



På oppdrag for Nærings- og fiskeridepartementet

Integrasjon i hvitfisksektoren – utviklingstrekk, drivere og effekter

oslo**economics**

Tittel: Integrasjon i hvitfisksektoren – utviklingstrekk, drivere og effekter

Utarbeidet av: Oslo Economics

Oppdragsgiver: Nærings- og fiskeridepartementet

Publisert: September 2025

Rapportnummer: 2025-53

Kontaktperson: Ragnhild Haugli Bråten / Partner

E-post: rbr@osloeconomics.no

Tel: +47 997 14 482

Foto/illustrasjon forside: iStockphoto

Innhold

Sammendrag	4
1. Innledning	10
1.1 Bakgrunn	10
1.2 Mandat for vårt arbeid	10
1.3 Rapportstruktur	11
2. Metode	12
2.1 Informasjonsgrunnlag for rapporten	12
2.2 Metode for analyse av vertikal og horisontal integrasjon	12
3. Nærmere om hvitfisknæringen og verdikjeden	15
3.1 Norsk sjømatnæring og reguleringen av fangstleddet for hvitfisk	15
3.2 Omsetningsformer i førstehåndsmarkedet	18
3.3 Flåtens struktur og fordeling av fangstverdi	19
3.4 Om integrasjon i hvitfisknæringen på Island	21
4. Integrasjon mellom hvitfiskflåten og andre deler av sjømatnæringen	23
4.1 Innledning	23
4.2 Integrasjon mellom hvitfiskflåten og slakt- og bearbeidingsindustri	24
4.3 Integrasjon mellom hvitfiskflåten og konvensjonell industri	27
4.4 Integrasjon mellom hvitfiskflåten og salgsselskap	30
4.5 Integrasjon mellom hvitfiskflåten og oppdrett	31
4.6 Oppsummering	34
5. Empirisk analyse av lønnsomhet mellom integrerte og ikke-integrerte selskaper	36
5.1 Sammenheng mellom integrasjon og lønnsomhet	36
6. Drivere og hindre bak integrasjon i hvitfisksektoren	38
6.1 Vertikal integrasjon i hvitfisksektoren	38
6.2 Integrasjon med landindustri	38
6.3 Integrasjon med salgsselskap	40
6.4 Integrasjon med havbruksnæring	41
7. Vurdering av om havbruksnæring finansierer hvitfiskindustri	42
8. Integrasjonens påvirkning på konkurranseforholdene i hvitfisksektoren	43
8.1 Virkninger av vertikal integrasjon	43
8.2 Vertikal integrasjon og verdiskaping	44
8.3 Analytisk utgangspunkt	44
8.4 Omsetningsform og vertikal integrasjon	47
8.5 Pliktsystemet kan ha utilsiktede konsekvenser	52
8.6 Oppsummering	55
Vedlegg 1 – Regresjoner for lønnsomhet	58

Sammendrag

Denne rapporten gir oppdatert kunnskap om graden av integrasjon i verdikjeden for hvitfisk (i hovedsak torsk, sei og hyse). Vi finner at mellom 2008 og 2023 økte omfanget av vertikal integrasjon mellom flåten på den ene siden og salgsselskap, bearbeidingsbedrifter og oppdrettsselskap på den andre siden. Andelen av fangstverdien kontrollert av vertikalt integrerte selskaper økte særlig grunnet integrasjon av trålere over 28 meter. Vi finner imidlertid også høyere grad av vertikal integrasjon i de mellomstore flåtegruppene.

Det er ulike drivere for vertikal integrasjon mellom hvitfiskflåten og andre deler av sjømatnæringen. Det er antagelig bedriftsøkonomiske gevinster ved integrasjon mellom flåte og salgsselskap. Integrasjon mellom hvitfiskflåten og oppdrettsnæringen drives på den annen side antagelig av sektorspesifikk investeringskompetanse hos kapitaleiere. For integrasjon mellom flåten og bearbeidingsindustrien avhenger mulige gevinster blant annet av om fartøyet leverer fryst eller ferskt råstoff. For industri som bearbeider ferskt råstoff kan det være bedriftsøkonomisk rasjonelt å være integrert med flåten.

Integrasjon mellom fartøy som leverer frossent råstoff og bearbeidingsindustri har ingen åpenbare bedriftsøkonomiske gevinster. Frossent råstoff kan både lagres og transporteres, og derfor vil prisene idet vesentlige bestemmes av verdensmarkedet. Både integrerte og ikke-integrerte selskaper står derfor ovenfor samme råvarekostnad. Allokeringen av råstoffet påvirkes ikke av om bearbeidingselskapene er integrert, og det neppe noen sammenheng mellom vertikal integrasjon og bearbeiding i Norge. Det er først og fremst regulatoriske årsaker bak integrasjonen, blant annet aktivitetsplikten. Isolert sett kan aktivitetsplikten svekke verdiskapningen i hvitfisksektoren gjennom å bidra til å opprettholde industri som er bedriftsøkonomisk ulønnsom, samt å vri konkurransen om ferskt råstoff i favør av aktører som skaper mindre verdier av det ferske råstoffet.

Om rapporten

Denne rapporten er utarbeidet av Oslo Economics, i samarbeid med Trond Bjørndal, på oppdrag fra Nærings- og fiskeridepartementet. I prosjektet har vi kartlagt integrasjon i verdikjeden for hvitfisk, samt integrasjon mellom hvitfiskflåten og havbruksnæringen. Basert på fangstdata fra Fiskeridirektoratet, eierskapsdata fra aksjonærregisteret og selskapsinformasjon fra Brønnøysundregisteret, har vi kartlagt utviklingen i felles eierskap mellom flåteleddet og øvrig sjømatindustri fra 2008 til 2023. Vi har også analysert sammenhenger mellom vertikal integrasjon og konkurranse om hvitfiskråstoffet, herunder sammenhenger mellom vertikal integrasjon og omsetningsformer (auksjon, kontraktsalg og egenovertakelse).

Metodisk har vi identifisert integrasjon ved å koble fangstdata fra Fiskeridirektoratet (2008, 2013, 2018, 2023) med informasjon om eierskapskjeder og foretakenes hovedaktivitet. Vi identifiserte først reelle eiere i flåten (minst 30 prosent eierskap) og kartla deretter konsernstrukturene oppover i flere ledd, før vi matchet disse mot virksomheter i landindustri, salgsselskaper og havbruk. Slik kunne vi måle både vertikal og horisontal integrasjon på tvers av tidsperioder.

Betydelig økning i integrasjon mellom fangstleddet og øvrige sjømatvirksomheter

En stadig økende andel av fangstverdien innenfor hvitfisk landes av fartøy som har felles eierskap med selskap innen hvitfiskindustri, salgsselskap og/eller havbruk. Hovedfunnene oppsummeres i Figur 1-1. Økningen skyldes både av at de integrerte selskapene ble større (for eksempel ved at de integrerte selskapene skaffet seg flere kvoter) – og at ikke-integrerte rederier har kjøpt seg opp i, eller etablerer seg i, annen sjømatvirksomhet. Selv om den generelle trenden går i retning av mer integrasjon, ser vi også eksempler på oppsplitting av vertikalt integrerte aktører – altså at rederier med kvoter selger seg ut av annen sjømatbasert virksomhet.

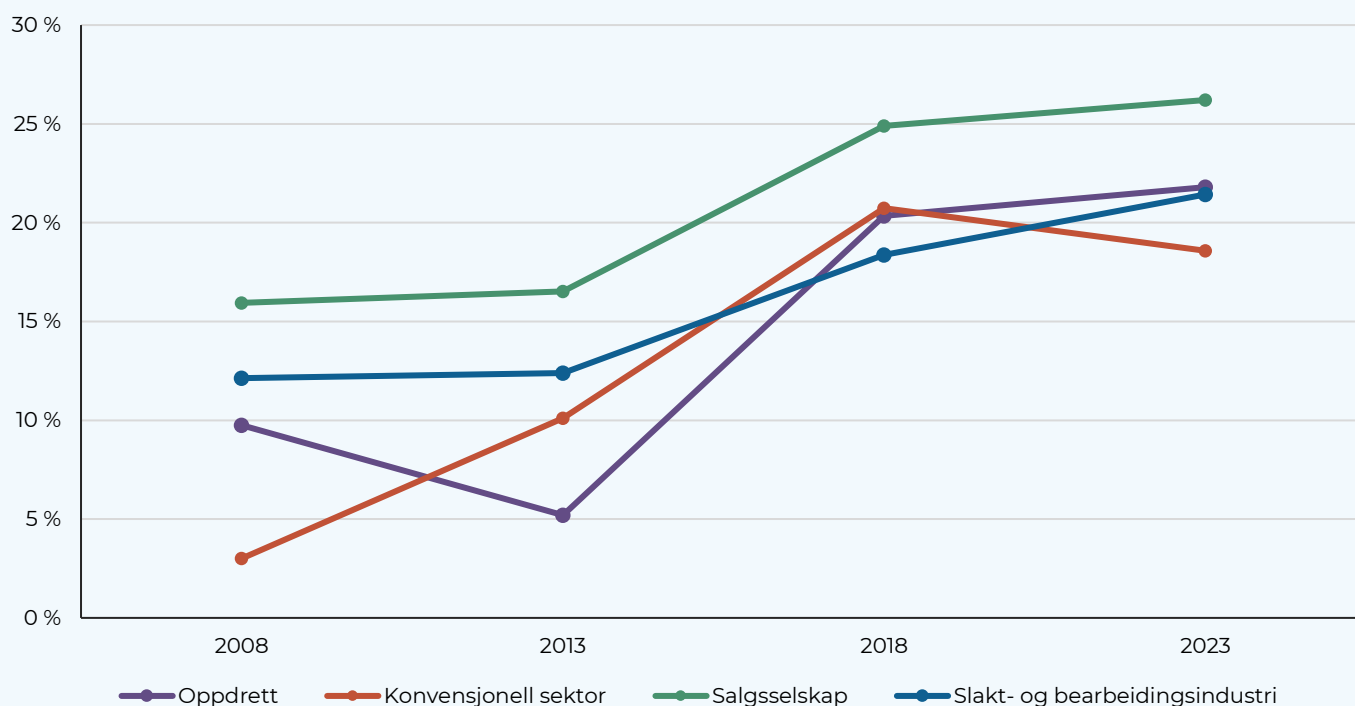
Det er i hovedsak to typer industri som bearbeider hvitfisk. Kategoriseringen av bedrifter er basert på hva de selv har registrert som deres hovedvirksomhet. Den første er filetproduksjon og produksjon av prosessert mat, slik som fiskekaker. Disse omtaler vi som industribedrifter som driver «slakting/bearbeiding». Den andre gruppen industribedrifter driver produksjon av klippfisk, saltfisk og tørrfisk. Disse omtaler vi som «konvensjonell industri».

I 2008 var omtrent elleve prosent av fangstverdien landet av flåte som var integrert med virksomheter innenfor slakting/bearbeiding. I 2023 var andelen økt til 21 prosent. Tre av de største enkeltaktørene på fangstleddet er Havfisk (Lerøy), Nergård Havfiske og Prestfjord Havfiske (Holmøy). Til sammen stod disse aktørene for om lag 18 prosent av den totale fangstverdien for hvitfisk i 2023. Selskapenes eierskapsstrukturer og investeringsbeslutninger gir dermed store utslag i andelen av fangstverdien for integrerte aktører. I 2008 var kun tre prosent av fangstverdien landet av flåte som var integrert med konvensjonell sektor. I 2023 var denne andelen vokst til 19 prosent.

Salgsselskap er virksomheter som selger eget og andres råstoff i annenhåndsmarkedet. Andelen av fangstverdien som landes av fartøy som er integrert med salgsselskap, har økt over tid. I 2008 ble kun 16 prosent av fangstverdien landet av fartøy integrert med salgsselskap. I 2023 ble 26 prosent av fangstverdien i hvitfisksektoren landet av den delen av flåten som er integrert med salgsselskap.

Vi ser også en vesentlig økning i andelen av fangstverdien som landes av fartøy som inngår i konsern med eierskap i oppdrett. Denne har økt fra 10 prosent i 2008 til 22 prosent i 2023. Andelen av fangstverdien som er (horisontalt) integrert med oppdrett er altså på samme nivå som andelen som er (vertikalt) integrert med slakting/bearbeiding. En større andel av fangstverdien landes dermed av fartøy som inngår i konsern som også

Figur 1-1 Andel fangstverdi innenfor hvitfisk med integrasjon til andre sjømatvirksomheter



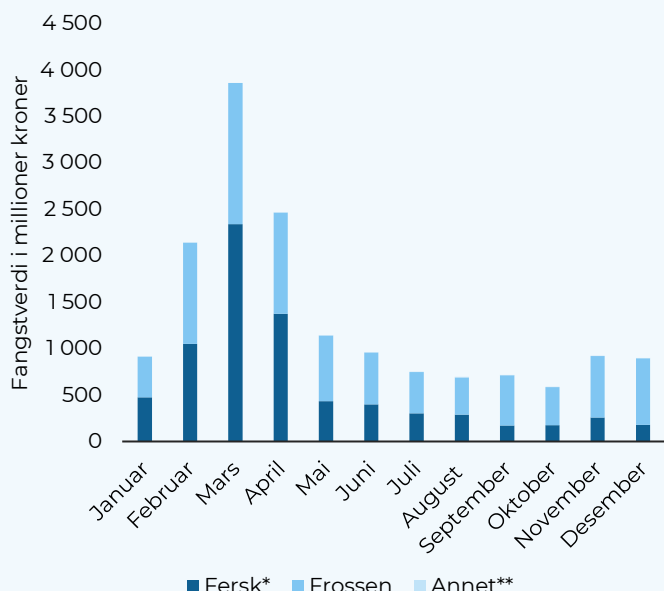
Kilde: Fangstdata fra Fiskeridirektoratet for 2008, 2013, 2018 og 2023, data fra Enhetsregisteret om virksomheters næringskoder fra 2008, 2013, 2018 og 2023, og data fra aksjonærregisteret for 2008, 2013, 2018 og 2023. Kategoriene korresponderer med følgende næringskoder: Slakting/bearbeiding: 10.209 Slakting, bearbeiding og konservering av fisk og fiskevarer ellers; Konvensjonell: 10.201 Produksjon av saltfisk, tørrfisk og klippfisk; Salgsselskap: 46.381 Engroshandel med fisk, skalldyr og bløtdyr; Oppdrett: 03.211 Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur. Andel av fangstverdi er beregnet som fartøyets andel av samlet fangstverdi innenfor artsgruppen «Torsk og torskertet fisk» i fangstdata fra Fiskeridirektoratet. Et fartøy kategoriseres som integrert med en næring dersom det inngår i en eierskapsstruktur med et selskap som har den relevante næringen som sin hovedaktivitet.

Egenskaper ved markedet for ferskt og frossent råstoff gjør ulike omsetningsformer egnet

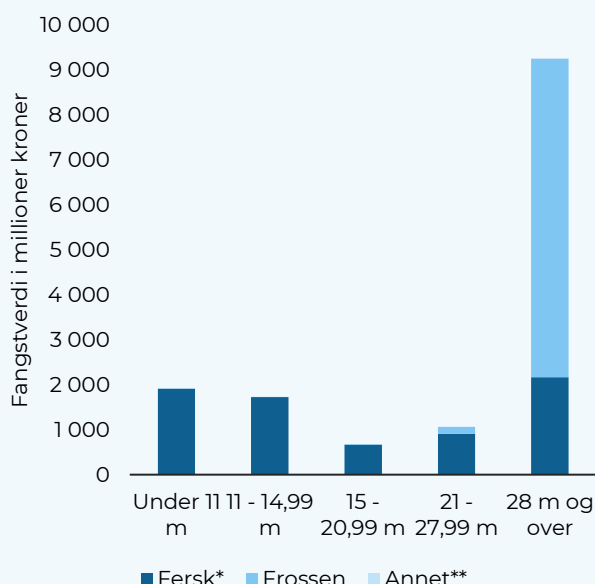
Ferskt fisk leveres primært av små fartøy. Det ferske råstoffet har kort holdbarhet, og det kan forringes dersom det ikke bearbeides innen kort tid. Fartøyene har dermed ganske kort praktisk og økonomisk radius for leveranser. Siden ferskt råstoff må bearbeides eller videreselges raskt, har mulige kjøperes produksjonskapasitet også betydning for etterspørselen. En kjøper som nettopp har kjøpt et stort parti ferskt råstoff må kanskje vente med å kjøpe mer dersom produksjonskapasiteten er utnyttet. Alle disse nevnte faktorene begrenser antallet mulige kjøpere. Dette preger markedet for ferskt råstoff, som typisk er mer lokalt. Ferskt råstoff er også rimeligere enn frossent råstoff. Det lokale markedet med færre kjøpere gjør at ferskt råstoff er mindre egnet for auksjoner. Eksport av ubearbeidet fersk fisk avhenger av at selger enten kjenner en kjøper i utlandet eller raskt finner en. Dette bidrar til å gjøre ferskt råstoff mer egnet for salg gjennom avtaler mellom kjøper og selger (kontraktssalg).

Frossen fisk leveres av trålere som fryser fisken om bord. Fartøyene er store og havgående, og hver last er dermed stor. Dette reduserer transaksjonskostnadene per kilo knyttet til omsetningsform og transport. For frossen fisk er holdbarheten lang, noe som gjør at man ikke er avhengig av umiddelbar produksjonskapasitet hos kjøper. Det er også mulig å transportere fisken over store avstander. Dette øker antallet mulige kjøpere. Markedet for frossen fisk er derfor mye større enn for fersk fisk. Forholdene ligger til rette for auksjoner, ettersom det både er et høyt antall potensielle kjøpere og tid til å gjennomføre auksjonen. Som det fremgår av figurene under består de største volumene hvitfisk som landes i Norge av frossent råstoff. Det er også slik at det stort sett er båter over 28 m som leverer frossent råstoff, og disse er oftest integrert. I våre vurderinger av markedet har vi derfor vektlagt egenskapene ved markedet for frossent råstoff i størst grad.

Figur 1-2: Konserveringsmåte for landet fangst i 2023



Figur 1-3: Konserveringsmåte for landet fangst for ulike fartøylengder i 2023



Kilde: Fangstdata fra Fiskeridirektoratet for 2023. Merknad: * Inneholder både Fersk/ukonservert fisk og iset fisk **Annet inkluderer variablene Hermetiser, Rfw, Rfw og syre, Rsw, Rsw og is, Saltet og tørket, Tørket og Uspesifisert.

driver med oppdrett, enn andelen som landes av fartøy som inngår i konsern med virksomheter i konvensjonell sektor. Dette til tross for at oppdrettsnæringen ikke er del av samme verdikjede som fangstleddet, slik konvensjonell industri er.

Økningen i integrasjonen drives av de store trålerederiene

Figur 1-4 viser andelen av fangstverdien som er integrert med de ulike næringene innenfor hver flåtegruppe. Det er flåtegruppen med lengde 28 m. og over som i størst grad var integrert i 2008. Det er også i denne gruppen i omfanget av integrasjonen har økt mest. Siden denne gruppen står for to tredeler av den totale fangstverdien, trekker denne gruppen opp den samlede integrasjonen målt i fangstverdi. Vi observerer også mer integrasjon av mellomstore fartøy.

Bedriftsøkonomiske gevinster forklarer integrasjon med salgsselskap

Integrasjon mellom ulike ledd i en verdikjede, som fangstledd og salgsselskap kan gi bedriftsøkonomiske gevinster. For enkelte typer salgs- og eksportvirksomheter vil gevinster kunne utløses av mer forutsigbar tilgang til råstoff. Salgsselskap med tilgang til mye råstoff fra egen flåte vil dermed i noen tilfeller kunne ha bedre

forutsetninger for lønnsom drift sammenlignet med tilsvarende salgsselskap uten eierskap i flåten. Salgsvirksomheten har antagelig også synkende gjennomsnittskostnader med økende omsatt volum. At salgsselskap er integrert med flåten kan gi rederne bedre markedsinnsikt. Dette er trolig en viktig forklaring til at integrasjonen er særlig høy mellom flåte og salgsselskap.

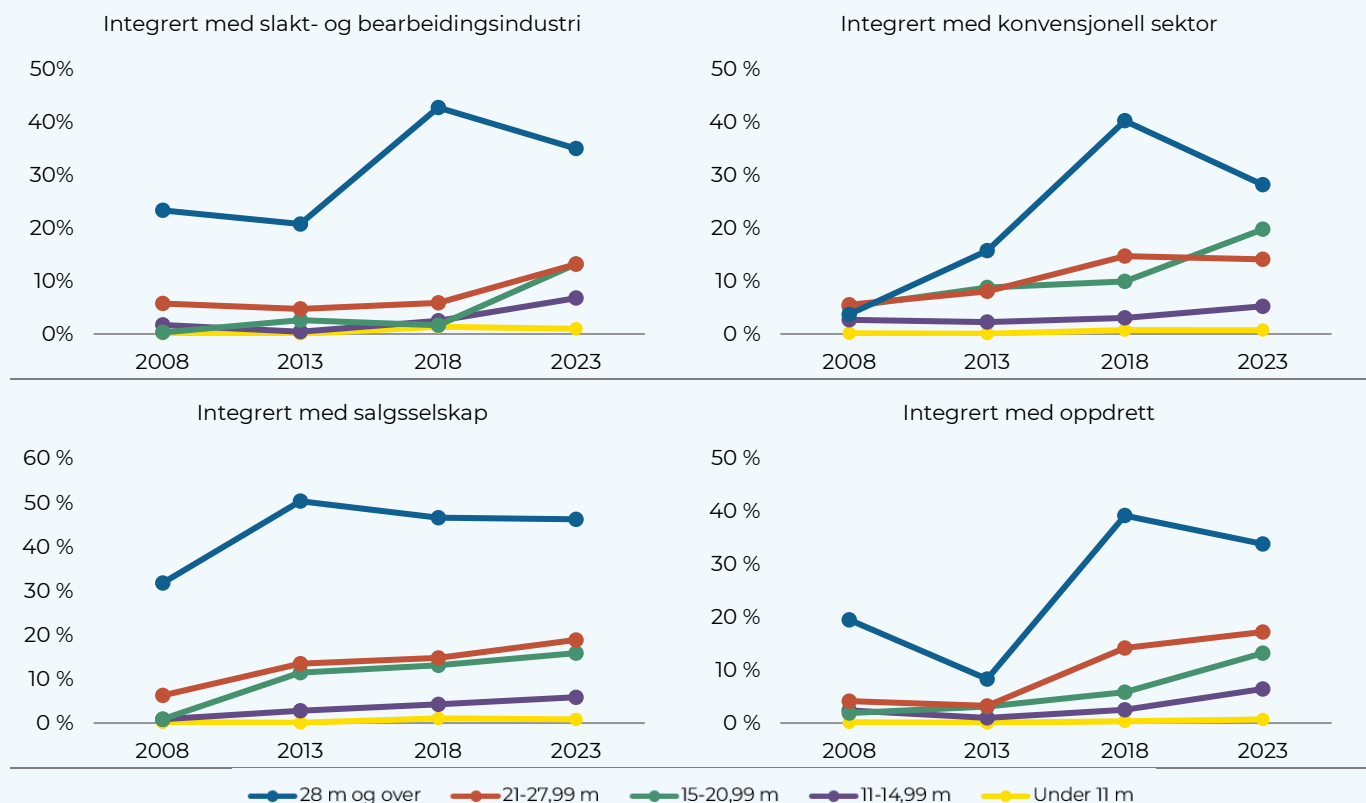
Kapital og kompetanse hos eiere kan forklare integrasjon med oppdrett

Det er få åpenbare bedriftsøkonomiske fordeler med horisontal integrasjon mellom hvitfiskflåten og havbruk. Disse inngår ikke i samme verdikjede, og maskiner og utstyr som brukes til å bearbeide laks og ørret kan ikke benyttes for bearbeiding av hvitfisk (og vice versa). Det kan være enkelte stordriftsfordeler knyttet til distribusjon og salg av både rødfisk og hvitfisk, men våre undersøkelser tyder på at disse fordelene er begrensede. Økningen i felles eierskap mellom hvitfisk og rødfisk over de siste 15 årene kan altså ikke forklares av tydelige bedriftsøkonomiske gevinster og synergier på driftssiden.

Tilgang til kapital og sektorkompetanse kan være sentrale forklaringer både for vertikal og horisontal integrasjon. Havbruk har i likhet med fiskeri vært en svært lønnsom næring i senere år, og flere eiere har opparbeidet seg kapital som de kan ha behov for å reinvestere. Gitt eiernes tilknytning til kystsamfunnene, er det på mange måter naturlig at overskudd fra disse virksomhetene reinvesteres i liknende næringer og med geografisk nærhet, og der det er sannsynlig at man har et etablert nettverk og god kunnskap om lokale investeringsmuligheter.

Det er begrenset korrelasjon mellom variasjonen i lønnsomhet for hvitfisk- og havbruksnæring. Det gir derfor mening å investere i begge næringer dersom man ønsker å oppnå en diversifisert portefølje som reduserer risikoen for store inntekts- og verdifall samlet sett. Det er lite som tyder på at dette er noen form for ineffektiv kryssubsidiering av hvitfisknæringen. Det må antas at aktører som investerer i flåte eller bearbeidingsindustri gjør dette under forutsetning om en markedsmessig avkastning – og at dette ikke avhenger av om kilden til kapitalen i utgangspunktet stammer fra havbruksnæringen eller andre næringer.

Figur 1-4: Andel fangstverdi innenfor flåtegruppe som er integrert med ulike sjømatvirksomheter



Kilde: Sammenstilt av Oslo Economics. Fangstdata fra Fiskeridirektoratet for 2008, 2013, 2018 og 2023. Informasjon fra Enhetsregisteret om virksomhetens NACE-koder fra 2008, 2013, 2018 og 2023. Uttrekk fra Skatteetatens aksjonærregister.

Hav- og kystflåten har ulike gevinster ved integrasjon med bearbeidingsindustri

Særlig for de delene av bearbeidingsindustrien som etterspør ferskt råstoff kan det være bedriftsøkonomiske fordeler ved å ha eierskap i kystflåten. Dette kan gi en bedre tilgang til riktig råstoff til riktig tid, og dermed legge til rette for å optimalisere produksjon og drift.

Omdømmemessige og politiske hensyn kan også være medvirkende årsaker til felles eierskap mellom flåte og landindustri. Dette knytter seg blant annet til at fangstleddets inntekter i stor grad er bestemt etter kvote-reguleringer. Kvoteiere står dermed overfor en politisk og regulatorisk risiko for endringer i kvotesystemet. Det samme kan gjelde for eiere av havbruk, som også investerer i hvitfiskindustri. Bidrag til aktivitet og arbeidsplasser i kystsamfunn kan skape støtte i befolkningen, noe som har en politisk verdi. Dette gjelder for redere som eier fartøy som leverer både ferskt og frossent råstoff.

Integrasjon mellom fartøy som leverer frossent råstoff og filetindustri har ingen åpenbare bedriftsøkonomiske gevinster. Siden frossent råstoff både kan lagres og transporteres vil prisene på dette råstoffet i det vesentlige bestemmes av verdensmarkedet, og det er derfor liten mulighet til å sikre sin egen produksjon rimeligere råvarer enn de ellers ville fått.

Hindre og drivere for økt grad av integrasjon

Pliktsystemet er en regulatorisk driver av integrasjon, ettersom enkelte kvoter fordrer aktivitet på bestemte bearbeidingsanlegg. For praktiske formål er aktivitetsplikten i så måte et regulatorisk krav om vertikal integrasjon. Også strukturkvoteordningen kan ha bidratt til økt grad av vertikal integrasjon. Det er de store rederiene som i størst grad har kapasitet og ressurser til å delta aktivt i struktureringen gjennom å kjøpe og avhende fartøy – og disse aktørene tenderer også til å være vertikalt integrert.

Kvotereguleringen, og særlig deltakerloven, utgjør på den annens side en vesentlig regulatorisk barriere for vertikal integrasjon. Dette fordi det er begrensninger på hvem som kan eie kvoter, og kvotene er knyttet til bestemte fartøy og fartøystørrelser. Begrensningene som i dag ligger i å omsette kvoter fungerer dermed også som en barriere for økt integrasjon. Det er også innført nye kvotetak i kvotemeldingen.

Vertikal integrasjon kan øke verdiskapingen dersom det er bedriftsøkonomisk motivert

Vertikal integrasjon som drives av objektive effektivitetsgevinster, vil normalt sett gi økt verdiskaping. I hvitfisksektoren kan imidlertid regulatoriske forhold også drive integrasjon, og da er det ikke gitt at samlet verdiskaping i næringen øker med vertikal integrasjon. Vi har derfor vurdert mulige virkninger av vertikal integrasjon – både med hensyn til verdiskaping og virkninger for andre aktører i verdikjeden.

For en vertikalt integrert aktør som sitter på frossent råstoff, er alternativkostnaden ved egenbruk lik prisen råstoffet kan oppnå i det åpne førstehåndsmarkedet. I en auksjon går råstoffet i utgangspunktet til den som forventer å skape høyest verdi, fordi denne har høyest betalingsvilje. Dermed vil en integrert aktør normalt bare bruke råstoffet i eget system dersom det i forventning skaper mer verdi enn om den mest effektive eksterne kjøperen hadde fått det. Om vi «tenker bort» integrasjonen, ville den samme aktøren — alt annet likt — uansett ha kjøpt råstoffet i førstehåndsmarkedet dersom den var mest effektiv.

Selv om ikke førstehåndsmarkedet skulle evne å allokere råstoffet effektivt, er det ikke gitt at verdiskapingen av råstoffet reduseres. Dette fordi andrehåndsmarkedet kan rette opp skjevheter i allokeringen som oppstår i førstehåndsmarkedet – ved at ubearbeidet råstoff videreselges. Slikt videresalg var nettopp årsaken til at det i 2006 ble innført en bearbeidingsplikt for råstoff kjøpt under tilbudsplikt.

For ferskt råstoff kan integrasjon i større grad påvirke hvem som faktisk får råstoffet, når det landes, og hvordan det utnyttes (for eksempel til spesifikke kundekrav). Det kan gi høyere verdiskaping gjennom bedre koordinering — men kan også redusere tilgangen på det åpne markedet for uavhengige kjøpere lokalt.

Vertikal integrasjon forventes ikke å endre markedsprisene på frossent råstoff

Selv om vertikal integrasjon kan gi mindre volum tilgjengelig på det åpne førstehåndsmarkedet, forventer vi ikke at dette fører til høyere priser på frossent råstoff. De ulike lokasjonene der fisk landes, utgjør nemlig ett felles førstehåndsmarked. Kjøpernes betalingsvilje i dette markedet bestemmes av verdien på ferdigvare, samt kostnader ved bearbeiding og transport, og de vil raskt flytte kjøp dersom det oppstår lokale prisforskjeller i førstehåndsmarkedet, justert for transportkostnader. Volumene av frossent råstoff som omsettes i førstehåndsmarkedet i Norge påvirker derfor ikke prisnivået.

Vertikal integrasjon kan isolert sett føre til at noe ferskt råstoff ikke omsettes på markedet, fordi flåten selger fangst til bearbeidingsleddet i eget konsern. Dette reduserer imidlertid både tilbudet og etterspørselen av råstoffet. Dette kan endre prisene i noen lokale markeder, men er ikke egnet til å endre balansen mellom tilbud og etterspørsel.

Vertikal integrasjon kan gi insentiver til omgåelse av avgifter gjennom lavere internpriser

Uten felles eierskap, vil det aldri være rasjonelt for en fisker å selge fangst til en kunstig lav pris. Hvis det er mulig for en vertikalt integrert kjøper å selge råstoff til seg selv til en kunstig lav pris, kan det imidlertid være lønnsomt å gjøre dette. Dette gjelder selv om det finnes kjøpere i førstehåndsmarkedet som kan skape mer verdi av råstoffet. Årsaken er at ved å etter en kunstig lav pris til seg selv, reduseres rederens kostnader til avgift i førstehåndsomsetning og lønnskostnader (som gjerne er en funksjon av fangstverdien). Hvis denne besparelsen er tilstrekkelig stor, kan det være lønnsomt for den integrerte aktøren å anvende råstoffet, selv om det finnes kjøpere med høyere betalingsvilje i førstehåndsmarkedet.

Pliktsystemet kan svekke verdiskapingen og skade frittstående bearbeidere

I praksis er det to ulike pliktsystem, et system med tilbuds- og bearbeidingsplikt og et system med aktivitetsplikt. Tilbuds- og bearbeidingspliktene innebærer at bestemte fartøy er pliktige til å tilby deler av sin fangst til bestemte anlegg og en regulert pris, og bearbeidere som velger å kjøpe blir pliktige til å bearbeide råstoffet. Aktivitetsplikten innebærer at redere får kvoter i bytte mot aktivitet på bestemte anlegg.

Med begge systemer kobles fangst og bearbeiding, og de kan dermed betraktes som en form for regulatorisk, eller tvungen, vertikal integrasjon. I motsetning til «frivillig» vertikal integrasjon, begrenses rederens kommersielle frihet i pliktsystemene. Dette skaper i utgangspunktet en risiko for at råstoff ikke allokteres til den som har størst betalingsvilje og dermed den som kan skape mest verdi basert på råstoffet.

En vesentlig større andel av de samlede kvotene er pålagt tilbudsplikt, sammenlignet med aktivitetsplikt. Vi vurderer imidlertid at tilbudsplikt i liten grad har en negativ effekt på verdiskapingen. Dette skyldes at bearbeidingsplikten bare gjør det lønnsomt å kjøpe dersom det også er lønnsomt å bearbeide råstoffet på anleggene. Den regulerte prisen ligger imidlertid nær reell markedspris. Bare hvis anleggene er tilnærmet så effektive at de også ville kjøpt råstoff for bearbeiding i det åpne markedet, er det rasjonelt å kjøpe råstoff under tilbudsplikt. Dette kan være årsaken til at bare en liten andel av råstoffet som er omfattet av tilbudsplikten faktisk kjøpes under tilbudsplikt.

For anlegg som isolert sett er lønnsomme, vil tilbudsplikt være overflødig. Anlegg med aktivitetsplikt må dermed forventes å være bedriftsøkonomisk ulønnsomme – og aktivitetsplikten kan dermed betraktes som en skatt rederen betaler for å få disponere kvoter. Ulønnsomme anlegg er et uttrykk for at de ikke evner å dekke kostnadene ved ressursene de legger beslag på – og dermed er anleggene også isolert sett samfunnsøkonomisk ulønnsomme. Deler av ressursrenten fra fangstvirksomheten brukes altså på å sikre drift i anleggene.

Aktivitetsplikten innebærer ikke at eierens trålere må forsyne anleggene, så disse kan disponeres slik det er økonomisk rasjonelt. Det kan likevel lede til ineffektiv allokering av råstoff. Dette fordi verdien av kvotene innebærer at anlegg som er pålagt aktivitetsplikt vil ha en høyere betalingsvilje for råstoff i førstehåndsmarkedet enn det anleggenes effektivitet isolert sett tilsier. Dermed vil de kunne utby mer effektive bearbeidere.

Anleggene med aktivitetsplikt baserer seg i hovedsak på ferskt råstoff og markedet for dette er mer lokalt enn markedet for frossent råstoff. Dermed kan prisene i førstehåndsmarkedet for fersk fisk bli høyere enn de ellers ville vært, slik at deler av ressursrenten fra trålere med aktivitetsplikt overføres til kystfiskeflåten som leverer ferskt råstoff. Siden ferskt råstoff i stor grad bearbeides i Norge, øker ikke nødvendigvis den samlede bearbeidingen som følge av aktivitetsplikten – det kan hende den bare flytter bearbeiding til mindre effektive anlegg.

1. Innledning

Som en del av oppfølgingen av Meld St. 7 (2023-2024) ønsker Nærings- og fiskeridepartementet et oppdatert kunnskapsgrunnlag om omfanget av integrasjon i hvitfisknæringen og hvilke effekter økende integrasjon i hvitfisksektoren har på konkurranse om og bearbeidingsgraden av hvitfisk.

1.1 Bakgrunn

Bearbeidingsutvalgets forslag til tiltak knyttet til omsetningsform i første-håndsmarkedet

Regjeringen satt i 2021 ned et utvalg som skulle vurdere hvordan man kan oppnå økt bearbeiding i Norge. Utvalget leverte sin rapport i 2022.¹ Utvalget foreslo «at salgslagenes omsetningssystemer innrettes slik at råstoff gjøres tilgjengelig for konkurranse og bearbeiding i det norske råstoffmarkedet.»²

Utvalget pekte på at «et velfungerende og legitimt førstehåndsmarked for omsetning av fisk er en avgjørende betingelse for verdiskaping og økt bearbeiding».

Utvalget mente videre at «landindustrien må sikres like forutsetninger for å kunne delta i konkurransen om råstoffet. Gitt dagens lovverk er det problematisk at kvoteeierne kan etablere seg nedstrøms for å drive råstoffeksport av egen fisk, uten at råstoffet gjøres tilgjengelig for øvrig industri på en konkurransearena».

Utvalget viste videre til at reguleringen forutsetter en vertikaldelt verdikjede, samtidig som en utvikling med vertikal integrasjon kan svekke tilliten til innretningen av førstehåndsmarkedet. De etterspurte en videre utredning av disse spørsmålene. Utvalget mente at kvoteeierne ikke kan «ha anledning til å låse råstoffet inne i sin vertikale kjede. Dette må gjelde uavhengig av om råstoffet bearbeides i Norge eller ikke. Dette berører komplekse problemstillinger som utvalget mener må utredes videre. Utredningen må ta utgangspunkt i hvorvidt konkurranseutsatt råvaretilgang vil bidra til å øke den totale verdiskapingen, og utforske hvordan omsetningssystemene kan innrettes slik at alt råstoff blir

tilgjengelig for bearbeiding via omsetning i både første og eventuelt andre hånd».

Behov for mer informasjon om integrasjon, konkurranse og verdiskaping i verdikjeden

I kvotemeldingen vurderte regjeringen bearbeidingsutvalgets forslag til tiltak. Regjeringen anerkjente at man i hvitfisksektoren har «i flere år sett en utvikling hvor redere etablerer egne salgsselskaper, og store oppdretts- og/eller sjømat-konsern kjøper seg opp i ulike ledd av sjømat-verdikjeden, såkalt vertikal integrasjon. Deltaker-loven setter skranker for sjømatindustriens muligheter til å etablere seg i fangstleddet, mens flåten står fritt til å etablere seg på land. Dette gjør at maktforholdet mellom aktører i førstehåndsmarkedet oppleves som skjevt.»

Regjeringen viste til at det er behov for ytterligere utredning av konsekvensene av et slikt tiltak før en kan konkludere med hvordan tiltaket skal følges opp.

Regjeringen viser også til at det er utfordringer knyttet til organiseringen av førstehåndsomsetningen, og spørsmål om omsetningsform, konkurranse og pris har vært gjenstand for bredere diskusjon – også avgjørelser i domstoler den siste tiden. «Kjernen i utfordringene er den strukturelle ubalansen i fiskesalgslagsloven, som gir den ene parten i markedet – fiskerne – ansvaret for å organisere og drive førstehåndsomsetningen gjennom fiskesalgslagene. Den andre part – kjøperne – har begrenset innflytelse på hvordan markedsplassene til fiskesalgslagene utformes. Det kan derfor være utfordrende for fiskesalgslagene å lage rammer for førstehåndsomsetningen som alle partene i markedet har tillit til».

1.2 Mandat for vårt arbeid

Som tiltak i kvotemeldingen varslet regjeringen at den ønsket å «gjennomføre en ekstern vurdering av hvilke effekter økende integrasjon i hvitfisksektoren har på konkurransen om råstoffet og bearbeidingsgraden.».

Dette er grunnlaget for at Nærings- og fiskeridepartementet den 10. januar 2025 lyste ut en anbudskonkurranse om å levere et oppdatert kunnskapsgrunnlag om hvilke effekter økende

¹ «Grønn verdiskaping og økt bearbeiding i sjømatindustrien», Utvalg oppnevnt av Nærings- og fiskeridepartementet. (8. mars 2022).

² Tiltak nummer 8.

integrasjon i hvitfisksektoren har på konkurranse om og bearbeidingsgraden av hvitfisk og rødfisk. Resultatene fra dette oppdraget vil danne bakgrunn for relevante pågående og planlagte utredninger i departementet, og svare ut det nevnte oppfølgingspunktet i kvotemeldingen.

I henhold til utlysningen skal utredningen belyse følgende:

- Andelen sjømatindustriselskaper og fiskemottak som er integrert/har bindinger gjennom eierskap til fiskeflåten eller havbruksselskaper
- Utviklingen i eierskapsstrukturer i hvitfisksektoren de siste 20 årene³
- Mulige årsakssammenhenger og hindre og drivere for utviklingen
- I hvilken grad kapital fra havbruksnæringen finansierer hvitfiskindustri
- I hvilken grad egenovertakelse av fangst påvirker konkurranse og betalt råstoffpris

- Analyse av hvordan ulike omsetningsformer påvirker samlet verdiskaping i hvitfisksektoren
- Hvilke innvirkninger pliktssystemet har på priser og konkurransen om råstoffet

1.3 Rapportstruktur

Rapporten er strukturert som følger: I kapittel 2 beskriver vi metode og informasjonskilder som er benyttet i rapporten. I kapittel 3 gjør vi nærmere rede for bakgrunnen for rapporten, herunder beskriver vi hvitfisknæringen og verdikjeden for hvitfisk. I kapittel 4 presenterer vi funn fra analysene av vertikal integrasjon mellom hvitfiskflåten og hhv. fiskeindustri, konvensjonell industri og salgsselskap, og horisontal integrasjon mellom hvitfiskflåten og oppdrettsindustri. I kapittel 5 ser vi nærmere på sammenheng mellom lønnsomhet og integrasjon for selskap som er integrert med hvitfiskflåten. I kapittel 6 drøfter vi hindre og drivere bak økende integrasjon i hvitfisksektoren. Til sist, i kapittel 1 diskuterer vi hvilken effekt integrasjon har på konkurranseforholdene i hvitfisksektoren.

³ På grunn av datakvalitet i perioden til og med 2007 er 2008 det første året vi ser på i vår tidsserieanalyse.

2. Metode

Utredningen er basert på en kombinasjon av intervjuer med aktører i bransjen, innhenting og analyse av kvantitativ data og en teoretisk vurdering av de konkurranseøkonomiske forholdene i sektoren. Oppdraget er gjennomført i perioden mars til juni 2025.

2.1 Informasjonsgrunnlag for rapporten

2.1.1 Intervjuer med aktører i bransjen

I prosjektperioden ble det gjennomført 11 intervjuer. Formålet med intervjuene var å etablere faktum knyttet til forhold som ikke kommer frem fra markedsdata og innhente perspektiver fra ulike aktører i markedet. Videre ble intervjuene brukt som en mulighet til å teste hypoteser på aktører med svært god kjennskap til markedet, samt få innsikt i hvordan aktørene selv oppfattet utviklingen i markedet.

Det ble gjennomført intervju med alle fiskesalgslagene som omsetter hvitfisk. Dette er:

- Norges Råfisklag
- Surofi
- Vest-Norges Fiskesalgslag
- Fiskehav

Videre ble det gjennomført intervjuer med utvalgte aktører i hvitfisksektoren. Dette inkluderer både integrerte og ikke-integrerte aktører, samt aktører som kun opererer i landindustrien. Bedriftene ble valgt ut for å sikre representasjon fra ulike, sentrale deler av industrien. Følgende aktører ble intervjuet:

- Lerøy
- Nergård
- Brødrene Karlsen
- Norfra
- Holmøy Maritime/Prestfjord AS
- Jangaard

Det ble også gjennomført intervju med interesseorganisasjonen Sjømat Norge.

2.1.2 Datakilder for analyse av vertikal og horisontal integrasjon

Omfanget og utviklingen av vertikal og horisontal integrasjon er basert på følgende datakilder:

- Fiskeridirektoratets fangstdata
- Skatteetatens aksjonærregister
- Brønnøysundregisterets enhetsregister
- Oslo Economics' bedriftsdatabase

Vi har innhentet informasjon for årene 2008, 2013, 2018 og 2023.⁴

Fiskeridirektoratets fangstdata inneholder informasjon om flåtens struktur og fordeling av fangstverdi mellom ulike deler av flåten, samt informasjon om hvilket selskap som eier hvert fartøy.

Skatteetatens aksjonærregister inneholder opplysninger om aksjeeiere i alle norske aksjeselskap. Vi benytter aksjonærregisteret til å identifisere eierskap i flåten og hvilke andre selskap som er i samme eierskapsstruktur.

Brønnøysundregisterets enhetsregister gir blant annet informasjon om virksomhetens næringskode. Næringskoden viser virksomhetens hovedaktivitet, og gir dermed en indikasjon om hvilken aktivitet virksomheten opererer innenfor. Dermed kan vi benytte enhetsregisteret til å identifisere hvilke aktører som opererer innen henholdsvis landbasert industri, som salgsselskap og innen havbruk.

2.2 Metode for analyse av vertikal og horisontal integrasjon

Metoden for å analysere vertikal integrasjon mellom flåten og landbasert industri, og horisontal integrasjon mellom flåten og havbruk består av flere steg. Det første steget går ut på å identifisere selskapene som befinner seg i eierskapsstrukturen til hvert fartøy. Det neste steget går ut på å identifisere hvilke selskap som inngår i samme eierskapsstruktur som selskapene som identifiseres i steg 1. Deretter, når eierskapsstrukturen er kartlagt, undersøker vi hvilke av de identifiserte selskapene som har sin hovedaktivitet innen hhv. landbasert industri, salgsselskaper og/eller havbruk.

⁴ Data fra 2003 ble innhentet, men måtte forkastes grunnet dårlig datakvalitet.

Steg 1: Identifisere eierselskap til flåten

Metoden som er anvendt for å identifisere eierskapsstrukturen som ligger bak hvert fartøy i Fiskeridirektoratets fangstdata er illustrert i Figur 2-1.

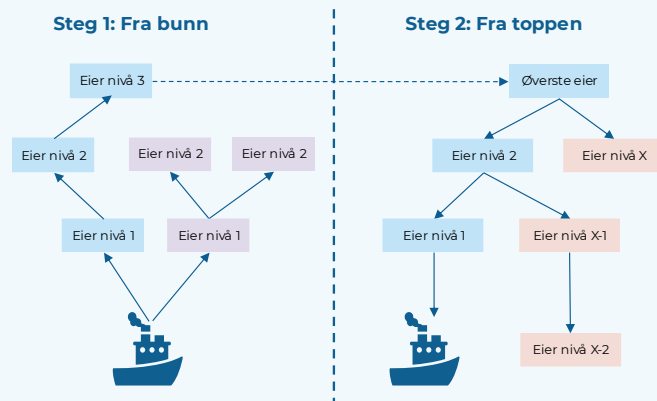
Fangstdata er først aggregert på organisasjonsnummer. Fartøy som mangler organisasjonsnummer er samlet i en samlegruppe – enten fordi de er eid av privatpersoner uten enkeltpersonsforetak eller fordi de er utenlandske fartøy.

Deretter er eieren til organisasjonsnumrene i flåten identifisert basert på informasjon fra aksjonærregisteret. For å kun kartlegge «reelt» eierskap er det satt en grense på minst 30 prosent eierskap. I Figur 2-1 illustreres dette steget i det venstre panelet («Steg 1: Fra bunn»). Vi kartlegger eierskap oppover i opptil syv iterasjoner.

Steg 2: Identifisere alle selskap som inngår i samme konsern som flåten

Steg 1 fanger opp eierskap fra flåten og direkte oppover i eierstrukturen. Det fanger derimot ikke opp slektskap mellom selskapene som inngår i strukturen. Steg 2 tar derfor utgangspunkt i den øverste eieren identifisert i Steg 1, og kartlegger eierskap nedover i opptil syv iterasjoner. I Figur 2-1 illustreres dette steget i det høyre panelet («Steg 2: Fra toppen»).

Figur 2-1: Illustrasjon av metode for å kartlegge eierskap til flåten

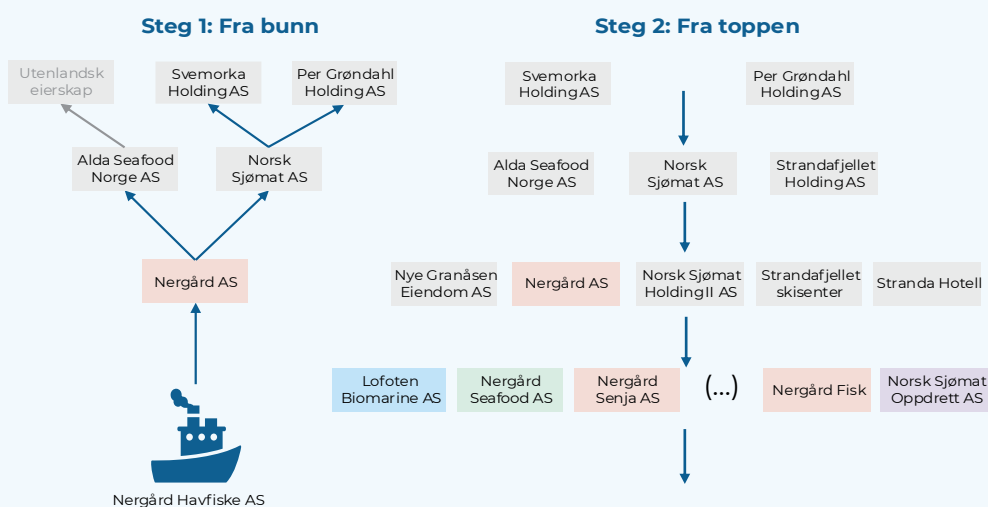


Kilde: Figur utarbeidet av Oslo Economics

Steg 3: Kartlegge omfang av integrasjon

Etter gjennomføring av steg 1 og steg 2, er alle organisasjonsnummer knyttet til flåten gjennom eierskap identifisert. Deretter benytter vi næringskoder for å undersøke om noen av selskapene i eierskapsstrukturen har hoveddelen av sin virksomhet innen henholdsvis landbasert industri (enten konvensjonell industri eller slakt- og bearbeidingsindustri), salgsselskap og/eller havbruk. Vi har basert oss på følgende næringskoder for å identifisere disse virksomhetene⁵:

Figur 2-2: Eksempel på identifisert eierskapskjede – Nergård Havfiske AS



Konvensjonell sektor	nace: 10.201
Oppdrett	nace: 03.211
Salgsselskap	nace: 46.381
Slakt- og bearbeidingsindustri	nace: 10.209

Kilde: Analyse av vertikal integrasjon utarbeidet av Oslo Economics

⁵ Statistisk sentralbyrå (2008). *Standard for næringsgruppering*. Norges offisielle statistikk. Oslo/Kongsvinger.

- 10.201: Produksjon av saltfisk, tørrfisk og klippfisk.
- 03.211: Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur.
- 46.381: Engroshandel med fisk, skalldyr og bløtdyr.
- 10.209: Slakting, bearbeiding og konservering av fisk og fiskevarer ellers.

For å analysere omfanget av vertikal og horisontal integrasjon blir både antall selskap og andelen av fangstverdi som tilfaller den flåten integrert med ulike typer landindustri, oppdrett eller salgsselskap identifisert.

Figur 2-2 illustrerer spesifikt hvordan metoden identifiserer integrasjon mellom fangst og andre sektorer for ett spesifikt selskap (Nergård Havfiske AS). Som det fremkommer av illustrasjonen inngår alle de aktuelle næringskodene i samme konsern som Nergård sin fangstvirksomhet – i tillegg til en del annen type næring (herunder eiendom og reiselivsvirksomhet)

2.2.1 Teoretisk og konkurranseøkonomisk vurdering

En del av oppdraget har vært å vurdere virkninger av vertikal integrasjon og pliktssystemet, både på

verdiskaping, konkurranse om råstoff og bearbeiding av råstoff i Norge. Disse vurderingene er foretatt ved at vi har anvendt etablerte innsikter fra næringsøkonomisk teori på de faktiske markedsforholdene i hvitfisksektoren. Dette inkluderer eksempelvis at fiskernes volum er gitt av kvotereguleringen og at det anvendes engelske auksjoner for frossent råstoff i første håndsmarkedet, samt at volum i førstehåndsmarkedet kjøpes med henblikk på foredling og videresalg.

Basert på dette, har vi identifisert hvordan rasjonelle aktører vil tilpasse seg vertikal integrasjon og hvilke begrensninger de eventuelt står overfor som et resultat av pliktssystemet. Spesifikt har vi vurdert hvordan disse forholdene kan påvirke valg av omsetningsform og annen adferd i førstehåndsmarkedet. Dette gir i sin tur grunnlag for å vurdere hvordan forholdene vil påvirke volum tilgjengelig i det åpne førstehåndsmarkedet – herunder auksjoner. Deretter har vi vurdert hvordan endrede volum i det åpne førstehåndsmarkedet kan påvirke frittstående kjøpere, priser og grad av bearbeiding i Norge.

3. Nærmere om hvitfisknæringen og verdikjeden

Fisket etter torsk, sei, hyse og annen hvitfisk har stor økonomisk betydning for Norge. Fisket er det første leddet i verdikjeden for hvitfisk. Til sammen bidrar både fiskeflåten og bearbeidingsbedrifter på land til mange arbeidsplasser, særlig langs kysten. Reguleringen av verdikjeden for hvitfisk er derfor av stor betydning for mange lokalsamfunn langs kysten. Reguleringenes mål har vært en delt verdikjede - før og etter kaikanten. Fremveksten av selskaper som er integrerte utfordrer derfor den tradisjonelle strukturen i hvitfisknæringen.

3.1 Norsk sjømatnæring og reguleringen av fangstleddet for hvitfisk

Sjømatnæringen har stor betydning for Norge

Sjømatnæringen er i dag Norges nest viktigste eksportnæring. I 2023 ble det eksportert sjømat for 171 milliarder kroner. Sjømatnæringen sysselsetter om lag 42 000 personer direkte, og skapte i 2023 verdier for nesten 80 milliarder kroner.⁶

Sjømatnæringen består både av verdikjedene for villfisk og for oppdrettsfisk.⁷ Verdikjedene for villfisk (herunder hvitfisk) og oppdrettsfisk er organisert og regulert på fundamentalt forskjellige måter.

Utgangspunktet for verdikjeden for villfisk er fiskeflåten som lander fisk til mottak langs kysten. Med en fangst på 2,34 millioner tonn i 2024, er Norge den viktigste fiskerinasjonen i Nord-atlanteren og den niende største på verdensbasis. Fangst av pelagisk fisk utgjorde samme år 1,189 millioner tonn, mens fangst av torskefisk utgjorde 517,000 tonn, herav torsk 208,000 tonn, sei 198,000 tonn, hyse 74,000 tonn og annen torskefisk 38,000 tonn. Samlet fangstverdi var 30,428

milliarder kroner, herav torsk og torskefisk 12,9 milliarder og pelagisk fisk 11,8 milliarder kroner. Det er imidlertid grunn til å understreke at fangst kan variere til dels sterkt fra år til år grunnet bestandsvariasjoner. Dette vil og påvirke utvikling i verdi, men her er endringer i markedene også av stor betydning. Landingene ga grunnlag for en sysselsetting i den villfiskbaserte fiskeindustrien på 9 800 sysselsatte i 2023, noe som også bidro til en verdiskaping på 7,3 milliarder kroner.⁸

Disse tallene illustrerer klart betydningen av hvitfisk for norske fiskerier. I det videre konsentrerer vi oss om hvitfisknæringen, som er analyseobjektet i denne utredningen.

Hvitfisknæringen utgjør en stor og viktig del av sjømatnæringen

Hvitfisknæringen er den største villfisknæringen i Norge målt i eksportverdi (pelagisk er større i volum).⁹ Torsken utgjør den desidert mest verdifulle arten innen hvitfisk. Hvitfisknæringen er preget av store naturlige sesongvariasjoner, særlig for den nordøstarktiske torsken (skrei), som i perioden fra januar til april hvert år vandrer fra Barentshavet til kysten av Norge for å gyte. Den nordøstarktiske torsken er den største torskestammen i verden.¹⁰

Hvitfisknæringen skiller seg også fra blant annet den pelagiske næringen gjennom en mer desentralisert flåte- og mottaksstruktur, samt at det er en relativt stor bearbeidingsindustri i Norge som baserer seg på råstoffet fra hvitfisken. Dette inkluderer også produksjon av tradisjonsrike konvensjonelle hvitfiskprodukter som klippfisk, tørrfisk og saltfisk. Hvitfisknæringen spiller en særlig viktig rolle for verdiskaping og sysselsetting i kystsamfunn, og særlig i Nord-Norge hvor det største hvitfiskvolumet landes. Både fiskeflåten og landindustrien i hvitfisksektoren bidrar dermed til å opprettholde bosetting og økonomisk aktivitet langs kysten.

I 2025 utfordres hvitfisknæringen av at torskekvotene for nordøst-arktisk torsk (skrei) er mer enn halvert fra toppnivået i 2014. Sist gang kvotene var

⁶ Nyruud, T. et al., 2024. *Sjømatnæringens ringvirkninger – Verdiskaping og ringvirkninger fra norsk sjømatnæring for 2023*, s.l.: Nofima.

⁷ Sjømatnæringen består av havbruk, fiskeri, slaktning og foredling av både oppdrettsfisk og villfisk, samt salg av både oppdrettsfisk og villfisk. Verdikjeden for oppdrettsfisk består av produksjon av settefisk, produksjon av oppdrettsfisk i anlegg i sjøen, samt slakt og foredling på land. Dette er i mange tilfeller integrert i større selskaper som

kontrollerer verdikjeden fra settefiskproduksjon til eksport og i noen tilfeller distribusjon.

⁸ Jensen, H. S. et al., 2024. *Villfiskindustriens ringvirkninger 2023*, Tromsø: Nofima.

⁹ Se f.eks. SSB tabell 09283: Eksport av fisk, etter varegruppe, land, statistikkvariabel og år

¹⁰ Havforskningsinstituttet, Tema: Torsk – nordøstarktisk (skrei), Oppdatert: 06.02.2025, <https://www.hi.no/hi/temasider/arter/torsk-nordostarktisk-skrei>

på det samme lave nivået var i 1990. Kvotene forventes å være lave i flere år fremover.¹¹

Kvotesystemet danner grunnlaget for bærekraftig forvaltning av ressursene

Et hovedhensyn med organiseringen av fiskeripolitikken er bærekraftig forvaltning av de fornybare marine ressursene. Norge deler de aller fleste viktige fiskebestander med andre land. I Nordsjøen gjelder det EU og Storbritannia både for bunnfisk og pelagisk fisk. I Norskehavet er det samarbeid med flere kyststater i regi av North East Atlantic Fisheries Commission (NEAFC), særlig når det gjelder pelagiske bestander. I Barentshavet, der torsk er viktigste art, er det samarbeid med Russland gjennom Den blandede norsk-russiske fiskerikommisjon, men enkelte tredjeland har også historiske rettigheter i området.¹²

Samarbeidet resulterer i omfattende avtaler som inneholder bestemmelser om ulike forhold med ressursforvaltningen. En av hovedhensiktene med avtalene er blant annet å bli enige om en øvre grense for hvor mye av de ulike fiskebestandene som kan fanges (Total Allowable Catch Quota (TAC)). TAC vil så bli delt mellom relevante land, typisk ut fra «fordelingsnøkler» som ligger fast. Dette bestemmer årlige nasjonale kvoter for ulike fiskebestander.

Den norske totalkvoten fordeles deretter gjennom det norske kvotesystemet. Totalkvoten blir delt i gruppekvoter for ulike fartøygrupper, som så blir fordelt på enkeltfartøy. Kvotesystemet består av regler om hvem som kan delta i fiske, fastsatt i eller med hjemmel i deltakerloven. Det inneholder videre regler om fordeling av totalkvoten innad i fiskeflåten, gjennom regler fastsatt i eller med hjemmel i havressursloven.¹³

Reguleringene søker nasjonal kontroll og eierskap med fiskeriresursene

Hensynet til nasjonal kontroll og eierskap med fiskeriresursene har påvirket viktige veivalg i utformingen av fiskerireguleringene. Målet har vært at fiskeriresursene skal bidra til aktivitet og arbeidsplasser langs kysten der fisken fiskes. I EØS-avtalen har Norge for eksempel sikret seg bestemmelser som tillater nasjonal råderett og kontroll over fiskeressursene. Vekten på den nasjonale kontrollen og eierskapet kommer videre tydelig til uttrykk i Havressurslova (§ 2), som slår fast at «Dei viltlevande marine ressursane ligg til fellesskapet i Noreg». Videre blir det slått fast av

formålet med loven er «å sikre ei berekraftig og samfunnsøkonomisk lønsam forvaltning av dei marine ressursane (...) og å medvirke til å sikre sysselsetjing og busetjing i kystsamfunna» (§ 1).

Deltakerloven (§ 5) spesifiserer også at kun norske statsborgere, eller de som er likestilt med dette, kan inneha fiskekvoter.

Selv om de bærende prinsippene i fiskeripolitikken har ligget fast over tid, har skiftende regjeringer ulik tilnærming til fordeling av kvotene mellom ulike kvotegrupper. I kvotemeldingen skriver Støre-regjeringen at den ønsker at kvotene fordeles på en forutsigbar og rettferdig måte som sikrer bredde og mangfold i fiskeflåten og flere helårige arbeidsplasser i lokalsamfunn langs hele kysten.¹⁴

Politiske mål om industri og bearbeiding på land, samtidig som en delt verdikjede opprettholdes

Skriftende regjeringer har også hatt et mål om økt bearbeiding av fisk i Norge. Bearbeiding utføres av sjømatindustrien på land. I kvotemeldingen peker regjeringen på at fiskeflåten og sjømatindustrien er uløselig knyttet til hverandre, og regulerings-systemet påvirker sjømatindustriens muligheter til å innfri ambisjonene om økt bearbeiding.

Utgangspunktet for reguleringene har vært at det skal være en delt verdikjede i villfisknæringen. Dette har medført at ett sett med reguleringer virker inn på det som skjer med fisken før den når kaien, og ett sett med reguleringer virker inn på det som skjer med fisken etter at den er losset på land.

Flere av reguleringene i sektoren fører imidlertid til et ujevnt styrkeforhold mellom fiskerileddet og industrileddet i hvitfisknæringen. Det første av disse ligger i reguleringen av fisket i seg selv. Fiskerne besitter den knappe faktoren som bearbeidingsindustrien er avhengig av i sin virksomhet. Mens fiskerne gjennom kvotesystemet nyter godt av en eksklusiv tilgang til en knapp og etterspurt naturressurs, har bearbeidingsindustrien ingen tilsvarende beskyttelse. Den enkelte aktør i bearbeidingsindustrien konkurrerer mot andre aktører i industrien om å kjøpe råstoffet – og gjerne på et internasjonalt marked om å selge det bearbeidede produktet.

Det ujevne styrkeforholdet forsterkes fordi prisene på fisk påvirkes av kvotene. Når kvotene går ned, kompenseres fiskerne i noen grad gjennom høyere råstoffpriser.¹⁵ Samtidig får bearbeidingsindustrien

¹¹ Se f.eks. kvoteråd fra Havforskningsinstituttet, <https://www.hi.no/hi/radgivning/kvoterad>

¹² Se Bjørndal, T., Foss, T., Munro, G.R. & Schou, M. (2021). Brexit and Consequences for Quota Sharing in the Barents Sea Cod Fishery." *Marine Policy* 131

¹³ Meld. St. 7 (2023-2024)

¹⁴ Meld. St. 7 (2023-2024)

¹⁵ I perioder med lave kvoter kan fisket bli mer ineffektivt fordi fiskerne må lete lengre etter fisken. Dette kan bidra til høyere kostnader og lavere lønnsomhet.

økte kostnader til kjøp av råstoff, og generelt mindre tilgang til råstoff, som reduserer eget produksjonsvolum og gjør det vanskeligere å dekke faste/volumuavhengige kostnader. Bearbeidingsgraden i Norge er imidlertid lav. Mesteparten råstoffet eksporteres ut av landet ubearbeidet og bearbeides i andre land. Dette skyldes bl.a. en høy eksporttoll til EU på bearbeidede sjømatprodukter, samt høye kostnader ved bearbeiding i Norge.

I tillegg til dette er det institusjonelle forhold som påvirker samhandlingen mellom fiskeriledd og industrileddet. Fiskesalgslagsloven (§8) sier at førstehåndsomsetning av viltlevende marine ressurser skal skje gjennom, eller med godkjenning av, et fiskesalgslag.¹⁶ Det betyr at salgslagene er gitt enerett til å organisere førstehåndsomsetningen av villfisk i Norge, inkludert å fastsette salgsvilkår og omsetningsformer (§10). Fiskesalgslagene er samvirkelag, hvor det er lovbestemt at kun fiskere eller organisasjoner av fiskere kan være medlemmer (§4). Tradisjonelt har salgslagene ivaretatt fiskernes interesser gjennom å søke å oppnå høye priser på fisken.

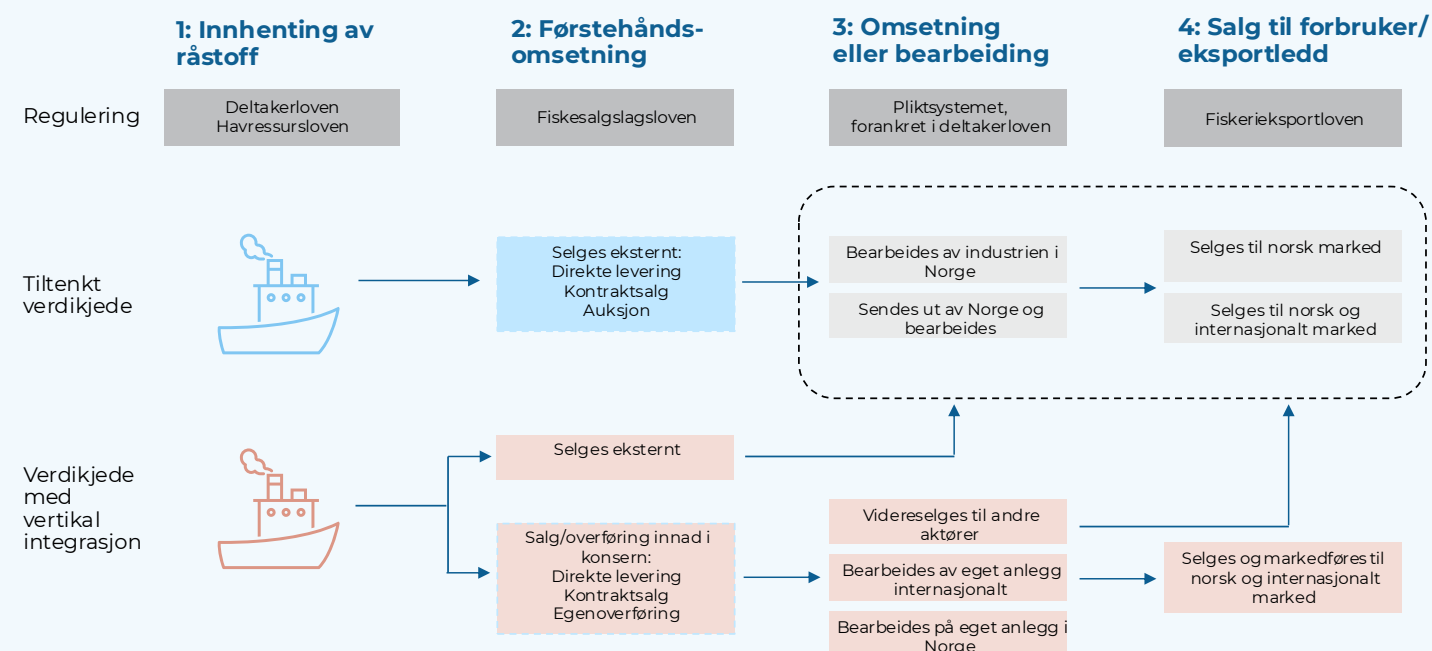
3.1.1 Verdikjeden for hvitfisk

Figur 3-1 viser en illustrasjon av verdikjeden for hvitfisk slik den opprinnelig var tiltenkt (delt ved kaikanten), og verdikjeden for vertikalt integrerte aktører. I dag er det en blanding av vertikalt integrerte og ikke-integrerte aktører i hvitfisksektoren.

Vertikalt integrerte aktører har både eierskap og kontroll over fangstleddet (flåte) og salgs- og/eller bearbeidingsleddet (industri). Slik integrasjon kan skje på to måter. Enten som følge av at flåten kjøper seg opp i industrien, eller som følge av at industrien kjøper seg inn i fiskeflåten. Sistnevnte krever at det innvilges unntak fra deltakerloven. Deltakerloven gir regler for hvem som kan delta i næringsmessig fiske, og stiller blant annet krav til aktivitet og at eieren er registrert i fiskermanntallet. Det er ingen reguleringer som hindrer at flåten etablerer seg på land eller kjøper seg opp i landindustrien.

Den tiltenkte verdikjeden er fremdeles det mest vanlige, og innebærer at fiskeren har kontroll over råstoffet til det selges i førstehåndsomsetningen, som er det første salget av fisken etter at den er fanget. Normalt vil omsetning av fisk i første ledd skje ved at et mottak kjøper fangst fra en fisker, og

Figur 3-1: Verdikjeden for hvitfisk



Fiskesalgslagsloven og deltakerloven legger opp til en delt verdikjede, før og etter kaikanten. Figuren illustrer verdikjeden for en tradisjonell fiskeflåte og for en vertikal integrert fiskeflåte. I den tradisjonelle verdikjeden har fiskeren kontroll over råstoffet inntil det er solgt gjennom førstehåndsomsetning. I den vertikalt integrerte verdikjeden beholder aktøren kontroll over råstoffet fra det blir hentet opp av havet, gjennom bearbeiding eller til aktøren selv velger å selge det videre.

¹⁶ Lov om førstehåndsomsetning av viltlevende marine ressurser.

mottaket kan deretter selge fisken som den er eller i bearbeidet form videre til andre kjøpere.

3.2 Omsetningsformer i førstehåndsmarkedet

All omsetning av fisk i Norge skjer via salgslagene. Fiskeren kan selge fisken til mottaket ved ulike omsetningsformer, herunder:

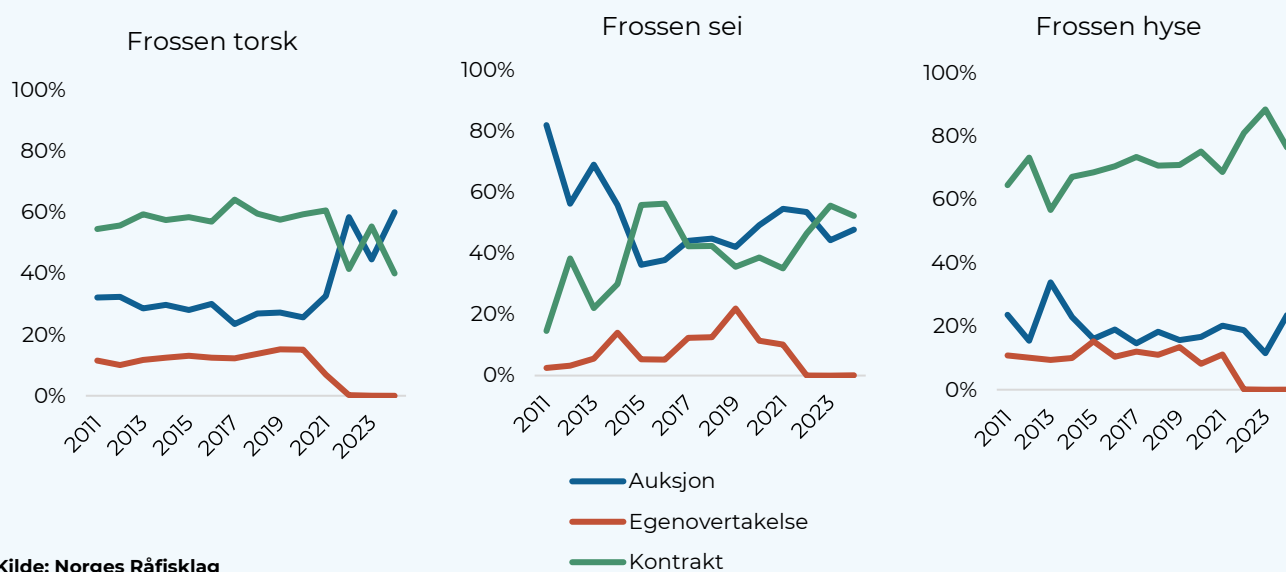
- Direkte levering: Fiskefartøy og fiskemottak inngår avtale om levering av fisk
- Auksjon: Salget av fangsten leveres til et mottak og selges til høystbydende på et senere tidspunkt. Selve auksjonen gjennomføres av salgslagene, som regel på deres nettsider. For fisk som er fryst ombord i flåten, og dermed landes frosset, er det plikt om at 50 prosent skal selges på auksjon.
- Kontraktsalg: Forhandles mellom rederi og kjøper. Kontrakten inngås før første landing.
- Kaisalg: Fiskefartøy selger fangsten direkte til sluttbruker. Kaisalg forutsetter at fiskeren har fått tillatelse til dette fra et salgslag.

Vertikal integrasjon innebærer at eieren av råstoffet kan beholde kontroll over råstoffet fra det blir hentet opp fra havet, og etter førstehåndsomsetningen. Det er også mulig å selge råstoffet til andre aktører, på samme måte som for ikke-integrerte fiskere. Om aktøren skal beholde råstoffet selv, kan dette skje på ulike måter. Eksempler på dette kan være:

- Kontraktsalg til seg selv: Flåten gjennomfører kontraktsalg, hvor de selger fisken til seg selv (annet selskap i eget konsern som er registrert som kjøper).
- Egenovertakelse (for ferskt råstoff): Fartøyeier overtar egen fangst for videresalg. Tillatelse til dette må gis av fiskesalgslaget, og egenovertakelse er ikke tillatt for frossent råstoff.
- Auksjon: Det er auksjonsplikt på 50 prosent av frossent råstoff. Fartøyeier kan beholde kontroll over råstoffet til tross for auksjon ved å sette en svært høy akseptpris, slik at råstoffet ikke blir solgt. Hvis råstoffet ikke blir solgt på auksjon kan det selges ved kontraktsalg. Videre kan fartøyeier beholde kontroll ved å overby andre auksjonsmedlemmer og slik vinne auksjonen. For en vertikalt integrert fartøyeier vil en høy pris for råstoffet kun være en overføring av kapital fra en del av konsernet til en annen, og det påløper ingen reelle kostnader.

Figur 3-2 viser utviklingen i omsetningsformer hos Norges Råfisklag (som utgjør majoriteten av all hvitfisk som landes i Norge). I 2022 ble det innført auksjonsplikt på minst 50 prosent av fryst torsk og sei. Dette forklarer økningen i fryst torsk omsatt på auksjon i 2022 og fremover. Samme år ble egenovertakelse (definert som egenovertakelse uten kontraktsalg eller auksjon) forbudt uten særlig tillatelse. Økningen i kontraktsalg på hyse i 2022 (som i motsetning til fryst torsk og sei skjedde uten en samtidig auksjonsplikt) forklares sannsynligvis av en økning i kontraktsalg til seg selv, som erstattet den gamle formen for egenovertakelse.

Figur 3-2: Utvikling i omsetningsformer hos Norges Råfisklag (andeler av rundvekt)



Kilde: Norges Råfisklag

3.3 Flåtens struktur og fordeling av fangstverdi

Antall fartøy og eiere

Flåten som lander fangst i Norge er mangfoldig og består av alt fra store havfiskefartøy og trålere som lander frossen fangst, til fritidsfiskere og skolefartøy. I 2023 landet totalt 4 023 unike fartøy fangst i Norge, ifølge data fra Fiskeridirektoratet. I 2008 var det 5 472 unike fartøy som landet fangst i Norge. Antall unike fartøy finner vi ved å undersøke Fartøy ID, som er en unik identifikator som brukes for å skille ett fiskefartøy fra et annet i Fiskeridirektoratets registre. I tillegg til fartøy registrert med Fartøy ID, ble det landet fangst fra utenlandske fiskefartøy, som ikke har Fartøy ID, samt noen fritidsfiskefartøy og skolefartøy uten Fisker ID.

Videre ble det registrert at 3 788 organisasjonsnumre landet fangst i Norge i 2023, mot 3 204 organisasjonsnummer i 2008. At det er færre virksomheter enn antall fartøy skyldes at et organisasjonsnummer kan eie flere fartøy.

Mange fartøy eies av ett selskap, som ikke er del av et større konsern. Dette gjelder for eksempel mindre fiskefartøy som er eid av enkeltpersonforetak.

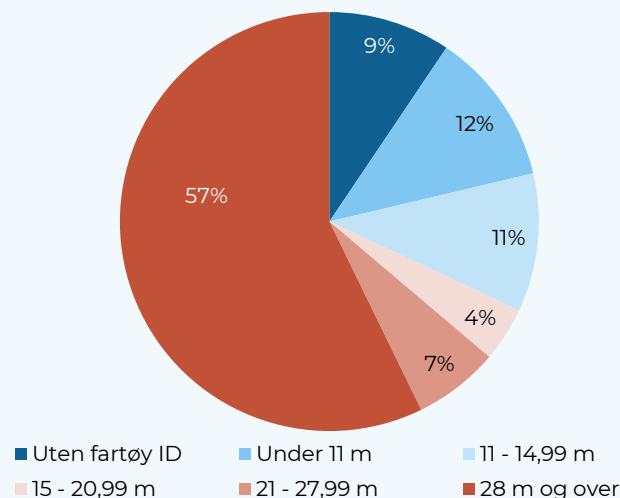
For andre fartøy kan eierskapsstrukturen strekke seg videre, ved at fartøyeier igjen er eid av andre aktører. Tilsvarende kan det også finnes selskap lengre opp i eierskapsstrukturen, som eier flere selskap som igjen eier fartøy. Et eksempel på dette er Lerøy, som eier tre fartøyeiere (rederi). I 2023 er fartøyene fordelt på 3 631 slike konsern, hvilket betyr at enkelte konsern eier flere rederi.

Det er også noen fartøy som ikke er registrert med organisasjonsnummer, dette er fritidsfiskere (51 prosent av landingene uten organisasjonsnummer i 2023), norske fiskere uten organisasjonsnummer (41 prosent av landingene uten organisasjonsnummer i 2023) og utenlandske fiskefartøy (8 prosent av landingene uten organisasjonsnummer i 2023).

Om lag 10 prosent av den totale årlige fangsten landet i Norge, landes av fartøy uten organisasjonsnummer eller Fartøy ID. Utenlandske fartøy står for den klart største delen av denne fangsten (9 prosent av årlig totalfangst). Utenlandske fartøy består primært av store tråle-fartøy som fisker i den norske økonomiske sonen, og er kun registrert uten Fartøy ID.

Forholdet mellom antall fartøy og antall selskap de eies av, gir en indikasjon på hvor konsentrert eierskapet i flåten er. Når flere fartøy eies av samme virksomhet, tyder det på høyere konsentrasjon,

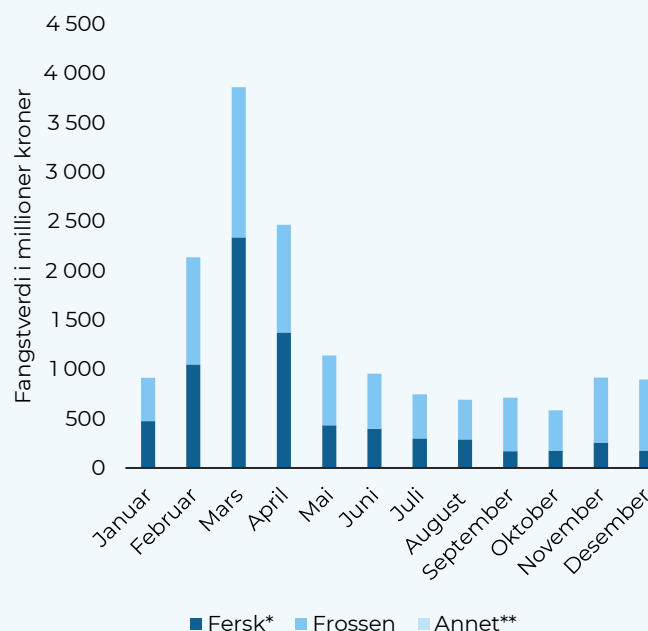
Figur 3-3: Andel av årlig fangstverdi per fartøy-lengde, 2023



Kilde: Fangstdata fra Fiskeridirektoratet for 2023.

Merknad: Antall fartøy, under 11m N = 3 047, 11 – 14,99m N = 574, 15 – 20,99m N = 83, 21 – 27,99 m N = 82, 28 m og over N = 237

Figur 3-4: Konserveringsmåte for landet fangst i 2023



Kilde: Fangstdata fra Fiskeridirektoratet for 2023.

Merknad: * Inneholder både Fersk/ukonservert fisk og iset fisk
**Annet inkluderer variablene Hermetisert, Rfw, Rfw og syre, Rsw, Rsw og is, Saltet og tørket, Tørket og Uspesifisert.

ettersom en større del av flåten er samlet hos færre aktører. Som det fremgår av sammenhengen mellom antall fartøy (4 023) og antall konsern de er

fordelt på (3 631), er det fortsatt slik at de fleste fartøyene ikke har felles eierskap.

Fangstverdi

Som mål på aktørenes størrelse i markedet bruker vi fangstverdiandeler, hvor fangstverdien er beløpet fiskeren får utbetalt for fangsten.¹⁷ Fordelingen av årlig fangstverdi for 2023 per fartøylengde er illustrert i Figur 3-3.

Fangstverdien er ikke jevnt fordelt på alle aktørene, og noen store aktører har klart større andeler av fangstverdien enn andre. Aktørene med størst fangstverdiandel er også stor grad eier av de største fartøylengdene, som fanger den største andelen av den årlige fangstverdien.

Konserveringsmåte (fersk/frosset)

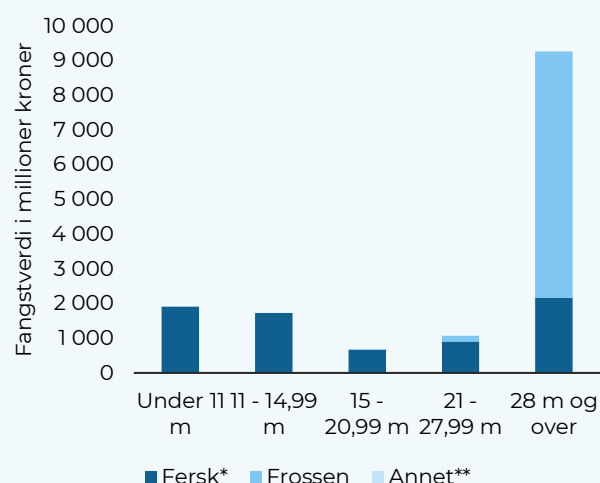
Overordnet kan landingsmåtene for råstoffet grupperes i to kategorier: fersk og frosset. Det er nødvendig å undersøke skillet mellom disse, ettersom både markedssituasjonen og videre anvendelse av fisken er ulik. Fersk og frosset råstoff kan heller ikke regnes som perfekte substitutter, da de inngår i forskjellige verdikjeder, har ulik holdbarhet og møter ulike etterspørselsmønstre i markedet.

Figur 3-4 viser hvordan fangstverdiene for ulike konserveringsmåter fordeler seg gjennom året. Som figuren illustrer, er hverken landingene av fersk eller frosset fisk jevnt fordelt. Aktiviteten toppe seg i vinter- og vårmånedene, særlig i februar, mars og april som sammenfaller med hovedsesongen for skrefisket i Nord-Norge. Dette gjelder i særlig stor grad for landingene av fersk fisk, som øker betydelig i denne perioden, men landingene av frosset fisk er også størst i denne perioden.

Det er også en tydelig sammenheng mellom fartøystørrelse og hvordan råstoff landes. Som vist i Figur 3-5 lander fartøy under 28 m nesten utelukkende ferskt råstoff, mens fartøy over 28 m både leverer en betydelig andel fersk fisk, og alene leverer nesten all frosset fisk. Dette reflekterer de strukturelle forskjellene i flåten, hvor mindre kystfiskefartøy i mindre grad har mulighet til å fryse råvarer om bord og typisk fisker og lander fersk fisk løpende. De store trålerne og havgående fartøyene derimot er i større grad utrustet for å fryse ned fisken, hvilket tillater at de kan være på havet over lengre tid, fiske lengre fra land og ta inn større fangstvolum.

¹⁷ Fangstverdi er hentet fra Fiskeridirektoratet, definisjonen er beløp for fisker + etterbetaling. Definisjonen ble endret i 2018, men påvirker ikke våre funn ettersom vi anvender andeler i analysene. Fiskeridirektoratet. (n.d.). Om dataene – fangst (offisiell

Figur 3-5: Konserveringsmåte for landet fangst for ulike fartøylengder i 2023

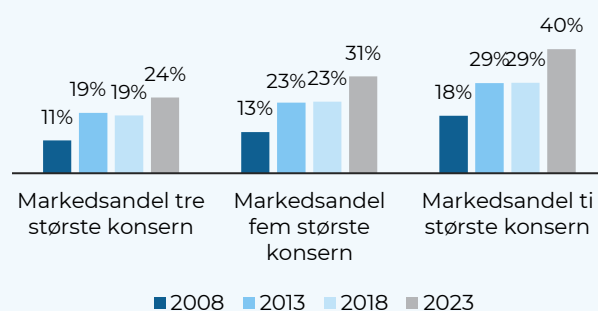


Kilde: Fangstdata fra Fiskeridirektoratet for 2023.

Merknad: * Inneholder både Fersk/ukonservert fisk og iset fisk

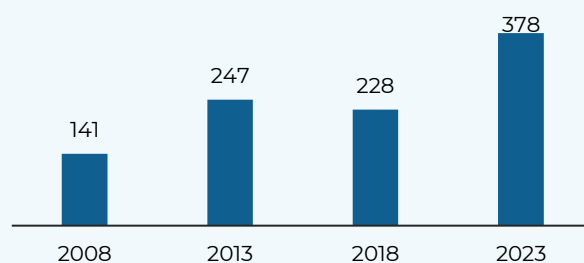
**Annet inkluderer variablene Hermetisert, Rfw, Rfw og syre, Rsw, Rsw og is, Saltet og tørket, Tørket og Uspesifisert.

Figur 3-6: Utvikling i markedsandeler i hvitfiskflåten



Kilde: Fangstdata fra Fiskeridirektoratet for 2008, 2013, 2018 og 2023 og aksjonærregisteret. Markedsandeler er gitt ved fangstverdiandeler.

Figur 3-7: Graden av markedskonsentrasjon gitt ved Herfindahl-Hirschman-indeks (HHI)



Kilde: Beregninger av Oslo Economics basert på fordelingen av markedsandeler

statistikk). Fiskeridirektoratet. Hentet [2025, 26. juni], fra <https://www.fiskeridir.no/statistikk-tall-og-analyse/data-og-statistikk-om-yrkesfiske/fangst/om-dataene--fangst-offisiell-statistikk>

Markedsandeler og konsentrasjon

Figur 3-6 viser fangstverdiandelen (heretter «markedsandel») til de hhv. tre, fem og ti største aktørene fra 2008 til 2023. Markedsandelen til de aktørene som landet størst andel av fangsten, har økt betydelig i perioden. For de tre største konsernene har samlet markedsandel mer enn doblet seg – med en økning fra 11 til 24 prosent fra 2008 til 2023. Tilsvarende ser vi også en dobling blant de ti største konsernene, fra 18 til 40 prosent.

Dette betyr at andelen av fangsten som landes er konsentrert på færre aktører enn tidligere. Et vanlig mål på markeds konsentrasjon er Herfindahl-Hirschman-indeksen (HHI). HHI defineres som summen av kvadratet til aktørenes markedsandeler, det vil si ved formelen:

$$HHI = \sum_{i=1}^n s_i^2$$

der s_i er markedsandelen til aktør i og er et tall mellom 0 og 100, og n er antall aktører i markedet. Indeksen går fra en skala fra 0 til 10 000, der 10 000 betyr at én aktør har 100 prosent markedsandel (monopol). Eksempelvis vil et marked med to like, tre like og fire like aktører gi HHI-er på henholdsvis 5 000, 3 333 og 2 500.

Markeds konsentrasjon skal gi et mål på i hvilken grad produksjonen i et marked er konsentrert på få aktører. Hvis noen få aktører kontrollerer en stor andel av markedet, sies markedet å være *konsentrert*. Tilsvarende er markedet *ukonsentrert* hvis ingen aktører har en stor markedsandel. Det er ingen klar definisjon på hvor terskelen mellom «konsentrert» og «ukonsentrert» går, men det synes generelt å være enighet om at et marked med HHI under 1000 (som tilsvarer 10 aktører med lik markedsandel) er et ukonsentrert marked.¹⁸

HHI brukes ofte som et mål på markeds makt – altså i hvilken grad tilbydere kan sette priser betydelig høyere enn produksjonskostnader. En slik tolkning gir imidlertid lite mening i et kvantumsregulert marked, der markedsprisen bestemmes av kvote-reguleringer og ikke av enkeltaktørers produksjonsbeslutninger. HHI (og andre konsentrasjonsmål) kan likevel være relevante for å vurdere om kjøpere er avhengige av enkeltaktører for å få tilgang til

råstoff, samt for vurderinger av fordeling av fangstverdien mellom aktører på fangstleddet.

På fangstleddet i hvitfisksektoren kan markedet sies å være svært ukonsentrert, som følge av svært lav markeds konsentrasjon. Nivået har likevel økt en del fra 2008 til 2023. HHI-nivået i 2008 tilsvarer en situasjon der fangstverdien er fordelt likt mellom 70 aktører, mens HHI-nivået i 2023 tilsvarer en situasjon der fangstverdien er fordelt likt mellom 27 aktører. Økningen i HHI drives i hovedsak av at de største aktørene har fått større markedsandeler, som tillegges større vekt i HHI. Til tross for en vesentlig økning i HHI, skjer økningen fra et svært lavt nivå. Altså tilsier konsentrasjonsnivåene at det fortsatt er mange uavhengige aktører som kan tilby råstoff, og det er usannsynlig at kjøpere av råstoff er avhengig av enkeltaktører for å få tilgang til råstoff.

3.4 Om integrasjon i hvitfisknæringen på Island

Rammevilkårene på Island er fundamentalt forskjellige fra i Norge. Av denne grunn er det interessant å sammenligne de to landene.

Island er en betydelig fiskerinasjon i Nord Atlanteren med en totalfangst i 2024 på 995,000 tonn¹⁹, en reduksjon på 28% fra 2023 på grunn av bortfall av loddefisket. Samlet fangstverdi var 21,95 mrd kr²⁰. Fangst av bunnfisk utgjorde 423.00 tonn. Torsk var klart viktigst med 224.000 tonn (221.000 tonn i 2023)²¹ til en verdi av 10,53 mrd kr. ICES har anbefalt en TAC for 2025-26 på 203.822 tonn²².

Island var blant de første land i verden om innførte individuelle omsettelige fangstkvoter – *Individual Tradeable Quotas (ITQs)* – i sine fiskerier. Systemet ble først innført så tidlig som 1984 med endringer i 1990 og har siden blitt videreutviklet²³. Over tid har det skjedd en konsolidering av kvoteeierskap. I stor grad har dette skjedd ved at mer effektive fartøy har kjøpt opp kvoter til mindre effektive fartøy. Imidlertid har det også skjedd en stor grad av salg av kvoteandeler ved generasjonsskifte²⁴, typisk ved at en ny generasjon ikke har ønsket en fremtid innen fiskeri. For å hindre for stor grad av konsentrasjon, er det imidlertid begrensninger på

¹⁸ Se f.eks. avsnitt 19 i EU-kommisjonens retningslinjer for vurderinger av horisontale fusjoner OJ C 31, 5.2.2004, p. 5–18.

¹⁹ Kilde: Statistics Iceland.

²⁰ Omregnet til NOK etter gjennomsnittskurs for ISK for 2024. Kilde: Norges Bank. Ettersom fisk i Island i stor grad omsettes gjennom vertikalt integrerte selskaper er disse verdiene til dels basert på internpriser. Dermed er tallene ikke direkte sammenlignbare med førstehåndsverdi i norske fiskerier.

²¹ Til sammenligning var norsk torskefangst i 2024 208.000 tonn mot 294.000 tonn i 2023. Kilde: Fiskeridirektoratet.

²² Kilde: island.is.

²³ Se f.eks. Arnason, R. (2008). Iceland's ITQ system creates new wealth Journal of Sustainable Development.

²⁴ Gunnlaugsson S.B. og Valtýsson, H. (2022) Sustainability and wealth creation, but no consensus: Recent decades in Iceland's ITQ-managed fisheries. Marine Policy: 135 (Januar 2022), 104836.

eierskap. En økonomisk agent kan eie maksimalt 12% av torsk kvoten og 20% for hyse og sei²⁵.

I tillegg til det generelle ITQ systemet er det et eget system for krokfiske²⁶ som ble innført i 2004 for å kontrollere fangsten til flåten av mindre fiskefartøy (under 15 m lengde) som ikke var del av det generelle systemet. Dette blir ofte kalt småskala ITQ systemet. Ca 10% av fangst av bunnfisk tas av denne flåten²⁷.

Førstehåndsomsetningen av fisk er liberalisert. Det er heller ingen begrensninger på eierskap i fiske og foredling²⁸. Dette innebærer at det er ingen institusjonelle hindringer på vertikal integrasjon. Over tid er fiskeriene blitt dominert av vertikalt integrerte selskap som i stor grad eier kvotene. I 2024-25 hadde 103 foretak til sammen 99% av kvotene målt i torsk kvivalenter. De fem største hadde 40% av kvotene, de 10 største 61%²⁹ og de 20 største 79% av kvotene. Alle disse er vertikalt integrerte.

Torsk fisket finner hovedsakelig sted i den islandske økonomiske sone³⁰ som et helårsfiske med mindre sesongvariasjoner. Fangstene er noe lavere om sommeren (juni-juli) og desember, med noe høyere om våren (mars) og høsten (oktober-november)³¹. Når det gjelder fartøygrupper, er fisket adskillig mer konsentrert enn i Norge: Trålerflåten er redusert fra 73 fartøy i 2003 til 37 i dag. Disse eies av vertikalt integrerte selskaper og står for 66% av fangsten, mens linebåter står for 18%³².

Som i Norge, er islandske fiskeri sterkt eksportrettet. I 2022 var samlet eksport³³ av torsk målt i produktvekt 128.000 tonn (verdi³⁴ 20 milliarder kroner), med en nedgang til 113.000 tonn i 2023 (18 milliarder kroner). Når det gjelder verdi, er fersk viktigste produktform med 42.000 tonn til verdi 8,07 milliarder kroner i 2022, redusert til 38.000 tonn i 2023 (verdi 7,2 milliarder kroner). Eksport av frossen torsk var 47.000 tonn i 2022 til verdi 7,3 milliarder kroner, redusert til 43.000 tonn i 2023 (verdi 6,5 milliarder kroner). Sammenlignet med Norge blir en større andel av torsken eksportert i fersk form. Gjennomsnittlige eksportpriser er også høyere.

For fersk torsk er *loins* og filet de viktigste produktformene. De er også de beste betalte produktene. For frossen torsk er filet en viktig produktform. Som vist ovenfor er norsk eksport i stor grad ubearbeidet eller lite bearbeidet fisk. I Island skjer det en adskillig større grad av verdiskaping med råvaren før eksport

Frankrike er det viktigste eksportmarkedet fulgt av UK, USA, Spania og Portugal. Til Frankrike og USA eksporteres primært fersk torsk, mens det primært går frossen fisk til UK. Fersk torsk til USA sendes med fly. Derimot brukes i hovedsak sjøtransport for transport av fersk torsk til Europa. Fisken sendes i temperaturkontrollerte kjølecontainere som sikrer topp kvalitet. Torsk som skipes til Frankrike vil være i fiskedisken etter fem dager.

Som nevnt oppnår islandsk torsk bedre priser enn norsk. Det er flere grunner til det. Ettersom det er et helårsfiske for torsk uten store sesongsvingninger, kan man eksportere torsk nær sagt 360 dager i året. Dette gir et jevnt og stabilt tilbud over året fra velrennomerte og pålitelige tilbydere, noe som er viktig for de store kundene.

På Island legges det og vekt på at vertikalt integrerte foretak er avgjørende for å få dette til. Sjøsidene og landsidene kan koordinere sine aktiviteter på en måte som optimerer verdikjeden. En er dermed i større grad i stand til å tilfredsstille kundenes krav til kvalitet og tilgjengelighet. Denne strukturen tillater kontinuitet og fleksibilitet gjennom verdikjeden. I tillegg er de vertikalt integrerte selskapene store nok til å kunne tilfredsstille etterspørselen fra store kunder som supermarkedkjeder. Videre tillater denne strukturen langsiktig markedsutvikling.

²⁵ Disse begrensningene varierer fra art til art – for enkelte arter, er det ingen begrensning. Se Fiskistofa

²⁶ Krókkaflamarkskerfið.

²⁷ Det er også et mindre "sosialt" fiske - strandveiðar fisket – som i prinsippet er åpent for mindre fartøy, men med begrensninger på hvor mange dager de kan delta og daglig fangst.

²⁸ Som nevnt ovenfor, gir EØS-avtalen Island rett til å begrense utenlandsk eierskap i både fiske og foredling.

²⁹ Ifølge Gunnlaugsson og Valtýrsson (2022), var kvoteandelen til de 10 største firmaene 31% i 1996. Det skjedde så en rask konsolidering til 51% i 2007, deretter

rimelig uforandret til 52% i 2020. De siste tallene viser videre konsolidering i de siste år.

³⁰ Island har også kvoter i Barentshavet. Størrelsen avhenger av totalkvoten for det aktuelle området. Se Bjørndal, T., Foss, T., Munro, G.R. & Schou, M. (2021). Brexit and Consequences for Quota Sharing in the Barents Sea Cod Fishery." Marine Policy 131.

³¹ Basert på fangsstatistikk for 2023. See <https://statice.is/>

³² See <https://statice.is/>

³³ Eksporttallene er hentet fra [Export value of Icelandic fisheries in 2023 - Statistics Iceland](https://statice.is/)

³⁴ Omregnet fra ISK til NOK ved årlige gjennomsnittskurser fra Norges Bank.

4. Integrasjon mellom hvitfiskflåten og andre deler av sjømatnæringen

I dette kapittelet presenterer vi resultater fra analyser av integrasjon mellom flåten og andre deler av hvitfisksektoren eller oppdrett. Vi finner at integrasjon mellom flåten og ulike typer av landindustri, salgsselskap og aktører innen oppdrett har økt betydelig mellom 2008 og 2023. Økningen er særlig drevet av de store aktørene i flåten, som driver store havfiskefartøy. Det er også økende grad av integrasjon i de mindre flåtegruppene.

4.1 Innledning

Som nærmere beskrevet i kapittel 2.2, kartlegger vi integrasjon mellom hvitfiskflåten og andre deler av sjømatnæringen ved å i) kartlegge hvilke selskap som er i samme eierskapsstruktur som hvert fartøy, og ii) identifisere hvilke selskap som er i andre deler av sjømatnæringen basert på næringskoder. Tabell 4-1 gir en oversikt over hvilke næringskoder som er benyttet i analysen.³⁵ Vi kartlegger dermed integrasjon mellom flåten og fire forskjellige næringsundergrupper.

I analysene undersøker vi hvor stor andel av flåtens fangstverdi som er integrert med de aktuelle næringskodene, og ser på hvordan dette har utviklet seg fra 2008 til 2023, ved å undersøke omfang av integrasjon i hhv. 2008, 2013, 2018 og 2023.

Mekanismer som fører til økt integrasjon

Det er to årsaker til at fangstverdiandelen til integrerte selskap kan endre seg over tid. Den første årsaken er at andelen vertikalt integrerte selskap øker eller reduseres. Dette kan skje ved at flåten kjøper seg opp i industrien, eller ved at industrien får eierskap i flåten. Industriens eierskap i flåten er begrenset av deltakerloven. Likevel finnes det eksempler på at industrien kjøper seg opp i flåten. Dette kan enten skje ved at industrien er gitt unntak fra deltakerloven eller ved at eierandelen

man kjøper seg opp med ikke utgjør kontrollerende eierskap.

Den andre årsaken er at selskap som allerede er vertikalt integrerte, endrer sin andel av fangstverdien. Dette kan skje gjennom ulike mekanismer. For eksempel kan strukturering av kvoter medføre at en større andel av fangsten tas med ett fartøy eller innenfor samme organisasjonsnummer. Alternativt kan selskapet anskaffe flere fartøy og dermed fiske flere kvoter. Endringer i sammensetning av fangsten kan også spille inn, ved at høyere andel av fangsten består av arter med høyere verdi, eksempelvis har torsk høyere verdi i markedet enn sei. Dette vil henge sammen med endringer i kvotesammensetningen. Alternativer kan fangst med annen kvalitet eller størrelsessammensetning påvirke prisen. Dette kan øke fangstverdien uten at det forutsetter behov for en økning i kvotetilgang.

Tabell 4-1: Næringskoder benyttet for å kartlegge integrasjon med flåte

Nace-kode	Næringsundergruppe	Kortform av næringsundergruppe
10.209	Slakting, bearbeiding og konservering av fisk og fiskevarer ellers	Slakt- og bearbeidingsindustri
10.201	Produksjon av saltfisk, tørrfisk og klippfisk	Konvensjonell industri
46.381	Engroshandel med fisk, skalldyr og bløtdyr	Salgsselskap
03.211	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur	Oppdrett

Kilde: Standard for næringsgruppering (SN 2007)
Merknad: Kortformen av navn på næringsundergruppe er Oslo Economics begrep for bruk i denne rapporten.

³⁵ Det finnes enkelte andre koder for næringsundergrupper hvor det er registrert selskaper som driver sjømatindustri som ikke er inkludert i analysen. Dette er etter en konkret vurdering av at det er så lite ekstra data som dette tilfører analysen at det ikke vil endre eller styrke resultatene i rapporten. For eksempel er det seks bedrifter registrert på

næringskode 10.203 produksjon av fiskehermetikk. Kun tre av disse har aktiv virksomhet med tilgjengelige regnskapstall. For næringskode 10.202 Frysing av fisk er det også stort sammenfall mellom bedrifter som allerede er registrert med næringskode 10.201 eller 46.381.

4.2 Integrasjon mellom hvitfiskflåten og slakt- og bearbeidingsindustri

4.2.1 Økende integrasjon fra 2008 til 2023

I det følgende ser vi nærmere på integrasjon mellom hvitfiskflåten og slakt- og bearbeidingsindustri. Med slakt- og bearbeidingsindustri menes selskap som har «slakting, bearbeiding og konservering av fisk og fiskevarer ellers» som sin hovedvirksomhet. Dette er typisk selskap som driver med filetproduksjon, produksjon av fiskekaker, røyking eller annen type bearbeiding av råstoff. Kategorien omfatter i hovedsak all industri for bearbeiding av hvitfisk som ikke inngår i konvensjonell sektor (klippfisk, tørrfisk og saltfisk). Denne kategorien inkluderer også selskap som driver med slakting, bearbeiding og konservering av andre typer fisk, slik som laks og ørret.

Vi finner at integrasjonen mellom flåten og slakt- og bearbeidingsindustri har mer enn doblet seg mellom 2008 og 2023, målt i andel av fangstverdi. Som vist i Figur 4-1 er flåten som var vertikalt integrert med slakt- og bearbeidingsindustri sin i omtrent 11 prosent i 2008. Dette betyr at av flåtens

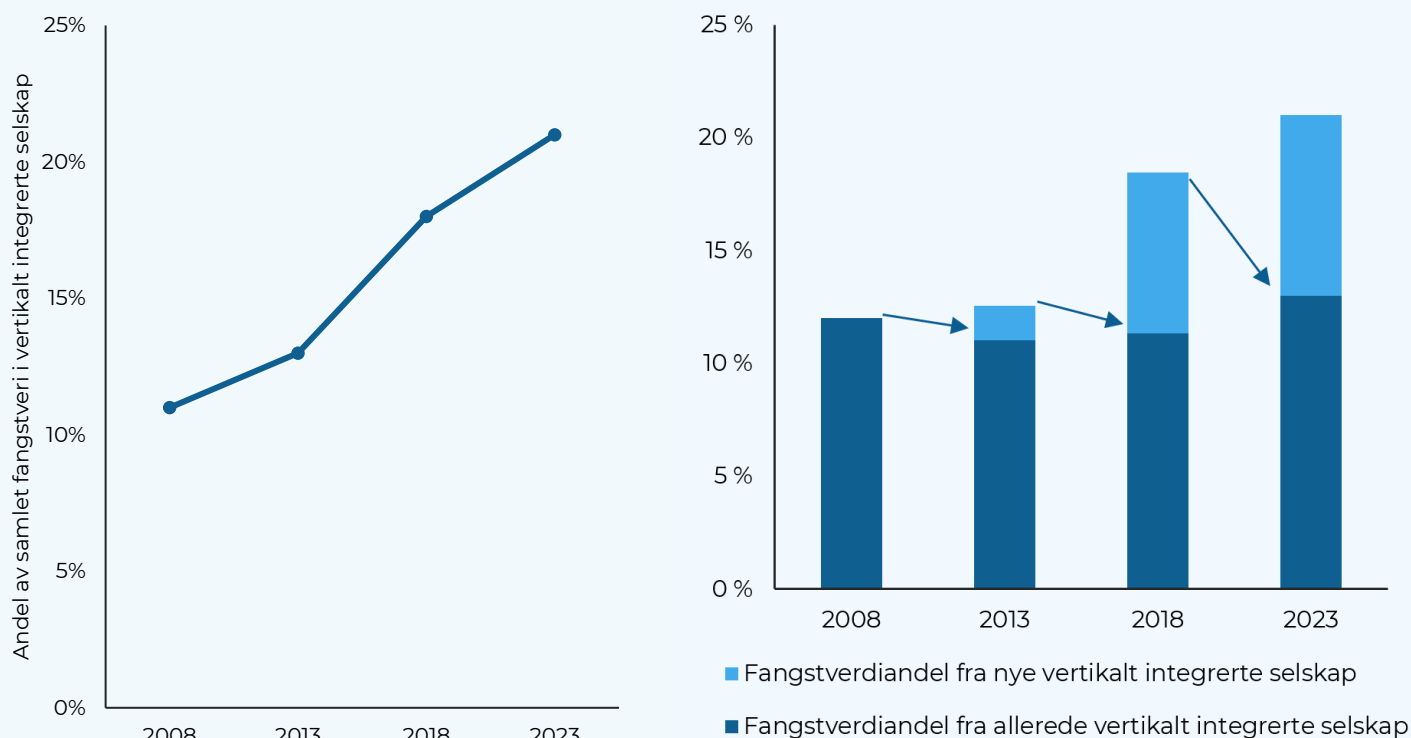
totale fangstverdi i 2008, ble omtrent 11 prosent fanget av selskap som har felles eierskap med et eller flere selskap med slakt- og bearbeiding som sin hovedvirksomhet. Frem til 2023 økte denne andelen til totalt i overkant av 21 prosent, som illustrert i figurens venstre panel. Økningen var rundt 1 prosentpoeng fra 2008 til 2013, 5 prosentpoeng fra 2013 til 2018 og 3 prosentpoeng fra 2018 til 2023.

Antall fartøyeiere som var integrerte med slakt- og bearbeidingsindustrien økte derimot kun med 26 prosent, fra totalt 33 integrerte fartøyeiere til 45. Som en andel av alle fartøy er dette en økning fra 10 prosent av fartøyeiere som er vertikalt integrert til 12 prosent.

4.2.2 Hendelser som har påvirket integrasjonen

Høyre panel i figuren illustrerer endringene mer detaljert. Panelet illustrer fordeling av fangstverdien til vertikalt integrerte fartøy, fordelt på hhv. fartøy som også var vertikalt integrert forrige periode (mørkeblå stolpe) og fartøy som har blitt vertikalt integrert siden forrige periode (lyseblå stolpe). Dermed kan figuren brukes til å gi en indikasjon på om utviklingen fra én periode til den neste skyldes i) at allerede vertikalt integrerte selskap har kjøpt

Figur 4-1: Integrasjon mellom flåten og slakt- og bearbeidingsindustri (Nace-kode 10.209)



Kilde: Fangstdata fra Fiskeridirektoratet for 2008, 2013, 2018 og 2023. Informasjon fra Enhetsregisteret om virksomheters nace-koder fra 2008, 2013, 2018 og 2023. Uttrekk fra skatteetatens aksjonærregister.

seg opp i flåten (fått flere kvoter/økt sin fangstverdi), eller ii) at det er blitt flere eller færre vertikalt integrerte selskap (ikke-integrerte fartøy har blitt integrert med industrien). For å forklare dette nærmere, ser vi på utviklingen mellom hver periode.

Fra 2008 til 2013 var økningen i fangstverdiandel til integrerte fartøy i hovedsak et resultat av at flere fartøy ble integrert med slakt- og bearbeidingsindustri. Det vil si at fartøy som ikke var vertikalt integrert i 2008, ble det innen 2013. Dette fremgår av figuren ved at den mørkeblå søylen – som viser fangstandelen til fartøy som var integrert både i 2008 og 2013 – er omtrent like stor begge år. Den lyseblå delen av søylen viser fartøy som har blitt integrert mellom 2008 og 2013 sin andel av fangstverdien.

Tilsvarende ser vi at andelen av fangstverdien til fartøy som var vertikalt integrert både i 2013 og 2018 (summen av mørkeblå og lyseblå søyle i 2013, og kun mørkeblå søyle i 2018) har falt noe. Denne gruppens andel av fangstverdien er altså marginalt lavere i 2018 enn i 2013.

Samtidig ble flere fartøy vertikalt integrerte fra 2013 til 2018 (lyseblå stolpe i 2018). Den samlede andelen av fangstverdien til fartøy som var vertikalt integrert med slakt- og bearbeidingsindustri økte dermed fra 2013 til 2018. Økningen skyldtes hovedsakelig at flere fartøy ble vertikalt integrerte fartøy.

Utviklingen skyldes hovedsakelig at Nergård Havfiske, som er en del av Nergård-konsernet, fikk eierskap i slakt- og bearbeidingsindustrien i 2013. På dette tidspunktet startet Nergård-konsernet Gryllefjord Seafood, et selskap som skulle drive med filetproduksjon.³⁶ Nergård Havfiske hadde 5 prosentpoeng av den totale fangstverdiandelen i 2018, hvilket tilsvarer om lag 40 prosent av den lyseblå delen av stolpen i 2018.

Fra 2018 til 2023 økte vertikalt integrerte fartøys totale andel av fangstverdien, fra 18 prosent til i overkant av 21 prosent. Økningen var drevet av at nye selskap ble vertikalt integrerte. Dette leser vi av figuren ved at den mørkeblå søylen i 2023 er lavere enn hele søylen for 2018. Reduksjonen blant disse selskapene kan forklares av at deler av flåten som var integrert i 2018, ikke lenger hadde fangstverdi i 2023. Den typiske årsaken for at selskap ikke lenger er registrert med fangstverdi er at de har solgt fiskefartøyet, og at fartøyet eller kvotene tilknyttet fartøyet blir anvendt av et annet selskap, med et annet organisasjonsnummer.

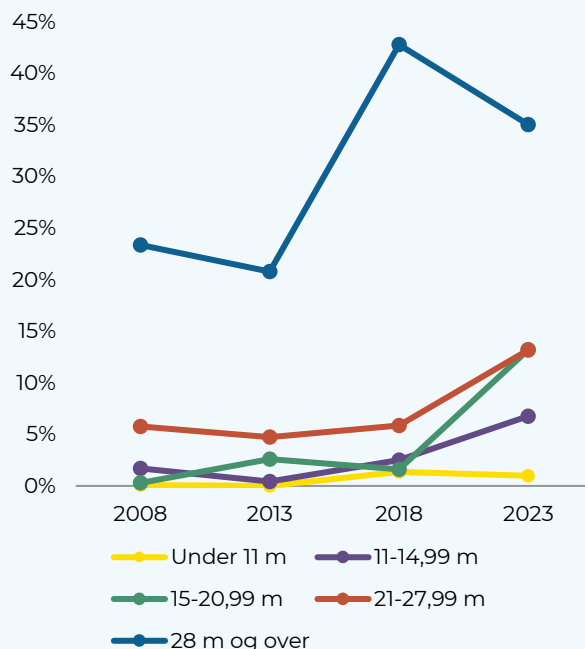
Prestfjord AS, som i 2023 hadde 4 prosent av den totale fangstverdiandelen, ble integrert med slakt- og bearbeidingsindustri mellom 2018 og 2023, og utgjorde en stor del av veksten fra nye vertikalt integrerte selskap mellom 2018 og 2023.

4.2.3 Integrasjon med slakt- og bearbeidingsindustri sett i lys av flåtelengde

Når vi undersøker integrasjon mellom flåten og slakt- og bearbeidingsindustrien etter fartøylengde, finner vi at det særlig er de største fartøyene som er vertikalt integrert. Det har imidlertid skjedd en økning i integrasjonen for samtlige fartøylengder mellom 2008 og 2023, målt i fangstverdi.

I Figur 4-2 er flåten delt opp basert på flåtelengde. Fangstverdiandelen er basert på den gitte flåtelengdens totale fangstverdi. Som forventet er vertikalt integrerte fartøys andel av fangstverdi størst for den største flåtegruppen. I 2023 hadde denne gruppen omtrent 35 prosent av fangstverdien i sin flåtegruppe. Dette samsvarer

Figur 4-2: Andel av fangstverdi fra fartøy integrert med slakt- og bearbeidingsindustri etter fartøylengde, som en andel av flåtelengdens totale fangstverdi



Kilde: Fangstdata fra Fiskeridirektoratet for 2008, 2013, 2018 og 2023. Informasjon fra Enhetsregisteret om virksomhetens nace-koder fra 2008, 2013, 2018 og 2023. Uttrekk fra skatteetatens aksjonærregister.

³⁶ Fiskeribladet. (2025, 25. november). Snart klar for filetsatsing i Gryllefjord. Tilgjengelig via:

<https://www.fiskeribladet.no/nyheter/snart-klar-for-filetsatsing-i-gryllefjord/8-1-34106>

med tidligere funn, som har indikert at det i størst grad er de store aktørene som er vertikalt integrerte. For flåtegruppen over 28 meter skjedde den største økingen i fangstverdiandel mellom 2013 og 2018, før den falt noe i 2023.

Andelen av fangstverdien til de mindre flåtegruppene som er vertikalt integrert med slakt- og bearbeidingsindustri har også vært stigende i perioden. Dette indikerer at økende vertikal integrasjon med slakt- og bearbeidingsindustrien ikke er et særphenomen for store frysetrålere, men også kan være attraktivt for noen aktører i flåten under 28 meter. Økingen startet fra 2018, og er særlig stor i flåtegruppen mellom 15-20,99 meter. Denne flåtegruppen utgjør en liten andel av den årlige fangstverdien, men veksten tilsier likevel at det innad i flåten eller i industrien er interesse for økende grad av felles eierskap. Omtrent 13 prosent av fangstverdien i denne delen av flåten er i 2023 fanget av fartøy som har felles eierskap med slakt- og bearbeidingsindustri. Vi har ikke identifisert noen enkelttransaksjoner som forklarer denne utviklingen i perioden, men vi kan ikke utelukke at det finnes forklaringer vi ikke har fanget opp. Vår tolkning er at utviklingen er en del av en større utvikling med mer integrasjon i nesten alle fartøylengder.

Det er kun i den minste flåtegruppen (fartøy under 11 meter) at andelen av fangstverdien til vertikalt integrerte fartøy ikke har økt. Kun noen få prosent av fangstverdiandelen i denne gruppen er knyttet til selskap som er vertikalt integrert. Det er svært mange fartøy i denne gruppen og fangstverdien per enhet er lav, sammenlignet med de større fartøyene. En begrunnelse for vertikal integrasjon med slakt- og bearbeidingsindustri er ofte knyttet til stabil råstofftilgang. Flåten under 11 meter vil ikke kunne levere nok akkumulert råstoff til at denne tilgangen blir mer stabil ved vertikal integrasjon. Videre er flåten under 11 meter den minst mobile delen av flåten, og er avhengig av å levere fangst til mottak relativt nært til fangststedet. Dermed, til tross for at denne gruppen utgjør en stor andel av flåten og i 2023 fanget 12 prosent av den samlede årlige fangstverdien, er trolig verdien av vertikal integrasjon med slakt- og bearbeidingsindustri lav i denne flåtegruppen, for både industrien og fiskerne.

Tekstboks 4-1: Havfisk – Oppdrettsnæringen kjøper seg opp i hvitfisk

Havfisk er Norges største trålerederi, med 10 fartøy og 26,9 torsketrålkonsesjoner. Konsesjonene følger med en tilbudsplikt og en aktivitetsplikt. Dette innebærer krav om at fangsten skal tilbys anlegg i Nord-Norge, og at aktivitet og drift må opprettholdes ved seks anlegg i Nord-Norge. Havfisk er unntatt fra deltakerloven, hvilket betyr at Havfisk ikke må eies av aktive fiskere.

I 2016 ble Havfisk solgt til Lerøy-konsernet fra Aker Seafoods. Lerøy sin opprinnelige hovedvirksomhet er produksjon av laks og ørret, videreforedling og salg. Gjennom oppkjøpet ble Havfisk også integrert med konvensjonell industri (gjennom eksempelvis Lerøys eierskap av Lerøy Fossen som er registrert under næringskoden for konvensjonell), og Lerøy ble i større grad integrert med hvitfisksektoren. Begrunnelsen for overtakelsen fra Lerøy sin side var muligheter til stor- og samdriftsfordeler, og å styrke Lerøy sin markedsposisjon innenfor hvitfisk og som aktør i sjømatmarkedet gjennom et fullt assortiment av sjømatprodukter.

Havfisk	2008	2013	2018	2023	
Eies av:	Aker Seafood	Aker Seafood	Lerøy	Lerøy	
Fangstverdi-andel		6,8 %	10,2 %	9,2 %	9,5 %
Integrasjon med:					
Fiskeindustri		Ja	Ja	Ja	Ja
Konvensjonell industri		Nei	Nei	Ja	Ja
Salgsselskap		Ja	Ja	Ja	Ja
Oppdrett		Ja	Nei	Ja	Ja

Kilde: Fangstdata fra Fiskeridirektoratet for 2008, 2013, 2018 og 2023. Informasjon fra Enhetsregisteret om virksomheters nace-koder fra 2008, 2013, 2018 og 2023. Uttrekk fra Skatteetatens aksjonærregister.

4.3 Integrasjon mellom hvitfiskflåten og konvensjonell industri

4.3.1 Økende integrasjon fra 2008 til 2023

I dette avsnittet ser vi på utvikling i fangstverdiandelen til den delen av flåten som er vertikalt integrert med virksomheter som har «produksjon av saltfisk, tørrfisk og klippfisk» som sin hovednæring. Vi omtaler disse virksomhetene som konvensjonell industri. Figur 4-3 viser utvikling i integrasjon målt i andel av fangstverdi. Som vist i venstre panel har den vertikalt integrerte flåtens andel av fangstverdien økt vesentlig mellom 2008 og 2018, fra 3 til 21 prosent. Altså skjedde det en syvdobling i fangstverdiandel til integrerte fartøy mellom 2008 og 2018. Fra 2018 til 2023 falt andelen til 19 prosent.

Målt i antall fartøyeiere som er integrerte med konvensjonell industri, har dette kun økt med 23 prosent mellom 2008 og 2023. I 2008 var 25 av fartøyeierne integrert med konvensjonell industri, hvilket utgjorde 11 prosent av det totale antallet fartøyeiere. I 2023 hadde det absolutte antallet

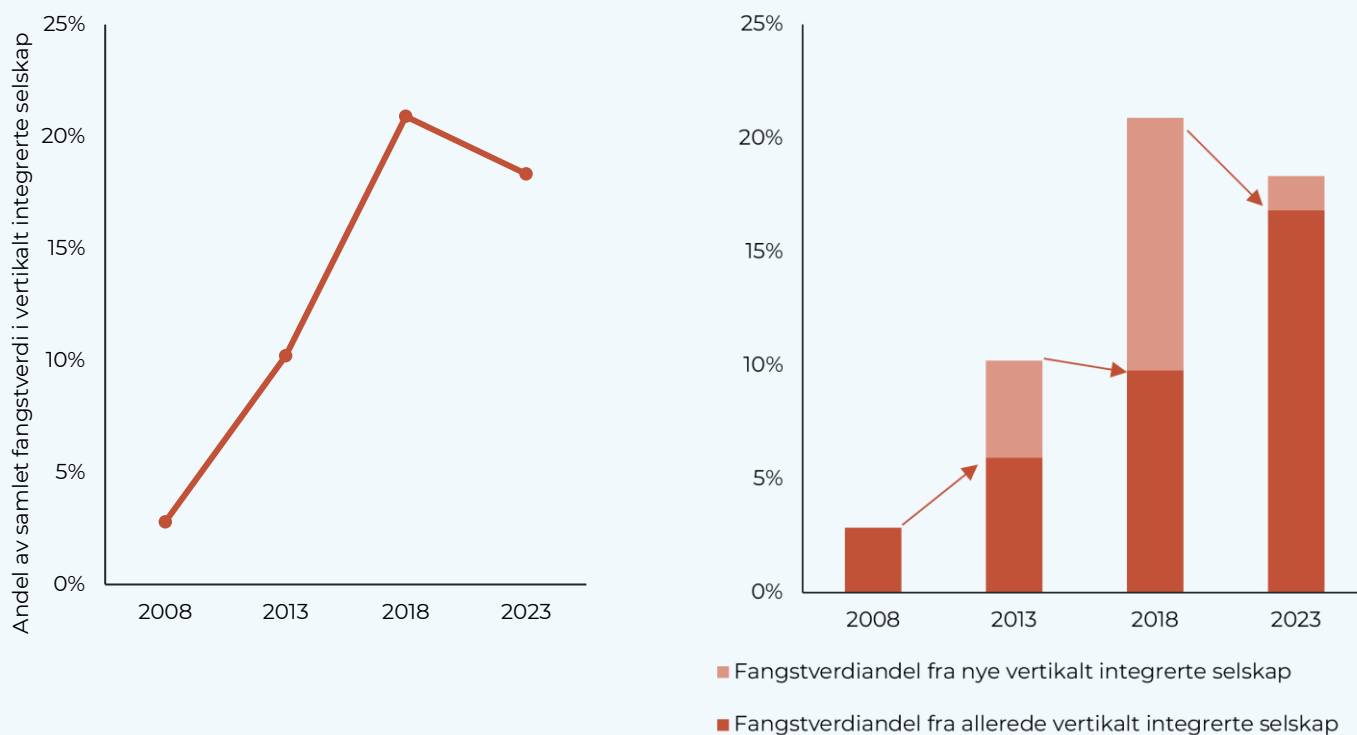
integrerte fartøyeiere økt til 43, men den prosentvise andelen var fortsatt 11 prosent.

4.3.2 Hendelser som har påvirket integrasjonen

Utviklingen kan forklares ved hjelp av det høyre panelet i Figur 4-3. Av figuren fremgår det at økningen fra 2008 til 2013 både skyldes at de som allerede var integrerte har økt sin andel av fangstverdien, og at det har skjedd integrasjoner mellom organisasjoner som har tilknytning til konvensjonell industri i verdikjeden.

Mellom 2013 og 2018 forble fangstverdiandelen for selskapene som allerede var vertikalt integrerte i 2013, relativt stabil. Dette fremgår av figuren, hvor den totale søylen for 2013 ligger på omtrent samme nivå som den mørkerøde delen av søylen for 2018. Økningen i samlet fangstverdiandel for vertikalt integrerte fartøy på om lag 10 prosentpoeng fra 2013 til 2018, kan dermed i stor grad tilskrives nye aktører som har blitt vertikalt integrert i perioden. En særlig viktig forklaring er Lerøy Seafood Group ASAs oppkjøp av Havfisk (senere Lerøy Havfisk AS) i 2016.³⁷ Havfisk, gjennom sine datterselskaper, er blant de største aktørene i markedet målt i

Figur 4-3: Vertikal integrasjon mellom flåten og konvensjonell industri (NACE-kode: 10.201)



Kilde: Fangstdata fra Fiskeridirektoratet for 2008, 2013, 2018 og 2023. Informasjon fra Enhetsregisteret om virksomheters nace-koder fra 2008, 2013, 2018 og 2023. Uttrekk fra Skatteetatens aksjonærregister.

³⁷ Konkurransetilsynet. (2016, 30. juni). Melding om foretakssammenslutning: Lerøy Seafood Group ASA –

oppkjøp av Havfisk ASA og Norway Seafoods Group AS [PDF]. Konkurransetilsynet.

fangstverdi. At selskapet ble en del av Lerøy-konsernet og dermed integrert med konvensjonell industri, har bidratt til mye av økningen i fangstverdiandelen til den vertikalt integrerte flåten, se for eksempel tekstboks 4.1.

Fra 2018 til 2023 falt fangstverdiandelen til fartøy som er integrert med konvensjonell industri. Nedgangen skyldes at flere selskaper som var vertikalt integrert i 2018, enten ikke lenger er det, eller har redusert sin fangstverdiandel i 2023. En viktig årsak er at Prestfjord AS, ikke lenger er vertikalt integrert. I 2018 hadde de en betydelig fangstverdiandel på 4 prosent. I tillegg står nye vertikalt integrerte selskap for 2 prosent av fangstverdiandelen i 2023. Dette er et resultat av 18 mindre selskap som har blitt vertikalt integrerte i denne perioden.

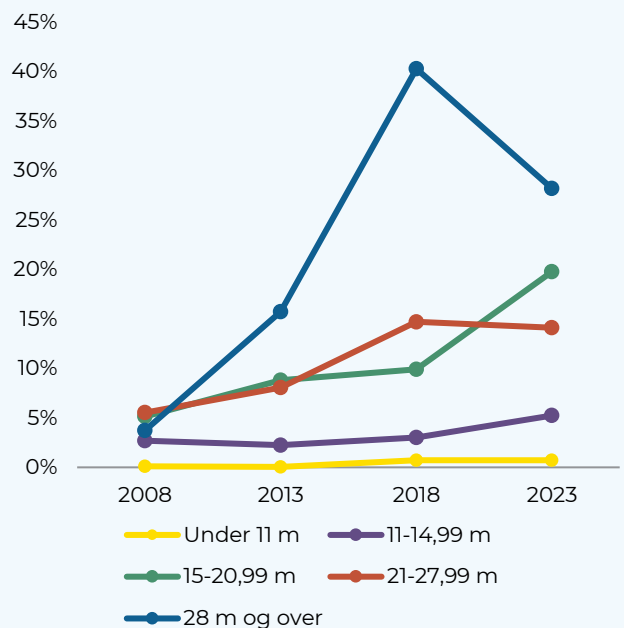
4.3.3 Integrasjon med konvensjonell industri sett i lys av flåtelengde

Figur 4-5 viser flåtens integrasjon med konvensjonell sektor basert på flåtelengde. Fangstverdiandelen viser den enkelte flåtelengdens totale fangstverdi. Figuren viser tilsvarende trend som for vertikal integrasjon med slakt- og bearbeidingsindustrien, hvor vertikalt integrerte aktørers andel av fangstverdien er høyest for den største flåtegruppen, og faller mellom 2018 og 2023. I motsetning til for slakt- og bearbeidingsindustrien, er fallet større for integrasjon med konvensjonell sektor. Fallet fra 2018 til 2023 kan igjen i stor grad forklares av at Prestfjord AS sluttet å være integrert med konvensjonell industri. Prestfjord er eier av fire fiskefartøy i flåtegruppen over 28 meter, som samlet har 12 kvotefaktorer for torsk og hyse.

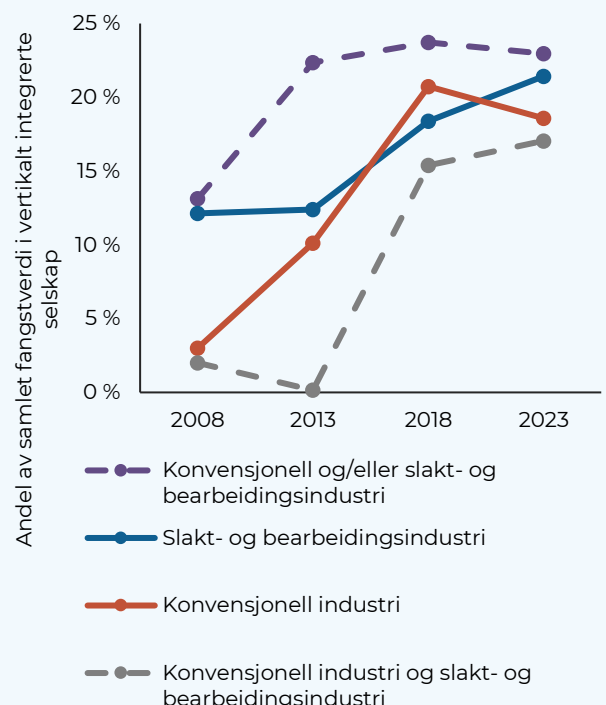
For fartøyene mellom 15 og 27,99 meter er det også en økning i andel av fangsten til flåten som er integrert med konvensjonell sektor. Dette er særlig tydelig for flåtegruppen mellom 15 og 20,99 meter, hvor i underkant av 25 prosent av fangstverdiandelen tilfaller selskap som er vertikalt integrert med konvensjonell industri i 2023. Store deler av konvensjonell sektor er avhengig av ferskt råstoff til produksjonen sin, typisk levert av kystfiskeflåten. I tider med stor variasjon i kvotestørrelse, og høy etterspørsel etter råstoff er det derfor gunstig for den konvensjonelle sektoren å knytte seg til kystfiskeflåten, som består av de mindre fartøygruppene. Også for fartøygruppen med lengde mellom 11 og 14,99 meter har andelen av fangstverdi som tilfaller aktører integrert med konvensjonell sektor økt noe.

Det er kun den minste flåtegruppen, fartøy under 11 meter, som ikke viser en øking i vertikalt integrerte fartøys fangstverdiandel. Kun noen få prosent av

Figur 4-4: Andel av fangstverdi fra fartøy integrert med konvensjonell industri etter fartøylengde, som en andel av flåtelengdens totale fangstverdi



Figur 4-5: Utvikling i samlet integrasjon mellom flåten og slakt- og bearbeidingsindustri og konvensjonell industri



Kilde begge figurer: Fangstdata fra Fiskeridirektoratet for 2008, 2013, 2018 og 2023. Informasjon fra Enhetsregisteret om virksomhetens nace-koder fra 2008, 2013, 2018 og 2023. Uttrekk fra Skatteetatens aksjonærregister.

fangstverdiandelen i denne gruppen er knyttet til selskap som er vertikalt integrert.

4.3.4 Utviklingen av samlet integrasjon i slakt- og bearbeidingsindustri og konvensjonell industri

Figur 4-1 og Figur 4-3 viser at andelen av fangstverdi som tilfaller selskap som er vertikalt integrert med konvensjonell industri eller slakt- og bearbeidingsindustri har økt kraftig siden 2008. Veksten skyldes både en økning i antall vertikalt integrerte selskap, og en vekst i vertikalt integrerte selskaps andel av den totale fangstverdien.

Figur 4-5 ser nærmere på overlapp mellom den delen av flåten som er integrert med konvensjonell industri og annen slakt- og bearbeidingsindustri. Dette er representert ved den stiplede grå og lilla linjen. Disse linjene illustrerer henholdsvis fangstverdiandelen til fartøy som er vertikalt integrert med både konvensjonell industri og slakt- og bearbeidingsindustri (grå stiplet linje), eller konvensjonell industri og/eller slakt- og bearbeidingsindustri (lilla stiplet linje). Figuren illustrerer dermed omfanget av integrasjon – altså hvor bredt flåten er integrert.

I en situasjon hvor flåten kun er integrert med konvensjonell eller slakt- og bearbeidingsindustri, er den samlede fangstverdiandelen illustrert ved den lilla, stiplede linjen summen av fangstverdiandelen for slakt- og bearbeidingsindustri og konvensjonell industri. I 2008 og 2013 er overlappet i integrasjon lavt, og vi ser at det er en liten andel av flåten som er integrert både med

konvensjonell industri og slakt- og bearbeidingsindustri. Dette fremkommer også fra den grå stiplede linjen, som viser at det er en svært lav andel av fangstverdien som er integrert med både konvensjonell industri og slakt- og bearbeidingsindustri.

Fra 2013 til 2018 stiger fangstverdiandelen til fartøy integrert med slakt- og bearbeidingsindustri og konvensjonell industri. Fangstverdien til fartøy som er integrert med konvensjonell og/eller annen slakt- og bearbeidingsindustri imidlertid er kun marginalt høyere enn i 2013. Dette betyr at den individuelle veksten er et resultat av at den delen av flåten som allerede er vertikalt integrert med enten konvensjonell eller slakt- og bearbeidingsindustri, også blir integrert med den andre delen av den landbaserte industrien.

Fra 2018 til 2023 øker andelen av fangstverdien til den delen av flåten som er vertikalt integrert med slakt- og bearbeidingsindustri ytterligere. I 2023 er det kun 1 prosent av den samlede fangstverdien som er integrert med konvensjonell industri, og ikke med slakt- og bearbeidingsindustri. Dette kommer frem fra figuren ved at den grå stiplede linjen (fangstverdiandel integrert med både konvensjonell industri og slakt- og bearbeidingsindustri) i 2023 nesten sammenfaller med den røde linjen (fangstverdiandel integrert med konvensjonell industri).

4.4 Integrasjon mellom hvitfiskflåten og salgsselskap

4.4.1 Økende integrasjon fra 2008 til 2023

I dette avsnittet ser vi på integrasjon mellom flåten og selskap som har engroshandel med fisk, skalldyr og bløtdyr som sin hovedvirksomhet. Vi omtaler denne typen selskap for salgsselskap.

Andelen av den totale fangstverdien til fartøy som er vertikalt integrert med salgsselskaper har økt fra i overkant av 15 prosent i 2008 til 26 prosent i 2023. Økningen i fangstverdiandel skjedde mellom 2008 og 2018, og mellom 2018 og 2023.

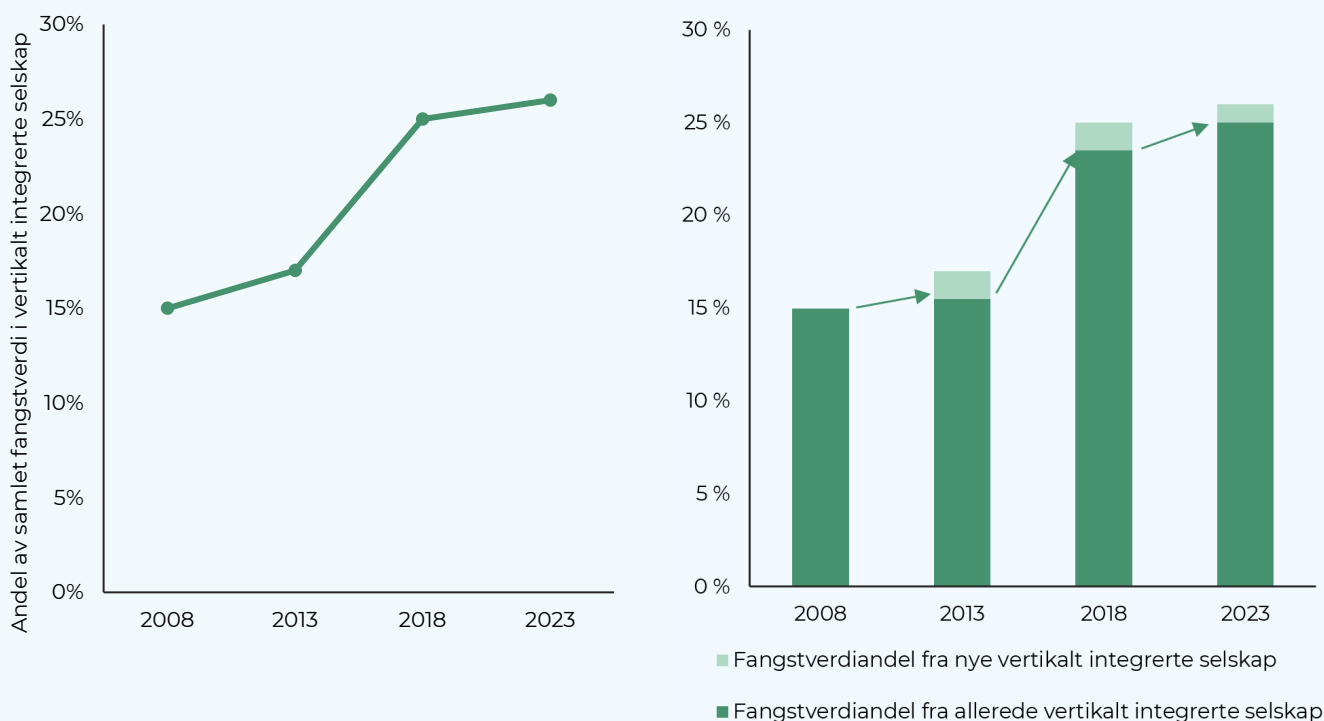
Antall fartøyeiere som er integrert med salgsselskap økte i mindre grad, og veksten utgjorde kun 39 prosent fra 2008 til 2023. I 2008 var det 51 fartøyeiere som var integrert med salgsselskap, hvilket utgjorde 16 prosent av det totale antallet fartøyeiere. I 2023 var dette antallet 71 fartøyeiere, som innebar en økning til 19 prosent av alle fartøyeiere.

4.4.2 Hendelser som har påvirket integrasjonen

Utviklingen kan forklares av høyre panel av Figur 4-6, som dekomponerer utviklingen i fangstverdiandel i to deler: selskap som også var vertikal integrert forrige periode, og selskap som har blitt vertikalt integrert siden forrige periode. Fra 2008 til 2013 er økningen i fangstverdiandel et resultat av at selskap som var vertikalt integrert i 2008 har økt sin fangstverdiandel, og at nye selskap har blitt vertikalt integrert mellom 2008 og 2013. Mesteparten av økningen er et resultat av sistnevnte. Vi ser at en rekke av de største aktørene i flåten økte sin årlige fangstverdiandel drastisk fra 2008 til 2013. Blant annet økte Nergård Havfisk sin andel av den årlige fangstverdien fra 1,6 prosent til nesten 5 prosent.

Fra 2013 til 2018 økte andelen av fangstverdi som tilfaller selskap som er vertikalt integrert med salgsselskap. Det er en liten økning i antall selskap som er vertikalt integrerte. Det er noe reduksjonen som skyldes at to selskap som til sammen sto for 1 prosent av samlet fangstverdiandel, ikke lenger er vertikalt integrerte i 2018.³⁸ På den andre siden er

Figur 4-6: Vertikal integrasjon mellom flåten og salgsselskap (NACE-kode: 46.381)



Kilde: Fangstdata fra Fiskeridirektoratet for 2008, 2013, 2018 og 2023. Informasjon fra Enhetsregisteret om virksomhetens nace-koder fra 2008, 2013, 2018 og 2023. Uttrekk fra skatteetatens aksjonærregister.

³⁸ Carisma Viking AS og Frøyanes Senior AS

det flere store, vertikalt integrerte aktører med økt fangstverdiandel i 2018 sammenlignet med 2013.

Fra 2018 til 2023 var det en tilsvarende økning i vertikalt integrerte fartøys andel av den totale fangstverdien som mellom 2008 og 2013. Økningen er et resultat både av at allerede vertikalt integrerte selskap utvider sin fangstverdiandel og at selskap som ikke var integrert i 2018 blir vertikalt integrerte med salgsselskap til 2023. De nye delene av flåten som ble vertikalt integrert mellom 2018 og 2023, består av 33 mindre aktører og en større aktør. Sistnevnte er et selskap som heter NORDIC WILDFISH AS som ble opprettet i 2018. Selskapet står for omtrent 1 prosent av den totale fangstverdiandelen i 2023.

4.4.3 Integrasjon med salgsselskap sett i lys av flåtelengde

Figur 4-7 viser fangstverdiandelen til fartøy som er integrert med salgsselskap basert på flåtelengde. Som forventet er det mest vertikal integrasjon mellom hvitfiskflåten og salgsselskap (målt i andel av fartøygruppens fangstverdi) blant de største fartøyene.

I 2023 er rundt 46 prosent av fangstverdien til fartøy over 28 meter fra fartøy som er vertikalt integrert med salgsselskap. Flåtegruppen 28 meter og over omfatter trålere og store havfiskefartøy, som ofte fryser fangsten om bord. Dette gir fisken lengre holdbarhet og gjør det enklere å omsette fangsten gjennom eksport eller salg til andre aktører. Vertikal integrasjon kan derfor fremstå som særlig lønnsomt i denne delen av flåten.

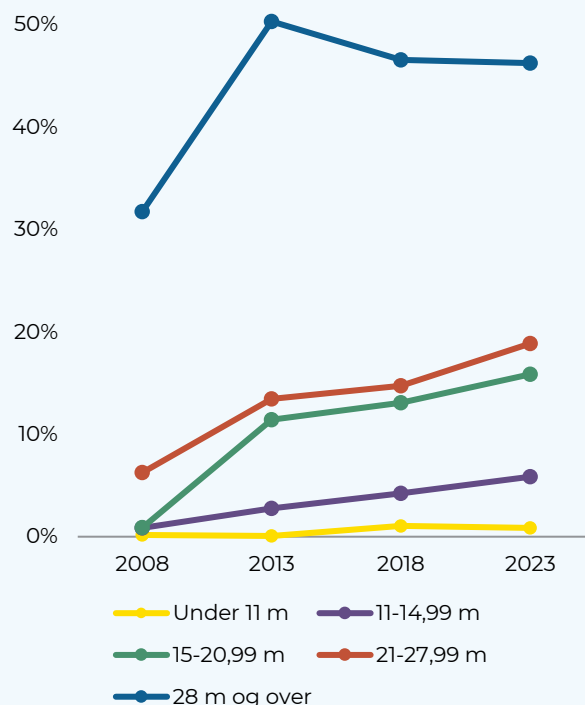
Det er en parallell økning i fangstverdiandelen som tilfaller deler av flåten som er vertikalt integrert med salgsselskap for flåtegruppene mellom 15-20,99 meter og 21-27,99 meter også. For begge disse gruppene stiger fangstverdiandelen fra 2008 til 2023, fra henholdsvis 6 prosentpoeng og 1 prosentpoeng, til 19 prosentpoeng og 16 prosentpoeng. Det er også økning i flåtestørrelsen mellom 11-14,99 meter, men økningen her er noe mer moderat, og i 2023 er det fortsatt kun 6 prosentpoeng av den totale fangstverdiandelen i denne flåtegruppen som tilfaller flåte som er integrert med salgsselskap.

4.5 Integrasjon mellom hvitfiskflåten og oppdrett

4.5.1 Økende integrasjon fra 2008 til 2023

I dette delkapittelet ser vi nærmere på integrasjon mellom hvitfiskflåten og virksomheter som har produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigg-huder i hav- og kystbasert akvakultur som sin

Figur 4-7: Andel av fangstverdi fra fartøy integrert med salgsselskap etter fartøylengde, som en andel av flåtelengdens totale fangstverdi



Kilde: Fangstdata fra Fiskeridirektoratet for 2008, 2013, 2018 og 2023. Informasjon fra Enhetsregisteret om virksomheters nace-koder fra 2008, 2013, 2018 og 2023. Uttrekk fra skatteetatens aksjonærregister.

hovedvirksomhet. Vi omtaler sistnevnte som virksomheter innen oppdrettsnæringen. Ettersom oppdrett ikke er en del av verdikjeden til hvitfisk, er det her snakk om horisontal, ikke vertikal, integrasjon.

Fangstverdiandelen til fartøy som er horisontalt integrert med oppdrettsselskap er illustrert i Figur 4-8. Denne andelen har mer enn doblet seg fra 2008 til 2023. Etter en halvering fra 2008 til 2013, fulgte en kraftig økning fra 2013 til 2018, og en mer moderat vekst fra 2018 til 2023. Resultatet er at fartøy integrert med oppdrett sto for omtrent 22 prosent av fangstverdien i 2023.

Målt i antall fartøyeiere som er integrerte med oppdrett, har integrasjonen kun økt med 42 prosent mellom 2008 og 2023. Dette er en betydelig lavere økning enn målt i andel av fangstverdi. I 2008 var det totalt 36 fartøyeiere som var integrert med oppdrett, hvilket utgjorde 11 prosent av alle fartøyeiere. I 2023 hadde dette økt til

51 fartøyeiere, eller 13 prosent av det totale antallet fartøyeiere.

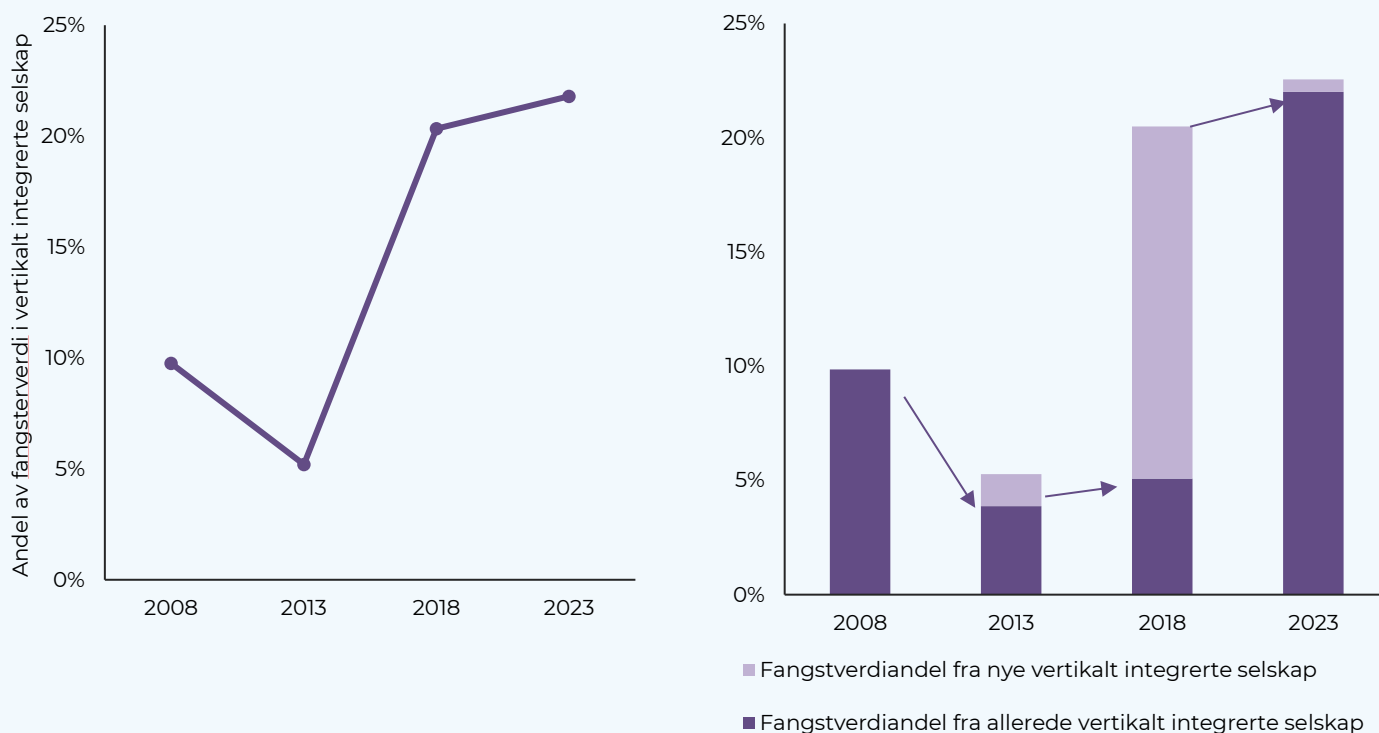
4.5.2 Hendelser som har påvirket integrasjonen

Utviklingen i fangstverdiandel kan forstås ved hjelp av det høyre panelet i figuren. Panelet viser utviklingen i fangstverdiandel til fartøy med tilknytninger til oppdrettsselskap, fordelt etter om de var integrert forrige analyseår eller ikke. Reduksjonen i fangstverdiandel mellom 2008 og 2013 skyldes at selskap som var integrert i 2008 enten ikke lenger er integrert i 2013 eller har redusert sin fangstverdiandel. Basert på en nærmere undersøkelse av dataen finner vi at førstnevnte utgjør en stor del av årsaken til reduksjonen. Dette skyldes at Havfisk, som i 2013 var en del av Aker-konsernet, gikk fra å være integrert til å ikke være integrert med oppdrett, mellom 2008 og 2013.

Fra 2013 til 2018 økte fangstverdiandelen til den delen av flåten som er integrert med oppdrettsselskap betydelig, fra 5 prosent i 2013 til 20 prosent i 2018. Økningen er i hovedsak et resultat av at flere

store selskap i flåten blir integrert med oppdrettsselskap. Både den delen av flåten som eies av Havfisk og Nergård ble mellom 2013 og 2018 integrert med havbruk. For Havfisk er dette et resultat av at selskapet blir kjøpt opp av Lerøy, som har havbruk som en kjerneaktivitet i sin virksomhet. I Nergårds tilfelle er integrasjonen et resultat av at morselskapet startet et oppdrettsanlegg med fem konsesjoner innenfor oppdrett.³⁹

Figur 4-8: Integrasjon mellom flåten og oppdrettsnæringen



Kilde: Fangstdata fra Fiskeridirektoratet for 2008, 2013, 2018 og 2023. Informasjon fra Enhetsregisteret om virksomheters nace-koder fra 2008, 2013, 2018 og 2023. Uttrekk fra skatteetatens aksjonærregister.

³⁹ Selskapet ble opprettet ved fisjon i 2012, men er i 2013 registrert med næringskode 68.100, og er derfor ikke fanget opp i integrasjon i 2013. Norsk Sjømat. (n.d.). *Our*

history. Norsk Sjømat. Hentet [2025, 24. juni], fra <https://www.norsksjomat.no/about/our-history>

Til tross for at både Havfisk og Nergård regnes som selskap i hvitfiskflåten integrert med oppdrett i analysen, er omfanget av denne integrasjonen ulik. Lerøys oppkjøp av Havfisk representerer en situasjon der landbasert industri investerer i den svært lønnsomme fangstflåten, og viderefører et unntak fra deltakerloven. Lerøy er en av de klart største aktørene i oppdrettsnæringen, og omfanget av integrasjon er dermed stort. Nergårds investering i et oppdrettsanlegg utgjør på sin side et eksempel på at flåten kjøper seg opp i oppdrettsindustrien. Videre er Nergård sin integrasjon med oppdrettsnæringen mindre i omfang, ettersom laksekonsesjonene og oppdrettsanlegget kun utgjør en liten del av konsernets samlede omsetning.

Fra 2018 til 2023 kan veksten i andel av fangstverdi som tilfaller aktører som er integrert med oppdrett i stor grad forklares av at store, integrerte aktører øker sin andel av fangstverdien.

4.5.3 Integrasjon med oppdrett sett i lys av flåtelengde

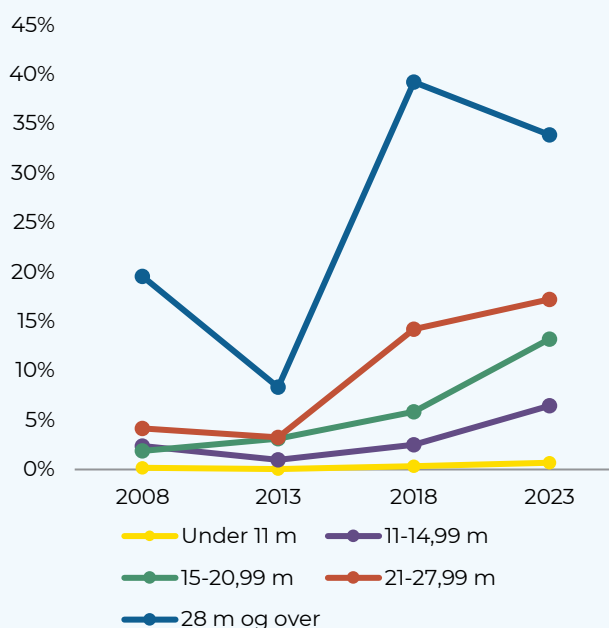
Den integrerte flåtens andel av fangstverdi, fordelt etter flåtelengde, er vist i Figur 4-9. I likhet med den delen av flåten som er integrert med hhv. slakt- og bearbeidingsindustri, konvensjonell industri og/eller salgsselskap, er også integrasjonen med oppdrett størst i den største flåtegruppen. I den minste flåtegruppen står fartøyene som er integrert med oppdrett for en svært liten andel av fangstverdien (omtrent 1 prosent). Dette er som forventet, ettersom oppdrett krever betydelige investeringer. Aktører innenfor de mindre flåtegruppene vil være mindre kapitalsterke, som vanskeliggjør store investeringer. I tillegg stiller deltakerloven krav om at fiskeren selv skal eie minst 50 prosent av fartøyet og ha tilsvarende kontroll over fartøyet,⁴⁰ noe som gjør det lite sannsynlig at aktører i oppdrettsnæringen vil søke dispensasjon for å kjøpe seg inn i den mindre delen av flåten.

Fallet i integrasjon mellom flåten og oppdrett i den største flåtegruppen mellom 2013 og 2018 kan forklares av at Havfisk sluttet å være integrert med oppdrettssektoren. Den påfølgende økningen fra 2013 til 2018 skyldes i hovedsak at både Havfisk og Nergård ble integrert med oppdrett. Dette er to sentrale aktører i flåten over 28 meter, som samlet har 15 fartøy over 28 meter.

Selv om det primært er de store aktørene som driver utviklingen innen vertikal integrasjon, observerer vi også en økende grad av integrasjon med oppdrett i flåtegruppen mellom 15 og 27,99 meter. Det er imidlertid uklart om dette skyldes at

⁴⁰ Lov av 26. mars 1999 nr. 15 om retten til å delta i fiske og fangst (deltakerloven) § 6. (1999). Hentet [2025, 24. juni], fra

Figur 4-9: Andel av fangstverdi fra fartøy integrert med oppdrett etter fartøylengde, som en andel av flåtelengdens totale fangstverdi



Kilde: Fangstdata fra Fiskeridirektoratet for 2008, 2013, 2018 og 2023. Informasjon fra Enhetsregisteret om virksomheters nace-koder fra 2008, 2013, 2018 og 2023. Uttrekk fra skatteetatens aksjonærregister.

oppdrettsaktører kjøper seg inn i flåten, eller at flåteaktører investerer i oppdrett.

4.5.4 Utvikling i samlet integrasjon mellom fiskeindustri og oppdrett

Figur 4-10 ser nærmere på overlapp mellom den delen av flåten som er integrert med fiskeindustri og oppdrett. Fiskeindustri er en samlekategori for slakt- og bearbeidingsindustri og konvensjonell industri. Andelen av fangstverdi som er integrert med både fiskeindustri og oppdrett er vist ved den stiplede gule linjen. Den grå linjen viser fangstverdiandelen til fartøy som er vertikalt integrert med fiskeindustri, mens den lilla linjen viser fangstverdiandelen til fartøy integrert med oppdrett. Figuren illustrerer dermed hvor bredt flåten er integrert, og hvorvidt flåten er integrert både med fiskeindustri og oppdrett.

Som figuren viser, er det stort overlapp mellom den delen av flåten som er integrert med oppdrett, og den delen av flåten som er integrert med fiskeindustri. Motsatt, ser vi at det er en større del av flåten som er integrert med fiskeindustri, som ikke også er integrert med oppdrett. Dette er illustrert

Lovdata: <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1999-03-26-15> § 6

ved at den gule stiplede linjen nesten sammenfaller med den lilla linjen. Dette indikerer at det i liten grad er deler av flåten som er integrert med oppdrett, som ikke også er integrert med andre deler av fiskeindustrien.

4.6 Oppsummering

Samlet viser resultatene at det har vært økt grad av integrasjon mellom flåten og alle de aktuelle hovednæringskodene. Omfanget av integrasjon er per 2023 er størst med salgsselskap, fulgt av oppdrett og slakt- og bearbeidingsindustri. Integrasjonen med konvensjonell industri er lavest, men har hatt klart størst vekst i perioden fra 2008 til 2023.

For integrasjon mellom flåten og oppdrett, konvensjonell industri og slakt- og bearbeidingsindustri fant mesteparten av veksten sted mellom 2013 til 2023. Andelen av fangstverdi som er integrert med slakt- og bearbeidingsindustri økte fra omtrent 11 prosent til 21 prosent mellom 2008 og 2023. Dette tilsvarer en økning på i overkant av 90 prosent. Funnene for flåtens integrasjon med konvensjonell industri viser en enda mer ekstrem økning, hvor andelen økte fra 3 prosent i 2008 til 19 prosent i 2023. Dette innebærer en økning på over 500 prosent, men økningen skjedde fra et lavt nivå. For oppdrettsanlegg har det vært en økning på 120 prosent, fra 10 prosent av fangstverdien integrert mot oppdrett i 2008 til 22 prosent i 2023.

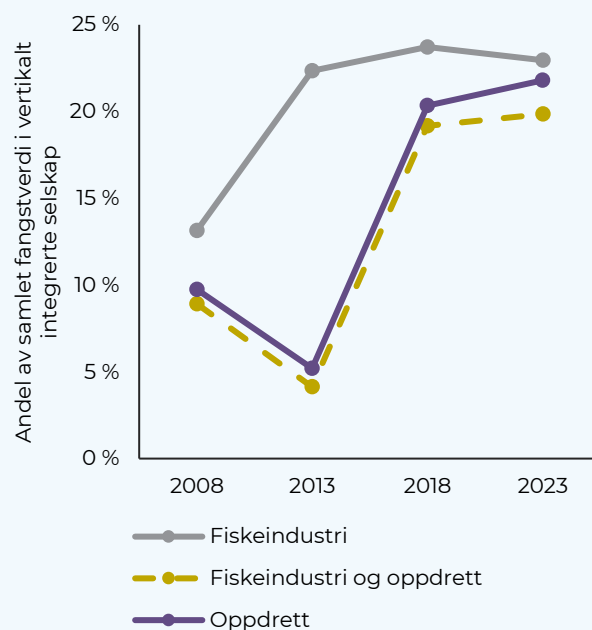
Integrasjon mellom salgsselskap og flåten har økt gjennom hele perioden. Økningen er på omtrent 65 prosent i perioden, fra 16 prosent av salgsverdien i 2008 til 26 prosent i 2023.

De store aktørenes investeringsbeslutninger driver utviklingen i integrasjon. Hvitfiskindustrien er dominert av noen store aktører, som har en stor del av kvoten, og dermed også er ansvarlig for store fangstverdier. Utviklingen i integrasjon kan i stor grad forklares av disse selskapene og deres eierselskapers beslutninger om å tre inn eller ut av ulike deler av industrien.

Tre av de største enkeltaktørene i flåten er Havfisk (Lerøy)⁴¹, Nergård Havfiske og Prestfjord Havfiske (Holmøy). Til sammen stod disse aktørene for omtrent 18 prosent av den totale fangstverdien for hvitfisk i 2023. Selskapenes eierskapsstrukturer og investeringsbeslutninger gjør dermed store utslag i andelen av fangstverdi tilknyttet integrerte aktører. Vi har derfor beskrevet utviklingen for disse aktørene nærmere i tekstbokser.

⁴¹ Bestående av Hammerfest industrifiske, Nordland Havfiske og Finnmark Havfiske.

Figur 4-10: Utvikling i samlet integrasjon mellom flåten og fiskeindustri og oppdrett



Kilde: Fangstdata fra Fiskeridirektoratet for 2008, 2013, 2018 og 2023. Informasjon fra Enhetsregisteret om virksomheters nace-koder fra 2008, 2013, 2018 og 2023. Uttrekk fra skatteetatens aksjonærregister. Merknad: Fiskeindustri er en samlekategori for slakt- og bearbeidingsindustri og konvensjonell industri.

Til tross for at de store aktørene er drivere av den samlede veksten i integrasjon mellom flåten og andre deler av sjømatnæringen, ser vi også en økende grad av integrasjon blant mindre aktører. Disse aktørene, som har en lavere andel av fangstverdien, er typisk eiere av fartøy av mindre størrelse. Som vist i analysene av integrasjon etter fartøy-størrelser, er integrasjonen økende i alle flåtegrupper – med unntak av den minste gruppen, fartøy under 11 meter. Veksten er størst blant de større fartøyene, men særlig integrasjonen mellom flåten og konvensjonell sektor er økende også blant de mindre fartøygruppene.

Tekstboks 4-2: Eksempler på ulike selskapsstruktureringer – Nergård og Prestfjord

Nergård – Hvitfisk kjøper seg opp i oppdrett

Nergård Havfisk AS er tilknyttet Nergård-konsernet, og har fem torsketralere hvor alle har konsesjoner på hvitfisk. En del av Nergårds konsesjoner har tilbudsplikt. Opprinnelig hadde også Nergård aktivitetsplikt, men denne er det innvilget fritak fra. Dette innebærer at Nergård ikke er pliktig til å drifte og opprettholde aktivitet på gitte landanlegg, slik som Lerøy er pliktig. Nergård Havfisk er, som Havfisk AS, unntatt fra deltakerloven.

Nergård har gjennom hele analyseperioden vært integrert med konvensjonell industri og salgsselskap. I 2013 var Nergård ikke integrert med selskap med fiskeindustri som sin hovedvirksomhet, basert på næringskode. Gjennom blant annet oppstart av filetindustri i Gryllefjord Seafood i 2013 og oppkjøp av Global Fish i 2018 ble Nergård igjen integrert med fiskeindustrien.

Nergård Havfisk er først registrert integrert med oppdrett i 2018. Dette er et resultat av at et av eierselskapet til Nergård opprettet datterselskapet Norsk Sjømat Oppdrett AS i 2012. I 2013 var dette selskapet ikke registrert som et oppdretts-selskap, men heller med næringskode som tilsier kjøp og salg av fast eiendom. Innen 2018 har det blitt registret med næringskode som tilsier oppdrettsaktivitet. Selskapet har per 2023 fem laksekonsesjoner.. Sammenlignet med fangst av hvitfisk utgjør dette en liten del av konsernets virksomhet.

Nergård Havfisk AS

Nergård Havfisk AS	2008	2013	2018	2023	
Eies av	Nergård	Nergård	Nergård	Nergård	
Fangstverdi-andel		1,6 %	4,8 %	4,5 %	4,1 %
Integrasjon med:					
Fiskeindustri		Ja	Nei	Ja	Ja
Konvensjonell industri		Ja	Ja	Ja	Ja
Salgsselskap		Ja	Ja	Ja	Ja
Oppdrett		Nei	Nei	Ja	Ja

Kilde: Fangstdata fra Fiskeridirektoratet for 2008, 2013, 2018 og 2023. Informasjon fra Enhetsregisteret om virksomheters nace-koder fra 2008, 2013, 2018 og 2023. Uttrekk fra skatteetatens aksjonærregister.

Prestfjord – Flåten strukturerer seg og investerer i oppdrett og landanlegg

Prestfjord AS har fire torsketralere og 12 kvoteenheter for hvitfisk. Prestfjord er eid av Holmøy-konsernet, som har fangst av villfisk og havbruk som sine hovedaktiviteter. Rederiet er ikke unntatt fra deltakerloven, og Holmøy-konsernet springer opprinnelig ut fra fiskeflåten. Holmøy-konsernet investerte tidlig i havbruk og har vært integrert med oppdrett siden 1990-tallet. Konsernet var også registrert integrert med konvensjonell industri i 2013 og 2018, men valgte å gå ut fra dette markedet for å fokusere på kjernevirksomheten i oppdrett og hvitfisk.

Siden det ble mulig å strukturere kvoter i 2005, har Prestfjord-rederiet hatt et fokus på å fullstrukturere sine fartøy. Struktureringen og anskaffelse av nye, moderne fartøy har bidratt til at Prestfjords andel av fangstverdien har økt drastisk siden 2008 – med nesten en firedobling. Dette har betydning for analysene av samlet integrasjon mellom hvitfiskflåten og de aktuelle næringene. I 2023 stod Prestfjord for 4 prosent av den totale fangstverdien innen hvitfisk.

Prestfjord	2008	2013	2018	2023	
Eies av	Holmøy	Holmøy	Holmøy	Holmøy	
Fangstverdi-andel		1,8 %	2,7 %	4 %	4%
Integrasjon med:					
Fiskeindustri		Ja	Nei	Nei	Ja
Konvensjonell industri		Nei	Ja	Ja	Nei
Salgsselskap		Ja	Ja	Ja	Ja
Oppdrett		Ja	Ja	Ja	Ja

Kilde: Fangstdata fra Fiskeridirektoratet for 2008, 2013, 2018 og 2023. Informasjon fra Enhetsregisteret om virksomheters nace-koder fra 2008, 2013, 2018 og 2023. Uttrekk fra skatteetatens aksjonærregister.

5. Empirisk analyse av lønnsomhet mellom integrerte og ikke-integrerte selskaper

Med utgangspunkt i regnskapsstall analyserer vi i dette kapittelet forskjeller i lønnsomhet for selskap som er integrert med flåten og selskap som ikke er integrert med flåten. Vi identifiserer ingen sammenhenger mellom grad av integrasjon og lønnsomhet.

5.1 Sammenheng mellom integrasjon og lønnsomhet

I det følgende analyserer vi sammenhengen mellom integrasjon og lønnsomhet ved hjelp av regresjoner og gjennomsnittsbetraktninger, basert på regnskapsdata.

5.1.1 Avgrensninger og metode

Vi benytter driftsmargin som mål på lønnsomhet og anvender regnskapsdata fra 2023 som data-grunnlag. Driftsmargin er gitt ved forholdet mellom driftsresultat og omsetning, og gir et mål på hvor stor andel av virksomhetens inntekter som er igjen etter at driftskostnader er trukket fra, men før renter og skatt. En høy driftsmargin indikerer at virksomheten har god evne til å generere overskudd per omsatte krone, og kan derfor tjene som et nyttig mål på lønnsomhet.

Vi gjennomfører to typer analyser for å undersøke sammenheng mellom integrasjon og lønnsomhet: (i) gjennomsnittsbetraktninger og (ii) regresjonsanalyser.

I gjennomsnittsbetraktningene beregner vi vektet gjennomsnittlig driftsmargin for hhv. virksomheter som er integrerte og virksomheter som ikke er integrerte. Dette gir et overordnet bilde av eventuelle forskjeller i lønnsomhet mellom de to gruppene. Det er imidlertid verdt å merke seg at gjennomsnittsbetraktninger ikke tar høyde for andre faktorer som kan påvirke lønnsomheten, og gir derfor et mer overordnet og deskriptivt bilde enn en kontrollert analyse.

I regresjonsanalysene undersøker vi om det er en statistisk signifikant sammenheng mellom driftsmargin og integrasjon, samtidig som vi også kontrollerer for andre forhold. Vi inkluderer omsetning som kontrollvariabel, ettersom det er rimelig å anta at selskapets størrelse kan påvirke driftsmarginen. Ved å kontrollere for omsetning

reducerer vi risikoen for feilestimering av effekten av integrasjon, som ellers kunne skyldes underliggende forskjeller i virksomhetenes størrelse.

For hver av de relevante næringskodene benytter vi tre regresjonsspesifikasjoner:

- En enkel modell med log(omsetning) og en dummy for vertikal integrasjon som uavhengige variabler
- En kvadratisk modell som legger til et annengradsledd på omsetning for å hensynta ikke-lineære forhold mellom omsetning og driftsmargin
- En interaksjonsmodell for å se på om effekten av vertikal integrasjon på driftsmargin avhenger av nivået på omsetning.

Regresjonene er beskrevet nærmere i Vedlegg 1.

I analysene skiller vi mellom selskap med mellom 10 og 100 millioner kroner i omsetning og selskap med over 100 millioner kroner i omsetning. Blant selskap med mindre enn 10 millioner kroner i omsetning, er det stor variasjon i driftsmarginer og mye støy. Vi ser derfor bort fra disse virksomhetene i analysen. Videre er observasjoner med driftsmargin mindre enn -50 prosent eller over 50 prosent ekskludert. Dette er gjort for å forhindre at ekstremverdier påvirker resultatene.

5.1.2 Det er ingen åpenbar statistisk sammenheng mellom integrasjon og lønnsomhet i våre data

Resultatene fra regresjonsanalysene viser at det sjelden er statistisk sammenheng mellom integrasjon og lønnsomhet i de ulike industriene, verken som en selvstendig forklaringsvariabel eller i interaksjon med omsetning. Analysene er vist i sin helhet i Vedlegg 1. Forklaringsgraden i modellene, som sier noe om hvor stor del av variasjonen i driftsmargin som kan forklares ved hjelp av omsetning og vertikal integrasjon, er stort sett lav (mellom 0 og 10 prosent). Dette gjelder på tvers av industriene, både for aktørene med omsetning over 100 millioner kroner og for dem med omsetning mellom 10 og 100 millioner kroner.

Det finnes likevel enkelte unntak. Dette gjelder interaksjonsmodellene for foretak med omsetning mellom 10 og 100 millioner kroner, innen henholdsvis konvensjonell industri og salgsselskap. De signifikante resultatene i disse modellene peker imidlertid i hver sin retning. I lys av de øvrige

resultatene vurderes derfor disse funnene som lite pålitelige. I tillegg er datagrunnlaget begrenset – særlig for konvensjonell industri – noe som øker risikoen for tilfeldige, statistisk signifikante utslag.

Resultatene fra analyser av gjennomsnittlig vektet driftsmargin underbygger funnene fra regresjonsanalysen (Figur 5-1). Selv om det er noe variasjon i gjennomsnittlig driftsmargin mellom integrerte og ikke-integrerte selskap, er det lite konsistens i resultatene. Dette kan imidlertid ha sammenheng med at datagrunnlaget er begrenset. Særlig for integrerte selskap er utvalget lite, hvilket reduserer validiteten til gjennomsnittsbetraktningene.

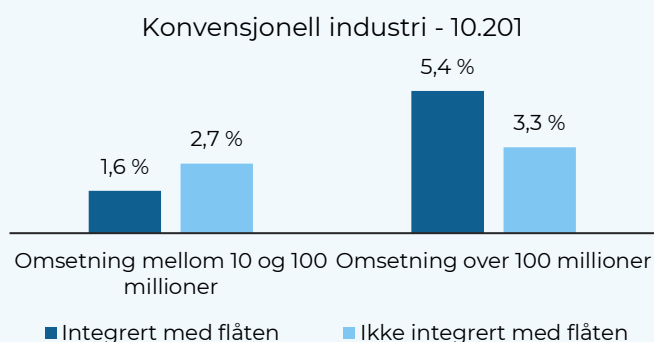
Vi er derfor varsomme med å forklare for mye ut fra resultatene. Det kan være vesentlige forskjeller mellom integrerte og ikke-integrerte virksomheter (utover integrasjon), slik at disse ikke nødvendigvis er sammenlignbare. Videre er det ikke tilfeldig om en industriell aktør integreres med flåten. Man kan

derfor ikke se bort fra at det kan være relevante forskjeller i lønnsomhet mellom integrerte og ikke-integrerte virksomheter, selv om vi ikke klarer empirisk å identifisere noen form for sammenhenger mellom lønnsomhet og integrasjon.

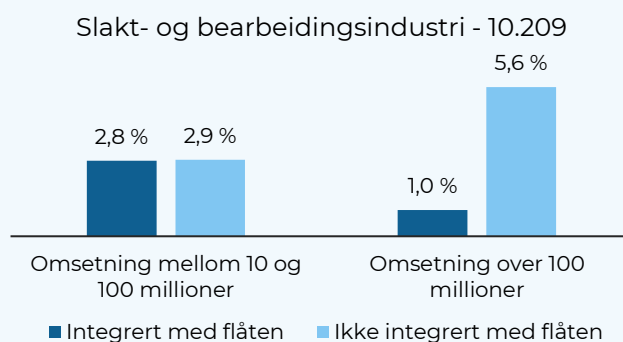
Videre kan regnskapsmessige forhold påvirke resultatene. I konsern med integrerte selskaper kan det forekomme interne overføringer som ikke er synlige i regnskapene. For eksempel kan flåten i prinsippet selge fisk til et tilknyttet salgsselskap til en lav pris, noe som reduserer kostnadene i salgsleddet og dermed øker driftsmarginen der. I slike tilfeller vil en høyere margin i én del av verdikjeden gå på bekostning av marginen i en annen, uten at den totale verdiskapingen endres.

Mulige forklaringer på fraværet av påvist sammenheng mellom integrasjon og lønnsomhet diskuterer vi i neste kapittel.

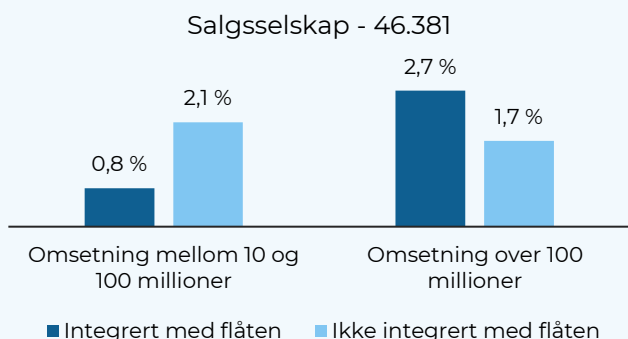
Figur 5-1: Vektet gjennomsnittlig driftsmargin i ulike deler av sjømatnæringen (2023), for integrerte og ikke-integrerte selskap og etter omsetning



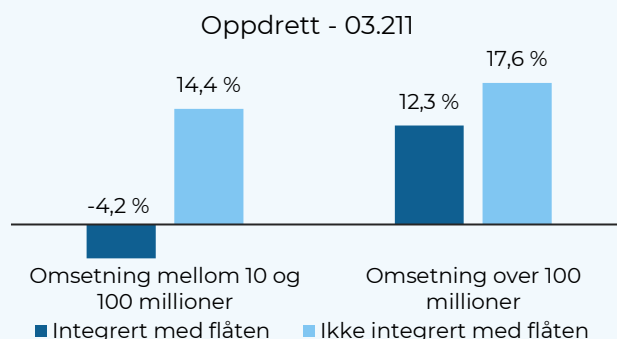
Merknad: Omsetning mellom 10 og 100 millioner, integrert med flåten N=8, ikke integrert med flåten N=23. Omsetning over 100 millioner, integrert med flåten N=12, ikke integrert med flåten N=17.



Merknad: Omsetning mellom 10 og 100 millioner, integrert med flåten N=11, ikke integrert med flåten N=79. Omsetning over 100 millioner, integrert med flåten N=10, ikke integrert med flåten N=41.



Merknad: Omsetning mellom 10 og 100 millioner, integrert med flåten N=7, ikke integrert med flåten N=71. Omsetning over 100 millioner, integrert med flåten N=15, ikke integrert med flåten N=78.



Merknad: Omsetning mellom 10 og 100 millioner, integrert med flåten N=8, ikke integrert med flåten N=35. Omsetning over 100 millioner, integrert med flåten N=19, ikke integrert med flåten N=93.

Kilde: Fangstdata fra Fiskeridirektoratet for 2023. Informasjon fra Enhetsregisteret om virksomheters nace-koder for 2023. Uttrekk fra

6. Drivere og hindre bak integrasjon i hvitfisksektoren

Økt integrasjon mellom fangstleddet og annen sjømatvirksomhet forklares i liten grad av bedriftsøkonomiske gevinster ved integrasjon. Mye integrasjon drives av at de store integrerte aktørene blir større. Det er videre regulatoriske forhold som både hindrer og driver integrasjon i hvitfisksektoren. Tilgang til ferskt råstoff er en driver for integrasjon med bearbeidingsindustri. Tilgang til kapital bidrar til å forklare økt integrasjon mellom hvitfisknæringen og havbruksnæring.

6.1 Vertikal integrasjon i hvitfisksektoren

6.1.1 Generelle forklaringer på integrasjon

Normalt vil rasjonale for vertikal integrasjon være forventninger om samdriftsfordeler og dermed økt lønnsomhet. En naturlig hypotese blir da at integrerte selskaper, alt annet likt, har høyere lønnsomhet enn ikke-integrerte. Typiske økonomiske gevinster ved integrasjon inkluderer bedre koordinering mellom ledd i verdikjeden og bortfall av dobbel marginalisering – og dermed lavere varekostnad.

Bedre koordinering mellom av aktiviteter i verdikjeden kan gi økt konkurransekraft. For eksempel kan integrerte bearbeidere ha større forutsigbarhet for fremtidig råstofftilgang, som i sin tur reduserer risikoen ved å inngå langsiktige kontrakter for salg av bearbejdede produkter. Se kapittel 7.1 for en mer detaljert redegjørelse for drivere og mulige samfunnsøkonomiske virkninger.

Både kilder til, og rommet for, gevinster av vertikal integrasjon vil variere mellom næringer. Hvitfisksektoren kjennetegnes av noen forhold som generelt kan begrense gevinstene. I motsetning til de fleste selgere, avveier ikke fiskere volum mot margin. De fisker og selger så mye kvotene tillater.

Vertikal integrasjon gir dermed ikke lavere råvarekost – og økt volum – gjennom at det eliminerer dobbel marginalisering. Ettersom fisk er

et råstoff, kan det også være mindre rom og behov for tilpasning enn i mange andre næringer.

I det videre diskuterer vi våre funn om integrasjon i hvitfisksektoren. Vi diskuterer hva som kan være årsaker til den integrasjon vi har identifisert. Forklaringene vi drøfter er basert på våre intervjuer med markedsaktører, det vi observerer i data, og våre teoretiske innsikter.

6.2 Integrasjon med landindustri

Som redegjort for i kapittel 4 kan økingen i vertikal integrasjon i hovedsak tilskrives at store fartøy (som også står for en betydelig del av den samlede fangstverdien) blir integrert med virksomhet på land. Imidlertid har også fartøy i andre flåtegrupper – med unntak av de aller minste – i noen grad blitt integrert med virksomhet på land. Vertikal integrasjon, fra flåte til virksomhet på land, kan dermed vurderes som en generell trend. De store endringene skyldes de største fartøyene.

6.2.1 Regulatoriske drivere av økt vertikal integrasjon

Pliktsystemet

Pliktsystemet har trolig vært den viktigste regulatoriske driveren for økt vertikal integrasjon mellom landindustri og trålerrederiene. Pliktsystemet innebærer i praksis at deler av flåten har en plikt til å tilby å levere en andel av sin fangst til bestemte anlegg i Nord-Norge (tilbudsplikt), mens anleggene plikter å bearbeide en andel av fangsten (bearbeidingsplikt), samt å ha en viss aktivitet på anlegget (aktivitetsplikt).

Flere av anleggene med aktivitetsplikt (særlig filetindustri) er i seg selv ulønnsomme.⁴² For at det skal være økonomisk rasjonelt å ha eierskap i og investere i ulønnsom landindustri, må det være en direkte kobling med landindustrien og annen lønnsom aktivitet. Reguleringen sikrer en slik kobling ved at ulønnsomme anlegg med aktivitetsplikt inngår i et konsern med torsketrålkvoter.

Deler av pliktssystemet kan således til dels forstås som en form for subsidie, der myndighetene finansierer ulønnsom bearbeidingsindustri gjennom tildeling av kvoter. Ordningen forutsetter

⁴² Se f.eks. Nofima (2024)), Villfiskindustriens ringvirkninger 2023, Rapport 45/2024

dermed vertikal integrasjon mellom landindustri og flåte.

Aktører som kun har tilbudsplikt kan potensielt også ha insentiver til å integrere seg med anleggene som er tilgodesett av ordningen. Rasjonale er at integrasjonen kan redusere risiko for å miste kvotene som har tilbudsplikt eller redusere risiko for at de tilgodesette anleggende legges ned. Dette kan i sin tur kan gi økt risiko for å miste kvoter.

Strukturkvoteordningen

Store aktører er i større grad integrerte enn mindre. Strukturkvoteordningen og innføring av strukturkvoter som muliggjør å samle flere kvoter på færre fartøy, bidrar også til at en større andel av fangstverdien inngår i konsern med eierskap i landbasert industri.

Dette innebærer også at den delen av flåten som allerede er tilknyttet landbasert industri, har fått en større andel av kvotene og dermed også en større andel av fangstverdien. Det er også store (industrielle) aktører som i størst grad har kapasitet og ressurser til å delta aktivt i struktureringen gjennom å kjøpe og avhende fartøy.

6.2.2 Regulatoriske hindringer for ytterligere integrasjon

Reguleringene av fisket fremstår som det viktigste hinderet for økt vertikal integrasjon. Dette gjelder både kvotereguleringer som fordeler kvoter til ulike fartøy og fartøygrupper og adgangsbestemmelsene i deltakerloven om hvem som kan ta del i fisket.

I intervjuer med aktører med aktivitet i landindustrien har flere uttrykt et ønske om økt eierskap og kontroll i flåteleddet. Landindustrien har i dag begrensede mulighet til integrasjon med flåten, som følge av begrensningene i deltakerloven – herunder kravet om å stå i fiskermanntallet.⁴³

Det er bedriftsøkonomisk rasjonelt å samle flere kvoter på færre og større fartøy. Dette ettersom fartøyene med lavest gjennomsnittskostnad for å omsette kvote til fangst vil ha høyere betalingsvillighet for kvoter – slik at det er rom for gjensidig fordelaktig handel mellom små og store fartøyer. Begrensningene som i dag ligger i å omsette kvoter er i så måte også et hinder for økt integrasjon, ettersom en slik økning i kvotekonsentrasjon i hovedsak ville ha tilfalt de allerede integrerte rederiene.

I denne sammenheng kan det være naturlig å sammenligne med Island. På Island er kvotene i all hovedsak omsettbare, og det er få begrensninger for hvem og hvilke typer fartøy som kan ha fiskekvoter.⁴⁴ Dette har resultert i en industri der store trålerederier med eierskap i blant annet bearbeidingsindustri står for hoveddelen av fangstandelen innenfor hvitfisksektoren.

Det fremstår derfor som sannsynlig at graden av integrasjon i Norge hadde vært betydelig større i fravær av begrensningene som ligger i deltakerloven, samt begrensninger for kjøp og salg av kvoter.

Det er imidlertid også grunnleggende forskjeller mellom Island og Norge som ikke gjør landene direkte sammenlignbare. For eksempel har Island andre naturgitte forutsetninger for jevn tilgang av ferskt råstoff gjennom året.

6.2.3 Økonomiske drivere bak vertikal integrasjon

Stabil tilgang til råstoff for landindustrien

Tilgang til råstoff – og særlig tilgang til ferskt råstoff – fremstår som en viktig motivasjon for at landindustrien ønsker økt eierskap i flåten. I intervjuer opplyser flere at eierskap i flåten gir bedre tilgang enn det som er mulig å oppnå gjennom avtaler/kontraktsalg med aktører på flåteleddet. For eksempel vil en vertikalt integrert aktør ha større kontroll over at råstoffet ankommer riktig kai og at fisket foretas når det er behov for nye leveranser av råstoff.

Mer effektiv verdikjede

Økt kontroll over verdikjeden fremstår også som en driver for økt integrasjon. Selv om den landbaserte industrien potensielt har tilgang til tilstrekkelig råstoff i fravær av eierskap i flåten, kan verdikjeden gjøres mer effektiv med økt kontroll i form av at flåten i en større grad internaliserer landindustriens behov.

Informanter med eierskap i både flåte og landindustri peker på at eierskap til flåten bidrar til å optimalisere produksjonen på land. Også aktører med minorititseierskap til flåten beskriver at et nært forhold til fiskerne bidrar til at man i en større grad kan påvirke leveranser av råstoff mht. tidspunkt og kvalitet – og at en tilsvarende delvis kontroll over råstoffleveranser er vanskelig å få til uten eierskap (f.eks. kun med kontrakter). Eierskapet kan således bidra til å både øke inntekter og redusere kostnader på bearbeidingsleddet.

⁴³ Deltagerlovens §§ 4-6

⁴⁴ Gunnlaugsson, S. B., & Valtýsson, H. (2022). Sustainability and wealth creation, but no consensus: Recent decades in Iceland's ITQ-managed fisheries. *Marine policy*, 135, 104836.

Kontroll over fiskeriledet ville gitt landindustrien mulighet til å i større grad tilpasse landingene til industriens kapasitet på land. Dagens struktur fører til at det er tilgang til langt mer råstoff enn det industrien har kapasitet til å håndtere tidlig på året, mens i andre deler av året er det en betydelig mangel på råstoff. Noe av dette skyldes fiskens vandringsmønster, men noe skyldes også at fiskerne har insentiver til å fiske kvoten raskt.

Kunnskap og kapital

Flåteleddet har over tid hatt høy lønnsomhet. Mange har dermed bygget opp betydelig kapital samtidig som de har en tilknytning til både kystsamfunn og fiskerinæringen. Denne kombinasjonen av kunnskap og kapital kan dermed være en viktig forklaring til at særlig flåten kjøper seg opp i landindustri.

Når for eksempel landbasert industri går konkurs eller legges ut for salg, er aktører som er aktive på flåteleddet naturlige kandidater til å investere i næringen. I intervjuer trekker flere aktører frem at det er få investorer i bearbeidingsindustri som ikke allerede har en kobling til næringen eller lokalsamfunnet. Flere opplever at hvis en ikke selv investerer i lokalsamfunnene, så er det ingen andre som vil gjøre det heller.

I teorien bør en rasjonell investor investere kapitalen sin der hvor forventet avkastning er høyest mulig. Det er rimelig å spørre seg hva som er årsaken til at kapitaleiere investerer i sjømatindustri med tradisjonell lav avkastning. I realiteten kan investeringsuniverset for en fisker som har kapital til rådighet for investeringer være begrenset. Kapitalmarkedene kan være lokale, og de reelle investeringskandidatene bestemt av investorens investeringskompetanse og hens geografiske mulighet til å følge opp investeringen. Dette kan gjøre det rasjonelt for en fisker å investere i sjømatindustri i eget lokalmiljø, heller enn investeringer i andre næringer lokalisert andre steder, selv om disse har forventet høyere avkastning.

6.2.4 Omdømmemessige og politiske hensyn

Utover rene bedriftsøkonomiske hensyn kan også omdømmemessige og politiske hensyn være relevante forklaringer bak felles eierskap mellom flåte og landindustri.

Hvilke aktører som får inntekter fra fangstleddet drives i all hovedsak av fordelingen av kvoter, som i sin tur bestemmes gjennom kvoteregulering og gjeldende regelverk. Kvotehavere står dermed overfor en politisk risiko. Dersom det fra politiske hold skulle bli vedtatt en annen

allokeringsmekanisme av kvoter betyr dette i praksis en risiko for at fiskerne kan tape nåverdien av fremtidig fiske. Kvotehavere har dermed insentiver til å bidra til å opprettholde dagens allokeringsmekanisme for kvoter. Investeringer i andre deler av verdikjeden kan være en måte å oppnå økt «goodwill» fra myndighetene.

I tillegg er lokalpatriotisme potensielt også en relevant driver. Blant annet har flere vi har intervjuet kommunisert at det blant flere i næringen er et genuint ønske om å bidra til levende lokalsamfunn. Investeringer i lokalt næringsliv anses som et bidrag til å oppnå dette målet.

6.3 Integrasjon med salgsselskap

Integrasjon med salgsselskap innebærer at fartøy og kvoter inngår i konsern som også driver med salg («trading») av fiskeråstoff. I hovedsak går aktiviteten ut på eksport av ubearbeidet råstoff, men det kan ikke utelukkes at noe av råstoffet også selges videre til bearbeidingsindustri i Norge i annenhåndsmarkedet.

Den største andelen av råstoff som går til egen- overtakelse går nettopp til direkte eksport gjennom integrerte salgsselskap, og ikke til egen bearbeidingsindustri.

Som redegjort for i kapittel 4 har graden av integrasjon mellom flåte og salgsselskap økt merkbart over de siste 15 årene, og nesten 40 prosent av fangstverdien av hvitfisk i 2023 var tilknyttet rederier som er integrert i salgsselskap. Integrasjonen er særlig høy for fartøygruppe 28 m og over (over 50 prosent), men vi ser en markant økning i integrasjon også for fartøy med lengde over 15 meter (økning fra under 10 prosent i 2008 til nesten 20 prosent i 2023).

Det kan være flere fordeler for flåten å være integrert med salgsselskap og vice versa.

Mulighet til å oppnå høyere priser på eget råstoff

Svært forenklet går salgsselskapenes virksomhet ut på å kjøpe inn råstoff fra flåteleddet og selge dette videre med et lite påslag.

Ved ikke å være vertikalt integrert med et salgsselskap går en i prinsippet glipp av dette prispåslaget, men man unngår samtidig kostnadene og risikoen som er assosiert med å gjennomføre salget. Det er dermed ikke åpenbart at det er lønnsomt å selge fisken selv fremfor å

selge den til eksterne kjøpere i førstehåndsmarkedet.

Dersom man har mulighet til å etablere en salgsvirksomhet hvor man forventer at man kan oppnå en høyere nettoinntekt på råstoffet enn å selge til et eksternt salgsselskap (gjennom auksjon eller kontraktsalg), er dette en økonomisk motivasjon til å integrere fangstvirksomheten med egen salgsvirksomhet.

Å ha tilgang til en egen salgsorganisasjon kan videre gi økt forhandlingsmakt og økte priser overfor eksterne kjøpere ettersom en normalt vil ha et godt utsidealternativ i form av omsetning gjennom egen salgsvirksomhet.

Aktørene oppgir at de kan få høyere priser på biprodukter gjennom egne salgsorganisasjoner. Biprodukter kan utgjøre verdifulle nisjeprodukter i enkelte eksportmarkeder. I intervjuer har det blitt nevnt at salgslagene i mindre grad er egnet for salg av biprodukter.

Informasjon om marked og kvalitet gir etterspørselsdrevet fiske

For et salgsselskap er det også fordeler med å være integrert med fangstleddet. På samme måte som bearbeidingsindustrien, kan salgsselskapene ha kunder som etterspør bestemte volum av bestemte typer råstoff til en bestemt kvalitet på et bestemt tidspunkt. Eierskap i flåteleddet bidrar således til en sikrere tilgang til råstoff som potensielt gir høyere priser for råstoffet. Innsikten i hva markedet ønsker gjør at selskapene kan planlegge fiske på en måte som øker sannsynligheten for høye priser.

Stordriftsfordeler

Salgsvirksomhetene er til en viss grad preget av stordriftsfordeler i den forstand at høye volum gir tilgang til større kjøpere, samt at høye volum generelt bidrar til å dekke faste og administrative kostnader ved virksomheten. Dersom man allerede har tilgang til større volum med råstoff gjennom eierskap i flåteleddet, blir det dermed mer lønnsomt å drive generell salgsvirksomhet som også innebærer kjøp av råstoff fra andre deler av flåten. Det er således mer økonomisk fordelaktig å etablere salgsvirksomheter hvis man har sikker tilgang til store volum råstoff gjennom eierskap til flåten.

6.4 Integrasjon med havbruksnæring

Som redegjort for i kapittel 4 er felles eierskap mellom fangstleddet og havbruksnæringen

omtrent på nivå med graden av eierskap med bearbeidingsindustrien for hvitfisk.

6.4.1 Ingen betydningsfulle økonomiske drivere bak integrasjon mellom havbruksnæring og hvitfisknæring

Utvikling med økt grad av integrasjon mellom fangstledd og henholdsvis bearbeidingsindustri og salgsselskaper har til dels gode forklaringer knyttet til regulering, samt effektivitet i verdikjeden og stordriftsfordeler. Den betydelige økningen i felles eierskap mellom flåteledd og havbruk kan imidlertid ikke forklares av tilsvarende forhold.

Det er nesten ingen synergier, samdriftsfordeler eller stordriftsfordeler mellom hvitfisknæring og havbruksnæring som tilsier at det er mer lønnsomt å drive disse to virksomhetene i samme konsern fremfor å kun være aktive i én av disse næringene.

I intervjuer har det blitt pekt på at det kan være enkelte fordeler knyttet til salg og distribusjon, samt at begge virksomheter kan dra nytte av enkelte fellesfunksjoner som regnskap. Totalt sett er imidlertid disse fordelene begrensede og bidrar neppe til å forklare en betydelig integrasjon mellom hvitfisknæring og havbruksnæring.

6.4.2 Kunnskap og kapital

Kombinasjonen av kunnskap og kapital fremstår som forklaringer på økt felles eierskap mellom flåteleddet og havbruksnæring – på samme måte som for kategoriene for vertikal integrasjon.

Både fangst og havbruk har vært svært lønnsomme næringer over mange år. Virksomheter innenfor både fangst og havbruk har dermed oppnådd store overskudd. Eierne av disse virksomhetene har dermed hatt tilgang til mye kapital.

I en stor grad er eiere av slike virksomheter tilknyttet kystsamfunn – og deres kunnskap og nettverk dermed også i en stor grad tilknyttet kystsamfunnene. Det er dermed ikke unaturlig at både fangstrederier og havbruksvirksomheter med kapital ser på henholdsvis havbruk og fangst som attraktive investeringsmuligheter.

6.4.3 Diversifisering av investeringer

Både hvitfisknæringen og havbruksnæringen er volatile bransjer, der lønnsomheten raskt kan endre seg som følge av endringer i priser samt biologiske forhold som påvirker fangst- eller produksjonsmengden. Variasjonen i lønnsomhet mellom de to næringene er imidlertid i liten grad korrelert. Flere aktører vi har intervjuer med aktivitet i begge sektorer peker på fordelene med å en diversifisert portefølje som reduserer risikoen for lav lønnsomhet over tid.

Det er imidlertid mange andre bransjer og investeringskategorier som fremstår som vel så egnet til å bidra til diversifisering. Det finnes flere eksempler på aktører med eierskap innen både fangst og havbruk som i tillegg har større investeringer i flere andre bransjer, herunder eiendom og reiseliv. Det er dermed lite som tilsier at hvitfisknæring og havbruksnæring i en særlig grad er komplementære med hensyn til å oppnå en god diversifisering av en investeringsportefølje.

6.4.4 Vurdering av om havbruksnæring finansierer hvitfiskindustri

Gitt at en stor og økende andel av fangstverdien for hvitfisk også har eierinteresser i havbruksnæringen, er det sannsynlig at en andel av overskuddet har bidratt til å finansiere investeringer på både fangst-

og bearbeidingsleddet i hvitfiskindustrien (i tillegg til annen næringsvirksomhet).

Det er imidlertid lite som tyder på at dette er noen form for ineffektiv kryssubsidiering av hvitfisknæringen. Det må antas at aktører som investerer i flåte eller bearbeidingsindustri gjør dette under forutsetning om en forventet positiv avkastning – og at dette ikke avhenger av om kilden til kapitalen i utgangspunktet stammer fra havbruksnæringen eller andre næringer.

I den grad investeringer i hvitfiskindustri finansieres av overskudd fra havbruksnæringen skyldes dette sannsynligvis primært at investorene selv ofte kommer fra kystsamfunn og at de investerer i næringer de har kunnskap om, se for øvrig drøfting under kapittel 6.4.

7. Integrasjonens påvirkning på konkurranseforholdene i hvitfisksektoren

I dette kapittelet drøftes mulige samfunnsøkonomiske virkninger av vertikal integrasjon, basert på økonomisk teori. I utgangspunktet forventer vi ikke at vertikal integrasjon verken påvirker prisene i førstehåndsmarkedet for frossent råstoff eller øker sannsynligheten for ineffektiv allokering av råstoff.

Dersom vertikal integrasjon gjør det mulig å overføre verdi fra sjø til land – selge til seg selv til kunstig lave priser – oppstår det risiko for at integrerte aktører selger til seg selv, også når det eksisterer mer effektive eksterne kjøpere. Tilbudsplikten vurderes å ha begrenset betydning for konkurransen om råstoffet. Aktivitetsplikten kan derimot gi både ineffektiv allokering av råstoff og kunstig høyere priser på ferskt råstoff, og dermed skade frittstående bearbeidere.

7.1 Virkninger av vertikal integrasjon

Generelt er det grunn til å tro at når vertikal integrasjon er bedriftsøkonomisk lønnsomt, er det også samfunnsøkonomisk lønnsomt. For eksempel kan vertikal integrasjon være en effektiv måte å sikre god koordinering av aktiviteter (internalisere vertikale eksternaliteter⁴⁵) på tvers av ledd i en verdikjede. Bedre koordinering kan gi bedriftsøkonomiske gevinster, for eksempel i form lavere kostnader – som også vil være samfunnsøkonomiske gevinster.

Selv om det finnes eksempler på vertikal integrasjon mellom råvare- og produksjonsledd, er vertikal integrasjon mer utbredt lengre nede i verdikjeder – eksempelvis mellom detaljist- og grossistvirksomhet. Dette kan ha sammenheng med at råvarer gjerne er homogene goder og omsettes i velfungerende markeder. I slike tilfeller vil det være begrensede muligheter for å internalisere vertikale eksternaliteter bedre.

Som redegjort for i kapittel 6, finnes det vertikale eksternaliteter i hvitfisksektoren som isolert sett kan gi incentiver til vertikal integrasjon – altså at fangst og industri som er under felles eierskap kan skape større verdi enn når eierskapet er adskilt. Et eksempel kan være at fiske kan koordineres med fordelingsanleggenes behov for råstoff som kan redusere risikoen knyttet til å inngå langsiktige kontrakter for videresalg av bearbeidede produkter.

Vi vurderer imidlertid at potensiale for reelle effektivitetsgevinster av vertikal integrasjon mellom fartøy og virksomhet på land er begrensede. En mulig årsak til dette er at råstoffet er en internasjonal handelsvare som er forholdsvis homogen. En annen mulig årsak er at frossen fisk i begrenset grad bearbeides i Norge. Denne vurderingen er også forenlig med funnene i lønnsomhetsanalysen i kapittel 5. Vi ser ikke noen klare empiriske sammenhenger mellom lønnsomhet (driftsresultat) og integrasjon.

I motsetning til for de fleste andre bransjer, kan imidlertid regulatoriske forhold være en driver av vertikal integrasjon i hvitfisksektoren. Isolert sett gir dette en risiko for at vertikal integrasjon skjer også når det ikke er samfunnsøkonomisk lønnsomt. Dette hvis reguleringer bidrar til å gjøre det bedriftsøkonomisk lønnsomt. Som vi skal komme tilbake til under punkt 7.5 representerer eksempelvis aktivitetsplikt en form for tvungen vertikal integrasjon.

Hvis vertikal integrasjon er motivert av regulatoriske forhold – og ikke bare objektive effektivitetsgevinster – øker risikoen for at vertikal integrasjon skjer når det ikke er samfunnsøkonomisk lønnsomt. Dette gjør det viktig å få innsikt i de mulige virkningene av vertikal integrasjon. En annen grunn til at det er viktig å studere virkningene, er at skillet mellom sjø og land er et helt sentralt prinsipp i fiskeripolitikken. Dersom deler av politikken utilsiktet motiverer til vertikal integrasjon, blir det da særlig viktig å forstå konsekvensene av denne integrasjonen for bransjen som helhet.

⁴⁵ Valgene til aktører med virksomhet på ett ledd i en verdikjede kan ha betydning for aktørene på andre ledd i

verdikjeden. Dette omtales gjerne som vertikale eksternaliteter.

7.2 Vertikal integrasjon og verdiskaping

Villfisk er et naturgitt knapphetsgode der uttaket er regulert. I motsetning til en rekke andre sektorer, gir dermed ikke en mer effektiv hvitfisksektor økt tilbud av råstoff fra hvitfisk.⁴⁶ En effektiv hvitfisksektor er imidlertid viktig for å sikre størst mulig verdiskaping av råstoffet som er tilgjengelig.

Utgangspunktet er at verdiskapingen blir størst dersom fisken, gjennom hele verdikjeden, behandles av de aktørene som kan tilføre den mest verdi, justert for transaksjonskostnader. Det siste innebærer at kostnadene ved å allokere fisken til de som mest effektivt kan behandle den må være tilstrekkelig lave. Dette kan illustreres med et stilisert eksempel:

Ved auksjon vil råstoffet allokere til aktøren med høyest betalingsvilje og betalingsviljen vil være et resultat av verdiskaping kjøperne kan tilføre råstoffet. Hvis kostnadene ved å gjennomføre auksjoner er svært høye – eksempelvis fordi det tar tid å gjennomføre auksjoner og tidskostnaden er høy – vil imidlertid netto verdiskaping kunne bli høyere ved kontraktssalg. Dette selv om råstoffet behandles av en mindre effektiv kjøper.

Det er imidlertid klart at vertikal integrasjon bare kan påvirke verdiskapingen negativt dersom det påvirker allokeringen av råstoffet. Igjen kan et stilisert eksempel være hensiktsmessig. Hvis kjøper A har kjøpt all fisk av selger B før integrasjon mellom A og B, er det ingen prinsipiell grunn til å forvente risiko for negative effekter av integrasjon. Hvis kjøper A derimot har kjøpt bare en liten del av fisken fra B før integrasjon, men kjøper all fisk etter integrasjon, kan det ikke utelukkes at A etter integrasjon behandler råstoff som andre kunne behandlet mer effektivt.

Når vertikal integrasjon diskuteres i det offentlige ordskifte, er dette gjerne basert på en hypotese om at vertikal integrasjon påvirker samhandlingen mellom aktører på ulike ledd – for eksempel at en kjøper foretrekker å kjøpe fra den vertikalt integrerte selgeren eller motsatt. En viktig motivasjon for dette kan være lavere transaksjonskostnader. Det er derfor fullt mulig at vertikal integrasjon faktisk påvirker allokeringen av råstoff.

Hvorvidt endret allokering gir høyere eller lavere samfunnsøkonomisk overskudd må imidlertid vurderes konkret, gitt de aktuelle markedsforholdene. Dette vil avhenge av både reduksjonen i

transaksjonskostnader og differansen i effektivitet mellom eksterne og integrerte kjøpere.

7.3 Analytisk utgangspunkt

Som nevnt over, vil virkingene av vertikal integrasjon avhenge av de aktuelle markedsforholdene. I det følgende vil vi derfor redegjøre for sentrale utgangspunkter for analysene.

7.3.1 Auksjoner benyttes for frossen fisk

Å gjennomføre auksjoner tar tid. Ferskt råstoff har kort holdbarhet – og dermed høy tidskostnad. Det er dermed i utgangspunktet lite egnet for auksjon. Det er også primært små fartøy som leverer ferskt råstoff. Dermed blir hver last ganske liten – mens kostnadene ved å gjennomføre og delta i auksjoner trolig varierer lite med lastens størrelse.

Fartøyene som leverer fersk fisk har ganske kort praktisk og økonomisk radius for leveranser. Dette begrenser antallet mulige kjøpere, og vil dermed kunne svekke effektiviteten ved auksjoner. En plikt til å selge på auksjon mens fartøyene er til havs, slik som for pelagisk fisk, kan dermed være mindre hensiktsmessig for fersk hvitfisk.

Egenskapene ved råstoffet kan derfor forklare hvorfor salgslagene ikke organiserer auksjoner av ferskt råstoff. Dette er imidlertid ikke til hinder for at skipperen, kan arrangere private «budrunder» mellom mulige kjøpere, når de finner dette som hensiktsmessig. De aktuelle kjøperne vil da i stor grad være kjøpere som har aktivitet i området fisken skal ilandføres.

Frosset råstoff er på den annen side velegnet for auksjon. For det første er holdbarheten lang. Dette gir tid til å gjennomføre auksjon og mulighet til å transportere fisken langt etter auksjon. Det siste øker antallet mulige budgivere, noe som isolert sett legger til rette for effektive auksjoner.

For det andre er det grunn til å tro at en kjøpers etterspørsel påvirkes lite av hvor mye den har kjøpt i tidligere auksjoner. Produksjonskapasitet er eksempelvis ikke en klar begrensning når fisken er frosset og kan lagres – eventuelt videreselges til annen kjøper. Dette er i motsetning til ferskt råstoff, som må bearbeides raskt. Da vil produksjonskapasitet, i kombinasjon med hvor mye en kjøper nylig har kjøpt, kunne ha stor betydning for etterspørselen. Tilsvarende mekanismer gjelder også for eksport av ubearbeidet fersk fisk – hvor det er sentralt at man raskt finner en kjøper, og at råstoffet transporteres

⁴⁶ Med effektiv sektor tenker vi her på at en gitt mengde kan produseres med lavest mulig ressursinnsats – slik at gjennomsnittskostnaden per enhet blir lavest mulig.

Fangstleddet vil eksempelvis bli mer effektivt dersom det kan fanges mer råstoff per timeverk, alt annet likt.

på en effektiv måte for å opprettholde kvaliteten på råstoffet.

For det tredje kommer lastene med frossen fisk typisk fra trålere. Hver last er dermed stor. Dette gjør at kjøpere kan spre eventuelle transaksjonskostnader knyttet til deltakelse i en auksjon over et stort volum. Et eksempel på slike transaksjonskostnader kan være å organisere transport. Frossent råstoff som selges på auksjon et sted, vil dermed kunne være attraktivt også for kjøpere uten nærliggende virksomhet.

For frossen fisk ligger altså forholdene til rette for at auksjoner kan være en effektiv omsetningsform. Vertikal integrasjon er også mest utbredt for aktører som selger frossen fisk. Et relevant spørsmål blir da om vertikal integrasjon kan påvirke valg av omsetningsform. I den grad det påvirker omsetningsform, er det i sin tur relevant om dette har effekter for verdiskaping og bearbeiding i Norge.

7.3.2 Sentrale egenskaper ved markedet

Sammenhengen mellom første- og andrehåndsmarkedet er helt sentral for hvordan førstehåndsmarkedet fungerer. I førstehåndsmarkedet kjøpes fisk med tanke på videresalg. Kjøpere kan være bearbeidere som skal anvende råstoffet i egen produksjon eller aktører som videreselger råstoffet uten noen form for fordeling – altså salgsselskap.

Siden kjøperne skal videreselge fisken, vil betalingsviljen i førstehåndsmarkedet være en funksjon av verdien den aktuelle kjøperen forventer at fisken vil ha ved videresalg. Dette avhenger av hvilken nettoverdi kjøperen forventer å tilføre fisken og det forventede prisnivået for fisk på salgstidspunktet.

Fisk har alltid vært en internasjonal handelsvare. De som besitter fisk, vil dermed flytte fisken dersom prisen i et annet område forsvaret transportkostnaden. Dette innebærer at prisene i ulike områder kobles sammen. Jo lavere transportkostnader, relativt til verdien, jo mer ensartet vil prisnivået i ulike områder være. For eksempel for petroleumsprodukter kan man dermed si at det eksisterer en «verdensmarkedspris», som i kombinasjon med transportkostnader avgjør prisene i ulike geografiske områder.

«Verdensmarkedsprisen» for en gitt kvalitet av fisk vil i sin tur avhenge av det samlede tilbudet av den aktuelle kvaliteten og eventuelle nære substitutter, samt etterspørselen i sluttbrukermarkedet. Tilbudet

er i sin tur en funksjon av hvor mye som fiskes. Dette begrenses av naturgitte forhold og kvotereguleringer. Siden fisk er en begrenset naturressurs, er det grunn til å forvente at prisene alltid vil ligge høyere enn marginalkostnadene ved å øke uttaket. Man kan dermed si at det foreligger en ressursrente.

Sammenliknet med andre markeder, der det foreligger en ressursrente, for eksempel olje og gass, er insentivene og mulighetene for den enkelte aktør til å utsette uttak av fisk, begrensede. I Norge er det eksempelvis reguleringer som begrenser overføringer av kvoter fra ett år til det neste.

Ressursrente, i kombinasjon med forhold som begrenser det samlede tilbudet oppad og forhold som reduserer insentivet til å vente med uttak, trekker i retning av et uelastisk tilbud. Altså, det samlede tilbudet av fisk kan ventes å påvirkes lite av endringer i etterspørselen og betalingsviljen i sluttbrukermarkedet. Med andre ord, markedet kan antas å i hovedsak klarere gjennom endringer i priser – ikke endringer i volum.

Kjøpere i førstehåndsmarkedet vil dermed se til det forventede uttaket av fisk og etterspørselen i sluttbrukermarkedet, og basert på dette gjøre seg opp en mening om forventet prisnivå ved videresalg. Denne markedsprisen, fratrukket transportkostnader og eventuelle kostnader til bearbeiding, vil avgjøre hvilken verdi en gitt kjøper setter på fisken i en gitt geografisk lokasjon.

Hvis markedsaktører observerer at det et sted oppnås lave priser i det åpne førstehåndsmarkedet – sammenliknet med det de mener er verdien av fisken på lokasjonen – vil de raskt strømme til for å handle fisk på denne lokasjonen.⁴⁷ Prisene vil følgelig bys opp og komme nær det effektive kjøperer mener er den riktige prisen i førstehåndsmarkedet.

Utover å være registret i Fiskeridirektoratets kjøperregister, er det ingen begrensninger på hvem som kan kjøpe fisk i førstehåndsmarkedet.⁴⁸ Både norske og utenlandske aktører er dermed mulige kjøpere. Kjøpere på en gitt lokasjon kan dermed forventes å være de som har størst betalingsvilje for fisken – uavhengig av hvor de har sin aktivitet. Særlig for frossent råstoff, taler dette for at prisnivået i førstehåndsmarkedet – på en gitt geografisk lokasjon – raskt vil reflektere

avtales det også ofte at prisene på laster som er omfattet av en kontrakt skal følge prisene som oppnås i auksjoner.

⁴⁸ Se «Forskrift om registrering som kjøper av fangst», FOR-2010-11-26-1475 for plikt til å registrere seg som kjøper og vilkår for å bli registrert.

⁴⁷ Over tid vil prisene på kontraktssalg reflektere prisene i det åpne førstehåndsmarkedet. Hvis prisene i det åpne førstehåndsmarkedet øker, vil fiskerne kreve en høyere pris for å inngå avtaler om kontraktssalg. Etter det vi forstår,

markedsaktørenes forventninger om fremtidig prisnivå for ferdigvare i «verdensmarkedet».

Transportkostnadene antas å variere mindre enn tilbudet av fisk, og dermed prisnivået på fisk. Verdien av fisk, levert på et gitt sted, ventes dermed å variere med verdensmarkedsprisen, men i liten grad tilbudet av fisk på akkurat dette stedet. Særlig vil dette gjelde for frossen fisk, siden dette er en råvare som er egnet for transport og handel.

Den videre analysen vil dermed bygge på følgende sentrale utgangspunkter, som er utledet ved å anvendende økonomisk teori på de konkrete markedsforholdene:

- Fisk, og særlig frossen fisk, er en internasjonal handelsvare
- Prisenivået for ferdigvare, bestemmes av samlet tilbud i verdensmarkedet
- Verdien av fisk i førstehåndsmarkedet bestemmes av prisnivået for ferdigvare
- Markedsaktørene søker seg til å kjøpe fisk der prisene i førstehåndsmarkedet – sammenliknet med verdien de setter på fisken – er lavest
- Prisene i førstehåndsmarkedet på en gitt lokasjon bestemmes av transportkostnader, ikke av volum som tilbys på lokasjonen

Det teoretiske utgangspunktet om at prisnivået i førstehåndsmarkedet bestemmes av prisnivået for ferdigvare, har empirisk støtte i for eksempel Asche m.fl. (2002)⁴⁹. De finner at «*a proportional relationship between the ex-vessel price and the domestic fresh and the dried salted cod prices*».

Det finnes også betydelig empirisk støtte for at førstehåndsmarkeder på tvers av geografi er integrerte, altså at «*loven om en pris*» (LOP) gjelder. Dette innebærer ikke identiske priser på tvers av områder (siden dette vil påvirkes av transportkostnader) men at tilbuds- eller etterspørselssjokk i et område fullt ut overføres til et annet område. Pettersen m.fl. (2018)⁵⁰ konkluderer eksempelvis med at «*loven om en pris*» i det store og hele gjelder mellom landingssted i Norge for frossen fisk, men at dette ikke gjelder mellom fersk og frossen fisk:

“The LOP holds in regions supplying about 96 per cent of the total catch, indicating that these markets are fully integrated. The southernmost regions, one of which is

operated by a different sales organization, and where a larger share of landings go to the domestic market compared to the other regions, are integrated with the other regions, but the LOP is rejected. Furthermore, frozen and fresh cod are integrated, but the LOP is rejected, while frozen cod is found to lead all fresh prices.”

I tillegg til at et felles norsk førstehåndsmarked har empirisk støtte, har også et felles europeisk førstehåndsmarked empirisk støtte. Det teoretiske utgangspunktet om at markedsaktører raskt søker seg til der prisene er lave, slik at arbitrasjemuligheter forsvinner virker dermed rimelig. For eksempel konkluderer Nielsen (2005)⁵¹ med at: *“These results imply that partial integration exists on the European markets for whitefish, although exceptions were also present. The LOP was found in force between all the cod markets.”*

7.3.3 Organisering av auksjoner

Det er fiskesalgslagene som organiserer auksjoner av frossen fisk. Ved landinger innveies den fryste fisken, før den legges på fryselager. Deretter klargjøres det for auksjon ved å publisere informasjon om lasten på nett.

Auksjonsformen er engelsk auksjon med åpne bud, der høyeste budgiver vinner. Det er klokkeauksjon – altså at høyeste bud når tiden er oppbrukt vinner – men tiden forlenges noe etter siste bud. Det normale er en auksjon per last. De største fiskesalgslagene gjennomfører elektroniske auksjoner, mens mindre gjennomfører auksjoner med telefon.

Rederen setter både startpris og akseptpris før auksjonen starter. Ved bud på akseptpris må råstoffet selges. I utgangspunktet står rederen fritt til å sette begge priser, men startpris må være minst 4% eller minst 1 krone lavere enn akseptprisen. Det har også betydning hvorvidt akseptprisen settes høyere enn en referansepris som fiskesalgslagene baserer på «*opnådd vektet snittpris fra auksjon og kontrakter i de aktuelle salgslag over siste tidsperiode (normalt 2 uker)*».⁵²

Utover generelle regler for omsetning, eksempelvis minstepriser fastsatt av salgslagene, står rederen i utgangspunktet fritt til å disponere lasten dersom akseptprisen er satt lik eller lavere enn referanseprisen og det ikke er kommet bud. Hvis

⁴⁹ Asche, F., Flaaten, O., Isaksen, J.R. and Vassdal, T. (2002), Derived Demand and Relationships between Prices at Different Levels in the Value Chain: A Note. Journal of Agricultural Economics, 53

⁵⁰ Pettersen I, Brækkan E, Myrland Ø (2018), «Are Norwegian fishermen selling in the same market?», Journal of Commodity Markets, Volume 12

⁵¹ Nielsen, M. (2005), “Price Formation and Market Integration on the European First-hand Market for Whitefish”, Marine Resource Economics, 20

⁵² Surofi, Rundskriv 2 - 2025, Regelverk for auksjonsplikt på sei og torsk for fartøy som fryser hele eller deler av fangsten om bord, <https://www.surofi.no/regelverk/regelverk-for-auksjonsplikt-pa-sei-og-torsk-for-fartoy-som-fryser-hele-eller-deler-av-fangsten-om-bord-2-2025>

det er kommet bud, men under akseptprisen, kan etterfølgende kontraktsalg bare skje til en pris som er over høyeste bud i auksjonen.

Hvis akseptprisen er høyere enn referanseprisen gjelder flere begrensninger. Hvis det er kommet bud, har budgiver med høyeste bud en forkjøpsrett i tre uker ved kontraktsalg. Hvis det ikke er kommet bud, kan kontraktsalg bare skje til en høyere pris enn startpris. Alternativet er å gjennomføre en ny auksjon.

Reglene om start og akseptpris, med tilhørende heftelser, er satt for å legge til rette for at det som tilbys på auksjon, selges på auksjon. Dette bidrar til at kjøperne kan ha tiltro til at den med høyeste bud faktisk får kjøpe fisken, og gir dermed gi kjøpere incentiver til å delta i auksjoner. Dette må igjen sees i lys av at fiskesalgslagene relativt nylig innførte auksjonsplikt på 50 prosent av aktørenes fryste fangst grunnet lave volumer over tid på auksjoner.⁵³

7.4 Omsetningsform og vertikal integrasjon

7.4.1 Kontraktsalg eller auksjon?

Hvis fisken ikke omsettes på auksjon, omtales det som kontraktsalg. Historisk har kontraktsalg vært utbredt både blant integrerte og ikke-integrerte fiskere. Informasjon fra intervjuer gjennomført i prosjektet indikerer at kontraktsalg kan være fordelaktig for begge parter ved kjøp og salg av fisk.

Kontrakter om kjøp av fisk kan inngås både før og etter at fangsten av fisken skjer. Som beskrevet under punkt 7.3.3 kan også kontraktssalg være aktuelt for fisk som ikke nådde akseptprisen på auksjon. Særlig for fersk fisk er det også tilfeller av at skipperen gjennomfører uformelle budrunder på vei inn fra fiskefeltet. Dette blir formelt registrert som kontraktssalg hos fiskesalgslagene, selv om det er benyttet en auksjonsliknende mekanisme for å indentifisere «kontraktstakeren».

I det følgende vil vi avgrense mot slike auksjonslikende mekanismer og drøfte kontrakter og avtaler som innebærer at det allerede før fiske gjennomføres eksisterer en klart tiltenkt kjøper av fangsten.⁵⁴ Altså, at det ikke gjennomføres noen form for konkurranse om råstoffet etter det er fisket.

Kjøpere, og særlig bearbeidere, ønsker forutsigbar tilgang på råstoff. Dette både for å kunne planlegge produksjonen og fordi sikker tilgang på råstoff reduserer risikoen knyttet til å inngå langsiktige kontrakter om videresalg, eksempelvis til dagligvarehandelen. Salgsselskap kan også ha behov for forutsigbar råstofftilgang, eksempelvis for å kunne inngå avtaler med bearbeidere. Kontrakter kan anvendes som et instrument for å sikre forutsigbar råstofftilgang.

Kontrakter gir også fiskere en mulighet for å tilpasse fisket. Dette gjelder med hensyn til art, samt både geografisk og tidsmessig uttak. Dermed unngår fiskeren å hente ut fisk det er lav etterspørsel etter, eksempelvis fordi kjøperne på et tidspunkt ikke etterspør en gitt kvalitet. I stedet kan fiskeren planlegge fangsten etter kontraktspartnerens behov.

I en gitt auksjon vil tilfeldigheter kunne påvirke prisene. Ved kontraktsalg er derimot prisene normalt en funksjon av gjennomsnittet av priser siste 14 dager – eller en annen definert tidsperiode. Kontraktsalg gir dermed mer forutsigbare priser, noe som reduserer risikoen for selger. Særlig ved store landinger kan forutsigbare priser være viktig for fiskerne. Dette understøttes av at kontraktsalg har vært den dominerende salgsformen for frossent råstoff, til tross for at auksjonsprisene historisk har ligget over prisene på kontrakt.⁵⁵

Gjennom kontrakter kan altså både integrerte og ikke-integrerte aktører legge til rette for koordinering på tvers av flåte og industri/videresalg. Dette kan i sin tur lede til høyere verdiskaping på råstoffet, mer hensiktsmessig risikofordeling og større effektivitet i fangstvirksomheten.

Salg på auksjon har imidlertid andre fordeler – og da særlig for fiskeren. For det første gir det fiskeren fleksibilitet. Fiskeren står fritt til å gjennomføre tokt når fiskeren ønsker det, og deretter selge til kjøperen som har høyest betalingsvilje. For det andre unngås kostnader ved å inngå og følge opp kontrakter. Salg på auksjon gir også mulighet til å avhende volum dersom eventuelle kontraktspartnere allerede har fått det råstoffet de har behov for.

Salg på auksjon og kontrakt har dermed ulike egenskaper – herunder fordeler og ulemper. De er ikke rene substitutter, men kan komplementere

Grainger (2021) finner for eksempel at det er en auksjonspremie for hvitfisk omsatt gjennom SUROFI, men at flere fiskere fremdeles velger kontraktssalg. Forfatteren forklarer dette med at fiskerne oppnår forutsigbarhet for prisen, noe som kan være verdifullt. Grainger, C. (2021). *Fiskesalgslag, omsetningsformer og økonomisk verdiskaping i norske fiskerier*. Bergen: SNF R01/21.

⁵³ For mer detaljer knyttet til auksjonsplikt, se f.eks. rafisklaget.no/nyheter/auksjonsplikt-for-fryst-hvitfisk-viderefoeres.

⁵⁴ Det er etter vår forståelse ferskt råstoff som er mest aktuelt for uformelle budrunder. De fortrengr dermed ikke volumer på auksjon, siden auksjoner anvendes for frossen fisk.

⁵⁵

hverandre i helhetlige strategier for salg. Gjennom året kan dermed den samme fiskeren anvende begge salgsformene.

Velfungerende auksjoner bidrar videre til et mer velfungerende kontraktmarked ettersom kontraktsprisene gjerne er en funksjon av de realiserte auksjonsprisene.

7.4.2 Integrerte- og ikke-integrerte aktører står overfor samme råvarekostnad

Det er grunn til å tro at aktørene i bransjen er rasjonelle og velger den omsetningsformen de vurderer som mest hensiktsmessig, gitt forventet pris, risiko og behov for forutsigbarhet.

En integrert aktør vil ha to valg: bruke fisken i eget system eller selge den til en ekstern kjøper – for eksempel gjennom auksjon. Dette innebærer at alternativkostnaden ved å anvende fisken i eget system, er verdien ved salg til andre. For enkelhetsskyld kan vi si at dette er (den forventede) verdien ved salg på auksjon.

At fisken har en alternativverdi innebærer at det kun er rasjonelt å anvende fisken i eget system dersom verdiskapingen i eget system er lik eller høyere enn salgsverdien i auksjon. En integrert bearbeider står altså i realiteten overfor samme kostnad for råstoffet som en ikke-integrert bearbeider – som er (den forventede) salgsprisen på auksjon.

En sentral implikasjon av at salgsprisen på auksjon er alternativkostnaden, er at integrerte kjøpere i utgangspunktet må være minst like effektive som

ikke-integrerte for å få tilgang til fisk. Dette er illustrert med et formelt eksempel i tekstboks.

Grunnet omstillingskostnader er det selvsagt mulig at en integrert aktør i noen tilfeller vil bruke fisken i eget system, selv om en høyere pris kan forventes på auksjon. På lengre sikt vil det imidlertid ikke være rasjonelt å bruke fisk i eget system, som andre har høyere betalingsvilje for. På lang sikt vil dermed vertikalt integrerte aktører forholde seg til at verdien av fisken i auksjon er kostnaden ved å anvende fisk i eget system.

Det er verd å merke seg at margin på bearbeiderleddet ikke endrer dette resonnementet hvis auksjonen fungerer. Hvis den integrerte bearbeideren kan dekke alternativkostnaden, kan den også kjøpe fisk på auksjon og oppnå lønnsomhet ved videresalg.

7.4.3 Vertikal integrasjon påvirker ikke allokeringen av råstoffet

Dersom markedet fungerer – altså at det ikke foreligger noen betydningsfulle imperfeksjoner eller markedssvikter – forventes ikke vertikal integrasjon å påvirke allokeringen av råstoffet. Den mest effektive aktøren vil i forventning anvende råstoffet.

Dette følger av at hvis den integrerte aktøren forventer å kunne skape mer verdi enn den mest effektive eksterne kjøperen, vil den ta råstoffet selv. Hvis ikke, vil den legge fisken på auksjon. Når den legges på auksjon, vil den ende opp hos den mest effektive kjøperen. Den integrerte aktørens «bud» i auksjonen vil være akseptprisen og den vil ha insentiv til å sette akseptfristen slik at salg skjer dersom det finnes en mer effektiv kjøper enn den integrerte aktøren selv.

I de tilfellene der det er rasjonelt for fiskeren å selge til seg selv, ville imidlertid den samme bearbeideren kjøpt fisken, også om den ikke var vertikalt integrert (men ellers var like effektiv). Dette er mer formelt illustrerte i tekstboksen nederst på siden..

Diskusjonen over forutsetter at kjøperne i auksjonene er villige til å by helt til den forventede lønnsomheten er konkurrert bort. Innsiktene endres imidlertid ikke dersom man legger til grunn at kjøperne alltid krever en forventet margin på fisken de kjøper med henblikk på videresalg – men analysen vil kompliseres hvis ulike videreselgere opererer med forskjellige krav til margin.

7.4.4 Vertikal integrasjon kan gi fiskeren høyere lønnsomhet

Vi vil nå vise at vertikal integrasjon kan gi fiskeren en høyere samlet lønnsomhet på fisken

Tekstboks 7.1: Råvarekostnad for integrerte aktører – formelt eksempel

Anta først at forventet auksjonspris er θ_0 og at den integrerte aktøren til denne prisen er indifferent mellom å anvende fisken i eget system og selge på auksjon – og at aktøren da velger å bruke fisken i eget system. Hvis vi lar prisen i andrehåndsmarkedet være P og kostnadene ved å håndtere fisken være c_I innebærer dette at følgende holder $P - c_I = \theta_0$ eller $P - c_I - \theta_0 = 0$

Anta nå at prisen i auksjon stiger til $\theta_1 > \theta_0$ og at dette skyldes en effektivitetsforbedring hos de ikke-integrerte kjøperne. Altså, prisøkningen i førstehåndsmarkedet skyldes ikke en økning i verdien ved videresalg, P . Siden den integrerte aktøren i utgangspunktet var indifferent, må nå $P - c_I - \theta_0 < 0$. Det er altså ikke lengre lønnsomt for den integrerte aktøren å selge fisk til seg selv.

- Utgangspunktet er at i det tilfellet hvor det er rasjonelt for den integrerte aktøren å selge til seg selv, vil dens totale overskudd være gitt ved $\hat{\theta}_I = P - c_I$.
- Vi antar nå at den integrerte aktøren avhender sin bearbeidingsvirksomhet, altså bearbeideren med betalingsvilje $\hat{\theta}_I$.
- Vi antar videre at dens kostnader (effektivitet) ikke påvirkes.
- Endelig antar vi også at selgeren ikke kjenner kjøperens betalingsvilje. Det er derfor ikke mulig å sette akseptpris lik betalingsviljen til den med høyest betalingsvilje. Selgeren må derfor sette akseptprisen tilstrekkelig lavt til at det blir salg.

I situasjon 1 og 2 i tekstboks 7.2, vil resultatet av en eventuell auksjon bli upåvirket. I situasjon 1 vil prisen settes av den nest mest effektive eksterne kjøperens betalingsvilje - kjøper 2. I situasjon 2 settes prisen av bearbeider 1 sin betalingsvilje. Det er derfor den siste situasjonen, der den integrerte selgeren ville solgt til seg selv, som er interessant å studere.

Siden $\hat{\theta}_1 < \hat{\theta}_I$ vil kjøper 1 by marginalt over kjøper 1. Betalingsviljen til kjøper 1, gitt av $\hat{\theta}_1$, vil altså sette prisen. Dermed blir fiskerens overskudd lik $\hat{\theta}_1$. Siden $\hat{\theta}_1 < \hat{\theta}_I$ blir altså fiskerens overskudd lavere enn da den var integrert. Årsaken til dette er ganske enkelt at når det er forskjeller i bearbeidernes effektivitet, vil den mest effektive bearbeideren oppnå en profitt på råstoffet. Ved å være integrert med den

mest effektive bearbeideren, får fiskeren denne profitten.

Hvis det eksisterer situasjoner der en integrert virksomhet på land kan være den mest effektive kjøperen, vil altså fiskeren i forventning oppnå økt profitt ved å være integrert. Hvor ofte slike situasjoner kan forventes, vil imidlertid påvirke hvor lønnsomt det er å være vertikalt integrert.

Det er imidlertid verdt å merke seg at hvis c_I ikke påvirkes av vertikal integrasjon, er verdien av videresalg virksomheten den samme for fiskeren og for en ekstern eier. Dette fordi den forventede profitten er den samme, gitt ved $c_1 - c_I$. Dermed vil ikke fiskeren ha en betalingsvilje for virksomheten som legger til rette for at virksomheten blir vertikalt integrert.

Det er imidlertid mulig å tenke seg synergier som gjør at c_I blir lavere etter integrasjon. Eksempelvis fordi fiske bedre kan tilpasses videreselgervirksomhetens behov. Hvis slike synergier eksisterer, vil fiskeren ha høyere betalingsvilje enn den eksterne eieren og dette vil legge til rette for vertikal integrasjon. Dette fordi fiskeren da vil kunne skape mer verdi på fisken – slik at overskuddet øker etter integrasjon. I slike tilfeller vil vertikal integrasjon bidra til økt samlet verdiskaping.

Endringer i effektivitet vil kunne påvirke allokeringen av råstoffet – altså redusere tilgangen på råstoff for andre kjøpere. Dette nettopp siden kjøperen blir mer effektiv og råstoffet i forventning

Tekstboks 7.2: Formell forklaring på hvorfor vertikal integrasjon ikke påvirker allokeringen av råstoff.

Betalingsviljen til en ikke-integrert kjøper er gitt ved $\hat{\theta} = P - c$. Vi legger til grunn at kjøperen ikke kan påvirke markedsprisen ved videresalg, altså P . Jo lavere kostnad, c , en kjøper har, jo høyere er da dens betalingsvilje.

La nå c_2 være kostnaden til «kjøper 2», den nest mest effektive ikke-integrerte kjøperen. I en engelsk auksjon, vil den forventede prisen ende marginalt høyere enn betalingsviljen til den nest mest effektive kjøperen, altså $\hat{\theta}_2 = P - c_2$.

Akseptprisen selgeren setter, kan betraktes som selgerens eget bud på fisken. For en integrert aktør vil det være rasjonelt å sette akseptprisen lik verdien av å anvende fisken selv. La akseptprisen være gitt ved $\hat{\theta}_I = P - c_I$. La kjøper 1 være den mest effektive ikke-integrerte aktøren. Dette gir følgende mulige utfall i en auksjon:

Situasjon 1: Hvis $\hat{\theta}_I < \hat{\theta}_2$, binder ikke akseptprisen og den mest effektive kjøperen vil by marginalt over kjøper 2, som også vil by over akseptprisen(?).

Situasjon 2: Hvis $\hat{\theta}_2 < \hat{\theta}_I$ og $\hat{\theta}_I < \hat{\theta}_1$, binder akseptprisen og den mest effektive kjøperen vil by akseptprisen

Situasjon 3: Hvis $\hat{\theta}_1 < \hat{\theta}_I$ vil ingen by akseptprisen og det er rasjonelt for selgeren å selge til seg selv.

Diskusjonen over viser altså at å selge til seg selv kun er rasjonelt hvis $P - c_I \geq P - c_1$, som kan forkortes til $c_I \leq c_1$, noe som innebærer at den integrerte aktøren er den mest effektive. Dersom virksomheten ikke hadde vært integrert, og fiskeren solgt fangsten på auksjon, ville dermed også råstoffet blitt allokert til den aktuelle virksomheten. Dermed påvirker ikke vertikal integrasjon allokeringen av råstoff.

ender hos den kjøperen som kan skape størst verdi på råstoffet – uavhengig av om kjøperen er vertikal integrert eller ikke.

7.4.5 Prisene i førstehåndsmarkedet for frossent råstoff påvirkes ikke av vertikal integrasjon

Vertikal integrasjon kan gi mindre volum på auksjon. Lavere tilbud, gir normalt økt konkurranse om et gode og dermed høyere priser. Som redegjort for under punkt 7.3.2 tyder imidlertid empirisk forskning på at de ulike geografiske landingsstedene i Norge utgjør ett felles førstehåndsmarked for frossent råstoff og at loven om en pris gjelder.

Basert på dette er det ingen grunn til å tro at vertikal integrasjon vil påvirke prisene i førstehåndsmarkedet for frossent råstoff. Dette forutsetter imidlertid at markedet fungerer, slik at råstoffet kjøpes av de som kan skape mest verdi med det. I det følgende vil vi redegjøre nærmere for dette.

For det første er frossent råstoff en internasjonal handelsvare, som kjøpes med henblikk på videresalg. Betalingsviljen vil da i hovedsak bestemmes av forventninger om priser ved videresalg. Prisnivået ved videresalg er i sin tur en funksjon av samlet tilbud og etterspørsel i markedene som er integrert med det norske førstehåndsmarkedet. Dette markedet er minst europeisk i utstrekning, ettersom en stor del av den fryste fisken faktisk bearbeides andre steder i Europa. Gitt dette, er det rimelig å legge til grunn at prisene for råstoff et sted i Norge ikke bestemmes av hvor mye råstoff som omsettes der.

Så lenge det i en gitt auksjon omsettes store nok laster til at det er lønnsomt å transportere råstoffet til andre steder der det kan bearbeides, er det altså grunn til å tro at prisen vil settes av prisene i det internasjonale andrehåndsmarkedet. Siden vertikal integrasjon i utgangspunktet ikke påvirker volumene i auksjonene som gjennomføres, men heller hyppigheten av auksjoner, er det derfor grunn til å tro at prisene på frossent råstoff påvirkes av vertikal integrasjon eller grad av egenovertakelse.

Innsikten fra punkt 7.4.2 impliserer også at prisen i auksjon i forventning må være uavhengig av omfanget av integrasjon. Hvis vertikal integrasjon skal kunne påvirke auksjonsprisene, må dette skyldes at auksjonsprisene er avhengig av volumet som tilbys på auksjon; så anta at dette er tilfellet. Det er også naturlig å anta at verdien av fisken for en integrert aktør bestemmes av prisen ved videresalg – enten bearbeidet eller ubearbeidet.

Denne videresalgsprisen må imidlertid være uavhengig av prisen som oppnås i auksjon lokalt i Norge.

Fra punkt 7.4.2 vet vi at alternativkostnaden av å bruke fisk i eget system, er den forventede auksjonsprisen. Dersom auksjonsprisen øker, øker dermed alternativkostnaden. Med mindre integrerte aktører ikke er vesentlig mer effektive enn andre kjøpere, vil en høyere pris i auksjoner gi de integrerte aktørene insentiver til å flytte volumer til auksjon. Volumet vil da øke. Gitt at vi forutsetter at auksjonsprisene avhenger av volum – vil prisene da reduseres.

7.4.6 Markedsimperfeksjoner kan gi ineffektiv allokering av råstoffet

Fra punkt 7.4.2 til 7.4.5 følger det at dersom det er velfungerende konkurranse om råstoffet, og ingen andre former for markedssvikt, er det ingen grunn til å forvente at vertikal integrasjon fører til ineffektiv allokering av råstoff eller høyere priser i førstehåndsmarkedet – herunder høyere priser i auksjoner.

Det første skyldes at ved velfungerende konkurranse om råstoffet vil det bare være rasjonalt å selge til seg selv dersom dette gir høyere verdiskaping på råstoffet enn det som ellers kunne forventes. Det andre skyldes at for frossent råstoff, bestemmes prisene i førstehåndsmarkedet av prisene i andrehåndsmarkedet og aktørenes relative effektivitet.

Gjennom prosjektet har vi imidlertid identifisert noen forhold som prinsipielt kan svekke vertikalt integrerte aktørers insentiver til å selge på auksjon, selv om det i forventning finnes kjøpere med høyere betalingsvilje i markedet. Prinsipielt skaper dette risiko for at vertikal integrasjon kan svekke verdiskapingen. Dette skyldes at integrerte aktører kan ha insentiver til å flytte verdier fra sjø til land, gjennom å sette en kunstig lav internpris.

For det første har mannskapet på fartøyene normalt krav på en del av salgsv verdien av fisken gjennom systemet med avlønning basert på lott. For det andre krever salgslagene inn en avgift fra fiskerne som er basert på verdien ved førstehåndsomsetning. For det tredje pålegger staten en avgift på viltlevende marine ressurser ved omsetning på første hånd. Rederen kan dermed, ved å selge til en lav pris til seg selv, flytte verdier fra sjø til land, og dermed spare kostnader i form av redusert lott og avgifter. Beparelses gjennom en kunstig lav internpris, kan dermed gjøre det lønnsomt å selge til seg selv, selv om det eksisterer kjøpere som mer effektivt kunne bearbeidet råstoffet. Dette vises formelt i tekstboksen.

Strategisk overføring av verdier fra sjø til land vil kunne hemme verdiskapingen på råstoffet. Dette fordi det, som redegjort for over, kan være lønnsomt å selge fisk til eget system når det eksisterer kjøpere med høyere betalingsvilje. Som vi vil komme tilbake til under punkt 7.4.7 er det imidlertid ikke gitt at verdiskapingen faktisk reduseres, selv om førstehåndsmarkedet ikke allokterer råstoffet effektivt. Dette fordi det også i andrehåndsmarkedet omsettes ubearbeidet råstoff. Råstoffet kan dermed senere allokere til de som mest effektivt kan bearbeide det.

I utgangspunktet skal det ikke være mulig å overføre verdier fra sjø til land gjennom kunstig lave internpriser. I praksis kan det imidlertid være utfordrende å føre tilsyn med at ikke noen verdier overføres ved kontrakts-salg. Dette fordi det alltid vil være noe asymmetrisk informasjon mellom reder og tilsynsmyndighet når det gjelder å anslå den reelle verdien av en last med fisk. En mulighet kan f.eks. være å sette internprisen så lavt som mulig, gitt referanseprisen, selv om redere vet at den aktuelle lasten er verdt mer.

Innsikten viser uansett at jo høyere fangstverdi og avgift på førstehåndsmarkedet, jo sterkere insentiver vil en integrert aktør ha for å unngå disse kostnadene gjennom å sette kunstig lave internpriser. Dette innebærer at det blir viktigere å ha systemer for å sikre riktige priser internt i vertikalt integrerte systemer.

En tilgrensende problemstilling er risikoen for mer tradisjonell fiskerikriminalitet kan være større når laster leveres til egne anlegg enn når laster selges på auksjon. For eksempel kan det svindles med klassifisering av fisken for å drive ned verdien, eller råstoff kan losses uten å innveies på riktig måte. Slik kriminalitet er åpenbart mer utfordrende når det er flere aktører involvert. Da må de koordinere seg både seg om å finne en mekanisme for å jukse og hvordan fordelingene av gevinster fra kriminaliteten skal deles.

Direkte juks vil gir åpenbart stor risiko for ineffektiv allokering av råstoffet i førstehåndsmarkedet. Det kan også tenkes at råstoff som er ulovlig tilegnet, kan være mer utfordrende å senere allokere til de som har størst betalingsvilje – og dermed at verdiskapingen på råstoffet blir lavere enn for lovlig tilegnet råstoff. Dette illustrer altså at det, også av hensyn til å sikre størst mulig verdiskaping på råstoff, er viktig å ha systemer som hindrer fiskerikriminalitet.

Tekstboks 7.3: Formell analyse av insentivet til å sette kunstig lave internpriser

Hvis fisken selges på auksjon til reell $\hat{\theta}_1$ og lott er α sitter eieren igjen med $\hat{\theta}_1(1 - \alpha)$ etter lott. Anta at verdien i eget system er $\hat{\theta}_I$ og at fiskeren selger fisken til seg selv for en internpris $\hat{\theta}_I - \beta$. β blir da en intern «rabatt» som brukes til å overføre verdi fra sjø til land. Med denne strategien sitter fiskeren igjen med $\hat{\theta}_I(1 - \alpha) + \hat{\theta}_I\beta$. For fiskeren vil det nå være rasjonelt å selge til seg selv dersom:

$$\hat{\theta}_1(1 - \alpha) \leq \hat{\theta}_I(1 - \alpha) + \hat{\theta}_I\beta$$

$$\hat{\theta}_1 \leq \hat{\theta}_I + \frac{\hat{\theta}_I\beta}{(1 - \alpha)}$$

$$\frac{\hat{\theta}_1}{\hat{\theta}_I} \leq 1 + \frac{\beta}{(1 - \alpha)}$$

Hvis $\hat{\theta}_1 \leq \hat{\theta}_I$ kan den integrerte aktøren skape mest verdi med råstoffet og det er da alltid rasjonelt å selge til seg selv. Derimot, hvis $\hat{\theta}_1 > \hat{\theta}_I$ vil det å selge på auksjon gi størst verdiskaping på råstoffet – og i fravær av imperferksjoner vil dette være mest lønnsomt for redere. Av uttrykket ser vi imidlertid at dersom det andre leddet på høyre side er tilstrekkelig stort, vil høyre side kunne være større enn venstre når $\hat{\theta}_1 > \hat{\theta}_I$. Da vil det altså lønne seg for redere å selge til seg selv, selv om det finnes kjøpere som kan skape mer verdi med råstoffet. Dette skyldes altså at redere unngår noen kostnader til lott ved å selge til en kunstig lav pris til seg selv.

Vi ser også at jo større «internrabatt» β og jo høyere lott α , jo større forskjell i verdiskaping, jo mer sannsynlig er det at det er lønnsomt for redere å selge til seg selv, selv om det finnes kjøpere med høyere betalingsvilje. Med andre ord, jo større lott og jo bedre mulighetene er for å overføre verdier fra sjø til land, jo mer sannsynlig er det at råstoff vil brukes i et vertikalt integrert system, selv om det finnes kjøpere med høyere betalingsvilje.

7.4.7 Neppe noen sammenheng mellom vertikal integrasjon og bearbeiding i Norge

I prinsippet kan vertikal integrasjon tenkes å påvirke bearbeiding i Norge på flere måter. For det første gir vertikal integrasjon i forventning mindre tilgjengelig råstoff i auksjon – fordi det vil finnes situasjoner der det er rasjonelt for redere å selge til seg selv. Dette kan som vist under punkt 7.4.6 skje også når det finnes kjøpere med høyere betalingsvilje for råstoffet enn den integrerte virksomheten. For det andre er det mulig å tenke seg at vertikalt integrerte aktører bearbeider råstoff i en annen grad enn frittstående kjøpere.

Etter vår vurdering er det likevel neppe grunn til å tro at vertikal integrasjon påvirker graden av bearbeiding. Dette skyldes ganske enkelt at markedsmekanismene bidrar til at frossent råstoff bearbeides der det er mest effektivt. Frossent råstoff, som av ulike grunner ikke er effektivt allokert i førstehåndsmarkedet, kan bli effektivt allokert i andrehåndsmarkedet før det bearbeides. Dette er mindre sannsynlig for ferskt råstoff, siden det gjerne må bearbeides raskt.

Anta først at eksterne kjøpere i Norge bearbeider fisken, mens det kun er vertikal integrasjon mellom flåte og salgsselskap. Hvis de norske bearbeiderne har høyere betalingsvilje enn de utenlandske, vil det ikke være noen grunn for det integrerte salgsselskapet til å selge til utenlandske kjøpere. Reduserte volumer på auksjon i førstehåndsmarkedet innebærer dermed ikke at det blir mindre volum tilgjengelig for norske bearbeidere.

Anta nå at en ekstern bearbeider integreres med fartøy. Så lenge bearbeideren er effektiv, altså evner å dekke alternativkostnaden ved å selge fisken til noen andre, vil den integrerte aktøren ha insentiver til å videreføre bearbeidingen etter integrasjon. Det er derfor ikke noen grunn til å forvente at en integrert aktør vil bearbeide verken mer eller mindre av råstoffet enn en ikke-integrert bearbeider.

Denne innsikten endres ikke selv om man skulle anta at vertikal integrasjon påvirker prisnivået i auksjoner – noe det i utgangspunktet ikke er grunn til å forvente. Årsaken er at hvorvidt det er rasjonelt eller ikke å bearbeide fisk, avhenger av hvilken verdiskaping som kan tilføres fisken. Dette påvirkes ikke av prisen i auksjoner.

Selv om en aktør har kapasitet til å bearbeide, vil den bare gjøre det dersom dette gir en høyere margin enn å selge fisken videre ubearbeidet. Dette gjelder uavhengig av om aktøren har fått råstoffet gratis eller har betalt en høy pris i auksjon. Altså, så lenge prisen for fisken er så lav at det er mulighet for profitt ved videresalg, vil bearbeideren kjøpe fisk. Men fisk som er anskaffet, vil bare bearbeides dersom dette gir høyere margin enn å selge den videre ubearbeidet.

Disse innsiktene gjelder i hovedsak for frossen fisk, fordi det ikke er knyttet særlige fordeler til å bearbeide dette lokalt. Alt annet likt, kan det grunnet tollvern, tvert imot være mest fordelaktig å bearbeide råstoffet i det markedet den skal

konsumeres – og ikke nært der den landes etter fiske.

7.5 Pliktsystemet kan ha utilsiktede konsekvenser

Analysen så langt har lagt til grunn at aktørene er rasjonelle og har full frihet til å velge den mest rasjonelle adferden. For en andel av trålerne eksisterer det imidlertid et pliktsystem. Dette pålegger eiere av fartøy visse forpliktelser. Et sentralt spørsmål er dermed hvordan pliktsatemet eventuelt påvirker aktørenes adferd og markedsutfall. I det følgende vil vi, basert på innsiktene fra punkt 7.3 og 7.4, drøfte mulige virkninger av pliktsystemet.

7.5.1 Beskrivelse av pliktsystemet

Pliktsystemet består av tre typer plikter:

- Tilbudsplikt
- Bearbeidingsplikt
- Aktivitetsplikt

Det er utvalgte trålere som er underlagt en **tilbudsplikt**. I følge NFD (2016)⁵⁶ var 17 av 37 torsketråler ilagt såkalte leveringsvilkår – hvilket er synonymt med tilbudsplikt. Disse fartøyene hadde ved inngangen til 2016 45,6 av totalt 87,9 kvote-faktorer i torsketrålergruppen. Tilbudsplikten består i at 80 prosent av fartøyets fangst av torsk og 60 prosent av hyse skal tilbys bestemte tilgodesette «*anlegg eller sted*».⁵⁷ Hvorvidt det skal tilbys fryst eller ferskt råstoff er imidlertid ikke regulert.

Råstoffet som tilbys under tilbudsplikten, skal tilbys til en regulert pris. Denne er satt til «*gjennomsnittet av oppnådde priser for tilsvarende fisk (fersk eller fryst) på auksjon eller ved annen omsetning de siste to uker før salget finner sted i Norges Råfisk-lags distrikt*». Dersom de tilgodesette anleggene ikke ønsker å kjøpe fisken, inntreffer det som gjerne omtales som «*den sekundære tilbudsplikten*». Dette innebærer at råstoffet må tilbys anlegg i en bestemt region – fortsatt til den regulerte prisen. Dersom ingen fortsatt ønsker å kjøpe, faller de særlige forpliktelsene bort og fisken kan omsettes på ordinære måter.

For fisk som er kjøpt på tilbudsplikt, inntreffer **bearbeidingsplikt**. Dette er en forpliktelse om at 70 prosent av råstoffet skal bearbeides ved anlegget som har kjøpt fisken. De produksjonsformene som aksepteres som oppfyllelse av bearbeidingsplikten er ifølge NFD (2016) filetering, videreforedling av frosne varer (panering/fritering), røyking, tørrfisk-

⁵⁶ Nærings- og fiskeridepartementet (NFD) (2016), «Meld. St. 20 - Pliktsystemet for torsketrålere»

⁵⁷ Se NFD (2016) side 10

tilvirkning, saltfisketilvirkning og klippfisktilvirkning – men ikke ferskfis pakking.

I følge NFD (2016) ble bearbeidingsplikten innført fordi «*man erfarte at bedrifter kjøpte «tilbudspliktig fangst og umiddelbart videresolgte fangsten til en høyere pris på det åpne markedet*». Det innebar at tilbudsplikten ble en ren overføring av verdi fra fartøyet til bedriftens eier. Det ble altså observert en adferd i tråd med den som er beskrevet under punkt 7.4.7 – at anlegg med evne til å bebreide råstoffet likevel videresolgte det ubearbeidet.

Tilbudsplikten og aktivitetsplikten er dermed ment å komplementere hverandre, for å skape aktivitet i bearbeidingsindustrien på utvalgte steder. Det finnes imidlertid også anlegg som er underlagt en spesifikk **aktivitetsplikt**. Denne knytter sammen flåte og anlegg som er under felles eierskap – altså regulert vertikalt integrasjon. Ervervs- og trållertillatelse er gitt på vilkår av at eieren opprettholder industrivirksomhet i et definert omfang. NFD (2016) tydeliggjør plikten:

«Dersom fartøyeiers industrivirksomhet reduseres, bygges ned eller legges ned, kan departementet trekke ervervstillatelse og torsketrållatelse tilbake.»

Selv om aktivitetsplikten knytter sammen fartøy og industri, er det etter vår forståelse ikke en leveringsplikt for de aktuelle fartøyene. Aktivitetsplikten kan opprettholdes basert på råstoff som kjøpes fra andre. Forpliktelsene har imidlertid både en geografisk og en produksjonsmessig dimensjon. I praksis innebærer altså aktivitetsplikten at en viss produksjon må utføres på et gitt sted. Anleggene som i dag er underlagt aktivitetsplikt ligger i Finnmark og samtlige eies av Lerøy.

7.5.2 Effekter av tilbuds- og bearbeidingsplikten

Slik tilbuds- og bearbeidingsplikten i dag er utformet, er det liten grunn til å tro at den generelt har betydning for bearbeideres tilgang på råstoff, grad av bearbeidelse i Norge eller verdiskaping.

Bearbeidingsplikten bidrar til at det bare er rasjonelt å kjøpe på tilbudsplikt dersom det er lønnsomt å bearbeide majoriteten av fisken. Den regulerte prisen bidrar på sin side til at tilgodesette anlegg i forventning ikke får noen merkbar rabatt på markedsprisen. Resultatet blir da at det i utgangspunktet bare er rasjonelt for tilgodesette bearbeidere å kjøpe når de kan bearbeide råstoffet tilnærmet like effektivt som andre aktører i markedet. Dette fordi det er effektiviteten til de

øvrige fordelene som setter (det regulerte) prisnivået gjennom prisen de betaler.

Ettersom prisene varierer fra last til last, kan det ikke utelukkes at det oppstår tilfeller der den regulerte prisen ligger under forventet markedspris i førstehåndsmarkedet. Tilbudsplikten har altså en opsjonsverdi for de tilgodesette anleggene.

I de tilfellene den regulerte prisen ligger under den reelle markedsprisen vil kjøp på tilbudsplikt representere en overføring av verdier fra fisker til bearbeidere. Er forskjellen mellom regulert pris og markedspris tilstrekkelig stor, vil det kunne være lønnsomt selv for relativt ineffektive anlegg å kjøpe på tilbudsplikt. Da bidrar tilbudsplikten til å redusere verdiskapingen på fisken. Hvis fisken ellers ville blitt bearbeidet i utlandet, vil imidlertid plikten gi økt bearbeiding i Norge.

I følge NFD (2016) anslår Norsk Råfisklag at mindre enn 10 prosent av den tilbudspliktige fangsten faktisk omsettes på tilbudsplikt. Dette kan i sin tur sees i sammenheng med at under 20 prosent av den samlede torskekvoten var ilagt tilbudsplikt i 2016.

Basert på omfanget av fangsten som omsettes på tilbudsplikt, er det liten grunn til å tro at det ofte er mulig for tilgodesette bearbeidere å kjøpe råstoff til en pris som ligger så langt under markedspris at det er rasjonelt å utøve opsjonen, gitt kostnadene ved å bearbeide den.

Systemet med tilbuds- og bearbeidingsplikt er altså utformet på en måte som gjør at det i praksis har lite å si for den praktiske tilgangen på råstoff for de tilgodesette anleggene. Dermed får det også lite å si for tilgangen for råstoff for de ikke-tilgodesette anleggene og konkurransen om råstoff.

Prinsipielt kan vertikal integrasjon tenkes å påvirke andelen som kjøpes på tilbudsplikt. Som redegjort for, kan en vertikalt integrert aktør ha insentiver til å sette en lavest mulig pris ved kontraktsalg til seg selv. Videre inngår kontraktsalg i beregningsgrunnlaget for den regulerte prisen. For en gitt verdi av fisken i andrehåndsmarkedet, vil dermed økt vertikal integrasjon kunne medføre en lavere regulert pris. Dette øker sannsynligheten for at det skal være lønnsomt å utøve opsjonen som tilbudsplikten gir opphav til.

Siden fisk kjøpt på tilbudsplikt utløser bearbeidingsplikt, vil dermed økt vertikal integrasjon i teorien kunne gi økt bearbeiding på anlegg som er tilgodesett i tilbudsplikten. Fisken som bearbeides i disse anleggene, ville ikke nødvendigvis blitt bearbeidet i Norge dersom kjøperne ikke hadde utøvet opsjonen med å kjøpe

på tilbudsplikt. Dersom dette skjer, bidrar det imidlertid til redusert økonomisk verdiskaping fordi det ville vært mer effektivt om råstoffet hadde blitt bearbeidet et annet sted.

Selv om det er en teoretisk mulighet at økt vertikal integrasjon – gjennom effekt på den regulerte prisen – leder til økt foredling på tilgodesette anlegg – vurderes dette som av liten betydning i praksis. Dette skyldes særlig at auksjonsprisene, slik vi forstår det, legger begrensninger på hvor lav kontraktsprisen kan settes ved salg til seg selv. Videre bidrar foredlingsplikten til å redusere opsjonsverdien for tilgodesette anlegg.

7.5.3 Effekter av aktivitetsplikten

Aktivitetsplikten er i praksis en forpliktelse til å være vertikalt integrert, ettersom fartøyenes kvoter er betinget på drift av anlegg på land. Hvis drift av anleggene, som er underlagt aktivitetsplikt, hadde vært lønnsomme i forventning, ville aktivitetsplikten vært helt eller delvis unødvendig.

Det er derfor rimelig å legge til grunn at aktivitetsplikten gjelder anlegg som ikke er kommersielt lønnsomme og dermed påfører

kvoteeier en kostnad. Aktivitetsplikten kan derfor betegnes som en skatt som er pålagt eieren av kvoter som er underlagt plikten. Altså, den må bruke deler av ressursrenten for å «subsidiere» drift av anleggene.

Ulønnsomme anlegg er et uttrykk for at de ikke evner å dekke kostnadene ved ressursene de legger beslag på. Dermed er også anleggene isolert sett samfunnsøkonomisk ulønnsomme. Deler av ressursrenten brukes altså til krysssubsidiert drift av samfunnsøkonomiske ulønnsomme anlegg.

Fartøyene som har kvoter er trålere, mens anleggene på land i hovedsak er filetfabrikker. Trålere fryser normalt fangsten, mens filetindustrien i Norge i hovedsak baserer seg på ferskt råstoff.⁵⁸ Dette reduserer i utgangspunktet komplementariteten mellom aktivitetene på sjø og land, som knyttes sammen gjennom aktivitetsplikten.

Som nevnt tidligere er det imidlertid ikke et krav om at eiernes trålere må levere fangst til anleggene eierne er forpliktet til å drive. Dette innebærer at trålerne kan drives rasjonelt, så lenge aktivitetsplikten opprettholdes. Trålerne kan altså fiske, fryse og levere fangst slik det isolert sett er økonomisk rasjonelt, så lenge egnet råstoff skaffes på andre måter.

Det kan derfor være lønnsomt for eierne å kjøpe ferskt råstoff, eksempelvis fra kystflåten, for å overholde aktivitetsplikten på anlegget. Dette er råstoff som kjøpes i konkurranse med andre eksterne kjøpere. Verdien av kvotene, vil imidlertid drive opp betalingsviljen til aktøren med aktivitetsplikt. Betalingsviljen vil dermed bli høyere enn den reelle verdien anlegget kan tilføre råstoffet. Resultatet er at råstoff ikke nødvendigvis vil anvendes mest mulig effektivt. Dette er vist i tekstboks 7.3.

Den kunstig høye betalingsviljen vil gjelde så lenge anlegget med aktivitetsplikt er avhengig av råstoff for å opprettholde den nødvendige aktiviteten. Dette reduserer verdiskapingen og medfører et tap for andre bearbeidere som må betale mer for ferskt råstoff enn de ellers ville gjort. Når anlegget med aktivitetsplikt har oppfylt kravet, vil det igjen ha samme betalingsvilje som et ordinært anlegg.

Prisen på det ferske råstoffet i førstehåndsmarkedet vil også kunne bli noe høyere enn det prisene i ferdigvaremarkedet og kostnadene ved effektiv bearbeiding skulle tilsi. Dette fordi ferskt råstoff er

frossent råstoff. Lokale foredlingsanlegg har dermed en fordel når det gjelder å kjøpe ferskt råstoff.

Tekstboks 7.4: Formell analyse av aktivitetspliktens mulige effekt på allokering av ferskt råstoff

Igen lar vi betalingsviljen til en ekstern kjøper være gitt ved $\hat{\theta} = P - c_N$, altså differansen mellom kostnadene i foredlingen og prisen på ferdigvare. En aktør som er underlagt aktivitetsplikt vil imidlertid ha en høyere betalingsvilje, grunnet verdien av kvotene som er betinget på drift. La denne betalingsviljen være gitt ved $\theta_A = P - c_I + \gamma$ der c_I er kostnaden til den integrerte aktøren med aktivitetsplikt og γ er verdien av kvotene (per enhet råstoff som må bearbeides i anlegg med aktivitetsplikt).

Råstoffet vil kjøpes av den med høyest betalingsvilje. Dette innebærer at aktøren med aktivitetsplikt, som mangler råstoff for å oppfylle sin plikt, vil kjøpe ferskt råstoff dersom $\hat{\theta} \leq \theta_A$, eller:

$$P - c_N \leq P - c_I + \gamma$$

$$c_I - c_N \leq \gamma$$

Hvis verdien av kvotene er høy, altså γ er stor, vil et anlegg med aktivitetsplikt kjøpe og bearbeide fisk, selv om det er mindre effektivt enn andre, dvs. $c_N < c_I$. Resultatet er redusert verdiskaping.

⁵⁸ Dette skyldes trolig at for ferskt råstoff er tids- og transportkostnadene høyere enn for fryst. Dette reduserer betalingsviljen for fjerntliggende anlegg mer enn for

mindre egnet for bearbeiding langt fra landingssted, noe som gjør førstehåndsmarkedet for fersk fisk mer lokalt enn for frossen fisk. Dermed kan også den lokale etterspørselen påvirke prisnivået.

Fiskere som leverer ferskt råstoff i området anlegget med aktivitetsplikt handler i, vil dermed kunne få en liten andel av verdien av kvotene som er underlagt aktivitetsplikt. Dette vil typisk være fiskere i kystflåten. Frittstående bearbeidere vil imidlertid tape, både som følge av redusert tilgang på ferskt råstoff og høyere priser. Resten av «skatten» aktivitetsplikten medfører for rederne går med til å opprettholde aktiviteten i de aktuelle anleggene. Deler av dette vil være lønn til de ansatte og dermed en overføring i samfunnsøkonomisk forstand.

Jo mer velfungerende konkurransen om råstoff er mellom anlegg som ikke er underlagt aktivitetsplikt, jo mindre sannsynlig er det at aktivitetsplikt vil påvirke prisene på ferskt råstoff. Dette fordi i en situasjon med velfungerende konkurranse vil prisen reflektere den faktiske betalingsviljen for råstoffet. Da vil også anlegg med aktivitetsplikt kunne kjøpe råstoff med å bare by marginalt høyere enn den prisen som ville blitt realisert i fravær av aktivitetsplikten.

Basert på drøftelsene over, virker det dermed rimelig at aktivitetsplikten kan øke konkurransen om ferskt råstoff – med tilhørende høyere priser. dermed skader andre bearbeidere som etterspør ferskt råstoff. Dette er mulig fordi lokale aktører i utgangspunktet har en fordel når det gjelder kjøp av ferskt råstoff, noe de ikke har for frossent råstoff.

Videre kan aktivitetsplikten redusere den økonomiske verdiskapingen på fisken, gjennom at den ikke anvendes av bearbeiderne som kunne bearbeidet den mest effektivt. Det er også verdt å merke seg at ferskt råstoff i større grad bearbeides i Norge enn frossen fisk. Dette innebærer at pliktsystemet trolig har begrenset betydning for mengden fisk som bearbeides i Norge. Det bare flytter bearbeidingen fra anlegg uten aktivitetsplikt til anlegg med denne plikten – og dette kan skje også når anlegg med aktivitetsplikt er lite effektive.

7.6 Oppsummering

Av mandatet følger det at rapporten bla. skal undersøke:

- I hvilken grad egenovertakelse av fangst påvirker konkurranse og betalt råstoffpris
- Hvordan ulike omsetningsformer påvirker samlet verdiskaping i hvitfisksektoren

- Hvilke innvirkninger pliktsystemet har på priser og konkurransen om råstoffet

I dette kapittelet har vi gjennomgått økonomisk teori som – i kombinasjon med de aktuelle markedsforholdene – gir innsikt i disse problemstillingene.

Når det gjelder egenovertakelse legger vi til grunn et utvidet begrep; egenovertakelse er at en vertikalt integrert aktør benytter råstoffet i eget system fremfor å tilby og selge dette i det åpne førstehåndsmarkedet. Det inkluderer både juridisk egenovertakelse som gjelder råstoff bearbeidet til sjøs og kontraktssalg av råstoff til en integrert kjøper.

I motsetning til for frossent råstoff, organiserer ikke fiskesalgslagene auksjoner for ferskt råstoff. Årsaken er at for ferskt råstoff er tidskostnaden høy. Bearbeidingen må derfor starte så raskt at det ikke er tid til å gjennomføre auksjoner, samtidig som antallet mulige kjøpere blir begrenset til de i nærheten av landingsstedet.

I førstehåndsmarkedet omsettes dermed alt ferskt råstoff på kontraktssalg. Vertikal integrasjon mellom fartøy som leverer ferskt råstoff og aktivitet på land vil dermed ikke ha en effekt på hvordan råstoffet formelt omsettes. Likevel vil det på samme måte som for frossen fisk kunne redusere tilbudet av råstoff i det åpne førstehåndsmarkedet.

Vertikal integrasjon involverer i betydelig større grad trålere – som leverer frossent råstoff – enn fartøy som leverer ferskt råstoff. Vurderingene fokuserer derfor på frossent råstoff. De fleste mekanismene – og dermed vurderingene – er imidlertid også relevante for eventuell vertikal integrasjon som omfatter ferskt råstoff.

7.6.1 Egenovertakelse ventes ikke å påvirke konkurranse og betalt råstoffpris

For frossent råstoff er det i utgangspunktet velfungerende konkurranse mellom kjøperne om råstoffet. Uavhengig av tilbudet i førstehåndsmarkedet, kan derfor prisen i førstehåndsmarkedet ventes å ligge nær verdien av bearbeidet råstoff i andrehåndsmarkedet, fratrasket kostnader til bearbeiding og transport for en effektiv bearbeider. Dette skyldes at ved lavere priser, vil effektive kjøpere strømme til og by opp prisen.

For en integrert aktør vil verdien av råstoffet i førstehåndsmarkedet representere kostnaden ved å anvende råstoffet i eget system. Dette innebærer at integrerte kjøpere møter implisitt konkurranse fra øvrige kjøpere. I utgangspunktet blir det da bare rasjonelt å anvende råstoff i eget system hvis den

integrerte landvisksomheten er minst like effektiv som de mest effektive kjøperne i førstehåndsmarkedet. Dette siden betalingsviljen til de mest effektive kjøperne vil sette prisnivået i førstehåndsmarkedet.

Grunnet implisitt konkurranse mellom integrerte- og ikke-integrerte kjøpere, forventer vi ikke at vertikal integrasjon skal påvirke konkurransen om råstoffet. Heller ikke prisene i førstehåndsmarkedet forventer vi at blir påvirket.

Dersom markedsimperfeksjon skulle lede til høyere priser i førstehåndsmarkedet grunnet lavere tilbud, vil uansett kostnaden ved å anvende råstoff i eget system stige – siden kostnaden er verdien av førstehåndsmarkedet. Verdien av å anvende råstoffet i eget system vil på den annen side ikke påvirkes – siden den må være gitt av verdien på bearbeidet råstoff i andrehåndsmarkedet. Dermed kan det ventes at integrerte aktører vil selge mer på det åpne markedet.

7.6.2 Egenovertakelse kan svekke verdiskapning i hvitfisksektoren

Mannskapetets lottavlønning og avgiften til salgsselskapene er basert på verdien av råstoffet ved omsetning i førstehåndsmarkedet. Dette gir isolert sett redere insentiver til å overføre verdier fra «sjø til land» gjennom internpriser som ikke reflekterer råstoffets reelle verdi i førstehåndsmarkedet.

Fiskesalgslagene har imidlertid etablert regelverk som skal hindre kunstig lave internpriser. Dersom det likevel er mulig å overføre verdier «fra sjø til land» gjennom kunstig lave internpriser vil dermed egenovertakelse kunne skje, selv om det finnes mer effektive eksterne kjøpere i førstehåndsmarkedet. Hvis det også medfører at mindre effektive aktører også bearbeider fisken kan resultatet svekke verdiskapningen i hvitfisksektoren.

Vi mener imidlertid det er tvilsomt om slik strategisk overføring av verdier leder til redusert verdiskapning. Årsaken er at hvis den integrerte kjøperen er mindre effektiv enn andre kjøpere, vil den ha insentiv til å videreselge råstoffet ubearbeidet. Da er det grunn til å tro at råstoffet likevel vil ende opp hos de som kan tilføre råstoffet mest verdi gjennom bearbeiding. Dette fordi de vil ha størst betalingsvilje, uavhengig av om det ubearbeidede råstoffet selges i første- eller andrehåndsmarkedet.

Vertikal integrasjon kan også redusere barrierene for mer tradisjonelle former for fiskerikriminalitet – eksempelvis at fangsten ikke innveies riktig. Dette fordi selger og mottaker er den samme ved

kontraktssalg i eget system. Hvis vertikal integrasjon øker omfanget av fiskerikriminalitet, må det legges til grunn at dette isolert sett har en betydelig negativ effekt på den samlede verdiskapningen i hvitfisksektoren.

7.6.3 Aktivitetsplikten kan svekke verdiskapningen i hvitfisksektoren

Det er i prinsippet to pliktssystem: systemet med tilbudsplikt og systemet med aktivitetsplikt. Tilbudsplikt pålegger fartøy å tilby sin fangst til bestemte anlegg eller steder, mens aktivitetsplikten pålegger eierne av visse fartøy å sikre en gitt aktivitet i bestemte anlegg. Sammenliknet med tilbudsplikt, er det en lavere andel av flåten som er underlagt aktivitetsplikt.

Formålet med pliktene er å sikre aktivitet i landindustrien. Det kan dermed legges til grunn at anleggene i utgangspunktet ikke er tilstrekkelig effektive til at de ville bearbeidet ønsket mengde i fravær av pliktssystemet.

Ved kjøp på tilbudsplikt er prisen regulert til gjennomsnittet av prisene på det aktuelle råstoffet forgående to uker. Ved kjøp på tilbudsplikt inntreffer også en bearbeidingsplikt for 70 prosent av det aktuelle råstoffet. I kombinasjon innebærer dette at anlegg må være tilnærmet like effektive til å bearbeide råstoffet som andre aktuelle kjøpere for at det skal være rasjonelt å kjøpe på tilbudsplikt.

Tilbudsplikten ventes derfor i svært begrenset grad å føre til ineffektiv allokering av råstoff. Samtidig innebærer dette at tilbudsplikten i begrenset grad har betydning for bearbeidingen ved de aktuelle anleggene. Dette understøttes av at en svært liten del av volumet som er underlagt tilbudsplikt faktisk kjøpes på tilbudsplikt. Størstedelen av volumet omsettes derfor på en helt ordinær måte i førstehåndsmarkedet.

Aktivitetsplikten knytter sammen kvoter og anlegg ved å pålegge kvoteeieren å bearbeide et visst volum i bestemte anlegg. Det er imidlertid ikke krav om å bruke råstoff fangst av fartøyene som disponerer de aktuelle kvotene. På samme måte som for annen integrert virksomhet vil derfor eierne kun bruke fangst på de aktuelle anleggene dersom anlegget bearbeider fangsten så effektivt at råstoffets alternativkostnad dekkes. Dette er verdien av råstoffet i førstehåndsmarkedet.

Komplementariteten mellom råstoffet og anleggene begrenses av at de aktuelle fartøyene er trålere som leverer frossent råstoff, mens anleggene mest effektivt kan bearbeide ferskt råstoff. Det kan dermed være lønnsomt for eierne å anvende fangsten som om aktivitetsplikten ikke eksisterte

og heller anskaffe ferskt råstoff i førstehåndsmarkedet for å oppfylle aktivitetsplikten.

Siden kvotene har en stor verdi, vil eiere som er pålagt aktivitetsplikt ha en betalingsvilje for ferskt råstoff som overstiger verdiskapningen anleggene kan tilføre råstoffet. Anleggene vil dermed kunne kjøpe råstoff andre anlegg, uten aktivitetsplikt, kunne tilført større verdi. Resultatet kan dermed bli en ineffektiv allokering av råstoffet og dermed lavere verdiskapning i hvitfisksektoren som helhet. I den grad dette fører til høyere priser på ferskt råstoff, vil dette gi høyere lønnsomhet for fiskere i området som leverer ferskt råstoff.

Siden ferskt råstoff i større grad enn frossent råstoff bearbeides i Norge, øker ikke nødvendigvis andelen bearbeidet råstoff i Norge. Den primære effekten kan dermed være at bearbeidingen bare flyttes til mindre effektive anlegg. Aktivitetsplikten kan dermed svekke verdiskapningen i hvitfisksektoren. Den samlede effekten antas likevel å være begrenset siden kun seks anlegg er omfattet av aktivitetsplikt.

Vedlegg 1 – Regresjoner for lønnsomhet

I regresjonsanalysene undersøker vi om det er statistisk signifikante sammenheng mellom driftsmargin og integrasjon hvor vi også kontrollerer for andre forhold. Omsetning er brukt som kontrollvariabel, ettersom det er nærliggende å tenke at størrelse på selskap har forklaringskraft på driftsmarginen. Kontrollen sikrer at variabelen for integrasjon ikke blir feilestimert på grunn av forklaringsforhold som skyldes størrelse på omsetning.

Analysene er gjort for to grupper, selskap med mellom 10 og 100 millioner kroner i omsetning og

selskap med over 100 millioner kroner i omsetning. Videre er observasjoner med driftsmargin mindre enn -50 prosent eller over 50 prosent ekskludert.

Resultatene fremkommer i tabellen under. Regresjonene er utført med standard minste kvadrats metoder (OLS), men med robuste standardfeil for heteroskedastisitet.

Vi finner ingen klar empirisk sammenheng mellom integrasjon og lønnsomhet.

Tabell 0-1: Resultater fra regresjonsberegninger for virksomheter i slakt- og bearbeidingsindustrien (næringskode 10.209)

Avhengig variabel: Driftsmargin (i prosent)						
	Omsetning: >100 MNOK			Omsetning: 10-100 MNOK		
	(1) Enkel	(2) Kvadratisk	(3) Interaksjon	(4) Enkel	(5) Kvadratisk	(6) Interaksjon
Log(omsetning)	1,179 (0,735)	24,764* (14,431)	1,360* (0,824)	1,962 (2,181)	36,428 (75,150)	2,488 (2,315)
Log(omsetning) ²		-0,868* (0,519)			-1,664 (3,599)	
Vertikal integrasjon	-2,318 (2,439)	-2,739 (2,711)	20,809 (23,665)	3,175 (4,857)	3,118 (4,857)	54,203 (81,923)
Log(omsetning)*Vertikal integrasjon			-1,818 (1,790)			-4,865 (7,543)
Konstant	-9,968 (9,692)	-168,494* (98,381)	-12,309 (10,797)	-20,241 (23,046)	-197,990 (391,219)	-25,689 (24,452)
Observasjoner (N)	51	51	51	90	90	90
R²	0,039	0,075	0,044	0,017	0,019	0,022
Justert R²	-0,001	-0,017	-0,017	-0,006	-0,015	-0,012

Merknad: Robuste standardfeil i parentes. Signifikansnivå på hhv. 10, 5 og 1 prosentnivå rapporteres som følger: *p<0,1; **p<0,05; ***p<0,01

Tabell 0-2: Resultater fra lønnsomhetsregresjoner for virksomheter i konvensjonell industri (næringskode 10.201)

Avhengig variabel: Driftsmargin (i prosent)						
	Omsetning: >100 MNOK			Omsetning: 10-100 MNOK		
	(1) Enkel	(2) Kvadratisk	(3) Interaksjon	(4) Enkel	(5) Kvadratisk	(6) Interaksjon
Log(omsetning)	-0,480 (1,017)	-22,363 (42,515)	0,462 (0,564)	8,257* (4,674)	74,429 (134,109)	0,841 (3,021)
Log(omsetning) ²		0,856 (1,676)			-3,169 (6,348)	
Vertikal integrasjon	0,580 (1,876)	0,695 (1,966)	31,073 (30,560)	-11,572* (6,252)	-11,082* (6,282)	-279,630*** (54,249)
Log(omsetning)*Vertikal integrasjon			-2,392 (2,368)			24,940*** (4,943)
Konstant	8,949 (12,884)	148,211 (268,301)	-2,779 (7,700)	-82,658* (49,662)	-426,914 (707,354)	-3,737 (31,718)
Observasjoner (N)	29	29	29	31	31	31
R2	0,009	0,020	0,051	0,291	0,299	0,588
Justert R2	-0,068	-0,098	-0,063	0,240	0,222	0,542

Merknad: Robuste standardfeil i parentes. Signifikansnivå på hhv. 10, 5 og 1 prosentnivå rapporteres som følger: *p<0,1; **p<0,05; ***p<0,01

Tabell 0-3: Resultater fra lønnsomhetsregresjoner Tabell 0 3: for virksomheter registrert som salgsselskap (næringskode 46.381)

Avhengig variabel: Driftsmargin (i prosent)						
	Omsetning: >100 MNOK			Omsetning: 10-100 MNOK		
	(1) Enkel	(2) Kvadratisk	(3) Interaksjon	(4) Enkel	(5) Kvadratisk	(6) Interaksjon
Log(omsetning)	-0,104 (0,256)	1,548 (4,950)	-0,024 (0,282)	0,443 (1,853)	32,218 (60,107)	1,350 (2,009)
Log(omsetning) ²		-0,061 (0,177)			-1,534 (2,846)	
Vertikal integrasjon	-0,138 (0,789)	-0,142 (0,809)	6,091 (10,386)	1,195 (3,056)	1,473 (3,006)	89,857** (36,463)
Log(omsetning)*Vertikal integrasjon			-0,464 (0,740)			-8,354** (3,473)
Konstant	3,459 (3,579)	-7,684 (34,219)	2,402 (3,932)	-2,318 (19,675)	-166,185 (316,507)	-11,635 (21,307)
Observasjoner (N)	93	93	93	78	78	78
R2	0,001	0,002	0,004	0,003	0,008	0,035
Justert R2	-0,021	-0,032	-0,029	-0,024	-0,033	-0,005

Merknad: Robuste standardfeil i parentes. Signifikansnivå på hhv. 10, 5 og 1 prosentnivå rapporteres som følger: *p<0,1; **p<0,05; ***p<0,01

Tabell 0-4: Resultater fra lønnsomhetsregresjoner for virksomheter i oppdrett (næringskode 03.211)

<i>Avhengig variabel: Driftsmargin (i prosent)</i>						
	<i>Omsetning: >100 MNOK</i>			<i>Omsetning: 10-100 MNOK</i>		
	<i>(1)</i> <i>Enkel</i>	<i>(2)</i> <i>Kvadratisk</i>	<i>(3)</i> <i>Interaksjon</i>	<i>(4)</i> <i>Enkel</i>	<i>(5)</i> <i>Kvadratisk</i>	<i>(6)</i> <i>Interaksjon</i>
Log(omsetning)	1,343 (1,375)	59,646*** (21,129)	1,614 (1,499)	-1,439 (5,027)	-334,856*** (168,796)	0,654 (5,337)
Log(omsetning) ²		-2,109*** (0,735)			15,895** (8,055)	
Vertikal integrasjon	-6,602 (5,174)	-9,082* (5,083)	23,478 (61,702)	-12,721 (8,597)	-12,475 (8,825)	121,021 (151,116)
Log(omsetning)*Vertikal integrasjon			-2,198 (4,232)			-12,580 (14,926)
Konstant	3,226 (18,631)	-395,145*** (150,363)	-0,287 (20,258)	26,494 (51,982)	1 770,154** (881,254)	4,416 (55,220)
Observasjoner (N)	112	112	112	43	43	43
R2	0,022	0,071	0,025	0,061	0,115	0,076
Justert R2	0,005	0,046	-0,002	0,014	0,047	0,005

Merknad: Robuste standardfeil i parentes. Signifikansnivå på hhv. 10, 5 og 1 prosentnivå rapporteres som følger: *p<0,1; **p<0,05; ***p<0,01

oslo**economics**

www.osloeconomics.no

E-post og telefon:
post@osloeconomics.no
+47 21 99 28 00

Besøksadresse:
Klingenberggata 7A
0161 Oslo

Postadresse:
Postboks 1562 Vika
0118 Oslo