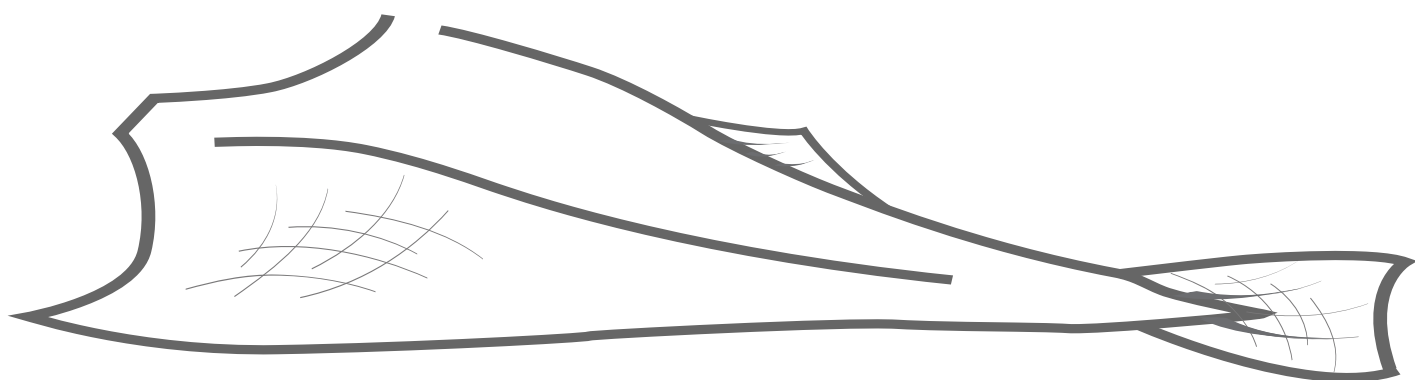


02/09
REPORT

THE NORWEGIAN-SPANISH SALTED FISH PROJECT



Vigdis Lode

**PRODUKSJONSKJEDER, KONVENSJONER OG
MARKEDSTILPASNING I SALTFISKNÆRINGEN**



The Norwegian-Spanish Salted Fish Project
Department of Geography
University of Bergen

THE NORWEGIAN-SPANISH SALTED FISH PROJECT REPORT is a series of publications from the project "The Spanish salted fish project and the opportunities for the Norwegians". The project is partly financed by The Research Council of Norway and Norwegian fish processing industry.

The project "The Spanish salted fish project and the opportunities for the Norwegians" focuses on the restructuring of the Spanish salted fish market, and investigates possible strategies for Norwegian salted fish producers to increase their market share in the Spanish salted fish market. Salted fish products have been in the heart of Spanish and Norwegian culture for centuries. Production of bacalao salado (salted cod) emerged in Spain the 13th century, and the Norwegians have supplied the Iberian markets for 300 years. During the last decades a fundamental restructuring of The Spanish market for salted fish products has occurred. Consumption has increased, new products have been introduced, and the entire process of salted fish production has changed. The project aims to examine the key factors responsible for such trends in one of the world's leading seafood markets, as well as supporting good business relations between Norwegian and Spanish producers.

Publication list for Reports (July 2009)

01/09 Vigdis Lode: Produksjonskjeder, konvensjoner og markedstilpasning i saltfisknæringen. Departement of Geography. University of Bergen

02/09 Vigdis Lode: Produksjonskjeder, konvensjoner og markedstilpasninger i saltfisknæringen. Departement of Geography. University of Bergen

ISSN: 1891-4233

ISBN: 978-82-93022-01-5

Reports may be ordered from:

Department of Geography, University of Bergen, phone: +47 55583062

E-mail: post@geog.uib.no

You can also find us on internet: salted-fish.uib.no



Produksjonskjeder, konvensjoner og markedstilpasning i salfisknæringen

- Et spansk perspektiv på den norske produksjonskjeden

Vigdis Lode
Institutt for geografi
Universitetet i Bergen
2008



Innhold

Innhold	I
Sammendrag	II
Figurer	IV
1. Innledning	5
1.1 BAKGRUNN: EN FISKERINÆRING I UTVIKLING OG ENDRING	5
1.2 NORSK EKSPORT AV SALTFISK FRA 1990 TIL 2005	5
1.3 RAPPORTENS FORMÅL: ARGUMENT OG PROBLEMSTILLING	6
2. En teoretisk bakgrunn	8
2.1 EN TERRITORIELL TILNÆRMING TIL SALTFISKNÆRINGEN	8
2.2 PRODUKSJONSSYSTEMET OG PRODUKSJONSKJEDEN	8
2.3 EN KONVENSJONTEORETISK INNFALLSVINKEL	9
3. Metodiske perspektiver	12
3.1 METODISK OPPLÉGG OG GJENNOMFØRING	12
4. Forskningskonteksten	14
4.1 PRODUKSJON OG KONSUM AV SALTFISK I SPANIA	14
4.2 FORSKNINGSOMRÅDET: PROVINSEN ALICANTE.....	14
5. Produksjonskonvensjoner og markedskonvensjoner	16
5.1 INSTITUSJONELLE RAMMER I NORGE OG SPANIA.....	16
5.2 SPANSKE MARKEDSKONVENSJONER OG ISLANDSK INNFLYTELSE	17
6. Noen konkluderende bemerkninger	20
6.1 DEN NORSKE PRODUKSJONEN OG KONVENSJONENE – ER MARKEDSTILPASNING MULIG?	20
Referanser	22

Sammendrag

Denne rapporten ser nærmere på eksportutviklingen av norsk saltfisk til Spania fra 1998 til 2005. Jeg setter spørsmålstegn ved hva som kan ha bidratt til en negativ utvikling for norske produsenter og eksportører, for å finne ut hvordan den norske saltfisknæringen eventuelt vil kunne gjenvinne sin posisjon i det spanske markedet. Dette spørsmålet besvares gjennom en nærmere undersøkelse av konvensjonene som finnes i produksjonen av saltfisk, og hvilke krav og forventninger som stilles til disse fra spanske mottakere.

Kapittel 2 gir en teoretisk bakgrunn for diskusjonen. Gjennom en territoriell tilnærming basert på Storpers (1997) og Crevoisiers (2005) forståelser av et produksjonsområde som en beholder for teknologiske og organisatoriske ressurser, blir territoriale eller regionale produksjonssystemer i Norge og Island diskutert parallelt. Sammenligningen med islandske produsenters strategier for tilpasning til det spanske markedet eksemplifiser tydelig hvordan en helhetlig strategi, bygget på grunnlag av de ressurser og muligheter som finnes i eget produksjonssystem, gir resultater. Det islandske produksjonssystemet har skapt et lukket system eller dominansområde i Spania, med konvensjoner som har fått aksept hos de spanske markedsaktørene. Denne islandske dominansen vanskeliggjør norske produsenters gjeninntreden i markedet med norske produksjonskonvensjoner.

Produksjonsskjeden blir et analytisk redskap å strukturere diskusjonen rundt. Konvensjonene i hver del fra fangst til marked blir undersøkt og diskutert.

Kapittel 3 framstiller det metodiske opplegget for rapporten. Opplysningene om norsk og spansk saltfisknæring som brukes i diskusjonen, er hentet inn gjennom intervjuer med åtte fagpersoner i Norge (3 personer) og Spania (5 personer). De spanske informantene er produsenter og forhandlere av saltfisk fra både Norge og andre land. Nøkkelinformanter fra norsk næring er representert ved fagpersoner fra et sentralt kompetansemiljø i Finmark. Resultater av en kvalitativ studie av så lite utvalg er ikke generaliserbar for næringen, men de vil likevel kunne peke på noen meninger og holdninger som muligens råder hos flere markedsaktører omkring krav og forventninger til saltfisk. Jeg vil deretter knytte deres opplysninger til hva annen forskning viser.

I kapittel 4 presenteres forskningskonteksten der intervjuundersøkelsene ble gjennomført. Spania er et viktig marked for norsk saltfisk, og har lange tradisjoner med salting av fisk helt

tilbake til førromersk tid. Etter at landet ble medlem av EU på slutten av 1980-tallet ble fiskekvotene gradvis redusert, og de ble avhengige av import av saltfisk fra andre land. Forskningsområdet utgjøres av provinsen Alicante på sørøstkysten av Spania, et viktig område for import av den norske saltfisken. Men også en nøkkelinformant fra Nord-Spania er intervjuet.

I analysedelen av oppgaven trekkes teoriene om produksjonskjeden og Storper og Crevoisers territorium eller ”rom” inn for å forklare det mønsteret som viser seg ut fra datamaterialet og bruk av sekundærlitteratur omkring Islands satsning i det spanske markedet fra begynnelsen av 1980-tallet. Jeg har sett nærmere på mulige hindringer for norsk utvikling i samme marked. En gjennomgang av norske og spanske forskrifter gjøres for om mulig å finne årsaker til ulike forventinger og krav blant produsent og mottaker av saltfisken.

Intervjumaterialet viser Island som et foregangsland og en ”produksjonsmal” andre land sammenlignes mot. Til sist i oppgaven blir to ulike ”scenarioer” for utvikling presentert, det å forsøke å etablere et eget territorium av aksepterte konvensjoner for produkt og prosess i det spanske marked for å ”ta opp kampen” mot konkurrentene, eller en mer passiv taktikk der norske produsenter ”føyer seg” etter islandske konvensjoner, og imiterer disse etter beste evne. ”Den gyldne middelvei” foreslås som en videre satsning, da både ren nyskaping på den ene siden og ren imitering på den andre, ses på som vanskelig, om vi tar strukturelle og institusjonelle hindringer i det norske fiskerisystemet i betraktning.

Kapittel 8 oppsummerer funnene og gjennomgår kort hva som har blitt diskutert i rapporten, og avslutter med noen spørsmål om hvor veien går videre for den norske saltfiskeeksporten til Spania.

Figurer

Figur 1.1: Den totale eksporten av norsk saltfisk fra 1991- 2005 (Lindkvist et al., 2008)	5
Figur 1.2: Norsk saltfiskeksport til Spania, inkludert frossen torsk og seifilet (Lindkvist et al., 2008).....	6
Figur 2.1: Den norske saltfiskens produksjonskjede.....	9
Figur 4.1: Kart over forskningsområdet Alicante, Spania	15

1. Innledning

1.1 Bakgrunn: En fiskerinæring i utvikling og endring

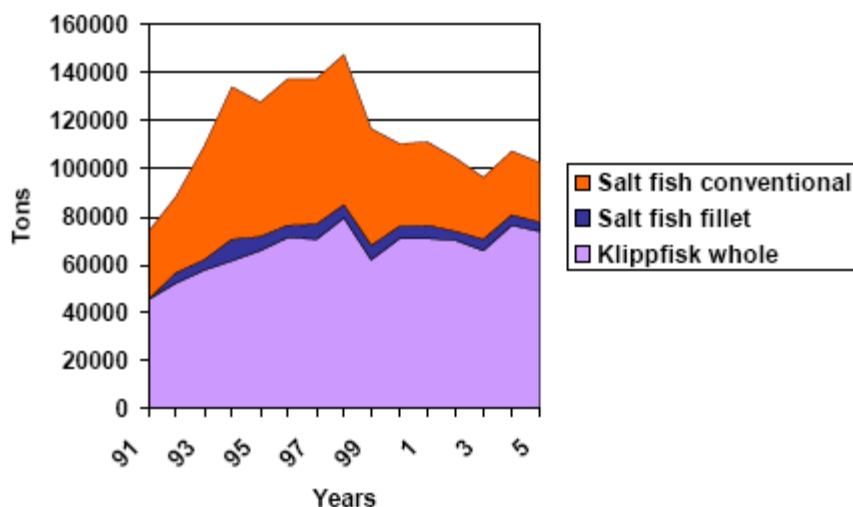
Fiskerinæringen er i stadig utvikling og står i dag overfor nye utfordringer. Globaliseringen av verdenshandelen har ført med seg endrede rammebetingelser og en internasjonal konkurranse som påvirker framgang og økonomisk utvikling innenfor næringen. Konkurransen innenfor sjømatnæringene skjerpes, og de enkelte produsentland tvinges til å endre produkter og prosesser for å tilpasse seg de skiftende krav i markedet.

I denne rapporten spør jeg hva som kan ligge bak den tilsynelatende negative utviklingen norske saltfiskprodusenter har hatt i det spanske markedet det siste tiåret. Kan svarene finnes i de enkelte *produksjonskonvensjonene* eller kravene, normene og restriksjonene som legger føringer på produksjonsprosessen helt fra fangst til marked?

Ved å analysere konvensjoner i norsk produksjon og krav fra mottakere i det spanske markedet, såkalte *markedskonvensjoner*, vil jeg forsøke å komme nærmere et svar på hva den nevnte utviklingen kan skyldes.

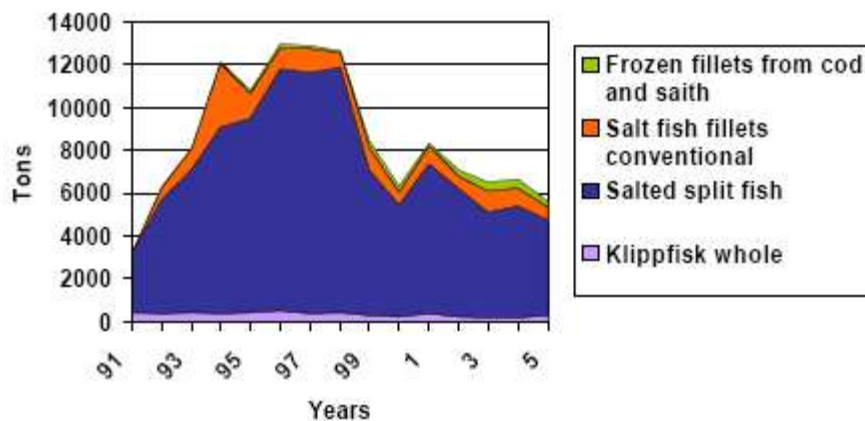
1.2 Norsk eksport av saltfisk fra 1990 til 2005

Vi starter med å se nærmere på norsk eksportutvikling av saltfisk på 1990-tallet og fram til 2005, for å kunne sette oss inn i situasjonen næringen står overfor.



Figur 1.1: Den totale eksporten av norsk saltfisk fra 1991- 2005 (Lindkvist et al., 2008)

Figur 1.1 viser den totale eksporten av norsk saltfisk fra 1991 til 2005. Som vi ser var det en positiv utvikling fra 1991 og fram til 1998. I 1991 hadde Norge et totalt eksportvolum av saltfiskprodukter på 74 000 tonn til alle våre saltfiskkjøpere i verden, noe som økte til hele 148 000 tonn i 1998. Så ser vi hvordan eksportmengden minker mot 2005, til vi igjen er på omtrent det samme totale eksportnivå som i 1991.



Figur 1.2: Norsk saltfiskeeksport til Spania, inkludert frosen torsk og seifilet (Lindkvist et al., 2008)

Som vi ser av figur 1.2 kan den nevnte utviklingen i total eksportmengde for norske produsenters del spores til de enkelte markeder, så også i Spania. Vi ser av figur 1.2 hvordan den totale mengden saltfisk på 3000 tonn til Spania i 1991 økte til godt over 12 000 tonn i 1998. Samme år starter imidlertid en drastisk nedgang i eksporten, og i 2005 er mengden ikke langt fra den samme som i 1991, før den sterke vekstperioden startet (Lindkvist et al., 2008).

Spania er et viktig mottakerland for norsk fisk. Landet har lange tradisjoner for fangst, salting og konsum av fisk, blant annet gitt det varme middelhavsklimaet. Innføringen av katolisismen ga også religiøse grunner for saltfiskens sentrale rolle i kosten (Lindkvist et al., 2008). Spania er dermed av flere årsaker et spennende mål for forskning på saltfisk.

1.3 Rapportens formål: Argument og problemstilling

Som nevnt innledningsvis vil det overordnede formålet med denne rapporten være å se nærmere på årsaker til en negativ utvikling i norske saltfiskprodusenters totale eksportmengde. Spania er et viktig marked for den norske saltfisk, og vi kan dermed forvente omtrent den samme utviklingen her som i den totale utviklingen vi så i figur 1.1.

Den påfølgende diskusjonen bygger på et argument som er utarbeidet som en mulig forklaring på den eksportutviklingen vi så i kapittel 1.2: Selv om norske saltfiskprodusenter har lange tradisjoner som et av de ledende eksportlandene for saltfisk til Spania, så kan de i dag ikke ta opp konkurransen med andre eksportnasjoner på det spanske markedet, da norske produksjonskonvensjoner ikke sammenfaller med de spanske markedskonvensjonene.

Problemstillingen min, som skal forklare eksportnedgangen til Spania og undersøke sannhetsgraden i argumentet over, vil være: *Hvilke krav (konvensjoner) til prosess og produktkvalitet er knyttet til de enkelte produksjonsfasene hos de spanske saltfiskprodusentene? Hvilke av disse produksjonskonvensjonene lever nordmennene ikke opp til og som det er spesielt viktig at nordmennene tilpasser seg, i følge spanske produsenter, for å gjenvinne sin posisjon i det spanske markedet?*

For å kunne besvare en slik problemstilling vil jeg se nærmere på det spanske markedsledet og deres krav eller konvensjoner. Kapittel 2.3 går nærmere inn på begrepet konvensjoner, men kort fortalt vil dette være de formelle og uformelle krav og restriksjoner som finnes i de enkelte produksjonsfasene. Kravene kan være fremmet blant annet av enkeltaktører, myndigheter eller av et segment i markedet. Jeg vil også gå gjennom hvilke produksjonskonvensjoner som gjør seg gjeldende i den norske saltfisknæringen, for å se hvordan disse sammenfaller med de spanske markedskravene.

2. En teoretisk bakgrunn

2.1 En territoriell tilnærming til saltfisknæringen

Det teoretiske aspektet som legger grunnlaget for den videre analysen tar for det første utgangspunkt i Storper og Crevoisiers forståelse av hvordan en produksjonsregion er organisert. I følge Storper (1997) er territoriet eller regionen en konfigurasjon av den teknologien og de organisasjonene, i hovedsak bedrifter og produksjonssystemer, som finnes lokalt. Det er geografisk nærhet mellom aktørene i territoriet, og en slik klyngedannelse av bedrifter og aktører, og med nærhet mellom dem, vil kunne minske problemet med usikkerhet (Storper, 1997). Territoriet kan dermed forstås som et rom. Men det er mer enn et geografisk lokalisert sted. Det utgjøres også av gjensidige relasjoner mellom deltakerne der, og mellom deltakerne og deres omgivelser. Det binder sammen bedrifter, institusjoner og lokale aktører i en prosess av økonomisk utvikling (Crevoisier, 2005). Aktørene knyttet til saltfisknæringen driver fram produksjonen gjennom kontakt med hverandre og med miljøet, eller omgivelsene rundt dem. I Norge har de tilgjengelige ressursene og begrensningene som finnes blant annet i lovverket, i normer, historie og tradisjoner, skapt et "territorium" eller en produksjonsregion. Dette området kan vi betegne som et geografisk lokalisert produksjonssystem for saltfisk.

I kapittel 5.2 skal vi se hvordan den islandske saltfisknæringen også utgjør et "rom" eller et lokalisert system, der andre produksjonskonvensjoner enn de norske i mange tilfeller ser ut til å styre islandsk eksportutvikling i en positiv retning for islendingene i det spanske markedet.

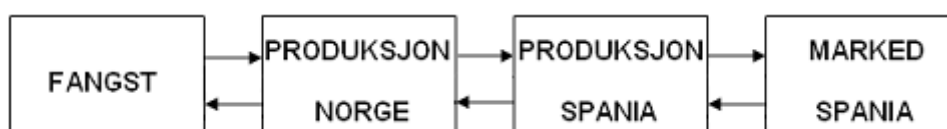
2.2 Produksjonssystemet og produksjonskjeden

Produksjonskjeder eller verdikjeder er ledd av vertikale koblinger som igjen er del av et større produksjonssystem av transaksjoner og produktiv aktivitet (Dicken, 1992). En slik produksjonskjede vil i tilknytning til problemstillingen fungere som et analytisk redskap for å skape struktur og oversikt over produksjonsprosessen og de tilhørende konvensjonene i saltfisknæringen.

Produksjonssystemene kan være lokalt forankret i en region, med lokale kjennetegn som skiller det fra de andre. Et slikt lokalt produksjonssystem kan defineres som

” a cluster or a set of production facilities for similar or related industry in a specific locality” (Lindkvist og Antelo, 2007:272)

Et produksjonssystem har over tid opparbeidet seg visse organisatoriske særtrekk. Selv om vi i dagens samfunn hevdes å ha gått fra fordismen og over til nye måter å organisere økonomisk aktivitet på, har produksjonssystemets ”tradisjonelle” oppbygning fremdeles innflytelse, ikke minst innenfor naturressursbaserte næringer som produksjon av saltfisk. For det første kan vi se hvordan bedrifter innenfor samme næring, og som spesialiserer seg på å produsere samme type produkter, knyttes sammen gjennom horisontale koblinger. De vertikale koblingene, det jeg videre i rapporten vil betegne som produksjonskjede, ser vi i hver enkelt bedrift. Gjennom å knytte seg til bedrifter innenfor andre ledd i produksjonen skaffer de til veie de råvarer og utfører de bearbeidelser som i siste fase gir et ferdig produkt.



Figur 2.1: Den norske saltfiskens produksjonskjede

2.3 En konvensjonteoretisk innfallsvinkel

Den produktive aktiviteten som foregår i alle ledd av en produksjonskjede, blir innenfor konvensjonsteorien sett på som en form for kollektiv handling. Her må flere ulike aktører og enheter og deres uformelle ”gjensidigheter”, såkalte ”untraded interdependencies”, bli koordinert når usikre forhold råder (Storper i Murdoch og Miele, 1999). Konvensjoner er det som skal sikre en slik koordinering, og de kan defineres som ”... praksiser, rutiner, avtaler, og deres tilhørende uformelle og institusjonelle former som binder sammen handlinger gjennom gjensidige forventninger” (Salais og Storper, 1992 i Lindkvist og Sánchez, 2008: 3). Slike rutiner og avtaler utgjør en viktig del av formelle og uformelle relasjoner mellom mennesker og bedrifter, og opererer dermed som institusjoner som hindrer eller muliggjør overføring av kunnskap, interaktiv læring og innovasjon mellom deltakere i produksjonsmiljøer (Lindkvist og Antelo, 2007).

Ingen handlinger, uansett graden av rasjonalitet, kan forutses og forventes på forhånd, og de kan følgelig ikke struktureres bare av formelle regler. Det trengs uformelle regler eller

normer som fanger opp det som i praksis skjer i produksjonen og ellers i samhandlingen mellom de involverte aktørene. Uformell praksis kan i noen tilfeller bli en norm i næringen, for så å bli innlemmet i regelverket. De uformelle konvensjonene er sannsynligvis mer kostbare, vanskeligere og mer tidkrevende å få til å virke enn kodifisert kunnskap, fysisk kapital og infrastruktur. Noen ganger lar det seg heller ikke gjøre for aktører i produksjonssystemer eller næringsmiljø å imitere konvensjonene i et annet miljø, noe som gir sistnevnte et klart fortrinn i produksjonen (Storper, 1997). I kapittel 5.2 skal vi blant annet se hvordan islandske produsenter har utviklet en praksis av både formelle og uformelle konvensjoner i produksjonen som norske aktører vanskelig kan imitere grunnet både institusjonelle og strukturelle hindringer i henholdsvis norsk lovverk og fiskerisystem.

Boltansky og Thevenot opererer med en inndeling i seks ulike grupper av konvensjoner som alle gir uttrykk for krav til produktkvalitet, og disse består av: kommersielle, lokale¹, industrielle, offentlige, sivile og økologiske konvensjoner (Boltansky og Thevenot i Murdoch og Miele, 1999). De kommersielle konvensjonene er koblet opp mot markedsledet i produksjonskjeden. I disse konvensjonene inngår ulike måter å kunne bedømme produktene som selges, blant annet prisstandarder og nytteverdien til produktet. Lokale konvensjoner bygger på stedstilørighet, lokal produksjon og tradisjoner. Historie og tradisjoner er forankret i de enkelte steder, og gir seg utslag i den lokale produksjonen på stedet. Tillit mellom de lokale aktørene i produksjonsprosessen er også sentralt her. Industrielle konvensjoner er konvensjoner som regulerer industriell produksjon, gjør den effektiv, og gir den troverdighet blant konsumenter og aktører ellers. Når det gjelder forbrukernes gjenkjennelse og anerkjennelse av visse former for varemerker og innpakninger av et produkt, kommer dette inn under kategorien *public conventions*, det vi på norsk, om enn litt villedende, kan kalle offentlige konvensjoner. De sivile konvensjonene er til for å sikre at prosess og produkter ikke gjør skade på mennesker. Den siste kategorien av konvensjoner, de økologiske, skal beskytte miljøet, og sikre en bærekraftig produksjon (Lindkvist og Sánchez, 2008).

Jeg tar utgangspunkt i denne grupperingen, men gjør en inndeling i produksjonskonvensjoner og markedskonvensjoner. Produksjonskonvensjonene kan i den

¹ *domestic conventions*. Murdoch, J. og Miele, M. (1999) 'Back to Nature': Changing 'Worlds of Production' in the Food Sector. *Sociologia Ruralis*, 39, 465-483.

tradisjonelle norske saltfisknæringens tilfelle sies i hovedsak å bestå av lokale konvensjoner som bygger på lokale tradisjoner og er sterkt knyttet til stedet. Den norske næringen er i stor grad bygget på erfaring og kunnskapsdeling fra én generasjon til en annen. Tradisjonell produksjon uten bruk av nye og mer moderne produksjonsprosesser er utbredt. Markedskonvensjonene tar, som nevnt, utgangspunkt i gruppen av kommersielle konvensjoner i befatning med prisstandarder, produkters nytteverdi og kommersielle kvaliteter. Uformelle avtaler, krav og preferanser fra markedsaktører vil også være viktige elementer her.

3. Metodiske perspektiver

3.1 Metodisk opplegg og gjennomføring

Datamaterialet brukt i analysen er skaffet til veie gjennom intervjuer med åtte fagpersoner i saltfisknæringen både i Norge og Spania. Opplysninger om produksjonsprosess, kvalitet og de formelle og uformelle krav som stilles til råstoff og produkt ble hentet inn og deretter kategorisert og gjort tilgjengelige for videre analyse.

De åtte intervjuede er fagpersoner med mye innsikt i saltfisknæringen, og har alle arbeidet, eller arbeider direkte med produksjon.

Av totalt seks intervjuede i Spania er fem av dem bedriftsledere for små, mellomstore eller store produksjonsbedrifter, mens den siste er eier og driver som forhandler og videreformidler av saltfiskprodukter. Fem av de seks bedriftene befinner seg i provinsen Alicante på sørøstkysten av Spania, mens den siste informanten er leder i en bedrift i Baskerland helt nord i landet. Bedrift A er et meglerfirma for fiskeprodukter, og tidligere produsent. Det er en selvstendig bedrift med 10 ansatte, og er dermed en av de minste bedriftene i undersøkelsen, målt etter antall ansatte. Bedrift B er en selvstendig bedrift med 20 ansatte, som produserer saltfiskprodukter. De har en årlig produksjon på mellom 500 og 600 tonn, og er i undersøkelsen en mellomstor bedrift når vi ser på produksjonsmengde og antall ansatte. Bedrift C er den største bedriften i undersøkelsen, et storkonsern med datterselskaper flere steder i verden. De er både produsenter og distributører, og har en årlig produksjonsmengde på rundt 10 000 tonn. Den minste bedriften i undersøkelsen er bedrift D, med 6 ansatte. Det er et selvstendig meglerfirma som distribuerer produkter på fiskemarkedet og til innkjøpere blant annet i hotell- og restaurantnæringen. Den siste bedriften, bedrift E, er en selvstendig produsent med en årlig produksjonsmengde på mellom 300 og 500 tonn og rundt 50 ansatte. Det gjør bedriften til en mellomstor aktør i undersøkelsen.

Bedriften i Baskerland er en mellomstor produsent av saltfisk og saltfiskprodukter, sammenlignet med de andre bedriftene i undersøkelsen. Intervjuet med bedriftslederen der ble av økonomiske og tidsmessige årsaker gjennomført med en kombinasjon av spørreskjema fylt ut via e-post, og et utfyllende telefonintervju i etterkant. De andre sju informantene ble intervjuet på bakgrunn av intervjuguider med kvalitative spørsmål, som ble

tilpasset nye opplysninger som kom til. Opplysningene som kom fram er sikret gjennom lydopptak med de sju informantene, i tillegg til notater underveis i samtalene.

I Norge ble to fagpersoner i Finmark fylke intervjuet. Den ene har selv erfaring som leder for egen saltfiskbedrift, og begge er nå faglærere i næringsmiddelfaget med saltfiskproduksjon som en sentral del av undervisningen. Disse ble tildelt rollen som nøkkelinformanter fra kompetansemiljøet i norsk saltfiskproduksjon.

Kvalitativ forskning som anvendt for denne rapporten vil sjelden kunne sies å være vitenskapelig generaliserbar. Resultatene vil ikke kunne generaliseres over på en større helhet enn selve utvalget i undersøkelsen. Jeg vil likevel mene at de framkomne resultatene er relevante for næringen i den forstand at de peker på meninger og holdninger som muligens råder i produksjonsregionen i provinsen Alicante i Spania. De kan alle anses som representanter for det regionale produksjonssystemet.

Funnene antyder hvordan det eksisterer et eget produksjonssystem for saltfisk i området, som skapes av spesifikke ressurser og lokal kunnskap knyttet til det lokale miljøet. I teorikapitlet så vi hvordan territoriet er selve produksjonssystemets "locale". Det er i territoriet de lokalt oppsamlede resultater av teknologi og organiseringer finner sted, slik det viser seg i Alicante saltfisksystem (Crevoisier, 2005).

I min oppgave har det også vist seg at flere funn jeg har gjort støtter opp om tidligere forskning innenfor norsk saltfisknæring. Negativ kritikk fra spanske produsenter rammer flere aspekter ved den norske produksjonskjeden, samtidig som norske fagfolk langt på vei bekrefter at kritikken er berettiget. Det vil, slik jeg ser det, være feil å overse slike mønstre av gjentakende temaer og meninger, selv om vi fra disse ikke kan trekke entydige slutninger, da mønstrene vil kunne si oss noe viktig om hva som egentlig skjedde med norske produsenters utvikling i det spanske markedet på slutten av 1990-tallet. Overhengende felles meninger om slike sentrale temaer kan tyde på en felles underliggende meningsverden, eller det vi kan betegne som en kultur for nettopp slike meninger, bygget på andre fellestrekk som blant annet en fysisk nærhet, en felles historie og tradisjoner (Hellevik, 1995).

4. Forskningskonteksten

4.1 Produksjon og konsum av saltfisk i Spania

I kapittel 1 ble det vist til Spanias lange tradisjoner for produksjon og konsum av saltfisk. De innfødte på den iberiske halvøy saltet og tørket fisk allerede i førromersk tid, men da mest tunfisk. Etter hvert som halvøya ble dominert av ”barbarer” og senere muslimer gikk denne skikken nesten tapt. Samtidig med innføringen av katolisismen ble fisk igjen en viktig del av det spanske kostholdet. Den var ansett som ”ren” mat, som i tillegg var billig og næringsrik, ikke minst torsken (Lindkvist et al., 2008).

Saltfisken kom til Spania hovedsakelig fra kanadiske, britiske og franske, og til tider også norske, eksportører, fram til begynnelsen av 1900-tallet. Da ble de nordiske landene, sammen med Spanias egen flåte, de viktigste til å forsyne landet med saltfisk (Lindkvist et al., 2008).

Fra slutten av 1960-tallet ble det totale fangstvolumet for den spanske flåten gradvis redusert, og de måtte nå importere mer, blant annet fra Norge. Etter at Spania ble medlem av den Europeiske Union i 1986 har stadig reduserte fiskekvoter gjort landet fullstendig avhengig av import av saltfisk (Lindkvist et al., 2008).

4.2 Forskningsområdet: provinsen Alicante

Området der intervjuene ble gjennomført var i provinsen Alicante, som er lokalisert som en del av den sørøstlige kysten av Spania, ved Middelhavet. Alicante er den mest folkerike provinsen i Valencia-regionen, med 1, 8 millioner innbyggere (2007). Den har 23 kommuner, med mer enn 20 000 innbyggere i hver av dem. I vest grenser provinsen til Murcia og Albacete, og i nord til Valencia (INE, 2008).



Figur 4.1: Kart over forskningsområdet Alicante, Spania

5. Produksjonskonvensjoner og markedskonvensjoner

5.1 Institusjonelle rammer i Norge og Spania

Det første steget på veien mot en besvarelse av problemstillingen min, var å finne ut om eventuelle ulikheter i gjeldende kvalitetsforskrifter i Norge og Spania hadde skapt et skille i hva som ble forventet av produksjonsprosessen og saltfiskproduktene hos henholdsvis norske og spanske aktører. Kunne det være at ulik praksis i produksjonsleddet i de to landene, grunnet ulike bestemmelser å forholde seg til, hadde skapt et gap mellom eksportør og importørs forventninger?

Spanske og norske aktører i saltfiskkjeden er begge aktører på det europeiske markedet. De må følgelig rette seg etter den Europeiske Unions bestemmelser, som hos Norge er regulert gjennom medlemskap i EØS, Europas økonomiske samarbeidsavtale. At landenes handel i stor grad styres av overnasjonale bestemmelser gjør at formelle forskrifter som omhandler kvalitet i produksjonen med all sannsynlighet vil sammenfalle på en del punkter. En gjennomgang av norske og spanske kvalitetsforskrifter støtter dette. Jeg har, med bakgrunn i det norske *"kvalitetsforskrift for fisk og fiskevarer"* og Spanias *"sanitære normer for produksjon og kommersialisering av fiske- og akvakulturprodukter"*² gjort en sammenligning av de to landenes gjeldende bestemmelser i produksjonen (Lode, 2008).

I sammenligningen av de to kvalitetsforskriftene gikk jeg gjennom konvensjoner for hele produksjonsprosessen, og så på likheter og ulikheter (Lode, 2008). Prosessene som ble undersøkt var transport, tining av fisk og fiskeprodukter, lagring, sløyning og hodekapping av fisken, flekking og etterrensing, salting, pakking, merking og transport til mottaker. De to formelle og trykte forskriftene viste seg å ikke skille seg mye fra hverandre. Ordlyden var også i mange tilfeller identisk eller nesten lik i de to lands konvensjoner. Som nevnt ovenfor vil nok dette ha sammenheng med at begge land handler på det europeiske markedet, og må innordne seg gjeldende EU-regler, som Norge også er forpliktet til gjennom EØS-avtalen.

Det er likevel noen produksjonskonvensjoner som skiller seg fra hverandre. Det finnes også

² "normas sanitarias aplicables a la producción y comercialización de los productos pesqueros y de la acuicultura"

norske konvensjoner som kan være verdt å kommentere i lys av konkurrerende eksportnasjoners regelverk. Dette er temaer jeg vil se nærmere på i kapittel 5.2.

5.2 Spanske markedskonvensjoner og islandsk innflytelse

Neste steg på veien ble å se på hvilke krav og forventninger markedsledet i produksjonskjeden stilte til prosess og produkt. Var disse kravene sammenfallende med de formelle kravene i norsk lovverk, eller ville det her kunne finnes ulikheter som kunne bidra til å forklare utviklingen vi så i kapittel 1.2? Med andre ord: Var det en sammenheng mellom skriftlige norske produksjonskonvensjoner og de spanske markedskonvensjonene?

Ved å sammenfatte krav og forventninger til saltfisk fra spanske produsenter og forhandlere, fikk jeg fram en ønsket idealtipe. Fiskekjøttet på saltfisken skal være hvitt og uten slag eller blåmerker og med en nøytral og lite utpreget duft. Gadus Morhua er den torskefisken som helst ønskes brukt. For produsenter som mottar frosset råstoff er en ubrutt fryselinje et krav. Ideelt sett bør fisken fryses i båtene direkte etter bløgging, da den ellers raskt vil tape kvalitet. Overføringslinjen for kulde må i det minste opprettholdes ved rask og kontinuerlig nedkjøling. Fisk som mottas bearbeidet skal være godt åpnet med maskin. Og for alle produsenter gjelder det at størrelser og kvaliteter ikke blandes, men stemmer overens med spesifikasjonene. For ferdige produkter ønskes at det er brukt fersk råvare i produksjonen, en rask og kontinuerlig nedkjøling, en optimal og beskyttet lagring, og tett emballasje som ikke slipper inn luft.

Den ønskede idealtypen hos spanske mottakere ser ut til å stemme godt overens med de skriftlige konvensjonene i norsk produksjon vi så nærmere på i kapittel 5.1. Neste steg på vei mot et svar blir dermed å undersøke andre faktorer, både indre og ytre. Ligger svarene på utviklingen i eksistensen av en uformell norsk produksjonspraksis som ikke er nedtegnet i bransjenormer og regler? Spiller ytre påvirkning inn?

Det ble i intervjuer med spanske produsenter og forhandlere tidlig klart hvor stor innflytelse islandske produsenter har hatt, og fremdeles har, på kravene til saltfisk i det spanske markedet. I fangstleddet forteller spanske produsenter om hvordan islandsk linefanget torsk foretrekkes framfor den norske tatt på garn, da en med sistnevnte fisk har en større risiko for skader på fiskekjøtt og dermed et dårligere produkt.

Ser vi på hvordan det norske fiskerisystemet er bygget opp, kan vi i fangstleddet finne flere

mulige hindringer til eksportutvikling og en mulig forklaring på den utstrakte bruken av garn. Svingningen i tilgangen på råvare er et problem blant norske fiskere. Sesongen varer hovedsakelig fra mars til mai, og fiskerne må på denne tiden fylle kvotene, noe som gjerne resulterer i et overfiske og vanskeligheter med å behandle råstoffet slik markedet ønsker. Island og Færøyene har tilgang til stasjonære torskestammer, og har følgelig ikke samme problem.

I motsetning til i det islandske systemet er det i Norge fiskerne som er selvstendige eiere av båtene og kan kjøpe fiskekvoter. Fabrikkene kan ikke selv eie båter eller kvoter, og er avhengige av å kjøpe inn den fisken de til enhver tid har behov for i produksjonen. Slik blir fiskerne det bestemmende ledd i produksjonskjeden. De fokuserer da, naturlig nok, mer på å fiske opp kvoten de har til rådighet, og på å selge fisken videre med fortjeneste. Med garn går dette raskt og effektivt, selv om kvaliteten på fisken lettere blir forringet ved bruk av en slik fangstmetode. Fra begynnelsen av 1980-tallet gikk islandske fiskere inn i et system der fabrikkene kan eie både fiskebåter og kvoter. De kan dermed hente inn den fisken de trenger når det er etterspørsel i markedet. Produksjonsleddet vil nok fokusere mer på kvalitet og skånsom behandling av råstoffet, og garnfiske er følgelig ikke fullt så utbredt av islandske fiskere. På denne måten kan vi si at det islandske saltfisksystemet er mindre fragmentert enn det norske, i den forstand at produksjonsleddene her er mer sammenkoblet.

I produksjonsleddet rekket også Island fram som et foregangsland. Her finnes ikke det samme forbudet mot tilsetningsstoffer som i norske forskrifter. Resultatet blir at islandsk fisk er hvitere i fargen og fyldigere i fiskekjøttet, da den sprøytes med tilsetningsstoffer som blant annet fosfat. Slik har islandske produsenter skapt et bilde i det spanske marked av hvordan "god" saltfisk skal se ut og smake. Deres produkt er blitt en mal som alt annet vurderes opp mot, noe som tydelig kom til uttrykk i intervjuene med spanske produsenter og forhandlere. Vi kan si at islandsk saltfisknæring med bevisste markedsstrategier siden tidlig på 1980-tallet har klart å skape et "lukket" system eller dominansområde i Spania av islandske konvensjoner til prosess og produkt i flere ledd i produksjonen. Dette området har norske aktører vanskelig for å få adgang til.

Hva bør så være veien videre for norsk saltfisknæring for å snu den negative utviklingen som ble presentert innledningsvis i denne rapporten i kapittel 1.2? Slik jeg ser det vil ikke de norske produksjonskonvensjonene og de spanske markedskonvensjonene sammenfalle så lenge islandske produsenters "lukkede" system eller dominansområde med aksepterte produksjonskonvensjoner får eksistere. Dermed vil det nå være to ulike veier å gå om norsk

næring igjen skal bli like store som islandske produsenter er i Spania. De kan velge å ta opp kampen for å endre den innarbeidede normen hos mottakerne for hva som er saltfisk av ypperste kvalitet, eller de kan føye seg etter den kvalitetsstandarden som nå er satt, og imitere de islandske produsentene på beste måte. Den førstnevnte strategien, å "ta opp kampen" med konkurrentene, vil ikke kunne gjennomføres uten endringer i både lovverk og i strukturene som styrer hele saltfisksystemet, slik det jo også har blitt gjort nettopp på Island. Slike endringer vil trolig ikke skje den første tiden. Å "føye seg etter" islandske konvensjoner for på ny å få innpass blant krevende mottakere vil kanskje også by på problemer, da det norske systemet har andre utfordringer og hindringer enn det islandske. Slik jeg ser det vil en "gyllen middelvei" mellom de to retningene kunne være det rette for norsk næring. Ved å lære av islandsk suksess og strategier, samtidig som disse tilpasses en norsk kontekst med særegne utfordringer og hindringer, vil den nåværende utviklingen kunne snus til det positive igjen. Et annet spørsmål er om dette er ønskelig av næringen selv.

6. Noen konkluderende bemerkninger

6.1 Den norske produksjonen og konvensjonene – Er markedstilpasning mulig?

Det overordnende spørsmålet jeg stilte i starten av denne rapporten var hvorfor norske eksportører har hatt en negativ utvikling i det spanske markedet fra 1998 og fram til i dag, slik vi så av figuren innledningsvis i kapittel 1. Foruten å komme nærmere et svar på dette spørsmålet, har formålet med diskusjonen vært å finne svar på hvordan den norske saltfisknæringen igjen kan gjenvinne sin posisjon her, hvis dette i det hele tatt er en mulig oppgave. Gjennom problemstillingen min har jeg nærmet meg dette spørsmålet ved å fokusere på de konvensjonene som finnes i produksjonen, og hvilke krav og forventninger som stilles til disse fra spanske mottakere.

Jeg har brukt Storper og Crevoisier forståelse av territoriet til å se på hvordan *det islandske produksjonssystemet har dannet et "lukket" system eller dominansområde i det spanske markedet der egne produksjonskonvensjoner har fått aksept og blant annet "skyver" norske produsenter ut av markedet.*

Produksjonskjeden har blitt brukt som et analytisk rammeverk for å strukturere diskusjonen, for å skape "knagger" å henge forståelsen av konvensjoner på.

Jeg har sett nærmere på mulige hindringer i det norske råvareleddet, som, sammen med ytre påvirkning blant annet fra Island, kan ha bidratt til at norske produsenter ikke kunne fortsette eksportsatsingen til Spania i samme grad som før. *De lokale konvensjonene i den norske næringen overstyres i flere tilfeller av mer overhengende strukturer i det norske fiskerisystemet. Dette har gjort det vanskelig for norske produsenter å la seg styre og tilpasse seg markedskonvensjonene eller kravene i det spanske markedet.*

Norske og spanske forskrifter har blitt sammenlignet (Lode, 2008). De skiller seg ikke vesentlig fra hverandre, slik jeg vurderer det. Det må dermed være andre konvensjoner som har bidratt til å forme de kravene spanske produsenter og markedsaktører sender ut. Som vi har sett har nok islandske konvensjoner hatt en sentral rolle her.

Til slutt ble to ulike "scenarier" for utvikling ble presentert. Det første forsøker å etablere et eget område med aksepterte konvensjoner for produkt og prosess i det spanske marked for å "ta opp kampen" mot konkurrentene, eller en mer passiv taktikk der norske produsenter

”føyer seg” etter islandske konvensjoner, og imiterer disse etter beste evne.

”Den gylne middelvei” ble foreslått som en videre satsning, da både ren nyskaping på den ene siden og ren imitering på den andre, vil kunne by på problemer, grunnet Islands etablerte system og institusjonelle og strukturelle hindringer i det norske saltfisksystemet. En videreutvikling av egne ressurser, men med utgangspunkt i hva islandske produsenter har fått til, ble vurdert som en mulig vei å gå.

Referanser

- Crevoisier, O. (2005) The Innovative Milieus Approach: Toward a Territorialized Understanding of the Economy. *Economic Geography*, 80, 367-369.
- Dicken, P. (1992) *Global shift: the internationalization of economic activity*, New York, Guilford Press.
- Hellevik, O. (1995) *Sosiologisk metode*, Oslo, Universitetsforlagets metodebibliotek.
- Ine (2008) Series de Población de España desde 1996. INE - Instituto Nacional de Estadísticas.
- Lindkvist, K. B. og Antelo, A. P. (2007) Restructuring a peripheral coastal community: the case of a Galician fishing town. *International journal of urban and regional research*, 31.2, 368-383.
- Lindkvist, K. B., Gallart-Jornet, L. og Stabell, M. (2008) The Spanish salt fish market in change.
- Lindkvist, K. B. og Sánchez, J. (2008) Conventions and innovation: A Comparison of Two Localized Natural Resource-based Industries. *Regional Studies*.
- Lode, V. (2008) Produksjonskjeder, konvensjoner og markedstilpasning i saltfisknæringen. Et spansk perspektiv på den norske produksjonskjeden. 98.
- Murdoch, J. og Miele, M. (1999) 'Back to Nature': Changing 'Worlds of Production' in the Food Sector. *Sociologia Ruralis*, 39, 465-483.
- Storper, M. (1997) *The Regional World. Territorial development in a global economy*, New York, The Guilford Press.