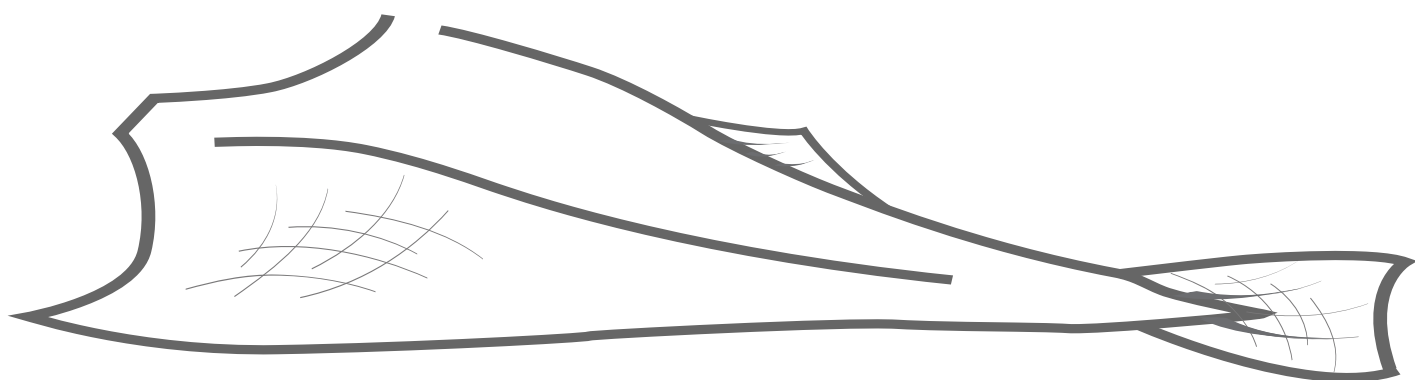


04/10
REPORT

THE NORWEGIAN-SPANISH SALTED FISH PROJECT



**Einar Richter
Hansen**

**DEN NORSK-SPANSKE
SALTFISKHANDELS HISTORIE**



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: Skriftlige konvensjoner i norsk og spansk saltfisk næring. Departement of Geography. University of Bergen
- 02/09 Vigdis Lode: Rapport om konvensjoner og markedstilpasning i saltfisknæringen (kortversjon masteroppgave). Departement of Geography. University of Bergen
- 03/09 Tor Brynjar Welander: Omstilling og industrielle konvensjoner i Finnmark. Departement of Geography. University of Bergen
- 04/09 Knut Bjørn Lindkvist: Innovations and market responses in the Norwegian salted fish industry. Departement of Geography. University of Bergen
- 05/09 Vigdis Lode: Produksjonskjeder, konvensjoner og markedstilpasning i saltfisknæringen. Departement of Geography. University of Bergen
- 01/10 Jinghua Xie: The Demand Structure of the Spanish Salted Fish Market
- 02/10 May Britt Drange: Spanske konvensjoner og bygging av merkevare for norsk saltfisk
- 03/10 Leila Santana: Konvensjonspåvirkning og bygging av merkevarer for norske saltfisk produkter i Spania.
- 04/10 Einar Richter Hansen: Den norske - spanske saltfiskhandels historie.

ISSN: 1891-4233

ISBN: 978-82-93022-08-4

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

Den norsk–spanske saltfiskhandels historie.

Einar Richter-Hanssen



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

Forord	5
Innledning	7
Fisk i europeisk matkultur	8
Spania og saltfisk	11
Forutsetninger for norsk klippfiskproduksjon og eksport	13
Grunnlaget for norsk–spansk handel	16
De første norske forsøk på produksjon og eksport	17
Et intermesso på 1690-tallet	19
Norsk – spansk handel får faste former	20
Spania som hovedmarked ca 1820—1894	23
Klippfiskens betydning i videre sammenheng	32
Klager på kvaliteten	35
Et fallende marked	40
Fra importør til eksportør. Spania blir en konkurrent	45
Fra klippfisk til saltfisk	46
Konklusjon	48
Referanser	49

Førord

I det norsk-spanske saltfiskprosjektet undersøkes forutsetningene for økt eksport av norske saltfiskprodukter til Spania. Denne problemstillingen er ikke ny. Den norske posisjonen i det spanske markedet har vært gjenstand for utredninger og strategiske analyser i mange tiår, ja, faktisk i to hundre år omtrent. Dette arbeidet av historikeren Einar Richter-Hanssen er et pionerarbeid der forutsetningene for endringer, framgang og tilbakegang, i klippfisk- og saltfisknæringen diskuteres. Den historiske bakgrunnen er selvsagt viktig for å forstå den situasjonen den norske saltfisknæringen står overfor selv i dag.

De øvrige delprosjekter og publikasjoner i Det norsk-spanske saltfiskprosjektet vil belyse den samme problemstillingen ut fra analyser av dagens moderne teknologiske og institusjonelle faktorer som skaper forandringene i markedene og i næringen.

Knut Bjørn Lindkvist og Torbjørn Trondsen, prosjektledere

Universitetet i Bergen, Juli 05.2010

Einar Richter-Hanssen:
Den norsk–spanske saltfiskhandels historie.

Innledning.

Norsk eksport av saltfisk til Spania – i hovedsak som klippfisk – har foregått i nærmere 350 år. Det første dokumenterte tilfellet av norsk klippfiskeksport var i 1665, og det er overveiende sannsynlig at den gikk til Spania (se under). Gjennom det meste av handelshistorien besto eksportproduktet av klippfisk, primært av torsk, men også sei, brosme, hyse og lange. Fra rundt 1740 og særlig fra 1820-årene var veksten i eksporten av klippfisk stadig økende. Toppåret for eksporten er 1894 med 42 000 tonn klippfisk. Fra 1970 skjer det, parallelt med en vekst i forbruket av saltfisk som råvare, en stagnasjon i konsumet av klippfisk, og i dag er Spania et marginalt marked for norsk klippfisk. Den samlede eksport av saltfisk og klippfisk er i 2010 på 6 000 tonn. Det er også viktig å presisere at Spania egentlig er flere markeder, og Norge har hatt sine eldste og viktigste markeder i kystregionene i nord, fra Galicia til Baskerland. Det andre viktige markedet var Catalonia. Med marked tenker vi oftest på den mengde varer som blir omsatt der, og det geografiske området hvor dette skjer. Men et marked består også av konsumenter som har sine preferanser både enkeltvis og som grupper. Spania er ikke bare en matkultur eller ”kjøkken”, men mange som er avhengige av geografiske og klimatiske forhold samt sosiale og historiske faktorer. Marked som definert overfor er ikke det samme som en matkultur. Innenfor hvert marked kan det være store regionale og lokale forskjeller i måten klippfisk/saltfisk blir brukt på, hvilke retter man lager og hvilke andre ingredienser som inngår i disse. For å forstå at Spania ble et marked for klippfisk og saltfisk, skal vi derfor også se på fisk som mat.

Norge har i perioder, og særlig i på 1800-tallet, hatt en sterk posisjon i det spanske markedet. Til andre tider har diverse europeiske kriger eller de to verdenskrigene satt stopp for eller hindret handelen. Forhold i Spania som borgerkriger, handelspolitikk og toll, dårlig økonomi, en svak valuta som for eksempel i mellomkrigstiden, proteksjonisme som i tiden etter napoleonskrigene og igjen i mellomkrigstiden og videre ut 1950-tallet, oppbygging av egen flåte og andre tiltak som kvotehandling fra slutten av 1920-tallet har skapt vanskeligheter. Norge var også utsatt for hard konkurranse fra andre eksportland.

På den annen side var det også forhold i Norge som skapte problemer for norsk fisk på det spanske marked. Ett var klagen på kvaliteten på norsk fisk, noe vi kan spore tilbake til 1700-tallet. I tillegg hadde Norge problem på den mer forretningsmessige siden. I dag er norsk klippfiskeeksport produksjonsorientert, mens for eksempel islandsk er mer markedsorientert (se Trondsen 2010). Dette forholdet synes å ha lange tradisjoner. Det blir hevdet at nordmennene ikke var ikke så flinke til å tilpasse seg kundenes ønsker som konkurrentene, og at det ga seg utslag som en viss treghet i markedet eller likegyldighet overfor kundene.

Før vi går på sentrale spørsmål som hvorfor Norge vant frem på 1800-tallet, hvilke samfunnsgrupper Norge primært rettet sin handel mot, hvilke faktorer som bestemte tilbud og etterspørsel på det spanske marked og hva som var årsakene til at Norge tapte markedsandeler fra 1890-årene, skal vi ta opp forspillet til handelens historie. Vi skal se på betydningen av saltfisk/klippfisk i det spanske kosthold og videre hva som var årsakene til at Norge begynte med klippfiskproduksjon, hvilket grunnlag det var for handel mellom de to landene og hvorfor ble Spania ble et hovedmarked. Et viktig punkt som også er verdt å undersøke, er de ringvirkninger handelen fikk for den økonomiske utviklingen både i Norge og Spania.

Fisk i europeisk matkultur.

For at fisk kunne bli vanlig føde utenfor de nære kystområder, måtte man ha gode konserveringsmetoder. Fersk fisk bederves hurtig og var derfor avhengig av korte transportruter, og ble følgelig et luksusprodukt, dyrere enn kjøtt. Konserveringsmetoder som salting, tørking, røyking og nedlegging i olje er gammel, men det var først i høymiddelalderen at økt etterspørsel førte til en perfektjonering av disse metodene (se bl.a. Cutting 1962, Lindkvist et al 2008).

Den økte etterspørselen henger sammen med kraftig befolkningsvekst og urbanisering i Europa fra 11-1200-tallet. De gamle byene vokste og nye kom til. At folk flyttet fra det selvforsynte jordbruket krevde etter hvert store matforsyninger. Det ble for eksempel vanskeligere å skaffe kjøtt og prisen steg. Fersk fisk hadde alltid både vært dyr og vanskelig å skaffe. Dermed åpnet det seg et marked for tilvirket fisk. Store kommersielle fiskerier ble etablert i Europa alt på 1000-tallet og spesielt fra 1300-tallet, med havfiskerier ved først Island, så Finnmark og Newfoundland (Barrett et al 2004, Richter-Hanssen 1990). I Nord-Europa begynte bl.a. hanseatene eksport av norsk tørrfisk, først til land rundt Nordsjøen og

Østersjøen og senere til Italia. Fra slutten av 1400-tallet kom torskene til å dominere både fiskehandelen og fiskekonsumet. Utnyttelsen av Newfoundlandsbankene førte til at klippfisk ble et vanlig produkt, særlig i byene.

Dessuten satte fasten også krav til annen føde enn kjøtt, melkeprodukter og egg. Disse ble sagt å gi større nytelse og mer næring for kroppen [enn fisk] og det gir et større overskudd ”available for seminal matter, which when abundant becomes a greater incentive to lust”, slik den katolske kirkes ledende teolog Thomas Aquinas uttrykte det på 1200-tallet (Wikipedia, stikkord: Lent). Mat som kom fra vann derimot som fisk, ble betraktet som lett mat og egnet seg for fasten. Men derfor kom det også et element av tvang over det å spise fisk, som kunne ha negative konsekvenser.

På tross av det økte forbruket i Europa ble det knyttet en serie med kulturelle konnotasjoner til fisk som hindret den i å bli virkelig populær føde. Særlig konserverte fisk antydte fattigdom og sosial underordning. Fersk fisk skapte en forestilling av velstand, men ikke en misunnelsesverdig velstand, for en alminnelig oppfatning var at man ikke ble mett av fisk: Det var såkalt lett mat, som sagt ment for fasten, og noe som bare kunne bli fullt ut akseptert av dem som ikke trengte å tenke på det daglige matbehov. Dette medførte at fisk ikke ble oppfattet å ha en positiv næringsmessig verdi hos folk; man spiste den, og ofte i store kvanta, men den forble et surrogat for kjøtt (Montanari 1994, s 82. Se også John Wilkins 2008).

Det er imidlertid viktig å skille mellom kulturelt betingete behov for fisk, som i fasteperioder, og behov som følge av at fisk utgjorde et basiselement i enkelte land og regioner. I land som hadde et utviklet fiskeri, ble det spist mer fisk enn der disse sto tilbake. Det gjaldt for eksempel Norge, Nederland og Skottland (Montanari 1994. Se også Holland og Myhrer 1957). Vi vet også at forbruket av fisk, spesielt tunfisk, alltid har vært stort i kystområdene i Spania, noe vi skal komme tilbake til. Tilvirket fisk som klippfisk er i bunn og grunn et genialt produkt. Riktig saltet og tørket klarer den langvarig transport, og taper seg dessuten knapt i næringsinnhold.

I de fleste norske historiske kildene blir det hevdet at klippfisk neppe har vært et uunnværlig produkt, og at store kjøpergrupper som landbefolkningen og den urbane arbeiderklassen hurtig gikk over til andre matvarer, hvis klippfisken ble for dyr. Prisen på de varene som klippfisken ble tilberedt sammen med, som særlig olivenolje, hadde også betydning (se bl.a. Gerhardsen 1946, Dyrvik et al 1979, Wallem 1893).

Prisen har inntil den kraftige velstandsøkningen etter siste krig vært en viktig faktor når det gjaldt konsumet av klippfisk blant de lavere sosiale klasser. På den annen side kan ikke prisfaktoren alene forklare skiftende tilbud og etterspørsel. Andre faktorer som påvirket disse, var blant andre kriger og borgerkriger og naturgitte hendelser som svikt i fiskeriene og utviklingen av alternative eller mer profitable markeder for produsentene. Det har også alltid vært flere aktører på klippfiskmarkedet som konkurrerte med hverandre. Dermed kunne forbrukerne ikke bare gå over til andre matvarer, men også til andre produsenter hvis de var misfornøyd med sin vanlige leverandør.

Det er også viktig å understreke at forbrukernes ”holdninger, livsstil og grunnleggende verdier” spiller en viktig rolle for hvordan de opptrer på et marked, og ikke bare ”sosiodemografiske variabler som for eksempel kjønn, alder, inntekt og bosted”. (Ingebrigtsen 2005). Dette kan vi for eksempel knytte til forestillinger om hva som er sunt og hva man i religiøs betydning kan /ikke kan spise eller ganske enkelt hva du liker. Særlig i kystnære områder der fisk i utgangspunktet var en nødvendighetsartikkel, er det all grunn til å tro at folk likte fisk, både fersk og tilvirket (Holland og Myhrer 1957). Den svake stillingen som for eksempel fransk klippfisk hadde i Baskerland i siste del av 1800-tallet, på tross av at det var den billigste fisken, skyldtes at kundene ikke likte den på grunn av måten den var tilvirket på – den hadde 20-25 % høyere vanninnhold enn den norske. I følge Piquero og López var pris i Baskerland ikke engang den viktigste faktoren, forbrukerpreferanser eller rett og slett smak var av like stor betydning (Piquero og López 2006). Etter 2.verdenskrig da norske klippfiskprodusenter fryktet for at forbrukerne ville erstatte klippfisk med andre produkter, kunne de trygt konstatere at klippfisk ikke var blitt fortrent av substitutter, og at den fremdeles ble sett på som ”et særdeles nærende og velsmakende fødemiddel” (Johnsen 1949, NKL 1949). I en spørreundersøkelse fra 2005 i Spania (og Portugal) om forholdet til klippfisk kommer det frem at alle respondentene oppfattet klippfisk ”som et lettvtint og godt produkt” (Ingebrigtsen 2005).

Vi vet lite om smakspreferanser når det gjelder klippfisk eller saltfisk før 1800-tallet, men en undersøkelse fra Frankrike viser at klippfisk der var så dyr på 1700-tallet at den av den grunn var utilgjengelig for den fattigere del av befolkningen (Piquero og López 2006). Med andre ord kan smaken for klippfisk være tilstede selv når etterspørselen går ned. Årsaken er heller at man ikke har råd til den.

Sissel Fougner (1941) understreker også smakens betydning: Selv om det største forbruket av tilvirket fisk (både klippfisk og tørrfisk) var i de mindre velstående sosiale lag, og at salg til disse derfor var prisavhengig, legger hun til at slik fisk var ”et meget avholdt næringsmiddel. Den brukes i by og på land og finnes, tillaget på forskjellig vis, som enkel kost eller som herrekost, på bordet i hjem fra alle samfundslag.” Det viste seg også at ”disse fiskevarene undertiden kan hevde sig på markeder hvor de i pris ligger på høyde med eller til og med over kjøtt”. Hun er også inne på at smaken kan være forskjellig innen den enkelte region. På 1930-tallet gikk den generelle trenden i Spania mot en mer lettvirket vare. Men det gjaldt ikke i Vigo og nærliggende områder (i provinsen Pontevedra). Der ville de ha en tørrere fisk og de foretrakk en tynn bred fisk fordi den på restaurantene ble servert i leirfat hvor fisken lå i et lag over rettens øvrige ingredienser (Fougner 1941).

Spania og saltfisk.

Spania var et land der ikke minst forbruket av saltfisk var stort. En viktig årsak var den tusenårige tradisjonen med bruk av saltet mat, både fisk og kjøtt. Salt virker ikke bare konserverende. Det er også en smaksforsterker og biologisk sett en livsnødvendighet for alt liv. Når et menneske svetter taper det noen av sine naturlige kroppssalter, som følgelig må erstattes. I et varmt klima vil dette selvsagt være et større problem enn i et kaldt. I eldre tid hang bruken av salt også sammen med dårlige transportmuligheter.

Allerede i iberisk tid tørket og saltet man fisk. Fønikerne som grunnla bl.a. Cádiz og Malaga (av malakar: fønikisk for salt fisk) fra rundt år 1100 før Kr. F., og senere kartagerne, drev aktivt fiske og handel med fisk.. Også etter at romerne erobret Spania var det meste av den fisken som kom på markedet tilvirket. Tunfisk var den viktigste fisken over hele Middelhavs-området, og saltfisk var oftest synonymt med saltet tunfisk. I Romerriket var saltet fisk alminnelig for hverken soltørking eller røyking synes å ha vært anvendt i særlig grad. Blant de største eksportsentra for saltet fisk var Cádiz, Malaga og Cartagena, noe som viser til lange tradisjoner og høy kvalitet. Nesten enda viktigere var fiskesausen garum eller liquamen der salt var en av hovedingrediensene. Den ble fremstilt ved at fisk ble lagt i salt og satt i solen hvor den ble utsatt for en gjæringsprosess. Den fineste sausen, garum sociorum, kom fra Cartagena (se Hannestad 1979, Cutting 1962, Tannahill 1975).

Etter romersk tid og gjennom den muslimske perioden forfalt saltfiskproduksjonen og forsvant nesten. Etter hvert som de spanske kristne gjenerobret landet fra muslimene, vant

også katolsk kristendom frem, og på grunn av betydningen av fisk i fastetidene var en viss utvikling av saltfiskindustrien uunngåelig. På 1200-tallet ble produksjonen tatt opp igjen. På tross av lav produksjon hadde de gamle fisketeknikker og organisasjonssystemet for å fange og handle med tunfisk overlevd (Se Lindkvist et al. 2008).

En annen viktig årsak til bruken av saltfisk var at grunnlaget for klippfiskproduksjon trolig ble lagt på den spanske atlanterhavskyst. På 13-1400-tallet tok baskerne til å produsere laberdan, dvs. tønnesaltet flekket torsk. De hadde lett tilgang på salt fra kysten i Biscayabukten, og klippfisk ble et nytt fremskritt innen foredlingsvirksomheten med utgangspunkt i denne metoden. Baskerne var både erfarne sjøfolk og handelsfolk, blant annet var de ledende i Europa i hvalfangst. Det er også påstått at det var baskiske hvalfangere som fant fiskefeltene ved Newfoundland alt på 1400-tallet, men dette er ikke bekreftet. Det strides også om hvem som var de første som drev regulært fiske på Newfoundlandsbankene (The Grand Banks), og når det begynte. De var kjent for engelskmenn fra 1490-årene, men de drev fiske ved Island og flyttet ikke til Newfoundland før ca 1570 på grunn av konkurransen fra hanseatene. Portugiserne har tradisjonelt blitt regnet for å være foregangsmenn, men deres rolle var ubetydelig. Derimot begynte bretagnerne trolig med regulære ekspedisjoner i 1504, og sikkert i 1508. Fiskere fra Normandie begynte i 1506, og baskiske fiskere og hvalfangere på 1520-tallet (Robinson og Starkey 1996, Abreu-Ferreira 2003, Candow 1999).

De spansk-baskiske langdistansefiskeriene var betydelige på 1500-tallet, først i Irskesjøen, havarmen mellom Irland og Storbritannia, og som følge av nedgang i fiskeriene her, flyttet de over til Newfoundland. Det spanske fisket her nådde sitt høydepunkt i tiåret 1570-80. Rundt 1650 var det nesten borte, men noe spansk fiske ved Newfoundland holdt seg i all fall til midten av 1700-tallet (Innis 1954, López Losa 2008).

En viktig årsak til at Spania ble borte som havfiskenasjon, og ikke kom tilbake før på 1920-tallet, var landets egen økonomiske politikk. Spania ble betydelig rikere på 1500-tallet, men mislyktes i sin økonomiske politikk pga. flaskehalsen i produksjonssystemet. Dette gjaldt særlig mangel på faglært arbeidskraft, verdinormer som ikke fremmet håndverks- og handelsaktiviteter og laugenes kraftige restriksjoner. Dessuten vendte det relativt nye borgerskapet seg bort fra borgerlige næringer da nedgangen startet, og søkte et godt betalt alternativ i statens eller kirkens tjeneste. Det førte til at økt etterspørsel ikke fremmet en tilsvarende økning i produksjonskapasiteten. Følgen var at prisene steg, og at den økte etterspørselen førte til større import av varer og tjenester. Men i Spania så man på importen mer som en kilde til stolthet enn en latent økonomisk fare. Et godt bilde på denne holdningen

gir følgende utsagn fra 1675: La de andre (nevner flere land og produkter) fremstille disse stoffer, ”så mye som vi kan kjøpe fra dem. Det beviser at alle land lærer opp håndverkere i Madrids tjeneste...for en hel verden tjener henne [Madrid] og hun tjener ingen” (Cipolla 1974).

Men om eget langdistansefiske forsvant, så må behovet for klippfisk ha festet seg i befolkningen, og Spania ble i løpet av 1600-tallet Europas største importmarked. På 18- og 1900-tallet var den vel etablert som standardkost, og var ”gaat ind i spanierens bevissthet som en slags nationalret” (Johannesen 1928. Se også Innis 1954). Det var en vare ”hvorav Spanien er i vercklig behov”, som den svensk-norske konsul i Barcelona hevdet i 1853 (Vollan 1956).

Forutsetninger for norsk klippfiskproduksjon og eksport.

Etter det midlertidige tilbakeslaget på 1300-tallet som bl.a. skyldtes svartedauden, kom det fra ca år 1500 til midten av 1600-tallet en sterk ekspansjon av folketall og produksjonsvolum i Europa. Denne utviklingen skapte både større produksjonsoverskudd og større varebehov. Blant faktorer som styrte utviklingen var at Europa lett tok opp andre ideer, fremveksten og spredningen av teknologi, at Europa fikk kontroll over verdenshavene og en fremvoksende kapitalisme. Forholdene lå vel til rette for en internasjonal handelsintegrasjon. Fiskeriene spilte en vesentlig rolle i denne utviklingen. Av alle handelsvareslag ”in fifteenth- and sixteenth-century Europe, fish was probably the most important” (Parry 1979). Det var med andre ord fiskeriene som (ved siden av trelasten) kunne føre Norge inn i dette økonomiske verdenssystemet.

Norge var en storprodusent av tørrfisk alt fra 1100-tallet, og hadde et faktisk monopol på slik produksjon. Fra rundt 1590 ble det også eksportert saltet torsk og sei, som i hovedsak gikk til Frankrike. Da det markedet falt vekk i 1662, gikk eksporten sterkt tilbake (Dyrvik et al 1979).

Men for at man skulle begynne å produsere klippfisk i Norge måtte en hel rekke problemer løses først. Det gjaldt mangelen på salt, egen flåte, kapital og folk som kunne og var villig til å sette i gang slik produksjon.

Salt var en mangelvare i verden og Norge var særlig uheldig stilt. Det var lite norskprodusert salt og det var av dårlig kvalitet. Kvalitetssalt måtte importeres. Prisen på salt økte også på grunn av økt etterspørsel til de nordamerikanske fiskeriene. Så lenge det var tale

om salt til varer som skulle brukes innenlands, ville saltmangelen bare få følger for innenlandsk konsum. Men da klippfisken trengte inn på verdensmarkedet i konkurranse med tørrfisk, ville knappe salttilførsler ensidig fremme tørrfisktilvirkning. Norge ville da stå svakere enn andre fiskerinasjoner siden klippfisk gikk til markeder som betalte mest.

Fra rundt 1350 ble lokalt produsert salt i Nord-Europa erstattet av salt fra den spanske og franske atlanterhavskyst. Spania hadde en stor fordel i fremstillingen av salt da sol og intens varme øker fordampningen. Av den grunn spilte spansk salt en meget viktig rolle i europeisk økonomi. Saltmangel er følgelig det av disse problemene som har direkte relevans til forholdet mellom Norge og Spania. I Norge skal særlig spansk salt ” fra gammel tid hatt et stort renommé” (Grøn 1942). Dette understrekes av at det på 1600-tallet ble forlangt mer toll for spansk enn fransk salt. Det kan ikke bety annet enn at det var en kvalitetsforskjell på de to varene (Tank 1923). Mengden av spansk salt var betydelig større enn både norsk, fransk og lüneburgersalt fra Tyskland. For eksempel ble det i 1784 importert 30 000 tønner spansk og 15 000 tønner fransk salt til Bergen. I 1818 var tallene henholdsvis 40 000 tønner spansk, 30 000 fransk og 1500 tønner engelsk salt (Grøn 1942).

Transportkapasiteten måtte også utvides. Ingen norske produkt ville finne plass på hanseatenes og nederlendernes skip hvis det ikke gagnet deres egen handel. Men skipsfart på Spania var risikofylt på grunn av kapringer, både av forskjellige krigførende parter i Europa, og ikke minst av de muslimske piratene i Nord-Afrika. Å bygge opp en egen flåte krevde kapital. Den dansk-norske kongen ga derfor i siste halvdel av 1600-tallet rederne i byer som Bergen og Trondheim tollettelser og enerett til innførsel av spansk salt, som var ”viktig for fiskeriene” (Kloster 1946) ved at de bygget såkalte defensjonsskip. Dette var store handelsskip utrustet med kanoner, og derfor egnet for Spania-farten.

Klippfiskproduksjon krevde også helt ny kunnskap og den måtte skaffes utenfra. Som et ledd i Danmark–Norges merkantilistiske politikk ga staten særfordeler som bl.a. skattefrihet for å trekke til seg utlendinger med kunnskap til og ideer, ikke bare om klippfisk, men også annen virksomhet. Gjennom proteksjonistisk tollpolitikk skulle importen holdes lav og gjennom aktiv støtte skulle eksporten økes og innenlandsk næringsliv beskyttes. En viktig årsak til at den dansk-norske stat ga slike privilegier, var at klippfisk som før nevnt utkonkurrerte tørrfisk i pris. Prisnedgang for tørrfisk var en faktor som forklarte økonomisk tilbakegang for fiskerbefolkningen i landet. Fiskere og bønder fikk også nye inntekter pga det merarbeid som klippfisken krevde fremfor tørrfisk.

Paradoksalt nok var det også en negativ side ved denne statlige økonomiske politikken. Et viktig element i merkantilismen er monopoler, og staten prøvde gjennom slike å fremme salthandelen. Men de greide ikke å skaffe det som trengtes, og for eksempel kunne en rikelig tilgang på fisk i 1660-årene ikke utnyttes fullt ut på grunn av saltmangel. På samme måte virket ikke tollpolitikken alltid fremmende. Den høye salttollen som ble innført i 1691 skapte stor misnøye fordi den ville skade den norsk skipsfart og ”ødelægge de norske fiskerier”, og den ble nedsatt for Vestlandets og Nord-Norges del i 1694 (Tank 1923).

Dessuten var det at Norge produserte tørrfisk, et stort hinder for å satse på noe nytt. Å tørke torsk på hjell var en hevdvunnen foredlingsteknikk, som i forhold til klippfiskproduksjon var enklere, krevde liten arbeidsinnsats og medførte små utgifter. Hanseatene hadde hatt kontroll over tørrfiskutførselen fra ca 1350 til 1500-tallet da nederlenderne tok til å konkurrere på det norske marked. Både hanseater og nederlendere sørget for at det var stabile markeder i Baltikum, Tyskland og England for tørrfisk. Tørrfisk var hanseatenes spesialitet og de hadde ingen interesse av å fremme klippfiskproduksjon. Nederlenderne hadde heller ikke interesse av norsk klippfiskproduksjon hvis den skadet deres egen handel med råstoff fra Nord-Amerika. Da handelen gikk over på norske hender på slutten av 1600-tallet, overtok den norske handelsstanden i Bergen og Trondheim utlendingenes tilførsler og trolig også markeder. Det ga ikke særlig incitament til å satse på et helt nytt produkt. Fiskerne så heller ingen grunn til å endre praksis og de manglet i tillegg kapital til å sette i gang klippfiskproduksjon.

På grunn av slike konservative holdninger kombinert med de nevnte reelle økonomiske faktorer, måtte det nye krefter til for å få i gang klippfiskproduksjon. De kom i Møre-regionen, som ble arnestedet for norsk klippfiskhandel. Her lå forholdene godt til rette klimatisk og havet utenfor var fiskerikt. Vind og sol skapte til sammen ideelle tørkeforhold da det minsket faren for at fisken skulle bli solbrent, noe som ville skje hvis den ble tørket på for varmt berg. Ved å kunne tørke rett på berg unngikk man også å bruke lemmer av tre, som ble nyttet på Newfoundland, noe som ville fordyret produksjonsprosessen. De små bysamfunnene der, Kristiansund og Molde, som vokste frem på 1700-tallet, og senere Ålesund, hadde ingen tradisjoner innen tørrfiskproduksjon, og ga gode arbeidsvilkår først til nederlenderne, og siden skotter, med erfaring i klippfiskproduksjon. Her var ingen gamle handelshus som kunne motarbeide folk med nye ideer. En ekstra stimulans fikk de også gjennom forbudet mot produksjon av rundfisk i 1753, fra Romsdal og sørover. Forbudet kom som en følge av utenlandske klager på norsk tørrfisk. Konkurransen på det europeiske marked

førte til strengere kvalitetskrav og intet land godtok lenger så ”slette silde- og fiskevarer” som de har gjort tidligere (Steen 1932). Handelsstanden i de nye byene hadde ikke de samme interesser som de i de gamle byene, Bergen og Trondheim. Mens disse måtte ta hensyn til de etablerte handelskanaler, kunne de nye byene tillate seg å markedsføre nye varer på nye markeder.

Grunnlaget for norsk–spansk handel.

Da hanseatene overtok norsk utenrikshandel ca 1350 kan det ha blitt etablert en indirekte kontakt med Spania. Vi vet at Det hanseatiske kontor i Bergen fra slutten av 1500-tallet drev ”en ganske livlig handel på Spania med fisk og trelast så vel som med spansk salt.” (Johnsen 1931). Varer fra Bergen ble ført til Brügge som inngikk i en gammel økonomisk akse Flandern–Castilla, der polene var Brügge med sitt hansakontor 1347–1520 (deretter Antwerpen) og Sevilla (Vives 1969, Westholm 1996, Mollat du Jourdin 1993). Sentrale havner som lå mellom disse inngikk i denne vesteuropeiske kysthandelen. Det gjaldt bl.a. havnene i Baskerland, der Bilbao var den sentrale byen, og Galicia.

Hvilke norske fiskevarer denne handelen omfattet er vanskelig å si. Tørrfisk har ikke slått igjennom i Spania selv om det på 1800-tallet ble avsatt bagatellmessige kvanta i Catalonia. Det skjedde bl.a. i årene 1836–40 og 1876–1880 (Solhaug 1983). Det kan derfor ha vært snakk om enten tønnesaltet torsk (den førnevnte laberdan) eller kanskje helst sild. Saltsild var i alle fall på 1700-tallet et viktig produkt i Spania (Piquero og López 2006). Norsk-dansk handel generelt var avhengig av krig og fred i Europa. Når det var krig var det ofte umulig for krigførende parter å drive fraktfart på grunn av gjensidig kapring. Faren for å bli oppbrakt av hollandske, engelske eller dunkerske kaprere var selvsagt et stort problem også for norske skip så for å unngå dem seilte man i perioden oktober – desember. Men de mange og store krigene ga likevel åpning for en norsk handelsflåte, som fikk en stor oppgang fra 1500-tallet. Den direkte årsaken må søkes i 80-års-krigen mellom Nederland og Spania som med enkelte avbrytelser varte fra 1572 til 1648. Etter 1629 bygget Danmark–Norge de førnevnte defensjonskipene som først og fremst var påtenkt saltfarten fra Spania. Men danske sjøpass ble ikke respektert i spanske havner. Bare mistanken om at skip førte hollandske varer, hadde hollendere om bord eller at skipet var bygget i Nederland, kunne føre til arrest og konfiskasjon av skip og varer.

Etter forhandlinger mellom dobbeltmonarkiet Danmark–Norge og Spania i 1641 lovet imidlertid den spanske konge å erstatte alle tap. Det var midt under siste delen av Nederlands frihetskamp mot Spania, og sistnevnte håpet på en militær allianse mot den mektige handelsnasjonen Nederland. Samtidig hadde de behov for trelast fra Norge som Norge hadde behov for salt, og det førte til at en handelstraktat ble inngått 10.mars 1642. Dette var den første handelsavtale med noe europeisk land som omfattet Norge. Som følge av avtalen ble det ansatt en dansk-norsk resident i Madrid og en dansk-norsk konsul i Sanlúcar de Barrameda, en uthavn for Sevilla. Dette var da en av de viktigste havnene i Spania, og forbandt handelen mellom Atlanterhavs-kysten og Middelhavet. Som erstatning for de nevnte tap leverte Spania for 100 000 riksdaler i salt, og de første leveransene kom i 1642.

Men selv når de europeiske maktene holdt fred, gjorde arabiske og tyrkiske sjørøvere at særlig Middelhavet var utrygt å seile i. For å unngå problemet gjorde Danmark–Norge som mange andre land. De kjøpte seg fri. og i årene 1746–1753 ble det inngått traktater med de forskjellige sjørøverstatene, Tripoli (Libya), Algerie og Tunis. Dette skapte imidlertid konflikt med Spania som lå i krig med disse landene, og handelsforbindelsen ble brutt i noen år inntil 1757 da det ble opprettet en ny handelstraktat med Spania (se bl.a. Olsen 1936).

De første norske forsøk på produksjon og eksport.

I 1494 klaget hanseatene i Bergen over at nordlandske fiskere, istedenfor å henge fisken til tørk, hadde lagt den utover berget. Et forbud ble innført begrunnet med at fisken lett ville råtne. Denne praksisen som tydelig var ny på dette tidspunkt, kunne skyldes slurv under tørrfiskproduksjonen, kanskje pga stigende etterspørsel siden nederlenderne hadde begynt å konkurrere med hanseatene om fisken (Vollan 1956). På den annen side kan det ha vært et første forsøk på å tilvirke klippfisk, men at hanseatene var redd for større nederlandsk konkurranse om nordmenn gikk over til saltfisktilvirkning. Nå leverte hanseatene fransk salt til Norge, til saltsildproduksjonen og innenlandsk konsum, men nederlenderne kunne skaffe billigere salt fra Spania og Portugal (Schreiner 1941). Noe annet enn et forsøk ville det uansett ikke ha vært. Det er ikke dokumentert at produksjon av klippfisk slik den er kjent fra Newfoundland på 1500-tallet, fant sted tidligere. For eksempel er ingen former for ordet bacalao som etymologisk står for saltet og tørket torsk fanget i det nordvestlige Atlanterhav, kjent i skriftlige kilder før 1500 (Geirnaert, Brüggge Byarkiv 2010). Feltene utenfor Nord-

Amerika var klippfiskproduksjonens hjemsted. Her lå verdens viktigste produksjonssentrum for fangst av torsk.

Derimot er det gjort forsøk på lignende prosesser. I Finnmark produserte man for eksempel såkalt plattfisk, som var en type lettørket klippfisk. Det var fisk som ble saltet og tørket på steinaktig grunn, enten i fjæresteinene eller lenger inn. Men den ble utlagt enkeltvis og ikke i press. Denne produksjonsmetoden skal også ha blitt praktisert på Island. På den annen side er det svært uklart når denne produksjonen fant sted. Peter V. Deinboll som var prest i Finnmark 1816–24 skrev at plattfisk ble tilvirket ”i forrige Tider”, altså eldre dager (Deinboll 1839). Ut fra konteksten kan derfor metoden neppe være yngre enn siste halvdel av 1700-tallet. Dette bekreftes av at det i Vadsø ble tilvirket en del plattfisk rundt midten av 1700-tallet. Det skjedde når fisket var særlig godt og det var mangel på hjeller (Niemi 1983). Men når slik produksjon tok til vet vi ikke.

I 1690 ble det også produsert i Finnmark hva kildene nevner som klippfisk. I et dødsbo i Kjelvik (i nåværende Nordkapp kommune) var det 49 våger klippfisk og det ble sendt 200 våger totalt fra Finnmark til Bergen det året (Richter-Hanssen 1990). Fra 1700-tallet vet vi at det ble tilvirket klippfisk av sommerfanget fisk i Finnmark. Det skjedde i regi av handelens menn, mens allmuen tilvirket tørrfisk. Det samme må ha vært tilfelle i 1690. Vi skal ikke se bort fra at det kunne dreie seg om plattfisk, for tørkeforholdene er langt fra ideelle så langt nord. Men var det ordinær klippfisk, så ble den tilvirket tidligere i Finnmark enn ellers i Nord-Norge.

Men om ikke det ble produsert klippfisk så tidlig som 1494, så står vi på sikrere grunn i 1591. Det året kjøpte kjøpmenn fra Trondheim fisk i Lofoten om sommeren som de straks saltet og lot ligge en natt eller to. Deretter tørket de den på berget mot sola så den ble hard som et stykke tre (Schønnebøl 1591). Denne fisken skal ha gitt god fortjeneste. Da saltfisk som nevnt alt ble tilvirket i Norge, må Schønnebøls beskrivelse være den første sikre opplysningen om at klippfisk ble tilvirket i Norge.

Begrepet klippfisk var i alle fall kjent på 1500-tallet. I norske kilder fra 1500- til 1700-tallet benyttes begrepet terra nova-fisk. Det skjedde bl.a. i det første privilegiebrev for klippfisktilvirking i Norge fra 1691. Det gjelder fisk som var tilvirket som på Newfoundland. Det vil si at fisken ble saltet direkte i lasten og eksportert uten omlasting.

Fra midten av 1600-tallet stadfester tollregnskapene i Trondheim at det ble virket klippfisk. Det første dokumenterte tilfellet av eksport var i 1665 da det ble utført 20 våger (1

våg: 18.52 kg) klippfisk og 1½ våg i 1668 (Berg 1927). Fra Bergen skjedde den første utførselen i 1669 med 21 våger (Schreiner 1941). Den årlige utførsel av fisk fra Bergen i årene 1665 – 1672 var 21 000 tønner saltfisk, 3¼ mill kg tørrfisk og 240 kg klippfisk (Norsk Fiskeritidende 1883). Det var kun byene som hadde lov til å drive handel slik at all fisk måtte føres til disse. I Møre-regionen eksisterte ingen byer da.

Saltfisk gikk som nevnt i det vesentligste til Frankrike. Men hva med klippfisken? Her må vi foreta en kvalifisert gjetning. Hvert år kom det nederlendere til Trondheim for å drive handel. Det gjaldt bl.a. Ippe Helmers, far til Jappe Ippes (se under), som alt i begynnelsen av 1660-årene sees å ha hatt penger tilgode hos enkelte av byens borgere. Videre var nederlenderne dominerende innen utenrikshandel i Europa på denne tid og disponerte for eksempel mer enn ¾ av alle europeiske skip. De var også storeksportører av klippfisk til Spania, som de fanget ved Island (Bruijn 1996). Spania var også det eneste eksportmarked av betydning. Sannsynligheten for at klippfisken gikk til Spania via Amsterdam er derfor meget stor. Men i hovedsak var klippfiskeeksporten fra Norge liten i perioden 1665–1689, og det var også år uten eksport.

Et intermesso på 1690-tallet.

På 1690-tallet tok produksjonen og eksporten seg kraftig opp, og tiåret ser i første omgang ut til å representere et gjennombrudd for norsk klippfiskproduksjon. Det skyldes i første rekke den såkalte pfalziske krig (1688-1697). Danmark–Norge kunne som nøytral stat nyte godt av at de store klippfisknasjonene, England, Frankrike, Spania og Nederland, var involvert i denne krigen. Gjennom hele 1700-tallet kom nettopp de store krigene mellom diverse europeiske makter å gagne norsk skipsfart og eksport (Olsen 1936).

Nederlenderen Jappe Ippes, sønn av førnevnte Ippe Helmers, slo seg ned i Fosna og fikk privilegium til klippfisktilvirkning etter den såkalte newfoundlandske metoden i 1691. Siden det ikke var noen i Norge som kunne tilvirke på rett måte, måtte han hente fagfolk fra Spania og Frankrike. Utgangspunktet var at varen skulle sendes til Spania eller andre land i Middelhavsregionen via Nederland. Det må ha vært til stor fordel for ham at han tilhørte en handelsfamilie med lange tradisjoner for handel på Norge, og at han derfor også har hatt gode kontakter i Nederland. Det meste av fisken ble også sendt til Amsterdam, men samtidig har han også selv hatt tre skip som gikk direkte til Bilbao. Det ene het treffende nok ” Den

forgylte klippfisk”. Det skjedde høsten 1692, og er det første året med dokumentert direkte handel Norge – Spania (Johnsen 1942, Berg 1927).

Det er ingen tilfeldighet at den direkte eksporten gikk til Bilbao. Nord-Spania lå nærmest Norge og ble fra da av det viktigste markedet for Norge i Spania. Så lenge Nederland var med i krigen som England, Spania og den tyske keiser førte mot Frankrike, ville nederlandske kapital nytte mulighetene i et nøytralt land som Danmark – Norge. Å nytte kapital til foretak i fremmede land var naturlig for kjøpmenn fra Amsterdam. Kapitalismen hadde i denne tid sin sterkeste utvikling i Nederland, og spesielt var det tilfelle i Amsterdam, som da var Europas finansielle senter. Finansmenn fra Amsterdam var pga kapitalmangel i de skandinaviske land interessert i å utvide virkekretsen dit ved hjelp av lånt nederlandsk kapital.

Men den pfalziske krigens slutt i 1697 rev noe av grunnlaget vekk for norsk klippfiskproduksjon. Virksomheten ble drevet i årene 1691 – 99, og alt i alt ble det utført 9 754 våger i disse årene fra Møre-regionen. I tillegg har det vært noe fra Bergen (se overfor om klippfisk fra Finnmark). Det var en god begynnelse selv om den for eksempel bare utgjorde 10 % av tørrfiskutførselen i årene 1693–95. En annen viktig årsak til at norsk eksport ble en så kortvarig affære, var salthandelen. Da saltprisene gikk sterkt opp mistet nederlenderne trolig interesse i å støtte norsk produksjon. De drev som nevnt selv en stor klippfiskhandel, og i tillegg også selv produksjon. Dessuten tvang de også Danmark – Norge, gjennom en avtale i 1701, til å oppgi sine defensjonsskip i handelen på Middelhavet og Spania. Det innebar både at norske redere mistet sitt tak på salthandelen, og at farten på Middelhavet ble for risikabel (Vollan 1956). Saltinnførselen gikk derfor tilbake i første halvdel av 1700-tallet. Videre ble torsken borte fra Nordmøre 1702-22 og den norskeide flåten ble ytterligere redusert pga Den store nordiske krig 1709–20. Alle disse faktorene førte til at klippfiskproduksjonen kom til å ligge nede i mer enn 30 år.

Norsk – spansk handel får faste former.

En klippfiskutførsel som var stabil og av nevneverdig størrelse fikk Norge først fra nærmere midten av 1700-tallet. Dette skyldtes blant annet at regjeringen i København var interessert i å bygge norsk handel og flåte ved å trekke utlendinger til landet. Disse fikk skattefrihet og andre privilegier.

Skotske handelsmenn begynte å slå seg ned fra 1731. De innførte en ny fremgangsmåte i fiskehandelen. Ved tidligere forsøk på klippfiskproduksjon hadde fiskerne

selv virket fisken og så solgt den til kjøpmennene, som også var tilfelle ved tørrfiskproduksjon. De skotske kjøpmennene derimot kjøpte råfisken og virket den selv. De hadde også med seg erfarne arbeidere fra Skottland, som igjen lærte prosessen videre til nordmenn. Igjen ser vi at kriger i Europa får positive følger for dansk-norsk økonomi. Danmark–Norge hadde store fordeler som nøytral stat både under Den østerrikske arvefølgekrig 1740-48, Den prøyssiske syvårskrig 1756-63, Den amerikanske frigjøringskrig 1776-1783, de franske revolusjonskrigene og napoleonskrigene fra 1792 og til 1807. For de krigførende parter derimot medførte konfliktene slike problem som redusert tilgang på transportmuligheter og fiendtlig piratvirksomhet og for fisket spesielt at så mange fiskere ble rekruttert til krigsskipene.

I tillegg var torskefisket på Møre godt fra 1740 til 1760. Fra slutten av 1730-årene kom klippfisken derfor til å bli en utførselsvare av betydning. I 1758 var eksporten fra Kristiansund, Molde, Trondheim og Bergen oppe i 8 140 skippund (tilsvarer ca 1300 tonn). I 1794 var eksporten fra Bergen, Kristiansund og Molde rundt 4600 tonn.

Alt i 1750-årene hadde klippfisken større økonomisk betydning enn tørrfisken i Nordmøre. På nasjonalt plan skjedde det først rundt 1850. Overgangen fra tørrfisk- til klippfiskproduksjon var ”et av de viktigste fenomener ikke bare i den norske fiskerinæringen i de siste hundreårene, men i norsk økonomisk historie overhode” (Johnsen 1942).

Spania var hovedmottaker av norsk klippfisk. De viktigste innførselshavner var Bilbao i nord, Cadiz i sør og Barcelona i øst. Det var i nord og øst at Norge fant sine markeder. Det sørspanske marked derimot foretrakk fisk fra de britiske koloniene i Nord-Amerika, Newfoundland og New England. De forskjellige spanske markedene hadde også sine norske preferanser. Mens nordmørsfisken gikk til Bilbao gikk romsdalfisken til Barcelona (se Neeraas). Befolkningsmessig var også Spania en stor nasjon. I 1768 hadde landet 9 mill. innbyggere og i 1857 var befolkningen økt med 72 % til 15.5 millioner. Med en stadig økende befolkning og ingen egenproduksjon var avsetningspotensialet svært godt. Norge var imidlertid ennå på 1700-tallet en relativ liten aktør i Spania. Mellom 1767 og 1775 sto for eksempel Norge for bare 2½ % av Bilbaos import av klippfisk mot 58 % fra New England og 20 % fra Newfoundland (Piquero og López 2006).

Men det har vært mer norsk fisk på markedet. Fra 1730-årene og til frigjøringen av handelen i 1789 ble det sendt klippfisk til København fra Finnmark (se Richter-Hanssen 1990). Deretter hører vi ikke mer om klippfisk i Finnmark før oppkjøp av saltfisk begynte

rundt 1850. København hadde da monopol på handelen med Finnmark og varer som gikk til København ville da bli reeksport som dansk vare. Reeksport som fenomen vil vi møte igjen på senere. Klippfisk som ble eksportert til Tyskland, Storbritannia og Belgia på 1800-tallet og frem til 1914, ble ofte reeksport, særlig til Sør- og Mellom-Amerika.

Som nevnt ble det sluttet en handelsavtale med Spania i 1757 som førte til økt utførsel. Den store betydningen Spania fikk kan vi blant annet se av kraftige utbyggingen av konsulatvesenet fra 1750. I 1847 var det hele 46 svensk-norske konsulater og visekonsulater i Spania og Portugal (Norge var i union med Sverige 1814–1905). En annen sak er at Norge om lillebror i dobbeltmonarkiet ikke alltid fikk gjennomslag for sine interesser. I 1781 var det spørsmål om å opprette et konsulat i Nordvest-Spania siden handelen dit ”hadde fått et så stort omfang, gjennom klippfiskutførselen” (Vollan 1956). Det skjedde imidlertid ikke.

På en måte kan vi si at Norge kom til duk og dekket bord. Fremgangen for eksporten ”innebar ingen pionerinnsetning i den forstand at det dreide seg om opparbeidelse av helt nye markeder for en ny vare. Nordmennene... fikk innpass på markeder som på forhånd var erobret for klippfisken” (Solhaug 1983). Pionerinnsetningen lå langt tilbake i tid og skyldtes andre nasjoners fiskerier og markedsføring. Klippfisk hadde da vært en betydelig artikkel i verdenshandelen i mer enn to hundre år.

For Norge var det også en fordel at det i andre halvdel av 1700-tallet åpnet seg et nytt marked for New England (inngår i USA etter 1783) blant slavebefolkningen, særlig i Vestindia. Det meste av produksjonen, men også den dårligste delen, gikk til slavene, en kundegruppe ”who had no say in what they ate” (Candow 2006. Se også Vollan 1956). De beste kvalitetene gikk fortsatt til Europa. I det hele fikk både Sør- og Mellom-Amerika en stadig større betydning som markeder fra siste del av 1700-tallet og fremover.

Videre hadde Newfoundland et stort marked i Spania, men som engelsk koloni mistet de det midlertidig da koloniherrne kom i konflikt med Spania i 1779. Det skjedde også et sammenbrudd i det britiske langdistansefisket i årene 1784-1792 på grunn av krigene med Frankrike. På lengre sikt gagnet det Newfoundlands eget fiske (Robinson & Starkey 1996). Krigene rammet selvsagt også det franske langdistansefisket.

Nord-Spania med innførselshavnene San Sebastian, Bilbao og Santander var egentlig Frankrikes gamle markeder. Under revolusjonskrigene tok New England til å dominere da de hadde mindre utgifter og kunne levere billigere. Samtidig fikk de norske produsentene et innpass her, noe som tyder på at også de kunne levere billigere enn franskmennene. I

begynnelsen av 1790-årene skal norsk fisk ha blitt solgt til lavere priser enn newfoundlenderne på det østspanske marked, og Barcelona ”was almost wholly supplied from Norway” (Innis 1954. Se også Vollan 1956). En faktor som kan ha vært medvirkende er at Spania satte opp avgiften på klippfisk i 1785, noe som må ha rammet den dyrere fisken fra Newfoundland hardest.

Rundt 1800 så det lyst ut for norsk klippfiskeeksport, men da Danmark–Norge ble involvert i napoleonskrigene i perioden 1807–14, kom det et alvorlig tilbakeslag som det tok mange år å overvinne. Derimot kom Newfoundland tilbake og var den klart største aktør på det spanske marked. I tillegg begynte Frankrike å få sin næring på fote etter napoleonskrigene. I 1815-16 etter at Norge kom i union med Sverige, utgjorde norsk utførsel 4 % av Newfoundlands. At forholdet mellom eksportørlandene svinger slik, henger ikke bare sammen med kriger og andre typer konflikter, men også med svingninger i fiskebestandene og endrete produksjonsforhold i de enkelte eksportland.

Spania som hovedmarked ca 1820—1894.

Men på 1820-tallet begynte norsk ekspansjon. I 1829 utgjorde norsk eksport over 19 % av den newfoundlandske, den viktigste konkurrenten. Andelen må ha vært enda sterkere på det spanske marked fordi norsk eksport var konsentrert nettopp til Spania, mens Newfoundland skulle dekke andre markeder i Europa og Amerika. Dette hang sammen med at Newfoundland fikk redusert sin produksjon siden Frankrike ved sine besittelser, Miquelon og St. Pierre, kom mer med og konkurrerte om bankfisken. En annen årsak er at Norge lå nærmere Spania enn Newfoundland og kunne bedre tåle et lavere prisnivå. Det var også ”mulig at en var inne i en nedadgående bølge i torskeforekomstene” ved Nord-Amerika (Solhaug 1983). For en viktig faktor i klippfisksalget, som i all handel med fisk, er relasjonene mellom svingninger i naturgrunnlaget, produksjonskapasitet og markedspriser.

Et eksempel har vi fra begynnelsen av 1830-tallet da fiskeressursene så ut til å ha blitt svakere i Norge. Eksportøkningen stoppet opp og utførselen gikk noe tilbake, noe som igjen førte til prisoppgang på torskeproduktene. Dette hang også sammen med at tilbudene fra flere av produsentlandene heller ikke økte. USA ga for eksempel opp det europeiske marked. Det samlede markedstilbud i Europa stagnerte i tiårene før 1850. Dette ga rom for norsk ekspansjon fordi Norge (og Frankrike) bare erobret det Newfoundland og USA ga opp. Rundt

1840 hadde dessuten Island meldt seg på i konkurransen både på det nordspanske og østspanske marked. Islandske eksport til Nord-Spania var imidlertid ennå beskjedne. For eksempel hadde Island en andel av markedet på 4 % i 1839. Derimot var andelen større i Catalonia, og var for eksempel i 1841 på 27 % (Vollan 1956). Trusselen mot norsk eksport på dette tidspunkt ble imidlertid langt på vei overvunnet ved hjelp av spansk handelspolitikk (se under om differensialtoll).

Stigende fiskepriser og synkende saltpriser fra andre halvdel av 1820-årene og utetter, bidro til å redusere forskjellen i omkostningsnivå mellom klippfisk og tørrfisk til fordel for klippfisken. Her ”ligger noe av forklaringen på klippfiskproduksjonens fremgang” (Solhaug 1983).

At Norge kunne bli en av verdens største produsenter skyldtes at vi hadde store fiskerikdommer. Da fisket i Møre-regionen ikke lenger ga nok råstoff, ble det fra slutten av 1700-tallet sendt oppkjøperfartøy fra Kristiansund til Lofoten. Det største norske skreifisket ble dermed råstoffleverandør og ga gode muligheter for videre ekspansjon innen klippfiskhandelen.

Fra Finnmark ble det som nevnt eksportert klippfisk til København. Etter handelens frigivelse i 1789 gikk den til Bergen. Hele perioden 1760 – 1830 synes imidlertid å ha vært preget av ”svart hav” slik at produksjonen var liten. Noen gode år finner vi likevel. I 1801 ble det eksportert 5 200 våger klippfisk, faktisk et større volum enn tørrfisk, fra Vadsø. I 1840-årene kom torsken tilbake til finnmarkskysten, noe som skapte en hurtig og kraftig vekst i Finnmark (Niemi 1983, Richter-Hanssen 1990). Fra rundt 1850 var oppkjøperfartøy både fra de sørnorske byene og Tromsø og Bodø et vanlig syn i fiskeværene. Antall produksjonssteder økte også kraftig fra rundt 1870, særlig på Helgeland og i Sør-Troms.

Den voldsomme veksten i norsk eksport skyldtes først og fremst at man kunne få avsetning for store kvanta i Spania. I årene 1815 – 19 ble det årlig utført 1 500 tonn klippfisk og i 1846 – 50 var årlige eksportkvantumet økt til 11 900 tonn. For eksempel tok Spania i 1849 hele 98.7% av den norske produksjonen. I det hele viste det spanske marked en enestående evne til å absorbere en rask økende eksport fra Norge og til gunstige priser. Som det for eksempel heter om importen til Bilbao: ”The most remarkable feature of the nineteenth-century market was the steady rise of Norwegian cod, which ultimately displaced Newfoundland cod as the preferred article” (Piquero og López 2006, se også Solhaug 1983). Et potensielt importland som Frankrike hadde så høy importtoll for å hjelpe frem sitt eget fiske, at det i praksis var umulig å eksportere noe dit. Spania tok i realiteten også enda mer norsk

fisk. For eksempel ble en god del av det Tyskland og Storbritannia importerte fra Norge i 1890-årene reeksportert til Spania, Portugal og Italia. Den årlige gjennomsnittlige eksporten fra Norge til Tyskland og Storbritannia i dette tiåret lå på ca. 9 800 tonn (Fougner 1941, Blich 1928).

Et eksempel er eksporten til Porto i Portugal i perioden 1835–1842. Tilsynelatende virker det som om Norge var i ferd med å opparbeide seg et nytt marked. Men eksporten må heller ses i sammenheng med de problemene med direkte eksport til Spania som oppsto i 1835. Det skyldtes på den ene siden en økning i spansk importtoll, og at det var vanskelig å sende fisken inn til markedene i innlandet pga borgerkrigen og karlistopprøret 1833–1840. Det var over Porto at det var lettest å sende fisken. Herfra ble den ført opp Dourodalen til Salamanca og videre til Madrid. En annen årsak kunne være et forsøk fra norske redere til å holde på klippfiskfraktene i konkurranse med spanske skip. Det var også Trondheim som tapte mest på spansk fiskeføring fra Norge siden det var den byen som ”var først ute med innførsel til Portugal” (Vollan 1956). På 1820-tallet hadde nemlig Trondheim en førende stilling innen klippfiskeeksporten, bygget først på fisk fra Trøndelag-regionen, deretter fra Lofoten.

Da er vi inne på det som lokalt i Møre-regionen blir kalt Spansketiden. Denne regionen var som sagt, produksjonsmessig arnestedet for norsk klippfiskproduksjon. Men ikke bare Trondheim, også Bergen hadde til da hatt en ledende posisjon når det gjaldt eksport. Dessuten har det også forekommet eksport fra både Hammerfest, Bodø og Tromsø på 1820- og 1830-tallet. Men som direkte følge av spansk handelspolitikk kom Møre-regionen fra midten av 1800-tallet igjen til å innta en ledende rolle, og den slapp regionen ikke fra seg igjen. Kristiansund og den nye byen Ålesund ble de klart toneangivende eksportbyer. Molde som var en viktig klippfiskby på 1700-tallet, fikk nå stadig mindre å si. Kristiansund var dominerende frem til 1950-tallet da Ålesund overtok.

I 1801 hadde Spania til hensikt å opprette et statlig oppkjøpsmonopol som skulle ta hånd om all klippfiskhandel. Dette oppkjøpsmonopolet ble imidlertid først innført i 1824, noe som nærmest førte til et sammenbrudd i importen av klippfisk. Norsk handel på Barcelona var for eksempel helt opphørt i 1825. Fiskemonopolet ble derfor avviklet alt samme år, og også den spanske avgiften på klippfisk ble satt ned. Derimot innførte Spania en såkalt differensialtoll for å beskytte sin egen skipsfart. Det vil si at det var lavere toll på fisk som ble fraktet med spanske skip enn med utenlandske. De spanske fartøyene hadde en preferanse i importen på 8 %. Utgiftene til å frakte på norske skip ble da forholdsvis høye. Som

merkantilistisk politikk tilsier var man innstilt på å hjelpe frem og beskytte sine egne næringer, redusere forbruket og øke evnen til selvforsyning. Differensialtollen ble brukt i slikt henseende. Det samme gjaldt lokale avgifter. Det gjaldt bl.a. en avgift i Barcelona 1849 som ble lagt på klippfisk og trelast. Den kom for å finansiere veibygging i Catalonia. I 1844 ble spanske fartøy fritatt for en moloavgift til havneutbygging i Catalonia, som andre nasjoner måtte betale (se bl.a. Vollan 1956, Solhaug 1983).

Men generelt var toll på klippfisk og andre avgifter som for eksempel havneavgifter, som berørte klippfiskhandelen, rene fiskalinntekter som ga penger i den spanske statskasse. Toll på klippfisk var faktisk så viktig for staten at da fiskere i Galicia og Valencia i 1911 søkte om bevilgning til å bygge klippfisketørkeverk, ble dette avslått. Planen var å innføre saltfisk til halv tollsats for å utkonkurrere utenlandsk klippfisk. En annen sak er at myndighetene fryktet for at forslaget om lokale tørkeverk ikke var reelt, men bare et forsøk på innsmugling av klippfisk (Vollan 1956).

Mens Spania førte en merkantilistisk handelspolitikk, hadde Norge derimot fjernet seg mer fra slike prinsipper enn de fleste andre land i Europa. Alt i 1797 hadde det daværende Danmark – Norge innført en frihandelsvennlig politikk. Siden Norge førte en liberal handelspolitikk kunne man rent prinsipielt ikke svare med å legge restriksjoner på spansk import, og desto mer som vi, bortsett fra salt, importerte svært lite fra Spania. Samhandelen mellom de to landene var til ensidig norsk fordel. I 1890 importerte for eksempel Norge for 643 000 kroner mens spansk import utgjorde hele 11 974 000. Fra 1898 skjer en svak forbedring, men det er først i 1915 at forholdet forandrer seg. Handelen er deretter mer balansert, men med en overvekt for spansk eksport til Norge (Historisk Statistikk 1968).

Det var krefter i Spania som reagerte på dette misforholdet. I Bilbao-avisen "Vinicaino Originario" i 1842 ble det uttalt at mens Spania kjøpte klippfisk for 36-38 millioner realer, kjøpte Norge så lite fra Spania at norske skip faktisk kunne gå i ballast til Norge. Det gjaldt også salt som innsenderen i avisen hevdet nordmennene kjøpte i Portugal og Frankrike. Klippfisk kunne Spania alltid få fra andre land, og man burde overta fisketransporten selv. Til denne påstanden kom det norske protester siden norske skip i middelhavs fart kjøpte saltet sitt i Ibiza, Torrevieja og Cádiz. Derimot var det ingen salteplasser mellom den portugisiske grense og Biscayabukten, så derfor var man også nødt til også å kjøpe salt i Frankrike (Vollan 1956). Innsenderen ga imidlertid uttrykk for det offisielle synet i Spania, og det er på den bakgrunn vi må forstå den nye spanske handelspolitikken.

Det merkantilistiske tankegods som preget Spanias handelspolitikk kom imidlertid til å virke til fordel for Norge, og spesielt for Møre-regionen. Det skal vi komme tilbake til.

Bestemmelsen om differensialtoll ble imidlertid delvis omgått ved omfattende smugling. Smugling var i det hele noe som var vanlig praksis både i Europa og på markedene i Vestindia. For eksempel var all norsk klippfisk som kom til Barcelona i 1827, smuglervare. I 1866 heter det fra samme by at smughandelen "ansettes til 1/3 av den legitime handel" (Vollan 1956. Se også Candow 2006). En ny tolltariff kom på slutten av 1835, og tollsatsene for klippfisk økte slik at det nå ble 9 % dyrere å frakte på norske skip. Men det skjedde ikke noen umiddelbar overgang fra norsk til spansk fraktføring. Gjennombruddet for denne trafikken kom i 1838 da 40 % av norsk eksport til Barcelona gikk på spansk kjøp mot ingenting året før.

I 1830 kom de to første spanske skip til Møre, til Kristiansund, og trafikken økte år for år. Fra 1830- til 1880-tallet satte spanierne årvisst sitt preg på Kristiansund og Ålesund. Møre-regionen lå ypperlig til i leden og nær fiskefeltene, og hit kunne spanjolene søke om de var misfornøyd med prisen i Bergen og Trondheim. De kunne skaffe seg fisken tidligere enn i Bergen og de slapp den lange veien inn Trondheimsfjorden, og kunne dermed komme seg hurtigere av gårde. Da Trondheim og Bergen også drev en stor redervirksomhet var differensialtollen, som vi har vært inne på, ingen fordel for disse byene. Dette problemet hadde ikke Kristiansund og Ålesund som på det tidspunkt ikke noen flåte som kunne konkurrere med spanjolene. Kjøpmennene her var heller ikke så økonomisk sterke som i større byene.

Selv om differensialtollen gjaldt for alle klippfiskeeksporterende land, ga den Norge en fordel fremfor konkurrentene, i og med at spanjolene selv skulle hente fisken, og turen til Norge var den korteste for dem. Det var adskillig lenger å dra til Island eller Newfoundland. Med andre ord ble differensialtollen "faktisk nordmennenes beste våpen i konkurransen med islendinger og amerikanere", og desto viktigere fordi den norske fisken ikke alltid var "konkurransedyktig kvalitetsmessig" (Vollan 1956).

Ved å selge klippfisken direkte sikret kjøpmannen i Norge seg kontant betaling for fisken, og om fortjenesten kunne vise seg å bli mindre, så var risikoen ved transporten til Spania eliminert. De fikk også levere alt de ønsket. Spanjolenes oppkjøp lettet kapitalproblemet for de mange mindre kjøpmenn som ønsket å delta i handelen, for de var ikke lenger nødt til å binde kapital i selve eksporten, men kunne konsentrere seg om råfiskoppkjøp og tilvirkning.

Den best betalte klippfisker var den som kom først på markedet i Spania. Det gjaldt altså å komme tilbake så fort som mulig etter at den første fisken var kommet på land og tilvirket. Tidsmomentet spilte faktisk så stor rolle at spanjolene både kunne komme flere uker før fisken hadde startet og nøye seg med halv last for å bli hurtig ekspedert. Men konkurranse blant spanjolene om fisken i norske havner og kravet om å nå markedet så fort som mulig kunne også føre til kvalitetssenkning, siden tørkingen sto i fare for å bli forsert. Selv om det var spanjolene som dominerte, kunne også norske skip delta. Av seks skip som gikk til Spania i 1854 med klippfisk fra handelshuset von Tangen i Bergen, var to norske (Lorentzen 1946).

De lange oppholdene som de spanske fartøyene hadde skapte god kontakt mellom de spanske sjømennene og lokalbefolkningen. Ungguttene samlet kuskjell til spanjolene, og slike skjell ble ennå i mellomkrigstiden kalt spanjoler. Til gjengjeld fikk guttene skipskjeks, tobakk og sigarettpapir, og tidlig sigaretttrøyking var det som i dag ville blitt oppfattet som et negativt resultat av kontakten. Mange lærte seg også så godt spansk at de gjerne ble brukt som tolker, og mange unggutter tok seg hyre på de spanske skip. Spansk kom derfor til å bli et relativt utbredt fremmedspråk til lenge etter spansketidens slutt. Kvinnene satt heller ikke hjemme den gang, men var viktige i klippfiskarbeidet. Det var for eksempel de som plattet fisken om bord i skipene. Nærkontakten som uvilkårlig ville oppstå i slike situasjoner resulterte noen ganger i barn. Men i landssammenheng er nok det mest kjente resultatet av spansk direkte handel i Møre-regionen fiskeretten Bacalao som bygger på den spanske klippfiskretten Bacalao a la Viscaína. Den skal første gang ha blitt laget i samarbeid mellom en spansk skipper og en norsk kokke i Kristiansund (Bugge 1923, Lossius 2001).

I 1871 fikk De forente riker (Norge og Sverige), sin første handelsavtale med Spania. Fra da av kunne Norge selge og transportere fisk til samme rater som fisk transportert med spanske fartøy. Året etter ble differensialtollen opphevet, og den spanske seilskipsflåten var falt helt ut. Det var urasjonelt å ha en flåte liggende uvirksom i ukevis i norske havner for å vente på klippfisk. Nordmennene gikk også mer og mer over til å bruke dampskip som brakte fisken hurtigere til markedene og hjalp på kvaliteten. Det var ellers bare i fiskefarten at nordmennene gikk over til damp.

Oppsvinget i norsk klippfiskhandel på 1800-tallet berodde på utnyttelsen av relativt lett tilgjengelige naturressurser på norskekysten. Det var også nok av ledige arbeidskraft å sette inn siden fiskerbefolkningen i Norge økte så enormt, Samtidig viste den amerikanske produksjonen tegn til stagnasjon, og befolkningsveksten i Europa og Amerika skjøt fart. Disse forhold åpnet for en betydelig norsk produksjonsvekst, stimulerte fiskeprisene i

konjunkturmessige oppgangstider, og ga fiskerinæringen en prismessig utsettelse i nedgangstider. Klarest ser vi det i årene 1875–1877 da en stor norsk eksportøkning kunne finne sted ”under en internasjonal konjunkturedgang uten at det fikk noen markerte negative prismessige virkninger for norske torskefiskere, fordi det samtidig inntraff en markert nedgang i nordamerikanske produksjonen” (Solhaug 1983).

Som sagt fant vi de store norske klippfiskmarkeder i nord og sør med henholdsvis Bilbao og Barcelona som innfallsporter. I konsulatrapporter fra 1831 påstås det at norsk vare ble foretrukket i Catalonia, men ikke i Valencia. Tilsvarende ble det hevdet fra Bilbao i 1842 at man foretrakk norsk klippfisk. Her likte de både den nordlandske og særlig den sunnmørske fisken. Sunnmørsk gikk over i Spania ”som kvalitetsmerket på beste klippfisk, somer (sonmor). Det var kvalitetsmerket like til mellomkrigstiden, da det kom nye kvalitetsbetegnelser i vrakerloven” (Vollan 1956. Se også Solhaug 1983). Klippfisk var i følge Vollan et ”favorittfødeemne for spanierne” (Vollan 1956), og ut i fra det han sier må vi tro at det gjelder alle grupper av spanjoler og over lengre tid. Fra siste del av 1700-tallet var da også klippfisk vanlig mat i Catalonia, og også utenfor fastedagene (Piquero og López 2006). Det gjaldt altså andre dager enn fasten. Nå var det selvsagt ikke til ulempe for forbruket at man hadde fastebestemmelser selv om de var svært mye lettet fra siste del av 1700-tallet. Det samme gjorde tradisjonen med at dette var julemat. I Bilbao var avsetningen av klippfisk stor til jul og nesten større enn både til fasten og i begynnelsen av sommeren. Tre-fire uker etter jul ”er det nesten bestandig flaut med salget” (Vollan 1956). Dette var i 1879.

Vi må imidlertid legge til at det også gikk noe til Sør-Spania. Alicante, Valencia, Cartagena, Almeria, Malaga og Sevilla importerte norsk klippfisk om sommeren, inntil newfoundlandsfisken kom i markedet i september. Undertiden tok disse stedene enkelte partier norsk fisk om våren (Clausen 1927). I 1866 ble det for første gang innført fisk direkte fra Norge til Cádiz, noe som skyldtes at newfoundlandsfisken var for dyr. Og i Sevilla hadde Norge en andel av importen på 14 %. Generelt var det likevel tale om relativt ubetydelige kvanta som gikk til Sør Spania.

Hvilke samfunnsgrupper i Spania var det som konsumerte den norske fisken? Det går stadig igjen i kildene at de største forbrukerne av klippfisk fant man i landbefolkningen og i arbeiderklassen i byene. Det var også disse som de norske eksportørene satset på. I 1895 sies det i en rapport fra konsulen i Bilbao at det ”betydeligste markedet for norsk fisk finner en i innlandsstrøket i nord. Her kunne annen fisk konkurrere bare når den var billigere enn den

norske” (Vollan 1956). Den norske fisken solgte best i Baskerland ”due to its reasonable price, and was therefore most popular with the working class” (de la Puerta Rueda 1998).

Under vin- og kornhøsten i regioner som Navarra, Aragón, Castilla, Rioja og Galicia, var det nødvendig med en stor arbeidsstokk og under arbeidet på de ”vidstrakte eiendommene kreves nærende kost som ogsaa lar seg let tilberede” (Fiskets Gang 1911). Kjøtt var ikke alltid så lett å skaffe, og fordi klippfisk tilfredstilte de nevnte krav, kom den til å spille en svært viktig rolle for landbruksarbeiderne.

Hva man er vant med kan selvsagt også være en faktor. I 1890 sies det at bønder i Galicia og arbeidere i Castilla foretrakk norsk fisk ”av gammel vane” (Vollan 1956). Så sent som i 1928 hevder konsulen i Bilbao at forbrukerne i innlandet foretrakk en billig underordnet vare fremfor en førsteklasses dyr (Johannessen 1928). Selv om både pris og vane er viktige faktorer, så synes det å være heller tvilsomt at noen skulle foretrekke en dårligere vare av ren lyst. Her må det først og fremst være, som vi har nevnt tidligere, et spørsmål om evnen til å betale. Har man ikke råd, har man heller ikke anledning til å kjøpe den dyrere varen. Don Pedro Clausen som var norsk klippfiskimportør i Bilbao, uttrykte det slik: årsaken til at dårlig vare ble solgt skyldtes utelukkende prisen, ”da alle foretrekker god vare” hvis prisen var den rette (Clausen 1927). Dette bekreftes langt på vei av forholdene i Catalonia som var det mest kresne klippfiskmarked av de spanske regionene, og det som betalte best. Det var da også en av de klart mest velstående regionene med tidlig industriell utvikling og den første jernbaneutbyggingen i Spania. I 1861 hevdes det da også at ”høye arbeidslønninger” var en av faktorene som gjorde det mulig for folk i Catalonia å kjøpe annet enn de billigste fødevarerne (Vollan 1956).

Vi har også et eksempel fra Italia 1926 som tar opp forholdet mellom pris og kvalitet, og hva forbrukerne egentlig vil ha. Her ble det på ene siden påstått at tørrfisk som klippfisk ble konsumert av de fattigere deler av befolkningen, slik at ”prisen til enhver tid holdes på et relativt lavt nivå”. Samme år sies det imidlertid at de mange reklamasjonene på fisken dette året har begrenset omsetningen. Selv om Norge hadde en tilnærmet monopolstilling, måtte man ”ikke være mindre omhyggelige med kvaliteten”. Forholdet var ”nemlig det at så snart kvaliteten ikke tilfredsstillter publikums smak, holder det opp med å kjøpe tørrfisk og går over til å bruke andre levnedsmidler som kjøtt, egg, grønnsaker, spesielt bønner” (Konow 1945). Det var matvarer som også var helt vanlige i Spania. Om for eksempel bønner i kostholdet, så dyrket befolkningen i fiskerlandsbyen Bueu i Galicia sine egne, som ”at an estimated daily

amount of 45 grams per family, were a basic ingredient in soups". Òg suppe hadde de både til lunch og middag (Abeledo 2006).

I følge Fougner (se overfor) var klippfisk på bordet i hjem fra alle samfunnslag. Men norsk vare ble bare i mindre utstrekning brukt i de større byene og blant middel- og overklassen. Om disse sies det at de foretrakk skotsk og færøysk som var "finere og smakfullere" (Vollan 1956), og at "den fine islandske og færøyske fant kjøpere blant de rike" (Wedel Jarlsberg 1932). Eller "the substantial purchasing power of the population of Bilbao not only enhanced the cod trade, but also determined its destination, with the citizens of the port choosing to consume higher quality Scottish and Danish cod, while lower quality produce was transported inland" (de la Puerta Rueda 1998). Med dansk torsk her menes mest sannsynlig færøysk og kanskje også islandsk. Færøyene var en del av Danmark og selv om Island sto noe friere med bl.a. egen folkeforsamling fra 1874, var det i spansk importoversikt regnet som en del av Danmark til 1926. Med skotsk menes i hovedsak shetlandsk. På 1700-tallet spesialiserte Shetland seg på lange og hadde 80 % av britisk eksport, og på 1800-tallet var Shetland "always the leading district by a comfortable margin" (Coull 1996). At Bilbao hadde kjøpekraftige forbrukere bekreftes også av konsulatrapporten 1880: Islandsfisker var i motsetning til den norske blitt behandlet med omhu, var godt tilvirket og en pen og holdbar vare. Så selv om den i snitt lå 23 % høyere i pris enn den norske, gikk salget av norsk vare tregt, mens den islandske var "livlig etterspurt" (Solhaug 1980).

Nordmennene var så trygg på sitt daværende marked at selv da man rundt 1900 fikk signaler om at norsk fisk tapte overfor islandsk i Spania, så de ikke det som noen fare. De regnet nemlig med at islandsfisker var for overklassen som kunne betale godt, mens norsk fisk derimot "var for småfolket, det var derfor ikke så farlig med kvaliteten" (Vollan 1956). Den samme konservative holdning til endringer i markeder ser vi om igjen og om igjen, og også i andre markeder enn det spanske. Det som overfor er sagt om det spanske, gjaldt også Italia. Et annet eksempel er Argentina. En finansiell og politisk krise der på 1890-tallet førte til så sterk prisstigning på klippfisk at den ble en luksusartikkel. Dermed kunne bare de beste sorter selges, og da "den norske fisken kunne være dårlig virket, trengte skotsk fisk inn" (Vollan 1956). Denne holdningen til det spanske markedet som utviklet seg ennå mens norsk eksport var i vekst, skulle på lengre sikt få fatale konsekvenser. Det skal vi komme tilbake til.

Det er samtidig lett å forstå at nordmennene kunne være nonsjalante, for det spanske marked var stort og vokste gjennom hele 1800-tallet helt til toppåret 1894 med sine 42 040 tonn, et tall norsk eksport aldri har vært i nærheten av senere. Den totale norske eksport av

klippfisk var 64 550 tonn hvorav spansk andel utgjorde 65.13 %. Men om både norsk produksjon og eksport til Spania i tall gikk ned, holdt den relative andelen seg høy. Den var fortsatt over 60 % til 1904 og over 50 % til 1908.

Det spanske marked kunne imidlertid fra de siste par tiår av 1800-tallet stille sterkere krav til kvalitet fordi flere aktører meldte seg på i konkurransen. Det gjaldt ikke bare nye som Færøyene og Island, men også gamle som kom tilbake. Færøyene og Island hadde produsert tørrfisk siden middelalderen, men klippfisk – bortsett fra den førnevnte plattfisk – ser ikke ut til å ha blitt produsert før etter 1800. På Færøyene ble det gjort forsøk med havfiske og klippfisk i 1772, men det slo feil da fiskerne rett og slett nektet å delta, og produksjon begynte ikke før rundt 1830 (Joensen 1996. Se også Thór 1996). Island begynte gradvis å gjøre seg mer gjeldende fra midten av 1840-tallet. De produserte ikke så store kvanta, men de fikk betydning konkurransmessig fordi de konsentrerte seg om et marked, det spanske. Det samme gjaldt i en viss utstrekning den skotske klippfisken. Både Skottland og Island økte sin eksport på 1870-tallet. Frankrike kom også mer med, særlig etter 1880. Samtidig kom også Newfoundland og Labrador tilbake, og også Canadas og USAs utførsel var økende. Straks etter 1900 meldte også både England og Tyskland seg på i konkurransen. I tillegg ser vi de første forsiktige spanske skritt inn i klippfisk- og saltfiskproduksjonens verden.

Klippfiskens betydning i videre sammenheng.

Vi har hittil sett på selve klippfiskhandelen mellom Norge og Spania, og kan konkludere med at Spania hadde avgjørende betydning for norsk klippfiskhandel. Et godt eksempel er at Norges første selvstendige handelsavtale i moderne tid var med Spania. Avtalen ble undertegnet i 1892. Men har den hatt betydning utenom det at Norge fikk solgt fisken sin? Her skal vi forsøke å peke på sider ved handelen som både direkte og indirekte fikk økonomisk betydning i et langt videre perspektiv, og det både i Norge og Spania.

”Det var klippfiskhandelen og de muligheter den representerte, som var selve det dynamiske element bak oppsvinget” innen fiskerinæringen på 1800-tallet (Solhaug 1983). Utviklingen førte med seg en rekke forandringer i fiskerinæringen, forandringer av vidtgående betydning for fiskeren og fiskersamfunnene og byene i fiskeridistriktene

Mer enn noe annet fiskeprodukt var produksjonen av klippfisk alt fra dens spede begynnelse på 1500-tallet tilnærmet industriell virksomhet. Det ”specialized labour of fishermen and shore crews presaged the modern factory; the only thing missing was

machinery” (Candow 1999). Som vi alt har beskrevet, så krevde klippfiskproduksjon en aktiv innsats fra handelsmennenes side med fiskeoppkjøp og med tilvirkning av råstoffet til eksportvare. Produksjonen krevde store investeringer i form av utgifter til salt, fiskeføring, arbeidskraft og arbeidstid og var dessuten plasskrevende, siden store mengder skulle tørres på bergene. I en helt annen grad enn når det gjaldt tørrfisk, la klippfisk grunnlaget for entreprenørskap – folk med ideer og kapital – i fiskerivirksomheten. Det skapte en ny dynamikk, ikke bare i Møre-regionen, men også i flere små og store fiskerisamfunn i Nord-Norge. Inntektene som klippfisken skapte, både ved økt salg av råfisk og tilvirkning på land, fremskyndet overgangen fra naturalhusholdning til pengehusholdning (se bl.a. Solhaug 1983). Konkurransen mellom oppkjøpere og lokale kjøpmenn og væreiere om fisken og fiskerens kjøpekraft virket frigjørende på fiskeren. Han opplevde økt pris for sin fisk, samtidig som han fikk et mer variert varetilbud til lavere priser. Med kontanter ble friheten reell i motsetning til det eldre forhold da vare ble byttet mot vare (Hodne 1981).

I Møre-regionene etablerte nye gründere seg. Flere hadde hatt lange opphold i Spania og Sør-Amerika bak seg og slik lært seg markedene å kjenne. Nikolay H. Knudtzon drev det gamle familiefirmaet i Kristiansund frem til å bli et av landets største og var Norges rikeste mann på 1880-tallet. I Spania hadde han blitt kjent med den store spanske reeksport til Sør-Amerika, noe han kunne utnytte til å søke nye markeder der. Christian Johnsen hadde med sin far gjort reiser til Island og Nord-Norge etter fisk som ble ført til Spania. I Bilbao gikk han både på skole og arbeidet i et importfirma, slo seg så ned i Kristiansund, først som agent for et spansk firma og så som selvstendig eksportør. Her eksperimenterte han med ”boneless fish” for det amerikanske marked og satset også på fremstilling av fiskelim, guano, tønner og kasser. I 1890-årene var firmaet det største fiskeeksportfirma i Norge, og han var også en landets største seilskipsredere (NBL 1936).

Enkelte nordmenn flyttet også til Spania (og Portugal og Italia) og etablerte handelshus der. I 1845 slo Mathias Mowinckel fra Bergen seg ned i Santander og startet en forretning for import av norsk klippfisk og trelast. Til samme by kom Elibert Tonning i 1874 og startet firmaet Valesco og Tonning. De fraktet selv klippfisk fra Norge med egne fartøy (Vollan 1956).

Fra de førnevnte klippfiskbyene i Sør-Norge spredte kunnskapen om den nye produksjonsmåten seg nordover. I denne prosessen støttet også de store klippfiskeeksportørene aktivt opp med midler. En av de nye lokale entreprenørene var Daniel Sørensen som fikk skjøte på handelsstedet Gibostad i Troms i 1873 – startåret for en senere industri- og

redervirksomhet i Tromsø. Sørensen var skipper på eget fartøy og drev et vanlig kombinasjonsyrke: Fiskekjøp og transport av fisken. Men det var klippfisk som fikk direkte relevans for bedriftens vekst. Hele tilvirkningsprosessen ga arbeid til flere dusin, mannskap og ekstra sløyere på kjøpestedet, og de som - særlig kvinner – trengtes til vask og tørking av fisken, et arbeid som kunne ta ukevis. I tillegg var både bøkker og bryggefolk knyttet til bedriften. Det ferdige produktet fraktet han på egne fartøy til Bergen (Richter-Hanssen u.å.).

Mens fiskerne i Møre-regionen til en viss grad kunne greie å produsere selv fordi de hadde tørkeplassene og feltene nær hjemstedet, så gikk ikke det i Lofoten og Finnmark, dit fiskerne søkte langveisfra, og der avstanden til tørkeplasser var stor. Klippfiskhandelen krevde her at tilvirkningen ble skilt fra fiskerivirksomheten. Kjøperne gikk over til å sende oppkjøperfartøy rundt på kysten, noe som begynte alt i slutten av 1700-tallet. Dette frigjorde fiskeren fra arbeidet med tilvirkning og føring, som kunne konsentrere seg mer ensidig om fangsten. Denne solgte han rå til oppkjøperen som tok seg av det videre arbeid. Rundt 1835 var trolig ”all selvproduksjon slutt for tilreisende fiskere” i Lofoten (Bratrein 1990). I Finnmark var salget av råfisk begynt noe tidligere. Det ble satt i gang en prosess som førte frem til en ren yrkesfisker. Oppkjøpet skapte også et nytt konkurranseforhold mellom byene der de med mest risikovillig kapital vant frem. Det var for eksempel en viktig årsak til at man ikke satset på klippfiskproduksjon i Tromsø før i 1860-, 1870-årene (Andresen 1994).

Klippfiskhandelen kom også til å stimulere utnyttelsen av fiskerikdommene og utviklingen av de store torskefiskeriene. Den stigende etterspørselen etter klippfisk skapte forutsetning for omlegging av norsk fiske som tok til i Ålesund fra 1860-tallet. Her ble det bygget opp en havgående norsk fiskeflåte med moderne driftsmåte.

Klippfiskhandelen fikk også en viktig byskapende funksjon. For Kristiansunds vedkommende kan vi trekke linjene tilbake til 1742, og for Ålesund som fikk bystatus i 1848, var handelen den viktigste faktoren for byens fremvekst. ”Oppsvinget var så sterkt at byen allerede etter få år kunne være med i fremstøtene på de nye klippfiskmarkedene i Amerika. Skipsflåten vokste, og da klippfiskeeksporten etter hvert kommer over på norske hender igjen, var Ålesund i stand til å stå på egne ben og byen beholdt sin nyvunne posisjon i handelen”. (Solhaug 1983)

Handelen fikk også sterk innflytelse på norsk skipsfart, bl.a. var den med på å legge grunnlaget for den senere norske linjetrafikk innen skipsfarten. Det skjedde med opprettelsen av Den subvenerede Norsk–Spanske linie (kalt Spanskelinjen) i 1894 som seilte i regulær trafikk på Middelhavshavner. Dette var den største linje mellom Norge og noe annet land i

Europa. Linjen var et spansk krav i forbindelse med opprettelsen av handelstraktaten i 1892, og Norge var også forpliktet til å yte statlig støtte til den. Støtten ble gitt utelukkende for fiskeeksportens skyld, ikke for skipsfartens. Til gjengjeld hadde linjen fordeler i spanske havner som rask tollbehandling, også i helgene, noe som ikke var vanlig (Konow 1945). Senere linjer som ble opprettet til Sør- og Mellom-Amerika skyldtes også klippfiskhandelen. For omsetningsforholdene i Spania fikk Spanskelinjen stor betydning. Nå kunne småhandlere i Spania gå sammen og kjøpe i fellesskap så store parti at selv mindre havner kunne få anløp. Det gjaldt for eksempel La Coruña der kravet var 1000 bunter klippfisk for anløp (Vollan 1956).

For Spanias del var ringvirkningene av handelen først og fremst knyttet til utbygging av infrastrukturen. Geografisk sett ligger for eksempel Bilbao vanskeligere til overfor markedet i Castilla enn Santander. I konkurranse med sine nærmeste rivaler, Santander og Pasajes, så derfor Bilbao behovet for å utvikle sine komparative fordeler som lå i havnen og dens kommunikasjon med det indre av halvøya. Gode forbindelser med markedet i innlandet reduserte transportomkostningene, utvidet byens oppland og tillot dermed et større varevolum å passere gjennom byen. Man investerte derfor i jernbane, og åpningen av banen Bilbao – Tudela (i retning mot Zaragoza og Middelhavet) i 1863 forbandt byen med høysletten og ga den et klart fortrinn foran rivalene. Fra 1875 var Bilbao den ledende havneby i Spania med 35 % av landets totale handel (både utenlandsk og kysthandel). Antall skip som brukte havnen var like stort som for Barcelona og Cádiz til sammen. Og i 1863 representerte norsk klippfisk 16.2 % av verdien av all import som gikk gjennom byen, bare overgått av Storbritannia (de la Puerta Rueda 1998:191). Bilbao var ellers Spanias rikeste by i begynnelsen av 1900-tallet. I 1863 kom også jernbane fra Barcelona til Madrid, på 1870-tallet fra Santander og inn i landet mens Pasajes ble knyttet til jernbanelinjen Madrid – Irun i 1890. Nå skyldtes selvsagt denne jernbaneutbyggingen ikke utelukkende klippfisk, men har utvilsomt lettet markedsføringen av fisken, og kan derfor ha stimulert forbruket inne i landet.

Klager på kvaliteten.

Et vedvarende problem var klagen over at kvaliteten på norsk fisk var så dårlig. Nå gjaldt det ikke alltid norsk fisk generelt, man kunne skille mellom de forskjellige kvalitetene etter hvor de kom fra i landet. Noen ganger var for eksempel fisken fra Sunnmøre bra og fisk fra Nordmøre eller Lofoten dårlige, og andre ganger var det omvendt. Det vil helt være galt å

påstå at norsk fisk til alle tider og på alle steder var en dårlig vare. Vi hører også at den kunne bli foretrukket fremfor annen fisk, og også konkurrentene kunne bli rammet av samme kritikk fra de spanske kjøperne. Dessuten var det forskjellige kvaliteter på norsk vare. På et generelt grunnlag var den norske fisken likevel regnet som en underordnet klippfisk, spesielt i forhold til fisk fra Skottland, Island og Færøyene. Derimot var den jevnt over regnet som bedre enn den franske og kunne også konkurrere med den newfoundlandske på kvalitet. Dette henger delvis sammen med forskjellig smak i regionene. Både den franske og den nordamerikanske fisken var mer vannholdig enn den norske.

De første dokumenterte klager på norsk klippfisk stammer fra siste del av 1790-årene: I årene 1795 – 1802 reiste professor Jens Rathke rundt i landet på statens bekostning for å vurdere fiskeriene. Etter sitt opphold i Møre-regionen kom han med kritikk over at det var fiskerne selv som virket klippfisken. Det hadde de hverken øvelse i, tid til eller salt nok til å gjøre. Redskapene var også ofte dårlige sammenlignet med hva øvete flekkere disponerte, og det samme gjaldt metoden. På havet lot de fisken bli liggende ubløgget i båten, og når de kom hjem var de selvsagt trette, og fisken kunne derfor bli liggende usløyd (Rathke 1907).

Siden slik dårlig vare ”ofte kunde indsnige sig i Handelen”, var resultatet både lave priser og enda verre, hele handelen led pga. de ” mislige Rygter, som undertiden har skadet vore Fiskevarers” omdømme i utlandet. Det viktigste tiltaket for å hjelpe frem fiskeriene var å sikre ”Varenes Rygte”. Det fantes imidlertid fiskere som innså at det ikke alltid var mengden av varer, men prisen som gagnet fisket (Rathke 1907). Det beste ville ha vært at oppkjøperne overtok all produksjon, mente han. Det var som vi har nevnt, tilfelle i Nord-Norge, mens fiskerne i Møre-regionen fremdeles på 1920-tallet ”i stor utstrækning selv utfører arbeidet med klippfiskens tilvirkning”. Forutsetningen for det var at fiskerne gjennom et langt og grundig arbeid hadde lært å behandle fisken (Eidsvaag 1921).

I all senere kritikk er det mangelen på bløgging og sløyning som går igjen. Den førnevnte Peter Deinboll fikk i 1834 oppdrag av Selskapet for Norges Vel i å skrive veiledning for allmuen om rett tilvirkning av klippfisk. Bakgrunnen for oppdraget var at det kom klager fra kjøpmenn i Bergen og Kristiansund til regjeringen over dårlig tilvirket fisk. Men Finans-, Handels- og Tolldepartementet viste ”mangel på sakkunnskap” ved at de ikke bare sendte dokumentene i saken videre til Selskapet for Norges Vel, men også til Lister og Mandals Landhusholdningsselskap, da det antok at det var på Sørlandet at de virket best klippfisk. Bedre ble det ikke av departementet også trodde at Italia var Norges klippfiskmarked (Vollan 1956)!

I 1838 var arbeidet ferdig og 5000 eksemplarer betalt av staten, ble delt ut blant fiskere. Men det hele var ”visstnok nytteløst, da arbeidet var for teoretisk anlagt til at den vanlige fisker kunne lære noe av det” (Vollan 1956).

Deinboll hevder at årsaken til at klippfisken fra Newfoundland var bedre enn den norske, skyldtes at fiskerne der sløyet fisken på havet, alt mens linene var på vei ut i havet igjen. Den ble også så snart som mulig lagt i salt. Det burde være et krav at den norske fiskeren også sløyet eller i det minste bløgget fisken i båten (Deinboll 1839).

Andre årsaker til dårlig fisk kunne være at fisken ble stående for lenge i garnene på grunn dårlig vær, eller at handelsmannen ikke solgte tilvirkerne beste sort salt. Før kjølelagrenes tid oppsto det problemer hvis ny fisk kom for tidlig på markedet, før den gamle var solgt. Ble da den nye liggende på lager over sommeren, ville den tape i kvalitet (Helland 1911, Vollan 1956).

Behandlingen av fisken var så som så. Vi har nevnt at en følge av klippfiskhandelen var utviklingen av havfisket. Men for kvaliteten førte det i første omgang til en forringelse. De store skøytene som gikk langt til havs, var gjerne ute 3–4 dager. I denne tiden lå fisken usløyet i rommet. En kan da lett tenke seg hvordan kvaliteten ble. Særlig i storskøytetiden 1877 – 1898 var det som gikk til klippfisk undermåls vare (Jensen 1963, Moltu 1932). Når fiskebåtene la seg til oppkjøperfartøyene, ble fisken ved hjelp av piggstav som skadet fiskekjøttet, kastet fra båten og opp på dekk på kjøpefartøyet, og der kunne den bli liggende til noen sløyet den (Eidsvaag 1921).

Vi kjenner til flere forsøk fra norsk side på å forbedre forholdene. Men ofte får vi bare en kortvarig forbedring. For sunnmørsfisken var det for eksempel gode resultater i 1856 etter at Aalesunds Handelsforening hadde tatt opp saken med fiskerne. Men bare to år senere klaget de igjen over dårlig pressing og tørking. I 1864 sendte samme forening en sterk oppmoding om bedre tilvirking. Bakgrunnen var nye klager fra Spania over at sunnmørsfisken var stygg og ikke tålte lagring. Fisken ble hverken sløyd eller saltet med det samme den var fanget, den var ikke jevnt saltet, ble utvasket for sent, ikke omlagt ofte nok, og det verste var at den ikke ble presset godt nok. På grunn av dette skal eksportørene ha tapt mye i utlandet, for når slik fisk ble lagt i lagrene og lastet om bord på fraktefartøyene ble nemlig det saltet pressest ut som ikke var blitt det tidligere, og derved ble fisken rå, våt og senere sur (Moltu 1932. Bugge 1923. Vollan 1956). Dessuten var fisken også utsatt for saltkjærlige mikroorganismer, den såkalte klippfisksoppen, som gjorde fisken svart. Det skjedde lett hvis ikke hygien i

fraktestartøyene og klippfisklagrene var god. Saltkvaliteten må dessuten være optimal for å hindre oppblomstring av sopp og bakterier.

Alle initiativ til for bedring kom fra private, mens det offentlige i alle fall på 1800-tallet holdt en lav profil. Det forbedret seg etter 1900. En slik privat aktør var Selskapet for Fiskerienes Fremme som ble opprettet i 1879 for å modernisere fiskerinæringen på bred front. I 1882 og 1883 sendte selskapet ut vandrelærere på strekningen Sør-Helgeland til Bergen som kunne gi veiledning i tilvirking og behandling av klippfisk. Dessuten sendte selskapet stipendiater til Island for at sette seg inn i deres tilvirkningsmetoder. Etter hjemkomsten reiste disse rundt i fiskeværene for å holde foredrag og gi undervisning i behandling av fisken. Selskapet mente tiltaket hadde hatt positiv virkning da både fiskere og tilvirkere hadde nytte av undervisningen og hadde begynt å fremstille et bedre produkt. Vandrelærervirksomheten ble holdt ved like til 1898. Selskapet opprettet også et såkalt "fast Præmiefond for tør, smuk og veltilvirket Klippfisk" i 1887. Premiene gikk til de skipperne eller tilvirkere som brakte de fineste partier klippfisk på minst 20 tonn til Bergen. Dessuten ga konsul J. Rieber premier for de beste partiene til Bergen "saltet med Ibiza-salt". Fra 1886 ga dessuten selskapet støtte til bekjempelsen av klippfiskmuggen. Men omkostningene ble så store at her måtte staten inn. I 1904 ble det gitt statlige bevilgninger til vitenskapelige undersøkelser og praktiske forsøk (Selskapet for de Norske Fiskeriers Fremme 1879-1929, Normann og Christensen 1988).

Innen klippfisknæringen hadde man altså lenge vært klar over problemer knyttet til produksjon, og det ble gjort gjentatte forsøk på å rette opp situasjonen. Hva kan da årsakene være til at forslagene om forbedring ikke ble fulgt opp?

Det synes å være fire hovedårsaker til det. For det første klaget fiskerne over at de fikk samme pris uansett kvalitet, og det var forståelig nok ingen oppmuntring til å skaffe gode varer. Noen kunne også oppleve at de fikk mindre betalt for god fisk enn de som leverte rå og dårligere virket vare, fordi fisken dermed ble tyngre (Moltu 1932, Helland 1911, Bugge 1923).

For det andre førte den store etterspørselen fra Spania til at man ikke var så nøye på kvaliteten og ikke heller satte prisen i forhold til den. Selv om god fisk generelt ga bedre pris, så hadde kvaliteten i gode tider mindre å si, og selv dårlig vare kunne eksporteres med "meget godt" utbytte (Vollan 1956, Helland 1911). Produksjonen i Nord-Amerika og Europa utenom Norge var også for lav til å dekke etterspørselen. Norge hadde dermed den dobbelte fordel av både å kunne levere en økende mengde klippfisk og til jevnt økende priser (Solhaug 1983).

For det tredje, og det henger sammen med etterspørselspresset, la både fiskere og eksportører ”større vekt på mengde enn på kvalitet, en følge av at markedene for fisken for en stor del var land hvis levestandard lå lavt” (Jensen 1963). Den norske storproduksjon hadde heller ikke ”virket befordrende på klippfiskens kvalitet”, tvert imot var den ifølge konsulatberetningen fra Bilbao 1880, ’slettere end nogensinde hidtil kjendt’ (Solhaug 1983). I 1890 førte ”storutførselen fra Norge [til] at det kom mye dårlig og billig fisk” på markedet (Vollan 1956). I 1893 var den norske fisken ”av en slik kvalitet at den var beregnet for masseforbruk i innlandet” (Vollan 1956). Man hadde m.a.o. for lengst glemt Rathkes ord om at mengde ikke alltid var det beste. Norge la som nevnt vekt på det store marked av dårligst betalende forbrukere, og med et slikt utgangspunkt kan det virke logisk at man satset på masseproduksjon til lavest mulig pris. Dette synet på markedet måtte imidlertid bryte sammen den dagen konkurrentene også konkurrerte på pris, og det skjedde alt på 1890-tallet.

For det fjerde fantes ikke noe lovverk som kunne sikre kvaliteten. Slike tiltak kom først i 1921 med vrakerloven og i 1933 med bløggerloven. Noen egen lov for sløyning er aldri blitt innført. Men det Norge innførte i 1921 var standardvraking, mens konkurrentene hadde tilpasset seg forbrukernes ønskemål og innført markedsvraking (Johannessen 1928). Island hadde innført frivillig vraking i 1904 etter at spanjolene hadde stilt større krav til islandsk fisk på 1890-tallet – krav som hadde ført til at islenderne hadde måttet yte erstatning for dårlig fisk. Island ansatte fem overvrakere og to ble sendt til Spania og Italia for å granske markedene. Da fisken ble så mye bedre, ble det innført tvungen vraking for fisk til Middelhavs-området (Vollan 1956).

For å forklare tilbakegangen på det spanske marked må vi også ta et tilbakeblikk på differensialhandelen. Den var som sagt gunstig for Norge, men begrensningene som ble skapt for norsk skipsfart, gjorde at den måtte søke nye veier. Dessuten førte den nye rikdommen og virketrangen til gründerne i Møre-regionen til at de så seg rundt om i verden etter nye markeder. Disse fant de i Sør-Amerika og Vestindia, markeder de langt på vei fikk vite om gjennom sin kontakt med Spania. Spania drev nemlig en viss reeksport av klippfisk til sine gamle kolonier samt Cuba som var spansk koloni til 1898. Alt i 1841 gikk det klippfisk fra Trondheim til Brasil, men deretter var det Kristiansund og Ålesund som førte an. I 1850 gikk det et parti fra Kristiansund til Habana. Likevel kom langt det meste av norsk klippfisk etter hvert til å gå over Altona, Hamburg, Hull og Liverpool. Fra disse byene kom det tidlig faste linjer til Sør-Europa og oversjøiske land, og fra 1840-årene begynte fisketransporten fra Norge over først Altona, deretter Hamburg. Vel ti år senere begynte den fra de engelske

byene. Fra Hamburg gikk klippfisken til Sør-Amerika, mens den fra England gikk til Vestindia. Rundt 1880 hadde disse byene helt overtatt den norske eksporten til de amerikanske markedene, og det varte frem til 1.verdenskrig da norske oversjøiske linjer overtok. Som mellommenn kom kjøpmennene i Hamburg til å stille strenge krav til den norske fisken da de selv ønsket å vinne markeder. De engelske byene hadde alt et marked i sine vestindiske kolonier. I praksis kom det da til å bli foretatt en markedsvraking av norsk fisk som skulle til de amerikanske markedene. Det førte til at norsk fisk fikk et godt ord der, men på den annen side gikk den dårligste varen til de gamle markedene i Spania (Fougner 1941, Vollan 1956, Eidsvaag 1921).

Et fallende marked.

Etter toppåret 1894 viser eksporten en synkende tendens, først i reelle tall, og deretter også i relative. I 1900 ble det eksportert 20 697 tonn klippfisk til Spania, i 1905 var det 19 276 tonn mens det årlige gjennomsnittstallet i perioden 1906 til 1915 var 16 821 tonn. Første verdenskrig var et tilbakeslag for handelen på alle markeder. 1920 var 15 595 tonn fremdeles på nivå med eksporten før krigen. Men i perioden 1921–25 gikk den årlige gjennomsnittlige eksporten ned til 11 384 tonn. I relative tall var andelen 36.52 % i 1910, 25.88 % i 1915, 54.07 % i 1920 og 26.44 % i 1925 (Blich 1928). I 1931 eksporterte Norge 5 180 tonn klippfisk til Spania..

Alle de negative faktorene som vi har pekt på, og som lå som en tikkende bombe under handelsforholdet, slo nå til. Markedene ble tapt ett etter ett. For å forklare det må vi peke på følgende hovedårsaker: Dårlig kvalitet som vi alt har behandlet, økende konkurranse fra andre eksportland, økende spansk fiske, holdninger til kundene og mangel på forretningsskikk.

Konkurransen ble stadig hardere og nye konkurrentene kom til. Britisk fisk var i klar fremgang i Nord-Spania etter 1900. Det skyldtes primært gode dampskipsforbindelser, engelske klippfiskeksportørers og deres ”energiske” agents virke, og at kvaliteten på fisken var blitt klart forbedret. I 1910 kom det britisk fisk til samtlige importhavner i nord, mest til Bilbao og Santander, men også betydelig kvanta til Ferrol. Den islandske fisken var billigere enn norsk, men dyrere enn engelsk. Den gikk mest til Bilbao og også en del til Pasajes. Fransk fisk gikk for det meste til Pasajes hvor den ble eksport videre inn i landet. Færøyfisken ble kun levert til Bilbao, og til markedets høyeste pris. Den hadde ”udmerket anseelse” pga. sin

fine kvalitet og ”smukke” utseende. Men den var imidlertid ”mer eller mindre en luksusspise” som det store publikum ikke kunne skaffe seg (Fiskets Gang 1911). I tillegg reeksporterte Tyskland og Belgia klippfisk til Spania og rundt 1910 begynte også Tyskland selv produksjon. Men fremdeles i 1913 var Norge den sterkeste i alle de store byene utenom Pasajes. Det gjaldt Bilbao, Santander, Vigo og Coruña. Det ville endre seg etter verdenskrigens slutt.

Når det gjaldt Barcelona viser tall fra 1910 at norsk eksport hit hadde blitt en skygge av tidligere tiders salg. Den var klart mindre enn fransk eksport og utgjorde bare 5 % av islandsk. I 1895 var Norge en ledende nasjon her, men i 1900 hadde Island 2½ gang så stort salg, og deretter sank norsk eksport år for år (Fiskets Gang 1911, 1914).

I perioden 1873–1898 skjedde det en liberalisering og modernisering innen fiskeriene i Spania, som etter 400 år førte landet tilbake som en ledende fiskerinasjon. Alt vinteren 1878/79 ble det i San Sebastián satt inn et dampskip som hjelpefartøy i fiskeriene, og det var startskuddet for innføring av dampskipstrålere. San Sebastián var eneste damptrålerby inntil 1904 da de første kom til Galicia. Antall partrålere og trålere med otertrål økte raskt, og nye nordspanske regioner som Asturias og Cantabria kom til før 1914. Inntil 1920-årene fisket trålerne bare i hjemlige farvann, men spredde seg deretter først til kysten utenfor Sør-Frankrike, og videre til Den engelske kanal og Irskesjøen og bankene utenfor Marokko. En konsekvens av utviklingen var en hurtig vekst i fanget kvantum og i konsumet av fersk fisk. Inntil 1910 begrenset mangelen på jernbaner fiskeeksport fra de mange små fiskerihavner til innlandet, men med jernbaneutbygging økte også eksporten av fersk fisk til innlandsregionene (López 1999). Fangstene i disse områdene besto hovedsakelig av hake, hvitting og brasme og var ”highly valued by the middle and upper classes (Fernández 1999).

Senest i 1908 vet vi at det foregikk klippfiskproduksjon i Spania basert på fangst utenfor den daværende spanske kolonien Rio de Oro (dvs. på bankene mellom Kanariøyene og nåværende Vest-Sahara). Dette må ha vært corbina (curvina), en fisk på størrelse med torsk, som var det viktigste produktet i disse farvannene, og ”som tilbredes på lignende måte som klippfisk” (Fougner 1941). Stort sett all spansk fisk ment for klippfiskproduksjon ble brakt inn til Malaga. Trålflåten i Andalucía hadde også vokst kraftig i årene før 1914, og i antall trålere var provinsen da den nest største i Spania etter Galicia. Men andelen spansk klippfisk utgjorde bare 1.5 % av all klippfisk brakt til Malaga. Noen større produksjon av klippfisk i Spania skjedde ikke før i siste halvdel av 1920-tallet.

Det spanske fisket på Newfoundlands-bankene der man saltet om bord, tok for alvor til i 1927 da havfiskeselskapet PYSBE (Pesquerias Y Secaderos de Bacalao de España) med sete i Pasajes ble stiftet. I Pasajes de San Juan hadde selskapet et anlegg for kunstig tørking med kjølelagerplass for 10 000 tonn saltfisk, og i de kommende år ble kapasiteten stadig bygget ut med nye trålere, tørkeanlegg i El Ferrol og kjølelagre i Malaga og Sevilla. Men den første lasten med saltfisk fra Newfoundlands-bankene kom i 1925. Det var et Barcelona-selskap som landet 250 tonn i Vigo hvor fisken ble tørket i det fri. Det andre store havfiskeselskapet, PESBE, ble stiftet i 1939, og samme år kom også Copiba, hjemmehørende i Vigo (Vollan 1956). I 1935 landet trålerne fra PYSBE 9-10 000 tonn, ¼ av totalt importert tilvirket fisk (López Losa 2008).

Det første markedet Norge tapte var Catalonia, som var verdens mest kresne marked. Her startet tilbakegangen alt i 1890-årene, og den skyldtes "ikke nogen forandring i smak eller behov" hos konsumenten, men "i første instans slurvete behandling og likegyldighet med fiskens tilberedelse hos producenten". Kjøperne i Catalonia og Sør-Spania har i lang tid klaget over at norsk fisk pga. dårlig behandling var lite holdbar og full av klippfisksopp ved ankomst. Det norske konsulatet i Barcelona hadde gjort eksportørene oppmerksomme på forholdet, men "uden at klagene er tatt til følge". For å få innpass i Catalonia måtte fisken være hvit og holdbar og prisene såpass rimelige at konkurranse var mulig. På dette markedet "spiller kvalitetsspørsmålet en meget stor rolle; fisk, som ikke er absolutt hvit og fast har ikke let for at opnaa nogen afsætning". I Sør Spania spilte ikke kvaliteten så stor rolle da fisken ble solgt tørr, men i Catalonia ble den oppbløtt før salg (Fiskets Gang 1911). I Barcelona foretrakk de fisk som var lite tørket da den ble solgt i smått, oppskåret i strimler og utbløtt et døgn. Den ble så solgt ferdig til koking (Vollan 1956).

Forbrukerne i Barcelona ville altså ha en storfallen, fyldig, hvit og soppfri fisk med mindre saltingsgrad og mindre tørrhetsgrad enn den norske. I motsetning til nordmennene så tok islenderne disse ønskemålene på alvor og tilvirket den akkurat slik. De brukte også salt fra Ibiza (se foran om Riebers premiering av Ibiza-salt), som gjorde fisken hvitere og bedre beskyttet mot sopp. Nordmennene derimot ville ha det italienske Trapani-saltet fordi det var best egnet til sild, men siden dette saltet var svovelholdig, gjorde det torsken gul. Det var noe til og med klippfiskimportører i Italia hevdet (Vollan 1956).

Krigsutbruddet 1914 fører til en kraftig nedgang i salget, og at den norske stat monopoliserer klippfiskomsetningen. Fiskesentralen med lager i Ålesund kom til å stå for salget til begynnelsen av 1920-tallet, og det høynet hverken kvaliteten på eller salget av norsk

fisk. At norsk fisk fikk alvorlige problem pga. dårlig fisk, ”skyldtes fisk som ble sendt av det norske statsmonopol” (Vollan 1956).

På slutten av 1920-tallet var også det nordspanske marked bortsett fra Galicia tapt. For eksempel var det i Bilbao 300 butikker som solgte klippfisk, ”men ikke én fører norsk fisk”. Det samme var tilfelle ellers i de velstående nord-baskiske provinsene og de store byene i innlandet. Når det gjaldt innlandet hadde Norge ennå et godt marked i provinsen Salamanca (Waldal 1928, se også Lange 1927).

Som i Catalonia 20-30 år tidligere hadde ikke nordmennene forstått å holde tritt med utviklingen. Som nevnt tidligere hadde Norge alltid kunnet levere fisk i store mengder. Kanskje opparbeidet man seg gjennom det å ha hatt et tilnærmet monopol på leveranser, en følelse av at kundene trengte nordmennene mer enn nordmennene trengte kundene. Slike følelser kombinert med en konservativ holdning om at norsk fisk var best uansett, og manglende kontakt med og lydhørhet overfor markedet, ville selvsagt være ødeleggende for norsk eksport.

Konsul Møller i Barcelona oppfordret de norske eksportørene til ikke å være så tilbakeholdne, men følge andres eksempel og reklamere for sine varer. Og det måtte være prima varer, ”ikke bare hvad den skjulte kvalitet angår men også ta hensyn til utseende og pakning. Den islandske klippfisk ser penere ut enn den norske, den er hvit og appetitlig” (Møller 1928). Dette er samme prinsipp som islenderne følger i dag: Hva som er godt for øyet, er også godt for magen (Lindkvist et al 2008).

Journalisten Øivin Lange bekrefter at utseendet til spesielt islandsfisken, falt i god jord blant konsumentene. Den var hvit i motsetning til den mer gulaktige norske. Dessuten innrømmet han at konkurrentene tok raskere forrentningsmessige initiativ og drev en mer aggressiv reklamevirksomhet. Her hadde nordmennene vært på defensiven og heller stolt på en gammel befestet posisjon. Videre hadde agentenes deres, ved omtrent hver forsendelse av klippfisk, henvendt seg til de store importørene og foretatt markedsundersøkelser blant forbrukerne for å skaffe seg informasjon om varens kvalitet, eventuelle mangler og hva kunden måtte ønske annerledes. De tok ”sig straks disse vink ad notam”. Konkurrentene tok altså – i motsetning til nordmennene – hensyn til importørenes og forbrukernes ønsker. (Lange 1927). De tok også mer personlig kontakt. For eksempel var et islandsk sendelag som besto av vrakere, eksportører og redere i Barcelona i 1921 for at de skulle få kjennskap til de krav catalonerne stilte. Færøyene sendte også vrakere til Spania i samme øyemed, og tyske

spansktalende eksportører besøkte selv de fleste importører (Vollan 1956, Fiskets Gang 1914).

Men Lange benekter at det var kvaliteten på norsk fisk det sto på. I Spania traff han ingen ekspert på området som ikke berømmet den ”prima” norske fiskens kvalitet, særlig den sunnmørske ” kvalitative og smaksmæssige fortrin”. Men ”det er det store konsumerende publikums” oppfatning som var avgjørende. Islandsfiskens posisjon skyldes dens utseende, dens hvithet, som har falt i det forbrukende publikums smak. Man mente også at hvit fisk var en større garanti enn den mer gulaktige norske mot middangrep. Dette var bare en motetrend og den islandske fisken var ”kommet til at staa paa en god fot med H.M.Mode, det er saken”. (Lange 1927). Det var m.a.o. forbrukerne som ikke skjønnte sitt eget beste. Når det gjaldt Galicia var ikke ”moten” kommet dit, og han håpet at den aldri ville gjøre det heller. Det skjedde imidlertid alt året etter.

Et stort problem var direktesalget til innlandet som norske eksportører foretok i konkurranse med sine egne kunder blant importørene i byene. Dette har gjort seg gjeldende gjennom mange år, i alle fall fra det første tiåret av 1900-tallet. Dette må ha skapt rent sinne blant importørene, og var utvilsomt en svært viktig årsak til den voldsomme nedgangen i salget av norsk fisk i en by som Bilbao. I et importselskap som hadde arbeidet med norsk fisk i generasjoner ble det uttalt at man ville gå inn for den islandske og ”sørge for at denne blir spist selv paa sted hvor de endnu aldrig har set andet end norsk fisk” (Johannessen 1928. Se også Fiskets Gang 1914). Det må også ha vært dette småsalget som utløste en kampanje mot norsk fisk fra flere firmaer i Bilbao (Thingvold 1928).

Mellomkrigstiden var preget av store økonomiske problemer og alle land uansett politisk syn, kom til å føre en tilnærmet selvbergingspolitikk med store restriksjoner på fri handel. Dette lå også bak spansk satsing på fiske med egne trålere og der fisken tørkes i anlegg i Spania. Den nye handelspolitikken gikk ut på å skaffe mest mulig av fisken uten innførsel fra andre land. I samsvar med denne tankegang ble spansk fiskeribedrift bygd opp ved statens mellomkomst. At Spania krevde kontingentering på 1930-tallet var i samsvar med utviklingen av handelspolitikken. Inntil da hadde man hatt en indirekte beskatningsform der myndighetene hadde interesse av størst mulig import fordi det ga staten tollinntekter. Med kontingentering ble hvert land tildelt en kvote med klippfisk som man antok ville bli solgt på det spanske marked. Kvoten ble satt i forhold til norsk kjøp av vin og brennevin.

Ved handelsavtalen 1934 fikk Norge etter forholdene en betydelig klippfiskkontingent på 12 800 tonn og 12 300 tonn for 1934 og 1936. Men borgerkrigen la nye hindringer i veien

og ved handelsavtalen i 1939 ble innførselen sterkt redusert. Norge fikk en kvote på 5 000 tonn og tillegg ble det sluttet en kompensasjonsavtale om levering av klippfisk mot forskjellige spanske produkter. Andre verdenskrig satte stopp for omtrent all handel.

Kvotesystemet kom til å gagne Norge. Mens norsk eksport i årene 1930–34 utgjorde 27 % i årlig gjennomsnitt av den islandske eksporten (27 700 tonn mot 7 600) , lå Norge i årene 1935–38 over den islandske med årlig rundt 3000 tonn (Tande 1957). Dette hang selvfølgelig sammen med at Norge som et mye større marked enn det islandske, hadde mer å tilby. Dette bekreftes av utviklingen i de første etterkrigsårene da Norge sto relativt sterkt på det spanske marked. Tosidige handelsavtaler begunstiget Norge fordi landet i motsetning til Island kjøpte relativt store mengder appelsiner (NOU 1972).

Vi kan trekke den slutning at norsk fremgang ikke skyldtes norsk dyktighet som handelsmenn, men politiske avgjørelser: ”Under friere omsetningsforhold internasjonalt sett med større konvertibilitet mellom de enkelte lands valutaer, kan det være vanskelig å si hva resultatet vil bli for vår klippfiskeksport. Det rimelige vil kanskje være å regne en større islandsk aktivitet på markedet” (NOU 1972).

Etter 1938 ble spanske innkjøp gjort gjennom importørsammenslutningen ”Asociacion de Espanola de Importadora de Bacalao”. Tilsvarende inngikk man i Norge et eksportsamarbeide gjennom De norske klippfiskeksportørers landsforening. De solgte kvanta ble fordelt mellom de deltakende eksportører etter kvoter. Ingen hadde anledning lenger til å forhandle eller avslutte salg med Spania utenom sammenslutningen. Fra 1945–52 var det Eksportutvalget for klippfisk og saltfisk som sto for salget, og deretter overlot Eksportutvalget salget til A/L Unidos. Vi får med andre ord både en sentralisert eksport og import.

De strenge restriksjonene kom til å vare ved til 1959 da spansk økonomisk politikk ble liberalisert bl.a. med lettelser i restriksjonene på import.

Fra importør til eksportør. Spania blir en konkurrent.

Norge kom til å møte sine gamle klippfiskkunder som konkurrenter både på fiskefeltet og på klippfiskmarkedet. Etter 2.verdenskrig ble det med statlig støtte bygget opp en moderne trålerflåte med stor kapasitet for å møte etterspørselen. Fra midten av 1950-tallet økte fangstene fra Newfoundlandskysten voldsomt, men svært mye var småfallen fisk.

I tiåret 1960–70 var Spania den største saltfiskprodusenten i det atlantiske område med et årlig snitt på 87 000 tonn. Toppåret var 1968 med 114 000 tonn. I 1960-årene var det store endringer i spansk saltfisk- og klippfisknæring. Tidlig på 1960-tallet falt etterspørselen etter småfallen fisk sterkt. Denne utviklingen skjedde samtidig med og var trolig delvis et resultat av en sterk oppgang i den private kjøpekraft og introduksjon av frossenfisk på markedet. Samtidig falt etterspørselen innenlands til ca. 50 000 tonn. Denne utviklingen presset firmaene, dvs. 10-15 store inklusive de førnevnte PYSBE og PESBE, ut på eksportmarkedet. Eksporten økte fra 8 000 tonn i 1957 til ca. 57 000 i 1970. Klippfisk av småfallen fisk gikk til lavt betalende markeder som Nord-Brasil og Kongo mens saltfisk gikk til Portugal og Italia. I samme periode skjedde også en viss omlegging av innenlandsk markedsføring og i 1970 ble 20-25 % (ca 10 000 tonn) av konsumet solgt i konsumpakninger (NOU 1972).

Fangstene ble kraftig redusert på 1980-tallet på grunn av overfiske i Nordvest Atlanteren.

Fra klippfisk til saltfisk.

I de første etterkrigsårene var Færøyene og Danmark de største leverandørene av klippfisk på det spanske marked, deretter fulgt av Norge. Island kom imidlertid tilbake i 1952 og var allerede året etter større enn Norge. Newfoundland spilte en ubetydelig rolle.

Den sentraliserte eksporten til Spania på 1940- og 1950-tallet kom til å påvirke kvaliteten. Siden Spania består av en rekke forskjellige markeder som stiller forskjellige krav til fisken, måtte man i de enkelte salgskontraktene ta hensyn til at fisken var bestemt for forskjellige distrikter. Det ble derfor fastlagt et bestemt forhold mellom tørrhetsgrader, størrelser og kvaliteter. Men i følge Tande hadde de enkelte eksportører på 1950-tallet selv ingen direkte kontakt med markedene lenger, og hadde gradvis mistet sitt kjennskap til de spesielle krav kundene stilte. Nå leverte samtlige firma, nye som gamle, i henhold til vrakerinstruks et parti av den størrelse det har fått seg tildelt å levere i henhold til kvoten. Partiet hadde samme størrelsesmessige og kvalitetsmessige sammensetning og samme inndeling i tørrhetsgrader som kontrakten i sin helhet. Det viste seg at i praksis var det vanskelig for eksportøren og Vrakervesenet å bli enige. De spanske kjøperne var misfornøyd med kvaliteten, og hadde delvis fremsatt betydelige reklamasjonskrav. Disse partiene måtte de norske representantene medgi var dårlige (Tande 1957).

På 1950-tallet gjennomlevde imidlertid Spania en økonomisk krise med store underskudd på handelsbalansen og hurtig stigende inflasjon. 1957 ble innledningen til en økonomisk kursendring og i 1959 kom stabiliseringsplanen. OEEC (senere OECD) og USA ga store lån og pengegaver mot at Spania oppfylte visse betingelser. De viktigste var lettelser i restriksjonene mot import og utenlandske investeringer. Det skjedde en hurtig industriell og økonomisk vekst der stadig flere forlot landsbygda og tok jobb i industri og servicenæringer. Økonomien ble ytterligere liberalisert etter Franco-regimets fall i 1975 og medlemskapet i EU 1986.

Inntil 1960 hadde Norge hatt en bilateral handel, men med overgangen til et multilateralt system, var ikke de norske eksportkvotene lenger ”beskyttet”. Som følge av friere armslag for spanske importører, sank prisene på importvarer til et naturlig verdensmarkedsnivå. Norsk fiskeeksport til Spania i 1958 var kr. 16 837 000. I 1963 var den sunket til 3 765 000. Forklaringen var bortfallet av norsk klippfiskeeksport. ”De spanske fiskerier er nu så vidt utviklet at de selv eksporterer klippfisk. Detaljpakninger av renskåret klippfisk samt frossenfisk er nye fiskevarer. Det er ennå ikke så mange av disse store forretningene. Bare større byer har magasiner etter europeisk mønster. Men det er avgjort tendens til å danne kjeder. For å påskynde utviklingen tok myndighetene for få år siden initiativer til at det ble åpnet supermercados. De første tre selvbetjeningsbutikker ble stiftet på statens initiativ i 1957. I 1961 var det blitt 600 av disse” (Malmo 1964).

Norsk klippfisk lå med andre ord nærmest på sotteseng på 1960-tallet, og statistikken viser null eksport av klippfisk til Spania for årene 1968-70. Det medførte imidlertid ikke at klippfisk var borte for alltid, men heretter ble den mer og mer marginalisert i forhold til saltfisk.

Spania hadde tidligere ikke vært noe stort marked for norsk saltfisk, hverken i mellomkrigstiden eller de første etterkrigsår. I årene 1930-39 ble det eksportert 611 tonn, og fra 1960-årene var det for eksempel 200 tonn i 1967 og 1500 i 1968. Mens det i 1966 og 1969 ikke var noen import, skjedde det en forbedring i 1970 som skyldtes en nedgang i spansk produksjon. Norsk eksport i 1970 til Spania av saltfisk utgjorde 4 % av norsk totaleksport og den norske andelen på det spanske marked var 9 %. I perioden 1966–70 lå totalt sett den årlige gjennomsnittlige spanske importen av saltfisk på 14 960 tonn. Færøyene var største leverandør, fulgt av Island, Vest-Tyskland og Canada (NOU 1972). I dag eksporterer Norge 6 000 tonn med saltfisk og klippfisk til Spania. Klippfisk utgjør bare en marginal del av dette

kvantumet. Selv om også forbruket av saltfisk har gått noe tilbake over lengre tid, har fremdeles Spania det nest største årlige konsum per capita i Europa.

Den utviklingen vi har skissert overfor, fortsatte og skjøt fart på 1980-tallet. Med stigende velstandsutvikling får vi også endringer i konsumentenes forbruksvaner. Forbrukerne fikk økonomisk evne til å bruke langt flere varetyper og kvaliteter i sin daglige husholdning. Men også mindre tid til matlaging. Det skyldes den moderne sosiale situasjon med endret arbeids- og bosituasjon. Flere kvinner gikk ut i arbeid og de har dermed ikke tid til å lage den tradisjonelle klippfisker med avsalting og regelmessig utskifting av vann. Disse prosessene er flyttet fra hjemmet til saltfiskprodusentene. I tillegg til de konvensjonelle produkt er det kommet nye produkt som frosne, lettsaltete fileter, delvis avsaltete produkt, porsjonspakninger og ferdigmat (Lindkvist et al 2008. Se også Ingebrigtsen 2005).

Konklusjon.

Artikkelen tar opp den historiske bakgrunn for nåværende norsk–spanske handel med saltfisk. Grunnet for norsk eksport var Spanias lange tradisjon for bruk av saltfisk, og at det lenge var det klart største og omtrent eneste marked for klippfisk. Norge på sin side hadde enorme fiskeressurser og var i stand til å møte Spanias økende etterspørsel. Som masseprodusent og gjennom spansk handels- og tollpolitikk ble Norge en dominerende aktør i Nord-Spania og Catalonia der målgruppene primært var den mindre velstående urbane arbeiderbefolkningen og landarbeiderbefolkningen. Dette var en medvirkende årsak til at norsk fisk jevnt over var regnet for å være av lavere kvalitet enn konkurrenter som bl.a. Island. Så lenge Norge kunne konkurrere på pris var man sikret avsetning, men da etterspørselen i Spania etter saltfisk sank fra rundt 1900 samtidig som kvalitetskravet økte, tapte Norge markedsandeler. Mens islenderne alt fra 1890-årene var klart markedsorientert ved at de tok hensyn til spanske klagemål og tilpasset seg markedets ønsker og behov, viste Norge liten evne til å tilpasse seg og lære av feil, men fortsatte i de samme vante spor. Et annet gjennomgående trekk har vært at Norge hadde store fordeler av statlig innblanding og reguleringer som differensialtoll, kvotehandel og bilaterale avtaler mens landet under friere omsetningsforhold har hatt større problem.

Referanser

- Abeledo, Luisa Muñoz: Living standards in Spanish Canning and Fishing Families during the Interwar Period. I *Studia Atlantica*, 8. 2006.
- Abreu-Ferreira, Darlene: Gender, Free Trade and the Expansion of A Maritime Economy in Early Modern Portugal. I *Studia Atlantica*, 5, 2003.
- Andresen, Astri: Handelsfolk og fiskerbønder 1794–1900. Tromsø gjennom 10 000 år. Tromsø kommune 1994.
- Barrett, James H., Locker, Alison M. og Roberts, Callum M.: The origins of intensive fishing in medieval Europe: the English evidence. I *Biological Sciences*, Vol. 271, No. 1556. Royal Society 2004.
- Berg, Henry: Klippfiskeeksporten fra Trondhjem. I ”Miscellanea Nidrosiensia”, utgitt av Trondhjems historiske forening, Trondhjem 1927.
- Bratrein, Håvard Dahl: Karlsøy og Helgøy Bygdebok. Bind II. Fra år 1700 til 1860. Karlsøy kommune 1990.
- Bruijn, Jaap R.: Dutch Fisheries: An Historiographical and Thematic Overview. I *Studia Atlantica*, 1, 1996.
- Bugge, Kristian: Aalesunds historie. Bind I. Utgitt av Aalesunds kommune i **andledning** byens 75-års jubileum. Aalesund MCMXXIII (1923).
- Candow, James E.: Salt Fish and Slavery in the British Caribbean. I *Studia Atlantica*, 8. 2006.
- Candow, James E.: The Evolution and Impact of European Fishing Stations in the Northwest Atlantic. I *Studia Atlantica*, 3. 1999.
- Candow, James E.: Salt Fish and Slavery in the British Caribbean. The Supply and Consumption of Salt Fish in the British Caribbean during Slavery. I *Studia Atlantica* 8, 2006.
- Cipolla, Carlo M.: Det førindustrielle Europa. Økonomi og samfunn 1000–1700. Universitetsforlaget 1974.
- Clausen, don Pedro: Klippfiskhandelen I Spanien de siste 50-60 år. Norges Handels- og sjøfartstidende 27.8.1927, 30.8.1927.
- Coull, James R.: The Sea Fisheries of Scotland. A Historical Geography. Edinburgh 1996.
- Cutting, C.L.: I Georg Borgstrom (edit.): Fish as food. Volume II. Nutrition, Sanitation, and Utilization. Academic Press, New York and London 1962.
- Deinboll, Peter V.: Om Behandlingen og Tilvirkningen af Saltvandsfisk. En Veiledning for den fiskende Almue i Norge. Utgitt av Den Kongelige Norske Regjerings Finants-, Handels- og Told-Departement. Christiania 1839.

Dyrvik, Ståle; Fossen, Anders Bjarne; Grønlie, Tore; Hovland, Edgar; Nordvik, Helge; Tveite, Stein: Norsk økonomisk historie 1500– 1970. Band 1. 1500–1850. Universitetsforlaget 1979.

Fernández, Alberto Ansola: The Impact of Technological Change on Production and labour Relations in the Cantabrians Fisheries, 1864 – 1936. I *Studia Atlantica*, 3. 1999.

Fiskets Gang 27.9.1911 og nr. 11– 1914.

Fougner, Sissel: Norsk eksport av tørrfisk og klippfisk. Hovedoppgave i geografi. Universitetet i Oslo 1941.

Geirnaert, Noel. Sjefsarkivar ved Stadsarchief, Brügge. Opplysning om utviklingen av ordet bacalao.

Gerhardsen, Gerhard Meidell: Våre fiskerier. I. Mellomkrigstida. I serien Sak og samfunn nr. 6. Christian Michelsens Institutt for Videnskap og Åndsfrihet. Bergen 1946.

Grøn, Fredrik: Om kostholdet i Norge fra omkring 1500-tallet og opp til vår tid. Skrifter utgitt av Det Norske Videnskabs-Akademi i Oslo. II. Hist.-Filos. Klasse, 1941. No.4. Oslo 1942. Fotografisk opptrykk utgitt av Kildeforlaget, Oslo 1984.

Hannestad, Lise: Mad og drikke I det antikke Rom. København 1979. 1979

Helland, Amund: Norges Land og Folk. XV. Romsdals Amt. Bind I. Kristiania 1911.

Historisk Statistikk 1968. Norges offisielle statistikk XII 245. Statistisk Sentralbyrå. Oslo 1969.

Hodne, Fritz: Norges økonomiske historie 1815 – 1970. Oslo 1981.

Holland, Arild og Myhrer, Odd (En foreløpig orientering utarbeidet av...): Norsk eksport og et europeisk frihandelsområde. Norges Eksportråd, Oslo 1957.

Ingebrigtsen, Silje: Innkjøp og forbruk av klippfisk i Spania og Portugal. En analyse av faktorer som påvirker spanske og portugisiske konsumenters holdning til norsk klippfisk. Institutt for samfunns- og markedsfag. Norges Fiskerihøgskole. Universitetet I Tromsø 2005.

Innis, Harold A.: The Cod Fisheries. The History of an International Economy. University of Toronto Press 1954. (2.utgave, første utgave 1940).

Jensen, Magnus: Norges historie. Unionstiden 1814 – 1905. Universitetsforlaget 1963.

Joensen, Jóan Pauli: The Fisheries of the Faroe Islands. An Overview. I *Studia Atlantica*, 1. 1996 Lange NH & S12.8.1927

Johannessen, Bjarne (generalkonsul i Bilbao): Klippfiskmarkedet I Spanien. Bergens Tidende 8.8. 1928.

- Klippfiskens rolle i vår nasjonaløkonomi (uten forfatter).. Utgitt av De norske klippfiskeeksportørers landsforening. Oslo (1949). Min forkortning: NKL.
- Johnsen, Arne Odd: Kristiansunds historie. Bind I. 1.halvbind. 1942.
- Kloster, Knut Utstein: Den norske stormakt. Vår skipsfart gjennom tusen år. Oslo 1946.
- Konow, Carl: Tørrfiskhandel. Bergen 1945.
- Lange, Øivin: Norsk klippfisk i Spanien. Norges Handels- og Sjøfartstidende 12.8.1927.
- Lindkvist, Knut Bjørn; Gallart-Jornet, Lorena; Stabell, Mai Cecilie: The restructuring of the Spanish salted fish market. The Canadian Geographer 52, no 1. 2008.
- Lopez, Ernesto: Technical Change in the Basque Fisheries: The Diffusion of Steam Trawling. I *Studia Atlantica*, 3. 1999.
- López Losa, Ernesto: Spanish Atlantic cod (*Gadus Morhua*) fisheries in Newfoundland in the second half of the 20th century. The Canadian Geographer 52, no 1. 2008.
- Lossius, Karin: Norsk klippfisk – 300 års historie. I *Fortidsvern* 2/01.
- Malmö, Erik: Eksport til Spania. Håndbok for eksportører. Norges Eksportråds markedshåndbøker. Serie 111. Nr. 10. Oslo 1964.
- Mollat du Jourdin, Michel: Europe and the Sea. I serien *The Making of Europe*. Blackwell, Oxford 1993.
- Moltu, Paul: Fiskarsoga frå Sunnmøre og Romsdal. Utgjeve av Sunnmøre og Romsdals Fiskarlag. Aalesund 1932.
- Montanari, Massimo: The Culture of Food. I serien *The making of Europe*. Blackwell, Oxford 1994.
- Møller, Hans T. (Generalkonsul i Barcelona): Mister vi vårt marked i Spania. I *Tidens Tegn* 5.11.1928.
- Neeraas, H.M.: Kristiansund i ældre og nyere tid [u.å., trolig 1906].
- Niemi, Einar: Vadsøs historie. Bind 1. Fra øyvær til kjøpstad (inntil 1833). Vadsø commune 1983.
- Normann, Harald og Christensen, Pål: "Lærebruket". Statens fagskole for fiskeindustri 1938–1988. Norges Fiskerihøgskole, Universitetet i Tromsø 1988.
- Norsk Biografisk Leksikon. B VII. MCMXXXVI (1936). Min forkortning: NBL
- Norsk Fiskeritidende 1883.

NOU 1972:26. Klippfisk- og saltfiskeeksporten.

Olsen, Albert: Danmark-Norge i det 18. Aarhundrede. København MCMXXXVI (1936).

Parry, J.H.: Europe and a Wider World 1415–1715. London 1979 (oppretrykk av rev. utgave 1966).

Piquero, Santiago og López, Ernesto: New Evidence for the price of Cod in Spain: The Basque Country, 1560–1900. I *Studia Atlantica*, 8. 2006.

Puerta Rueda, Natividad de la: The Codfish Trade in the Bay of Biscay in the Second Half of the Nineteenth Century. I *Studia Atlantica*, 9. Esbjerg 1998.

Rathke, Jens: Afhandling om de norske Fiskerier og Beretninger om Reiser i Aarene 1795-1802 for at studere Fiskeriforhold m.v. Bergen 1907.

Richter-Hanssen, Einar: Firmaet Odd Berg. Utrykt manuskript.

Richter Hanssen, Einar: Nordkapp. En fiskerikommune fra de eldste tider til i dag. Nordkapp kommune 1990.

Robinson, Robb & Starkey, David J.: The Sea Fisheries of the British Isles, 1376 – 1976: A Preliminary Survey. I *Studia Atlantica*, 1. 1996.

Schreiner, Johan: Hanseatene og Norge i det 16. Århundre. Oslo 1941.

Selskabet for de Norske Fiskeriers Fremme 1879-1929.

Solhaug, Trygve: De norske fiskeriers historie 1815 – 1880. Universitetsforlaget (2.utgave) 1983.

Steen, Sverre: Det norske folks liv og historie. Bind 6. 1932.

Erik Schønnebøl: ”Lofotens og Vesterålens beskrivelse”, trykt i ”Historisk-topografiske Skrifter om Norge og norske landsdeler. Utgitt av Gustav Storm 1895.)

Tande, Thorvald: Norsk fiskeripolitikk. En analyse av fiskerinæringens utvikling siden 1920. Studieselskapet samfunn og næringsliv. Oslo 1957.

Thingvold, Axel: (Fiskeriagent i Spania). Fiskeriagenten i Spanien klager over propagandaen mot norskfisken. I *Aalesunds Avis* 20.12.1928

Thór, Jón Th. et al: Icelandic Fishing History Research. I *Studia Atlantica*, 1. 1996.

Trondsen, Torbjørn: Norwegian export strategies and performance in the Spanish market for salted cod products. Foredrag på The Norwegian-Spanish Salted Fish Project. Alicante Workshop 2010.

www.snl.no. Om Nicolay H.Knudtson.

www.wikipedia.org. Stikkord: Lent. Om fasteregler.

Tank, Roar: Fra hollændervældet til handelsempiren. I Den norske Sjøfarts historie. Fra de ældste tider til vore dage. Bind I. Kristiania 1923.

Tannahill, Reay: Food in History. Paladin (2.utgave). Bungay, Suffolk 1975 1975

Vives, Jaime Vicens: An Economic History of Spain. Princeton University Press 1969.

Vigeland, Nils P.: Norge på havet, Første bind. 1943.

Waldal, Sigurd: Den norske klipfisk utkonkurreres mere og mere i Spanien. I Morgenbladet 12.2.1928.

Wallem, Fredrik M.: Handelen med Tørfisk og Klipfisk. Kristiania 1893.

Wedel Jarlsberg,F: Reisen gjennom livet. Oslo 1932.

Westholm, Gun: Hanseatic Sites, Routes and Monuments. Council of Europe et al, Uppsala 1996.

Wilkins, John: Fish as a source of food in antiquity. The Canadian Geograher 52, no 1.2008.