og utgjør dermed det samlede tilbudet i markedet. Om landene tilbyr mer enn det markedene etterspør, vil det naturligvis føre til at prisene reduseres.

Kvotereguleringene kan også ha en effekt på når og hvor mye fartøyene lander. Dersom et fartøy har for store kvoter, er det fare for at de tar store kast som kan gå på bekostning av kvaliteten. Norsk informant 4 mener likevel at de norske kvotene er innenfor en håndterbar ramme. Dessuten mener flere norske informanter at kvoteporteføljene ikke har så mye å si. Fartøyene har ofte kvoter på flere pelagiske arter, og de ulike artene landes i overlappende perioder. Imidlertid gjør de stadige endringene i vandringsmønstret at fiskerne må tilpasse seg perioden hvor makrellen er tilgjengelig. Islandske informanter mener at fartøyenes kvoteportefølge kan påvirke tidspunkt for landing. Dersom kvotene er lave, vil fiskerne prøve å lande senest mulig på sesongen for å få makrell av høyest mulig kvalitet. De står da i fare for at makrellen forlater islandsk farvann før de har rukket å fiske den tildelte kvoten. Det er dette islandsk informant 3 definerer som et «lotteri», hvor det er umulig å si hvor lenge islandske fartøy har tilgang til makrell.

Vi ser at en liten eller stor konkurranse om råmaterialet internt i nasjonene, kan påvirke prisen eksportørene er villige til å akseptere i de internasjonale markedene. Derfor er det rimelig å si

at verdikjedene i nasjonene kan være en medvirkende årsak til eksportprisen de oppnår. Kvotereguleringene internt i nasjonene kan ha en varierende påvirkning. Nasjonenes kvotestørrelser henger sammen med tilgjengelighet og kvaliteten på makrellen når den fiskes. En større kvote vil medføre at sesongen blir lengre, mens mindre kvoter gjør at fisket skjer senest mulig for å få best mulig kvalitet. De ulike kvotereguleringene kan dermed påvirke eksportprisen gjennom størrelsen på kvoten. På den andre siden er det til syvende og sist kvaliteten som fiskes, som påvirker eksportprisen.

Når det er sagt, vil landing av god naturlig kvalitet ha mindre betydning om du ikke klarer å bevare kvaliteten fram til kundene. Ifølge de norske informantene klarer Norge nettopp dette. Kvaliteten på norskfanget makrell sikres gjennom å ha flere fartøy og landanlegg som bevarer kvaliteten. Flere fartøy gjør at en fisker mindre per båt, og dette fører til mindre press på fisken. Dessuten, for å sikre kvaliteten på makrellen har norske anlegg stor nok kapasitet for å kunne ta imot fisken. Også islandsk informant 4 poengterer at de islandske fartøyene leverer den fangsten landindustrien er i stand til å prosessere.

Kapasiteten og mulighetene i landindustrien kan ha påvirkning på bevaringen av den naturlige kvaliteten og derav påvirke eksportprisen. Norsk informant 5 mener det er kvaliteten på makrellen som avgjør når den fiskes, noe som stemmer overens med den kortere sesongprofilen til Norge (se figur 9). Det er derfor en fordel at fisken er mer kystnær når makrellen faktisk landes. Dette gir kortere vei til landing og gjør det lettere å bevare kvaliteten på fangsten. Ifølge norsk informant 3 kan store kast påvirke kvaliteten i situasjoner hvor fartøyene må vente på lossing. De norske informantene er noe uenige om at fartøyene til tider tar for store kast og at dette går på bekostning av kvaliteten på makrellen. Likevel mener norsk informant 4 at fartøyene har håndterbare kvoter. Det kan dermed se ut til at det er avgjørende at nasjonene investerer og tilrettelegger for at kvaliteten bevares best mulig.

De ulike strategiske valgene en nasjon gjør vil kunne ha ulik effekt på den finansielle prestasjonen så vel som konkurransedyktigheten (Luo et al., 2011). På den ene siden kan det tolkes fra de islandske informantene og landingsstatistikken at Island er opptatt av effektivisering og kort distanse mellom leddene i verdikjeden. Dette ser ut til å være i tråd med hva Porter (1980) klassifiserer som kostnadslederskap. På den andre siden ser det ut som at Norge har en strategi som er mer i tråd med det Porter (1980) definerer som en differensieringsstrategi. Norge lander sin makrell mer intensivt og det ser ut som at de driver et mer presisjonsfiske i en relativt kort og intensiv periode sammenlignet med Island (se figur 9 og 10). De norske informantene påpeker nettopp viktigheten av å ha et stort fokus på kvalitet

og norsk posisjon i de best betalende markedene. Det er derfor rimelig å tro at norsk makrellnæring driver en markedsbasert høsting av naturressursen som understreker en kvalitetsstrategi. Islandsk makrelleksport har derimot en lavkostnadsstrategi hvor hovedfokuset er effektivisering av makrellfisket.

Gitt at farvannene blir varmere og utbredelsesområdet for makrellen fortsetter å endre seg i takt med det vi har sett de siste ti årene (Totland, 2020), er det ikke usannsynlig at den islandske makrellen vil få en høyere naturlig kvalitet på linje med den norske. Biologien styres av eksterne omgivelsesmessige forhold som ingen av nasjonene kan kontrollere, og det er de interne nasjonale ressursene og kapabilitetene som avgjør hvordan nasjonene utnytter omgivelsene. Nasjonenes ulike erfaringer er derfor viktig for å kunne bevare og utnytte makrellressursen på en måte som gir dem høyest mulig pris. Om nasjonene har lik naturlig kvalitet som utgangspunkt, vil det være erfaringen som avgjør hvem som oppnår høyest eksportpris på de internasjonale markedene.

5.3. Et fiske som ikke er bærekraftig vil ramme eksportprisene til begge nasjonene

Vi har nå redegjort for hva som kan være årsaker til at Norge oppnår en høyere eksportpris enn Island, hvor naturlig kvalitet er den viktigste forklaringsvariabelen. Bakgrunnen for arbeidshypotese 3, var å kartlegge hvorvidt internasjonale anbefalinger har påvirkning på eksportprisen og derav kan forklare prestasjonsforskjeller (kapittel 4.4). Under studien har vi observert at de internasjonale kvoteanbefalingene og -reguleringene ikke nødvendigvis forklarer prestasjonsforskjeller i denne konteksten, men heller hvorfor hele bestander oppnår den prisen de får. Fordi bestanden ikke forvaltes på en bærekraftig måte, kan det bli en prisbelastning på alle deltagerne som fisker på nordøstatlantisk makrell.

Det viser seg gjennom intervjuene, at begrepet bærekraft er viktig for næringene og det er et ønske om å drive et bærekraftig fiske. Vi ser at uforutsigbare råd fra ICES medfører usikkerheter blant nasjonene som fisker makrell. At det skjer et overfiske etter ICES' definisjoner, er alle informantene enige om at skyldes mangel på en kyststatsavtale – mellom Norge, EU og Færøyene på den ene siden og Island, Grønland og Russland på den andre siden (Totland, 2020).

De norske informantene mener på sin side at Norge har opptrådd ryddig i forhandlingene og baserer sin argumentasjon på historiske rettigheter og tilgang på bestanden. Det belyses også at

en slik kyststatsavtale er utfordrende å formulere i praksis da makrellen nettopp er en pelagisk fisk som stadig endrer vandringsmønster. Islandsk informant 1 er inne på at dersom det ikke blir enighet om bestanden mellom kyststatene, vil også makrellen forsvinne slik som silda gjorde. Som en konsekvens av overfiske og mangel på kyststatsavtale, har bestanden fått suspendert sin MSC-sertifisering (MSC, 2019). Fordelingsnøkler mellom land som er basert på historisk fangst, blir altså utfordret av endring i vandringsmønster som både endrer landenes forhandlingsposisjon og sannsynligvis resultatet av fordelingen av kvotene.

Det er viktig å påpeke at nasjonene fisker på samme bestand og det er hele bestander som mister MSC-sertifiseringen – ikke deler av bestanden fisket av en enkelt nasjon. Det er derfor lite sannsynlig at ICES' anbefalinger og mangelen på bærekraftsertifiseringen er en årsak til *prisforskjeller*. Det kan imidlertid være en årsak til fremtidig *prisreduksjon* i markedet, men det vil i så tilfelle mest sannsynlig påvirke eksportprisen på både norsk- og islandskfanget makrell.

De internasjonale anbefalingene og reguleringene er derfor ikke nødvendigvis en forklaringsvariabel for forskjeller. Fra et norsk perspektiv er det Island som overfisker, men fra et islandsk perspektiv er det et problem som gjelder alle som fisker på samme bestand. Det er sannsynlig at det er selve MSC-sertifiseringen som har betydning for konsumentene, og ikke konflikten blant landene som fisker på bestanden. Derfor forklarer ikke overfiske av bestanden eller det å miste sertifiseringene nødvendigvis prisforskjeller. Det er likevel viktig å påpeke at dette kan ha betydning for prisen for hele bestanden, og derav eksportprisen for alle land som fisker på bestanden.

6. Avslutning

Med bakgrunn i Bertheussen og Dreyer (2019) og Björgvinsson et al. (2015), har vi forutsatt at Island oppnår en bedre pris på makrell i det globale markedet. Med det som utgangspunkt, utformet vi en problemstilling om *hvordan eksterne og interne forhold kan bidra til å forklare hvorfor Norge og Island presterer ulikt på samme makrellbestand*. For å besvare problemstillingen har vi valgt å gjennomføre en komparativ studie av prestasjonsforskjeller mellom Norge og Island, med to avgrensede forskningsspørsmål.

Det første forskningsspørsmålet om *hvilken nasjon som oppnår høyest eksportpris på makrellen de fisker*, har blitt besvart gjennom eksportstatistikk. Med utgangspunkt i de kvantitative sekundærdataene, har vi fastslått at det er en signifikant prisforskjell på den norsk- og islandskfangede makrellen. Det viser seg at Norge oppnår høyere pris per eksporterte kilo makrell. Av den grunn har det vært interessant å avdekke hva som kan være årsaken til dette.

Vi utformet derfor et andre forskningsspørsmål om *hvilke forhold som kan bidra til å forklare prestasjonsforskjellen*. Basert på denne skisserte vi en begrepsmodell inspirert av rammeverket til Luo et al. (2011) om forskjeller i nasjonenes eksterne omgivelser (Porter, 1990, 1998) og interne ressurser og kapabiliteter (Barney, 1991; Hunt & Morgan, 1995). Gjennom begrepsmodellen og den empiriske konteksten, har vi identifisert at den viktigste årsaken til prestasjonsforskjellen er tilgang på makrellen i den delen av året hvor den har utviklet kvalitetsmessige egenskaper som er svært etterspurt i det globale markedet.

Vi har definert at det er Norge som har tilgang på makrellen når den er av sin ypperste kvalitet – en høy fettprosent som har satt seg i fiskekjøttet. Dessuten er makrellen nær norskekysten. Når makrellen er i islandsk sone er den i en intensiv beiteperiode som gjør at fangsten ikke oppnår de kvalitetsegenskapene som de best betalende markedene etterspør. Norge har derfor et biologisk fortrinn som gir en høyere eksportpris på den nordøstatlantiske makrellen. Den viktigste årsaken til prestasjonsforskjellen skyldes altså eksterne forhold som ingen kan kontrollere – biologisk skapte fortrinn knyttet til vandringsmønster og fettinnhold i fiskemuskel.

Det er imidlertid ikke nok å ha tilgang på denne makrellen, en må også kunne utnytte ressursen på best mulig måte for å bevare kvaliteten og med det få den beste prisen markedene kan tilby. Funnene våre viser at bevaring av kvaliteten blant annet syldes lang erfaring. Det er nemlig fangst og behandling av makrellen som bevarer de etterspurte naturlige egenskapene til fisken gjennom hele verdikjeden.

Denne analysen er gjennomført med basis i et teoretisk perspektiv som er utviklet for å forstå hvorfor noen nasjoner lykkes bedre enn andre. Dette perspektivet er tilpasset til å analysere hvor godt to fiskerinasjoner klarer å utnytte markedspotensialet til én og samme fiskebestand – den nordøstatlantiske makrellen. Modellen retter oppmerksomheten mot faktorer som ikke kan kontrolleres av den enkelte nasjonen – eksterne og interne forhold som nasjonen kan utnytte og utvikle.

6.1. Implikasjoner

Våre funn har noen viktige implikasjoner som vi avslutningsvis ønsker å trekke frem. Vi har valgt å presentere dem i tre deler. Først retter vi oppmerksomheten mot de teoretiske implikasjonene. Deretter redegjør vi for de metodiske, før vi trekker frem næringsmessige implikasjoner for forvaltning og næringsaktører i de to fiskerinasjonene.

6.1.1. Teoretiske implikasjoner

Det teoretiske perspektivet har vært nyttig for å forstå hvorfor noen fiskerinasjoner lykkes bedre enn andre i å utnytte markedspotensialet til en fiskebestand. I vår analyse avdekker vi hvordan biologiske forhold gir en nasjon markedsmessige fortrinn i kraft av artens vandringsmønster og sesongmessige svingninger i kvalitetsattributter. Dette er forhold som danner et viktig premiss for både fangstrategier, produktvalg og markedsstrategier i de to landene. Dersom både forvaltning og næringsaktører er bevisst slike fortrinn og utvikler strategier for å utnytte disse, kan dette gi en nasjon konkurransefortrinn til tross for at andre nasjoner også fisker på samme bestand.

En annen teoretisk implikasjon vi vil trekke frem er interne forhold. Hvordan en fiskerinasjon velger å organisere verdikjeden er en viktig dimensjon i det teoretiske perspektivet vi har benyttet. Vår konklusjon er at til tross for en oppdelt verdikjede med ett fangstledd og ett produksjons- og salgsledd, klarer Norge å ta vare på det biologiske skapte fortrinnet. Dette er overraskende ettersom det ofte hevdes at en vertikal integrert verdikjede er best egnet til å kontrollere og styre kvalitetsfortrinn (Bertheussen & Dreyer, 2019; Björgvinsson et al., 2015). Våre funn indikerer at en viktig årsak til dette er et velfungerende auksjonsbasert førstehåndsmarked som evner å sende markedssignalene fra det verdifulle japanske markedet til fangstleddet, i form av kvalitetsgradert prising. Dette har bidratt til et intensivt uttak av makrellbestanden i en kort periode hvor kvaliteten er på sitt beste.

Denne studien har også bidratt til å styrke det teoretiske perspektivet gjennom en økt forståelse av hvordan verdien av eksterne forhold påvirker måten de interne ressursene og kapabilitetene utvikler nasjonale fortrinn. I så måte har en sammenligning av funnene fra denne studien og en tilsvarende studie på en annen art, interessante implikasjoner. Vår erfaring er at det er viktig å være oppmerksom på at analyser på nasjonalt nivå kan inneholde ulike nyanser for ulike næringer i samme nasjon, slik som de vi har sett mellom torskenæringen og makrellnæringen. I så måte er vår konklusjon at en forutsetning for at en oppdelt verdikjede skal lykkes, er et velfungerende førstehåndsmarked som premierer viktige kvalitetsfortrinn.

6.1.2. Metodiske implikasjoner

Vår analyse består av to metodiske tilnærminger. En tilnærming basert på offentlig tilgjengelig sekundærdata og en basert på kvalitative data fra et begrenset antall informanter. Tilgangen på sekundærdata har gitt oss et innblikk i de statistiske variasjonene i de to makrellnæringene, og har gjort at vi har avdekket at det faktisk foreligger en prestasjonsforskjell.

Fordi det teoretiske perspektivet krever både kunnskap om eksterne og interne forhold i to nasjoner, har vi hatt stor nytte av å intervju informanter fra begge de to nasjonene som analyseres. Særlig har dette vært viktig for å få økt kunnskap om hvordan de eksterne forholdene oppfattes av aktører i de to nasjonene. Dels har det gitt oss nyttig informasjon omkring en felles forståelse av biologiske forhold knyttet til makrellbestanden. Dels har det også gitt oss en viktig informasjon om hvordan aktørene i de to nasjonene oppfatter utfordringer for forvaltningen av bestanden og hvilke potensielle løsninger de ser for seg.

Samtidig har vår metodikk også vært avgjørende for å forstå den interne økonomiske organiseringen av makrellnæringene i de to nasjonene, og nasjonale regelverk knyttet til denne organiseringen. Det har også vært fascinerende å avdekke gjennom intervjuene hvordan aktørene i begge nasjonene er enige om at biologiske forhold legger sterke føringer for både fangst- og produksjonsstrategi.

6.1.3. Næringsimplikasjoner

Det er også viktig å reflektere over noen implikasjoner for utviklingen av makrellnæringene i de to nasjonene. For det første vil vi understreke at det er en utfordring for begge nasjonene at det ikke er på plass en enighet om hvordan bestanden skal forvaltes. Om dette ikke kommer på plass, står begge nasjonene i fare for å bli utelukket fra viktige markeder på grunn av et overfiske på bestanden. Samtidig vil en slik overbeskatning medføre at volumene av denne verdifulle arten reduseres. Dette illustreres tydelig i den teoretiske modellen som er benyttet i

analysen. En overfisket bestand gir ikke noe nasjonalt fortrinn for en fiskerinasjon – dette burde være erfaringsbasert kunnskap både i Norge og på Island.

Norge er fra naturens side gitt et konkurransemessig fortrinn for å posisjonere makrellen i de best betalende markedene. Dette er et fortrinn som kan være sårbart for miljømessige endringer som varmere hav og beiteforhold. Selv om Norge i dag har et førstehåndsmarked som premierer viktige kvalitetsdimensjoner, er det flere av våre informanter som påpeker at fordelingen av gevinsten tilfaller i flåteleddets favør. Det kan bli utfordrende dersom denne gevinsten trygges av et produksjons- og salgssledd som har så lav lønnsomhet at de ikke klarer å befeste og vedlikeholde en tett relasjon til viktige utenlandske kunder.

Island har en ulempe, men kan komme i en bedre posisjon dersom vandringsmønsteret endres slik at den mest verdifulle delen av makrellbestanden blir mer tilgjengelig i deres økonomiske sone. En utfordring som da kan bli mer synlig er hvordan de skal få på plass et insentiv- og avlønningssystem i den vertikalt integrerte verdikjeden. I denne verdikjeden sitter nemlig landindustrien med eierskap i flåten og bestemmer prisen på makrellen. Her synes utfordringen å være at fartøyene i stor grad er motiverte av effektivitet snarere enn en skånsom fangst for å ta vare på viktige kvalitetsdimensjoner. Kanskje de bør rette oppmerksomheten mot hvordan de motiverer og styrer fartøyene i torskesektoren, når de skal sikre råstoffkvalitet i makrellnæringen.

6.2. Begrensninger og videre forskning

Fordi denne avhandlingen er av begrenset omfang, belyser den ikke alle eventuelle årsaker til at norsk makrell oppnår en høyere eksportpris enn den islandske. Vi har heller ikke hatt omfattende bakgrunnskunnskap om fiskeri og biologi, og har gått inn i studien med et økonomisk og strategisk perspektiv. Studien har allikevel indentifisert variabler som er med på å forklare denne prestasjonsforskjellen. Det har også vært utfordrende å kombinere kvantitativ og kvalitativ forskning. Likevel har dette gitt oss en dypere forståelse for fenomenet enn metodene alene ville gitt oss.

En utfordring vi har møtt knyttet til sekundærdata, er at både eksport- og landingsstatistikken har ulik oppløsning i de to landene vi har analysert. For eksempel har vi i liten grad hatt mulighet til å undersøke i hvor stor grad størrelsen på makrellen som er tilgjengelig og som fanges i de to økonomiske sonene, påvirker eksportprisen som oppnås. Dette har sammenheng med ulik

oppløsning i sekundærstatistikken vi har hatt tilgang til. Det vil derfor være interessant å gjennomføre en studie som undersøker nærmere hvordan fiskestørrelse påvirker eksportpris.

En annen dimensjon vi har savnet er prisstatistikk i førstehåndsmarkedet. Dette kunne gitt oss en dypere forståelse av hvordan konkurransekraftene på hjemmebane kan påvirke en nasjons potensielle prestasjon i det globale markedet. I en utvidelse av vår analyse vil dette være dimensjoner som vi ville ha prioritert å skaffe data for. Vi har dessuten hatt et fokus på eksportpris og ikke avkastning og lønnsomheten internt i makrellselskapene i nasjonene. Her ville det vært interessant å inkludere en analyse av antall fartøy og landanlegg for å kartlegge sammenhengen mellom lønnsomheten og effektiviteten i fiskeriene. Det kan også tenkes at det derfor ville vært nyttig å inkludere valutakurser og analysere hvorvidt de påvirker nasjonens oppnådde eksportpris.

Det er også viktig å påpeke at vi har analysert et fenomen fra vårt eget hjemland og sammenlignet det med et fenomen i et annet land. Dette kan ha bidratt til å fargelegge utgangspunktet vårt og gjort oss mindre objektive. Det ville derfor vært spennende med en lignende studie på to land i samme næring hvor forskerne ikke har en nærliggende relasjon til noen av nasjonene som undersøkes.

7. Referanser

- Agnarsson, S. & Arnason, R. (2003). *The role of the fishing industry in the Icelandic economy: A Historical Examination (W03:07)*. Hentet fra https://www.researchgate.net/publication/42764430_The_Role_of_the_Fishing_Industry_in_the_Icelandic_Economy_A_Historical_Examination
- Angell, E. & Farestveit, E. (2018, 17. februar). Oljenæringa meiner nordmenn tek feil: – Lenge til fisk er like viktig som olje. Hentet 15. september 2019 fra <https://www.nrk.no/hordaland/oljenaeringa-meiner-nordmenn-tek-feil--lenge-til-fisk-er-like-viktig-som-olje-1.13919914>
- Astthorsson, O. S., Valdimarsson, H., Gudmundsdottir, A. & Óskarsson, G. J. (2012). Climate-related variations in the occurrence and distribution of mackerel (*Scomber scombrus*) in Icelandic waters. *ICES Journal of Marine Science*, 69(7), s. 1289-1297. doi:10.1093/icesjms/fss084
- Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1), s. 99-120. 10.1177/014920639101700108
- Barney, J. (1995). Looking Inside for Competitive Advantage. *The Academy of Management Executive*, 9(4), s. 49-61.
- Bertheussen, B. A. & Dreyer, B. M. (2019). Is the Norwegian cod industry locked into a value-destructive volume logic? *Marine Policy*, 103, s. 113-120. 10.1016/j.marpol.2019.02.023
- Björgvinsson, D. B., Bertheussen, B. & Dreyer, B. (2014). *The Competitive Advantage of Nations: Has the Icelandic whitefish fillet industry created and sustained superior performance over the Norwegian industry?:* UiT Norges arktiske universitet.
- Björgvinsson, D. B., Bertheussen, B. A. & Dreyer, B. (2015). Differences in harvesting and marketing strategies between Iceland and Norway. *Økonomisk fiskeriforskning*, 25(1), s. 21-36.
- Blaikie, N. (2010). *Designing social research : the logic of anticipation* (2. utg.). Cambridge: Polity Press.
- Brinkmann, S. & Tanggaard, L. (2012). Intervjuet: Samtalen som forskningsmetode. I S. Brinkmann & L. Tanggaard (Red.), *Kvalitative metoder: Empiri og teoriutvikling*. Oslo: Gyldendal akademisk.
- Bryman, A. & Bell, E. (2015). *Business research methods* (4. utg.). Oxford: Oxford University Press.

- Busch, T. (2013). *Akademisk skriving for bachelor- og masterstudenter*. Bergen: Fagbokforlaget.
- Dagens Næringsliv. (2019, 4. september). Norsk sjømateksport stiger i verdi, *Dagens Næringsliv*. Hentet fra <https://www.dn.no/fiske/sjomat/norsk-sjomateksport-stiger-i-verdi/2-1-665716>
- Davies, H. & Ellis, P. (2000). Porter's Competitive Advantage Of Nations : Time For The Final Judgement? *Journal of Management Studies*, 37(8), s. 1189-1214. 10.1111/1467-6486.00221
- Deltakerloven. (1999). *Lov om retten til å delta i fiske og fangst* (LOV-1999-03-26-15). Hentet fra <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1999-03-26-15>
- Dreyer, B. M., Nøstvold, B. H., Heide, M., Midling, K. Ø. & Akse, L. (2006). *Fangstbasert akvakultur - status, barrierer og potensial* (Fiskeriforskning rapport 19/2006). Hentet fra https://nofima.brage.unit.no/nofima-xmlui/bitstream/handle/11250/2576778/Rapport%2b19-2006%2bFangstbasert%2bakvakultur.pdf?sequence=2&isAllowed=y&fbclid=IwAR0Xq7xUecwzOgphK2_Nbb-P3LbIWNHqoEYNKKNd0IqRQwnEPkuD7oSL0ss
- Fiskeridirektoratet. (2020). *Salgslagenes sider*. Hentet fra <https://www.fiskeridir.no/Yrkesfiske/Salgslagenes-sider>
- Fiskesalslagslova. (2013). *Lov om førstehandsomsetning av viltlevande marine ressurser* (LOV-2013-06-21-75). Hentet fra <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2013-06-21-75>
- FN-Sambandet. (2019, 15. januar). Bærekraftig utvikling. Hentet 15. mai 2020 fra <https://www.fn.no/Tema/Fattigdom/Baerekraftig-utvikling>
- FN-sambandet. (2020). Sammenlign verdens land. Hentet 15. mai 2020 fra [https://www.fn.no/Land/Sammenlign-land/\(country1\)/306/\(country2\)/252](https://www.fn.no/Land/Sammenlign-land/(country1)/306/(country2)/252)
- Furman, J. L., Porter, M. E. & Stern, S. (2002). The determinants of national innovative capacity. *Research Policy*, 31(6), s. 899-933. 10.1016/S0048-7333(01)00152-4
- Government of Iceland. (u.å.). History of fisheries. Hentet 3. mai 2020 fra <https://www.government.is/topics/business-and-industry/fisheries-in-iceland/history-of-fisheries/>
- Grant, R. M. (1991). Porter's 'competitive advantage of nations': An assessment. *Strategic Management Journal*, 12(7), s. 535-548. 10.1002/smj.4250120706
- Grant, R. M. (1996). Toward a knowledge-based theory of the firm. *Strategic Management Journal*, 17(S2), s. 109-122.
- Grønmo, S. (2016). *Samfunnsvitenskapelige metoder* (2. utg.). Bergen: Fagbokforlaget.

- Hallenstvedt, A. & Dørum, K. (2020). Norsk fiskerihistorie. I *Store norske leksikon*. Hentet 1. mai 2020 fra https://snl.no/Norsk_fiskerihistorie
- Havforskningsinstituttet. (2020, 15. januar). Tema: Makrell. Hentet 3. mai 2020 fra <https://www.hi.no/hi/temasider/arter/makrell>
- Hunt, S. & Morgan, R. (1995). The comparative advantage theory of competition. *Journal of Marketing*, 59(2), s. 1-15.
- ICES. (2020a). Our history. Hentet 6. april 2020 fra <https://www.ices.dk/explore-us/who-we-are/Pages/Our-history.aspx>
- ICES. (2020b). What we do - Science. Hentet 6. april 2020 fra <https://www.ices.dk/explore-us/what-we-do/Pages/science.aspx>
- Jakobsen, A. (2019, 19. september). Dette er ICES. Hentet 6. april 2020 fra <https://www.hi.no/hi/nyheter/2018/september/dette-er-ices#>
- Johansen, A. D. & Budalen, A. (2017, 5. januar). - I 2035 kan "fisken" være mer verdt enn oljen. Hentet 15. september 2019 fra <https://www.nrk.no/nordland/-i-2035-kan-fisken-vaere-mer-verdt-enn-oljen-1.13305810>
- Knútsson, Ö., Klemensson, Ó. & Gestsson, H. (2008). *Structural changes in the Icelandic fisheries sector - a value chain analysis*. Foredrag holdt ved International Institute of Fisheries Economics & Trade, IIFET:2008 Vietnam. Hentet fra https://ir.library.oregonstate.edu/concern/conference_proceedings_or_journals/cf95jc37k
- Knútsson, Ö., Kristófersson, D. M. & Gestsson, H. (2016). The effects of fisheries management on the Icelandic demersal fish value chain. *Marine Policy*, 63, s. 172-179. <https://doi.org/10.1016/j.marpol.2015.03.015>
- Lavie, D. (2006). The Competitive Advantage of Interconnected Firms: An Extension of the Resource-Based View. *The Academy of Management Review*, 31(3), s. 638-658. 10.5465/AMR.2006.21318922
- Lee, B., Collier, P. M. & Cullen, J. (2007). Reflections on the use of case studies in the accounting, management and organizational disciplines. *Qualitative Research in Organizations and Management: An International Journal*, 2(3), 169-178. 10.1108/17465640710835337
- Luo, Y., Sun, J. & Wang, S. L. (2011). Comparative strategic management: An emergent field in international management. *Journal of International Management*, 17(3), s. 190-200. 10.1016/j.intman.2011.05.002

- MSC. (2017a). Hva er MSC? Hentet 7. april 2020 fra <https://www.msc.org/no/om-msc/hva-er-msc>
- MSC. (2017b). Our History. Hentet 1. mai 2020 fra <https://www.msc.org/about-the-msc/our-history>
- MSC. (2019, 11. september). Suspendingen av makrellsertifikatene opprettholdes. Hentet 14. mai 2020 fra <https://www.msc.org/no/presse/pressemeldinger/suspendingen-av-makrellsertifikatene-oppretholdes>
- MSC. (2020). The MSC Fisheries Standard. Hentet 7. april 2020 fra <https://www.msc.org/standards-and-certification/fisheries-standard>
- Norges Sildesalgslag. (2010). Historisk mye og stor makrell i Nord-Norge. Hentet 2. mai 2020 fra <https://www.sildelaget.no/no/media/nyhetsarkiv/arkiv/2010/august/historisk-mye-og-stor-makrell-i-nord-norge/>
- Norges Sjømatråd. (2015). History. Hentet 18. mai 2020 fra <https://mackerel.fromnorway.com/norway/history/>
- Norges Sjømatråd. (2020). Nøkkeltall. Hentet 18. mai 2020 fra <https://nokkeltall.seafood.no/>
- NOU 2002:13. (2002). *Eierskap til fiskefartøy*. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/nou-2002-13/id380912/?q=island&ch=3#kap8-3-2>
- Nøttestad, L. (2020). *Økonomiske soner, og utbredelses- og gyteområder for nordøstatlantisk makrell*. Hentet fra <https://www.hi.no/hi/temasider/arter/makrell>
- Nøttestad, L. & Utne, K. R. (2016). Makrellens vandringer – historisk ekspansjon i Norskehavet de siste 10 år. *Naturen*, 140(06), s. 269-276. 10.18261/issn.1504-3118-2016-06-05
- Porter, M. E. (1979). How Competitive Forces Shape Strategy. *Harvard Business Review*, 57(2), s. 137-145.
- Porter, M. E. (1980). *Competitive strategy : techniques for analyzing industries and competitors*. New York: Free Press.
- Porter, M. E. (1990). The Competitive Advantage of Nations. *Harvard Business Review*, 68(2), s. 73-93.
- Porter, M. E. (1998). *The competitive advantage of nations : with a new introduction*. Basingstoke: Macmillan Business.
- Porter, M. E. (2008). The Five Competitive Forces That Shape Strategy. *Harvard Business Review*, 86(1), s. 78-93.

- Regjeringen.no. (2018, 29. november). Enighet om makrellavtale for 2019. Hentet 18. mai 2020 fra <https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/enighet-om-makrellavtale-for-2019/id2620795/>
- Regjeringen.no. (2020, 29. april). Kutter i oljeproduksjonen fra norsk sokkel. Hentet 21. mai 2020 fra <https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/kutter-i-oljeproduksjonen-fra-norsk-sokkel/id2700542/>
- Ruffin, R. (2002). David Ricardo's Discovery of Comparative Advantage. *History of Political Economy*, 34(4), s. 727-748. 10.1215/00182702-34-4-727
- Rumelt, R. P. (1991). How much does industry matter? *Strategic Management Journal*, 12(3), s. 167-185. 10.1002/smj.4250120302
- Schmalensee, R. (1985). Do Markets Differ Much? *The American Economic Review*, 75(3), s. 341-351.
- Smit, A. J. (2010). The competitive advantage of nations : is Porter's Diamond Framework a new theory that explains the international competitiveness of countries? , 14(1), s. 105-130.
- Statistics Iceland. (2020a). *Exported marine products by product categories and species 1999-2019*. Hentet fra https://px.hagstofa.is/pxen/pxweb/en/Atvinnuvegir/Atvinnuvegir_sjavarutvegur_utf/SJA04901.px
- Statistics Iceland. (2020b). *Number of employed persons, jobs and hours worked by economic activity 2008-2019* [Datasett]. Hentet fra https://px.hagstofa.is/pxen/pxweb/en/Efnahagur/Efnahagur_vinumagnogframleidni_vinumagn/THJ11002.px/table/tableViewLayout1/?rxid=24de4139-4658-43f4-b46a-c239b2fcdbca
- Statistics Iceland. (2020c). *The value of exports and imports by month 2010-2020* [Datasett]. Hentet fra https://px.hagstofa.is/pxen/pxweb/en/Efnahagur/Efnahagur_utanrikisverslun_1_vor_uvidskipti_01_voruskipti/UTA06004.px/?rxid=3769434a-7d39-4012-b5e8-ad7e1cbb9fc8
- Statistisk sentralbyrå. (2016). Konjunkturutviklingen i Norge. *Økonomisk analyser*, 2/2016. Hentet fra <https://www.ssb.no/nasjonaltregnskap-og-konjunkturer/artikler-og-publikasjoner/konjunkturutviklingen-i-norge-2016-2>
- Statistisk sentralbyrå. (2019). Fakta om olje og energi. Hentet 21. mai 2020 fra <https://www.ssb.no/energi-og-industri/faktaside/olje-og-energi>

- Statistisk sentralbyrå. (2020a). 08819: Utenrikshandel med varer (1 000 kr), etter import/eksport, varegruppe, statistikkvariabel og år [Datasett]. Hentet fra <https://www.ssb.no/statbank/table/08819/>
- Statistisk sentralbyrå. (2020b). 09174: Lønn, sysselsetting og produktivitet, etter næring 1970 - 2019 [Datasett]. Hentet fra <https://www.ssb.no/statbank/table/09174>
- Teece, D. J., Pisano, G. & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 18(7), s. 509-533. 10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7<509::AID-SMJ882>3.0.CO2-Z
- Totland, O. A. (2020). Makrellkonflikten og strategisk klimafornekting. *Internasjonal Politikk*, 78(2), s. 142-166. 10.23865/intpol.v78.1453
- Van Den Bosch, F. A. J. & Van Prooijen, A. A. (1992). The competitive advantage of European nations: The impact of national culture — a missing element in porter's analysis? *European Management Journal*, 10(2), s. 173-177. 10.1016/0263-2373(92)90066-D
- Veal, L. (2015, 15. oktober). Iceland: Fish fight spawned over Ukraine sanctions. Hentet 20. mai 2020 fra <https://www.aljazeera.com/indepth/features/2015/10/iceland-fish-fight-spawned-ukraine-sanctions-151007115626775.html>
- Williamson, O. E. (1991). Strategizing, economizing, and economic organization. *Strategic Management Journal*, 12(S2), s. 75-94. 10.1002/smj.4250121007

8. Vedlegg

Vedlegg 1



NSD sin vurdering

Prosjekttittel

Årsaker til prestasjonsforskjeller mellom nasjoner i pelagisk fiske: En komparativ casestudie av makrellfisket i Norge og på Island.

Referansenummer

635998

Registrert

12.02.2020 av Susann Evenseth - sev008@post.uit.no

Behandlingsansvarlig institusjon

UIT – Norges Arktiske Universitet / Fakultet for biovitenskap, fiskeri og økonomi / Handelshøgskolen

Prosjektansvarlig (vitenskapelig ansatt/veileder eller stipendiat)

Bernt Arne Bertheussen, bernt.bertheussen@uit.no, tlf: 77623154

Type prosjekt

Studentprosjekt, masterstudium

Kontaktinformasjon, student

Susann Evenseth, sev008@post.uit.no; Sofie Dreyer, sdr005@post.uit.no

Prosjektperiode

17.02.2020 - 29.05.2020

Status

03.04.2020 - Vurdert

Vurdering (1)

03.04.2020 - Vurdert

Det er vår vurdering at behandlingen av personopplysninger i prosjektet vil være i samsvar med personvernlovgivningen så fremt den gjennomføres i tråd med det som er dokumentert i meldeskjemaet den 03.04.2020 med vedlegg, samt i meldingsdialogen mellom innmelder og NSD. Behandlingen kan starte.

MELD VESENTLIGE ENDRINGER

Dersom det skjer vesentlige endringer i behandlingen av personopplysninger, kan det være nødvendig å melde dette til NSD ved å oppdatere meldeskjemaet. Før du melder inn en endring, oppfordrer vi deg til å lese om hvilke type endringer det er nødvendig å melde: https://nsd.no/personvernombud/meld_prosjekt/meld_endringer.html

Du må vente på svar fra NSD før endringen gjennomføres.

TYPE OPPLYSNINGER OG VARIGHET

Prosjektet vil behandle alminnelige kategorier av personopplysninger frem til 29.05.2020.

LOVLIG GRUNNLAG

Prosjektet vil innhente samtykke fra de registrerte til behandlingen av personopplysninger. Vår vurdering er at prosjektet legger opp til et samtykke i samsvar med kravene i art. 4 og 7, ved at det er en frivillig, spesifikk, informert og utvetydig bekreftelse som kan dokumenteres, og som den registrerte kan trekke tilbake. Lovlig grunnlag for behandlingen vil dermed være den registrertes samtykke, jf. personvernforordningen art. 6 nr. 1 bokstav a.

PERSONVERNPRINSIPPER

NSD vurderer at den planlagte behandlingen av personopplysninger vil følge prinsippene i personvernforordningen om:

- lovlighet, rettferdighet og åpenhet (art. 5.1 a), ved at de registrerte får tilfredsstillende informasjon om og samtykker til behandlingen
- formålsbegrensning (art. 5.1 b), ved at personopplysninger samles inn for spesifikke, uttrykkelig angitte og berettigede formål, og ikke videre behandles til nye uforenlige formål
- dataminimering (art. 5.1 c), ved at det kun behandles opplysninger som er adekvate, relevante og nødvendige for formålet med prosjektet
- lagringsbegrensning (art. 5.1 e), ved at personopplysningene ikke lagres lengre enn nødvendig for å oppfylle formålet

DE REGISTRERTES RETTIGHETER

Så lenge de registrerte kan identifiseres i datamaterialet vil de ha følgende rettigheter: åpenhet (art. 12), informasjon (art. 13), innsyn (art. 15), retting (art. 16), sletting (art. 17), begrensning (art. 18), underretning (art. 19), dataportabilitet (art. 20).

NSD vurderer at informasjonen som de registrerte vil motta oppfyller lovens krav til form og innhold, jf. art. 12.1 og art. 13.

Vi minner om at hvis en registrert tar kontakt om sine rettigheter, har behandlingsansvarlig institusjon plikt til å svare innen en måned.

FØLG DIN INSTITUSJONS RETNINGSLINJER

NSD legger til grunn at behandlingen oppfyller kravene i personvernforordningen om riktighet (art.

5.1 d), integritet og konfidensialitet (art. 5.1. f) og sikkerhet (art. 32).

For å forsikre dere om at kravene oppfylles, må dere følge interne retningslinjer og eventuelt rådføre dere med behandlingsansvarlig institusjon.

OPPFØLGING AV PROSJEKTET

NSD vil følge opp ved planlagt avslutning for å avklare om behandlingen av personopplysningene er avsluttet.

Lykke til med prosjektet!

Kontaktperson hos NSD: Karin Lillevold

Tlf. Personverntjenester: 55 58 21 17 (tast 1)

Vedlegg 2

Samtykkeskjema

Det er en forespørsel til deg om å delta i et forskningsprosjekt i forbindelse med vår masteroppgave. I dette skrevet gir vi deg informasjon om målene for prosjektet og hva deltakelse vil innebære for deg.

Tema

Årsaker til prestasjonsforskjeller mellom nasjoner i pelagisk fiske: En komparativ casestudie av makrellfisket i Norge og på Island.

Bakgrunn og formål

Denne oppgaven er vår avsluttende del av masterstudiet i økonomi og administrasjon ved UiT – Norges arktiske universitet (ved Handelshøgskolen i Tromsø). I forbindelse med oppgaven ønsker vi å sammenligne eksportprestasjoner av makrell i Norge og på Island. Tentativ problemstilling med avgrensede forskningsspørsmål er:

Hvordan kan eksterne og interne forhold bidra til å forklare hvorfor Norge og Island presterer ulikt på samme makrellbestand?

1. *Hvilken nasjon oppnår høyest eksportverdi på makrellen de fisker?*
2. *Hvilke forhold kan bidra til å forklare prestasjonsforskjellen?*

I forbindelse med datainnsamling ønsker vi å foreta intervjuer av makrellaktører eller sentrale personer i næringene på Island og i Norge, for å få kunnskap om bakenforliggende årsaker til prestasjonsforskjellen. Hensikten er å kartlegge kunnskap, erfaring og oppfatning om makrellnæringen.

Anonymisering

Under intervjuet kommer vi til å spørre deg om navn, selskap du jobber for og din stilling i selskapet. Disse opplysningene vil ikke komme frem i oppgaven dersom du ikke samtykker til dette, og utsagnene vil dermed ikke kunne spores tilbake til deg av potensielle lesere. All informasjon vi får om deg, som på noen måte vil gjøre det mulig å identifisere deg, vil ikke brukes i oppgaven dersom du ikke ønsker dette.

Frivillig deltakelse

Deltagelse i dette prosjektet, i form av intervju, er helt frivillig. Du kan når som helst – før, under eller etter intervjuet – trekke hele eller deler av ditt bidrag til prosjektet uten å oppgi noen grunn. Alle dine personopplysninger vil da bli slettet. Det vil ikke ha noen negative

konsekvenser for deg hvis du ikke vil delta eller senere velger å trekke deg. Dersom du har spørsmål til studien, ønsker å benytte deg av dine rettigheter eller ønsker å trekke hele/deler av ditt samtykke, bes du ta kontakt med kontaktpersonen/-personene du har fått oppgitt.

Dine rettigheter

Så lenge du kan identifiseres i datamaterialet, har du rett til:

- innsyn i hvilke personopplysninger som er registrert om deg, og å få utlevert en kopi av opplysningene,
- å få rettet personopplysninger om deg,
- å få slettet personopplysninger om deg, og
- å sende klage til Datatilsynet om behandlingen av dine personopplysninger.

Det informeres om at intervjuet vil tas opp på lydopptaker for å sikre riktig informasjon, og at opptaket er konfidensielt. Det vil kun være intervjuerne og veileder som har tilgang til lydopptak og personlige opplysninger. Når prosjektet er ferdig ved utgangen av mai 2020, vil lydopptakene og all tilhørende data slettes. Du vil få tilsendt transkriberingen av intervjuet slik at du har mulighet til å eventuelt endre/trekke tilbake deler/hele intervjuet. Du skal også godkjenne det ferdig transkriberte intervjuet.

Vi behandler opplysninger om deg basert på hvilken grad av anonymisering du ønsker i ditt samtykke. På oppdrag fra Handelshøgskolen ved UIT har NSD – Norsk senter for forskningsdata AS, vurdert at behandlingen av personopplysninger i dette prosjektet er i samsvar med personvernregelverket.

Kontaktinformasjon

Ansvarlig for forskningsprosjektet er Handelshøgskolen ved UIT. Hvis du har spørsmål til studien, eller ønsker å benytte deg av dine rettigheter, ta kontakt med:

Handelshøgskolen ved UIT

v/ Bernt Arne Bertheussen

Veileder/prosjektansvarlig.

E-post: bernt.bertheussen@uit.no

Sofie Dreyer

Mastergradsstudent v/UiT

E-post: sdr005@post.uit.no

Joakim Bakkevold

Personvernombud v/UiT

E-post: personvernombud@uit.no

Susann Evenseth

Mastergradsstudent v/ UiT

E-post: sev008@post.uit.no

Hvis du har spørsmål knyttet til NSD sin vurdering av prosjektet, kan du ta kontakt med:

NSD – Norsk senter for forskningsdata AS på epost (personverntjenester@nsd.no) eller på telefon: 55 58 21 17.

Med vennlig hilsen

Bernt Arne Bertheussen

(Veileder)

Susann Evenseth

(Student)

Sofie Dreyer

(Student)

Samtykkeerklæring

Jeg bekrefter at jeg har lest og forstått prosjektbeskrivelsen, og har i tillegg fått informasjon om prosjektet muntlig. Jeg forstår at intervjuet er frivillig og kan anonymiseres om ønskelig, og jeg kan på hvilket som helst tidspunkt velge å trekke mitt bidrag til dette forsknings-prosjektet. Jeg er innforstått med at intervjuet tas opp på lydopptak, og at jeg skal godkjenne den ferdige transkriberingen av intervjuet. Jeg bekrefter at jeg vet hvem jeg skal henvende meg til dersom jeg har spørsmål eller ønsker å trekke meg fra prosjektet.

Hak av boksen/boksene som du samtykker til at vi kan oppgi i masteroppgaven.

Jeg samtykker til ...

- ... å delta på intervju
- ... at dere kan oppgi navnet mitt
- ... at dere kan oppgi hvilken stilling jeg har
- ... at dere kan oppgi hvilket selskap jeg jobber for
- ... Jeg ønsker full anonymisering av navn, stilling og arbeidsplass
- ... Jeg samtykker til at mine opplysninger behandles frem til prosjektet er avsluttet

Herved samtykker jeg til å delta i dette intervjuet og forskningsprosjektet.

Navn (BLOKKBOKSTAVER):

Sted/Dato

Signatur

Vedlegg 3

Intervjuguide

Innledende

Fortelle litt om seg selv og sin rolle i makrellnæringen i sin nasjon

Omgivelsesmessige forskjeller

Kvotereguleringer

- Utviklingen av de nasjonale kvotereguleringene de siste ti årene
- Utviklingen av de internasjonale kvotereguleringene de siste ti årene
- Hvordan de nasjonale og internasjonale reguleringene fungerer i dag
- Slik kvotereguleringene fungerer i dag – støtter det en volum- eller kvalitetslogikk?
- Kvotereguleringene for makrell sammenlignet med andre arter
- Det mest problematiske med dagens reguleringssystem for makrell

Landingsmønster

- Sesongprofilens påvirkning på makrellprisen
- Den optimale perioden for makrellfangst for å få best mulig eksportpris
- Krav til landingssted
- Fartøyenes kvoteportefølje påvirkning på tidspunkt for landing
- Grunnen til at det fiskes makrell
- Beskrivelse av verdikjeden for makrellnæringen i nasjonen
- Vertikal integrert verdikjede sin påvirkning på makrellens eksportpris

Ressursbaserte forskjeller

Erfaring

- Nasjonens makrellhistorie
- Nasjonens erfaring med makrellfiske
- Viktigheten av makrell sammenlignet med andre arter nasjonen fisker
- Ønsket om å satse på og invester i pelagisk fiske
- Om kunnskapen rundt fiske av andre arter, kan overføres til makrellfiske

Internasjonale markeder

- De største konkurrentene til nasjonens sjømat generelt
- De største konkurrentene til nasjonens makrell

- Det mest lukrative markedet til makrell, hvilken grad nasjonen leverer til dette markedet og hva som skal til for å levere mer til dette markedet
- Etterspørselen etter nasjonens sjømat generelt
- Etterspørselen etter nasjonens makrell
- Vanskelighetsgraden å selge nasjonens makrell på det internasjonale sammenlignet med andre arter

Bærekraftig fiske

- Definisjonen av bærekraftig fiske
- Hvor bærekraftig makrell er sammenlignet med andre arter
- Sløsing av makrellen
- Bærekraftbegrepets rolle i de ulike leddene i verdikjeden for makrellnæringen
- Viktigheten av bærekraftbegrepet for importørene av nasjonens makrell

Generelt/oppsummering

- Valutakurs sin påvirkning på eksportprisen til makrell
- De viktigste påvirkningene på eksportprisen til makrell
- Utviklingen av makrellnæringen de siste ti årene
- Fremtiden for nasjonens makrellnæring

