Værdikædeanalyse for grønlandske fiskeprodukter – del 1

af

Niels Vestergaard

# Forord

Denne rapport rekvireret af Departementet for Finanser i foråret 2019, som følge af en politisk aftale i forbindelse med finanslovsaftalen for 2019. I finanslovsaftalen for 2019 hedder det:

"Herudover gennemfører Naalakkersuisut en uvildig værdikædeanalyse af fiskerierhvervet, som blandt andet har til formål at tilvejebringe et datagrundlag, der afspejler den reelle eksportværdi for Grønland af fiske- og skaldyrsprodukter, og som kan indgå til brug for at afdække behovet for eventuelle ændringer af rammebetinge/ser, der kan fremme en øget samfundsmæssig indtjening fra udnyttelse af fiskeressourcen. En rapportering heraf forudsættes gennemført med brug af ekstern, uafhængig bistand og at foreligge i tredje kvartal af 2019." Det blev besluttet at produkterne er rejer, hellefisk, torsk og stenbiderrogn.

Opgaven blev delt i to dele. I første del beskrives de grønlandske værdikæder kvalitativt, dvs. at fokus er på at kortlægge flowet af råvarer gennem værdikæderne fra fangst via forarbejdning og transport til endeligt forbrug. Kortlægningen omhandler også omfanget af udenlandske aktiviteter af grønlandsk ejede selskaber. I anden del foretages der en kvantitativ undersøgelse, hvor værdiskabelsen i de enkelte led i værdikæden beregnes. Det analyseres også hvordan fiskeripolitikken kan påvirke incitamenter og værdiskabelsen i sektoren.

Rapporten, som omhandler den første del, den kvalitative beskrivelse, er udarbejdet på grundlag af data stillet til rådighed af Departementet for Finanser, Grønlands Fiskerilicenskontrol (GFLK), Grønlands Statistik og virksomheder i den grønlandske fiskebranche. Der er tillige gennemført en lang række møder og interviews med forskellige aktører og ressourcepersoner. Jeg vil gerne takke alle de involverede for deres hjælp. Ansvaret for indholdet af rapporten er dog alene mit.

Niels Vestergaard

Aarhus, januar 2020

Indholdsfortegnelse

[Forord 2](#_Toc29491859)

[Sammenfatning 4](#_Toc29491860)

[1. Indledning 10](#_Toc29491861)

[2. Værdikædeanalyse – hvad er det og hvad kan den anvendes til? 13](#_Toc29491862)

[2.1. Den dynamiske ’rente’ 14](#_Toc29491863)

[2.2. Ledelse og styring 15](#_Toc29491864)

[2.3. Systembetragtning og -optimering 16](#_Toc29491865)

[2.4. Hvad kan værdikædeanalyse give af indsigt? 17](#_Toc29491866)

[3. Værdikædeanalyser indenfor fiskesektoren 18](#_Toc29491867)

[3.1. Prisdannelsen på pris i første handelsled 19](#_Toc29491868)

[3.2. Effektiv værdikæde versus effektiv fiskeriregulering 20](#_Toc29491869)

[4. Tidligere værdikædeanalyser af Grønlands fiskebranche 22](#_Toc29491870)

[5. Værdikæden for Grønlandske fiske- og skaldyrsprodukter 25](#_Toc29491871)

[5.1. Værdikæden for rejer 25](#_Toc29491872)

[5.2. Værdikæden for hellefisk 33](#_Toc29491873)

[5.3. Værdikæden for torsk 41](#_Toc29491874)

[5.4. Værdikæden for stenbiderrogn 46](#_Toc29491875)

[6. Diskussion af værdikæderne 50](#_Toc29491876)

[7. Afslutning 52](#_Toc29491877)

[8. Referencer 54](#_Toc29491878)

[Bilag A. Royal Greenlands og Polar Seafoods ejerskaber i rejefiskeriet 55](#_Toc29491879)

[Bilag B. Ejerskabsforhold for landanlæg, der forarbejder hellefisk. 2016-2018. 57](#_Toc29491880)

[Bilag C. Ejerskabsforhold i det havgående fiskeri efter hellefisk. 58](#_Toc29491881)

# Sammenfatning

De grønlandske værdikæder for rejer, hellefisk, torsk og stenbiderrogn er en integreret del af de globale værdikæder for fiskeprodukter. Mens der leveres til videreforarbejdning af ikke-grønlandsk ejede virksomheder i udlandet, er der også grønlandske virksomheder, som er aktive i hele værdikæden helt frem til forbrugerne i udlandet. Globale værdikæder er karakteriseret ved at virksomhederne optimerer deres produktion ved at foretage forarbejdningen der hvor værditilvæksten er størst. Det kan betyde, at forarbejdningen opdeles mellem forskellige lande, hvis den samlede værditilvækst dermed kan forøges. For eksempel, kan fisk primært forarbejdet enten om bord på fartøjet eller på landanlæg i Grønland sendes til f.eks. Polen, Ukraine eller Japan til videreforarbejdning, inden det færdige produkt sendes via salgsorganisation ud på markedet. I hvert led af kæden, hvor der sker en transformation af varen tilføjes produktet værdi og produktets værdi forøges derfor gennem værdikæden. Mens der kan være nogle relative simple værdikæder, kan andre være komplicerede og nemt involverer op til fem til seks led af kæden, inden produktet når ud til slutbrugeren.

Den samlede eksportværdi for de fire ovennævnte arter var i 2018 ca. 3,15 mia.kr., hvilket udgør en stor andel af den samlede grønlandske eksport. Da udbuddet af arterne er begrænset af naturen, samtidig med at de grønlandske selskaber har udviklet helt særlige produkter med høj efterspørgsel, indtager selskaberne en unik position på verdensmarkedet.

Eksportværdien af frossen skalrejer var 863 mio.kr., mens eksportværdien for pillede rejer var 815 mio.kr. Der er mange forskellige værdikæder for rejer, hvoraf nogle er komplicerede. Hovedproduktet for skalrejer, som alle produceres ombord på trawlere, er søkogte rejer (over 90 % af den samlede skalrejeproduktion), som sendes frosne i enheder på 5 kg. til Danmark. Mellem 60 % - 65 % sælges direkte via salgsorganisationer til grossister eller producenter, som kan sælge rejerne videre eller pakker rejerne om til deres eget produkt eller til 3. part. Både Royal Greenland (RG) og Polar Seafood (PS) pakker skalrejer i mindre enheder i henholdsvis Tyskland og Danmark med henblik på salg til detailleddet og til foodservice (f.eks. kantiner eller småskala madproduktion), i alt 35 % - 40 % af de søkogte skalrejer. På trawlerne er der også er en mindre produktion af råfrosne skalrejer til ’Japanrejer’ og ’Italiensrejer’. RG videreforarbejder Japanrejer og i et mindre omfang søkogte rejer til ’fantail’, et sushiprodukt. Samlet set er de største aftagere Asien (ca. 38 %), Europa (ca. 50 %) og Rusland (ca. 10 %) af skalrejerne.

Råvarerne til de kogte og pillede rejer, som produceres på fire landanlæg i Grønland, leveres af henholdsvis den kystnære rejeflåde som isede rejer og af den havgående trawlerflåde som frosne rejer. Der er også flere værdikæder for pillede rejer. Råvarekvaliteten af de isede rejer er, som udgangspunkt og alt andet lige, bedre end råvarekvaliteten af rejer der landes frosne og som optøs inden de koges og pilles og derefter fryses (igen). De isede rejer giver nogle mulighed for at producere nogle højværdiprodukter i form af lagerejer og små pakninger af store rejer til detailleddet. Efter produktionen på de fire rejefabrikker i Grønland, hvor RG og PS hver ejer og driver to fabrikker, sendes de pillede rejer i større pakninger (primært i enheder på 6 kg og 12 kg) til Danmark eller Tyskland. Omkring 20 % af rejerne videreforarbejdes af RG og PS udenfor Grønland til lagerejer og omkring 30 % sælges direkte i større partier til grossister eller producenter, hvor rejerne f.eks. kan indgå i færdigretter. 50 % afsættes til detailsektoren eller food service, hvor rejerne typisk bliver enten pakket om i mindre enheder eller indgår i videreproduktion, hvilket også sker i henholdsvis Tyskland og Danmark. De pillede rejeprodukter afsættes i meget stor udstrækning på de Europæiske markeder i Storbritannien, de skandinaviske lande, Tyskland og Italien.

Værdikæderne for rejer er baseret på en økonomisk baseret forvaltning af fiskeriet, som gennem optimering af kapaciteten i fiskeriet og på landanlæg til råvaremængderne har skabt fundamentet for en udvikling og produktion af en lang række produkter med et højt økonomisk afkast til følge.

Produktionen af hellefisk i Grønland består primært af hel fisk og J-cut (hel fisk uden hoved og hale), op til 80 % af eksporten på i alt 32.000 tons i 2018. J-cut, som er langt det største produkt, og varianter af hel fisk produceres ombord i det havgående fiskeri og på landanlæg baseret på indhandling af hellefisk fra det kystnære fiskeri. Omkring 10 % af eksporten er filetproduktion. Det er et krav, at der skal produceres filet på landanlæg af de landede hellefisk fanget i Vestgrønland af den havgående flåde. Indhandlingspligten er en del af licensbetingelserne for den havgående flåde. De resterende 10 % af eksporten er primært hoved og hale, som produceres sammen med J-cut. Produktionen fra den havgående flåde eksporteres direkte til aftagerne i Asien (primært Kina og Japan) og Nordamerika. Filetproduktionen fra landanlæggene går hovedsageligt til det Europæiske marked, mens J-cut og hel fisk produktionen fra landanlæggene eksporteres primært til Asien. RG foretager videreproduktion af produkter fra landanlæggene i Polen og Kina. Produktionen i Polen er også baseret på råvarer fra andre virksomheder, mens produktionen i Kina forædler hellefisken til salg primært på det japanske marked til detail og food service. Omkring 5.000 tons videreforældes af de grønlandske virksomheder udenfor Grønland. Dette produktmiks afspejler de relative gunstige priser på J-cut og hel fisk.

Der er flere barrierer for at værdikæderne i fiskeriet efter hellefisk kan forbedres yderligere. For det første, forvaltningen af det kystnære fiskeri, som ikke er økonomisk baseret, har den effekt, at forbedringerne i fiskeriets økonomi vil føre til øgede investeringer og dermed et større fiskeritryk. Det medfører for det andet, at det svært at planlægge produktionen på landanlæggene. For det tredje, har den øgede deltagelse i selve fiskeriet medført, at det er svært at få arbejdskraft til landanlæggene. For det fjerde har Selvstyret i perioden 2016 - 2018 fastsat TAC’en i forvaltningsområderne Upernavik, Uummannaq og Diskobugten i det kystnære fiskeri ca. 50 % over de biologiske anbefalinger, hvilket skaber usikkerhed omkring de fremtidige fiskerimuligheder.

Torskefiskeriet minder i sin struktur om fiskeriet efter hellefisk. Det er dog langt mindre værdifuldt, idet eksportværdien er omkring 350 mio.kr., 1/3 af eksportværdien af hellefisk. Fiskeriet er i en vanskelig situation i øjeblikket, da fangsterne er for nedadgående samtidig med at TAC’en fastsættes både for det havgående fiskeri og det kystnære fiskeri på et højere niveau end de biologiske anbefalinger. Det skaber ikke de rette erhvervsøkonomiske rammer for at værdikæderne for torskefiskeriet kan udvikle sig. Produktionen af torsk består af H&G (hel fisk uden hoved og indvolde), filet, saltfisk og biprodukter (rogn mv). Produktionen fra trawlerne inklusive fangster i Barentshavet består af H&G torsk, filet og rogn. Stort set hele produktionen sælges i større partier til eksterne aktører i Europa. Produktionen fra landanlæggene består af saltfisk, H&G, filet og biprodukter. Omkring 75 % af produktionen er H&G, som enten sælges direkte til ikke-grønlandske aktører i primært Europa, men også til Asien og Nordamerika eller videreforarbejdes af de grønlandske virksomheder til filet i Kina og Europa. Filetproduktionen sælges direkte til food service eller i større partier til grossister.

Stenbiderrogn produceres i et sæson- og småskalafiskeri. Efter indhandling til landanlæggene og en simpel forarbejdningsproces eksporteres rognen i tønder på omkring 100 kg. Royal Greenland, som er langt den største producent af stenbiderrogn, får rognen forarbejdet i Tyskland. Rognen sælges i meget stor udstrækning på glas a 100 gram på det europæiske marked, hvor Frankrig er det største marked. Omkring 10 % -15 % af rognen fra Grønland videresælges i tønderne på 100 kg til andre producenter.

Den grønlandske fiskeribranche er aktive deltagere i de globale værdikæder for fiskeprodukter og ofte i store dele af værdikæden fra fangst til forbrugeren. Denne udvikling fordrer en sektor som

1. effektivt kan udveksle information mellem de forskellige led og dele af værdikæden,
2. er baseret på et forudsigeligt og økonomisk baseret fiskeriforvaltningssystem,
3. sikrer konkurrencen i branchen, der hvor det er muligt,
4. uddanner arbejdsstyrken til både fiskebranchen og øvrige brancher i Grønland,
5. har den nødvendige infrastruktur tilgængelig.

Det er ikke nødvendigvis en let opgave. Der er flere politiske dilemmaer og trade-offs i denne udvikling. For eksempel, effektiv udveksling af information (punkt 1 ovenfor) kan alt andet lige sikres ved vertikal integration; men det kan lede til koncentration og potentielt udfordringer med konkurrencen og fordeling af værditilvæksten. Kapaciteten i fiskeriet skal kontinuerligt tilpasses bestandenes fiskerimuligheder, som mere eller mindre er konstante fra år til år. Med produktivitetsstigninger i fiskeriet er der – alt andet lige – brug for mindre kapital og arbejdskraft i selve fiskeriet.

Forvaltningssystemet af fiskeriet skal sikre denne udvikling. Men det kan give udfordringer med ledighed. En mulighed kan være uddannelse af arbejdsstyrken til andre dele af fiskebranchen og til andre sektorer kan være en mulighed. Men også på landanlæggene vil der i fremtiden være produktivitetsstigninger. Med mindre andre og nye produkter udvikles vil der generelt i fremtiden være mindre efterspørgsel efter arbejdskraft. Deltagelse i de globale værdikæder kræver uddannet og specialiseret arbejdskraft og efterspørgslen efter uddannet arbejdskraft vil derfor i fremtiden være stigende.

Globaliseringen af fiskesektorerne kan medføre, at en større del af værditilvæksten sker i udlandet og det er derfor naturligt at spørge hvordan en større del af værditilvæksten kan ske i Grønland. Dette fordrer en erhvervspolitik, hvor udvikling af infrastrukturen, konkurrenceforholdene og uddannelse er centrale elementer. En erhvervspolitik hvor der sker direkte politiske indgreb i produktionsforhold vil måske ændre fordelingen af værditilvæksten, men samtidig er der en stor risiko for at den samlede værditilvækst i sektoren over tid reduceres, da ingen aktører ønsker at investere og deltage aktivt under sådanne vilkår. Generelt vil en politik, der pålægger at producere helt bestemte produkter bidrage negativt både samfundsøkonomisk og i forhold til selskabernes økonomi. Omvendt er det vigtigt at Grønland samlet set udvikler produktmikset for både at innovere værdikæderne og for at sårbarheden af værdikæderne alt andet lige reduceres. Denne opgave bør løses af de større selskaber og Selvstyret i et samarbejde.

Deltagelse i de globale værdikæder kræver et effektivt transportsystem og konkurrencedygtige priser. Udviklingen af de globale værdikæder for fisk er sket blandt andet, fordi enhedsomkostningerne inklusive transportomkostninger generelt set er faldet. Med Grønlands placering relativt langt fra markederne er transport en betydelig omkostning for virksomhederne, hvilket understreger behovet for en effektiv transportpolitik.

Grønland har de seneste 30 år udviklet fiskesektoren og opbygget økonomiske rentable værdikæder. Landet var blandt de første 10 lande i verden til at indføre individuelle omsættelige kvoter (IOK). Senest er der indført en ressourcerente afgift, som giver et betydeligt provenu til de offentlige finanser, hvilket viser, at der generelt set er en positiv værditilvækst i fiskesektoren. Økonomisk baseret fiskeriregulering er essentiel, da Grønland har en stor nationaløkonomisk interesse i at fiskeriet er så omkostningseffektivt som muligt. En måske lidt overset virkning er, at en effektiv fiskeriregulering også giver mulighed for at øge produktværdien og dermed at optimere værdikæderne. Et olympisk fiskeri giver incitamenter til at fange så meget som muligt inden den samlede kvote er opfisket og fiskeriet lukker; mens et fiskeri baseret på individuelt omsætteligt kvoter (IOK) giver mulighed for både kortsigtet og langsigtet planlægning af produktionen i både fiskeriet og på landanlæggene og for en ordentlig behandling af fangsten, inden den landes. Det vises i rapporten, at fiskerireguleringen af hellefisk og torsk ikke er økonomisk funderet, hvilket gør det vanskeligt at udvikle værdikæderne for disse arter yderligere uden af forvaltningen ændres.

Baseret på analysen kan der konkluderes følgende:

1. Det er vigtigt at alle delsegmenter i værdikæderne opnår et positivt økonomisk udbytte for at værdikæderne skal udvikle sig og være robuste.
2. Det variererede produktmiks med forskellige kvalitet og priser viser, at man ikke umiddelbart kan antage, at marginalprofitten er ens på tværs af produkter. Normalt vil det være økonomisk optimalt at ændre produktion til et produkt med et større afkast. Men der kan være flere forhold der gør at det ikke er økonomisk rentabelt at ændre produktionen. F.eks. kan det vise sig at det ikke er muligt at øge udbuddet på et givet produkt uden at prisen samtidig falder på grund af begrænset efterspørgsel. Produktion af produkter med lidt lavere kvalitet kan måske være gunstig, da der er en stor efterspørgsel.
3. Det er vigtigt for Grønland at opretholde og udvikle forskellige typer af produktioner indenfor de enkelte arter. Dette argument er relateret til at Grønland som global aktør har en interesse i at bevare viden og arbejdskraft indenfor en bred vifte af produkttyper for at sikre sig en andel af værditilvæksten. Det nuværende produktmiks er opbygget over lang tid og vigtig viden er opbygget. Dette er ikke et argument for at urentable produktioner skal bibeholdes. Men derimod at ændringer i produktmikset ikke kun analyseres ud fra virksomhedernes hensyn.
4. Analysen har vist, at der er knaphed på arbejdskraft i dele af forarbejdningen på land. Uddannelse af arbejdskraften til at deltage aktivt i udvikling af værdikæderne er essentielt for, at Grønland på længere sigt kan udbygge sin position som en vigtig aktør i de globaliserede værdikæder.
5. Konkurrence i første handelsled blandt landanlæggene (og i sommerhalvåret, hvor der kan være indhandlingsskibe) kan, hvis markedet designes ordentligt, være med til at sikre indhandlingspriser, som er højere end den mindste pris som fiskerne vil acceptere (reservationsprisen). Dette indikerer, at det kan være en måde at sikre en større andel af omsætningen til fiskerne og alt andet lige at fiskeriet er rentabelt.

Til sidst, så er det meget vigtigt for funktionen af værdikæderne, at der er gennemsigtighed mellem delsegmenterne i kæden og at informationen kan flyde frit imellem de enkelte led. Vertikal integration giver den fordel, at information om markedsændringer meget nemt kan flyde igennem værdikæderne og i sidste ende til fiskerne. Vertikal integration kan lede til koncentration af ejerskabet i sektoren og i sidste ende stor kontrol over sektoren med det resultat, at konkurrencen i de forskellige delsegmenter bliver begrænset.

Vertikal integration, hvor virksomheder opererer i flere lande, og hvor råvarer og produkter sælges internt i virksomhederne (mellem koncernforbundne selskaber), giver generelt muligheder for at udnytte forskellige skattesystemer til at planlægge, hvor overskuddet skal beskattes, det såkaldte transfer pricing problem. Noget af værditilvæksten i udlandet kan derfor i nogle tilfælde forklares af gunstigere skatteforhold i udlandet. Dette kan ske ved at selskaber sælger råvarer internt i koncernen til datterselskab i udlandet til en pris lavere end hvad andre konkurrenter kan købe råvarerne til. Selskaber kan også sælge til egne salgsselskaber i andre lande til en intern kostpris og sælger herefter produktet til den reelle pris fra eksportlandet. Endelig så giver vertikal integration selskaberne mulighed for at råde over hele værdikæden. Det giver dem mulighed for at placere overskuddet i værdikæden i et bestemt land.

Denne analyse og rapport kan ikke i sig selv endeligt afgøre, om der er et transfer pricing problem. En udtømmende analyse af ovenstående vil således kræve en meget omfattende analyse, detaljerede data, som ikke nødvendigvis er offentligt tilgængelige. og et samarbejde hos myndigheder på tværs af lande.

Analysens 2. del vil imidlertid sammen med den foreliggende rapport bidrage til større viden om, hvor værditilvæksten sker. I analysens 2. del skal den samlede værditilvækst i de enkelte værdikæder beregnes og fordelingen af afkastet i de enkelte led i kæden bestemmes. Andelen af værditilvæksten der foregår i og udenfor Grønland skal estimeres, hvilket vil bidrage til at afklare omfanget af værdiskabelse i udlandet. Endeligt skal analysen sammen med resultaterne fra 1. del danne grundlaget for forslag til mulige tiltag, som kan bidrage til at øge værdiskabelsen i Grønland af de fire arter.

# Indledning

Den øgede globaliseringen af værdikæderne i fiskebranchen har påvirket og ændret fiskeriet, produktionsmønstrer og forbruget af fisk. Denne udvikling er sket over de sidste 20-30 år og vil også i fremtiden have en stor betydning for fiskebranchens udvikling. For eksempel, kan fisk fanget i et land, transporteres til og forarbejdes i et andet land og fiskeproduktet kan herefter eksporteres til et tredje lands markeder. Eksporten kan have krydset flere landegrænser, før det endelige forbrug finder sted. Dette gælder også for den grønlandske fiskesektor. Især de to store grønlandske fiskekoncerner, Polar Seafood og Royal Greenland, er integreret i de globale værdikæder. Globalt er handel med fisk og fiskeprodukter steget støt, ligesom integrationen i branchen på tværs af landegrænser[[1]](#footnote-1) vokser. Mens fangstmængderne af vildtfanget fisk og skaldyr fra havene ikke er vokset de seneste årtier, har der været en betydelig vækst i produktionen fra akvakultursektoren på grund af øget efterspørgsel efter fiskeprodukter. Samlet set har den globale fiskeproduktion været stigende. Den øgede produktion fra akvakulturen har også medført mere konkurrence. På mange markeder er de forskellige produkter integrerede og der kan observeres en vis sammenhæng i prisdannelsen og prisudviklingen på tværs af markederne.

Integrationen og væksten i fiskebranchen har konsekvenser for beslutningstagerne med hensyn til, hvordan man sikrer sig en pæn andel af de økonomiske fordele og dermed værditilvækst, samtidig med at der sikres en ansvarlig og bæredygtig fiskeri- og forarbejdningspraksis og udvikling. Lige meget om disse beslutningstagere er virksomhedsledere eller politikere, er deres forståelse af fiskeværdikæderne essentielle og kritiske. Et lands position inden for fiskeværdikæderne har konsekvenser for landets økonomisk vækst og udvikling, især hvis branchen er så økonomisk betydende som i Grønland. Tilsvarende har en virksomheds position i værdikæden konsekvenser for virksomhedens evne til at skabe økonomisk værdi. For både lande og virksomheder er perspektivet økonomisk bæredygtighed på både kort og lang sigt.

Mulighederne som følge af globaliseringen betyder, at international produktion, handel og investeringer i stigende grad organiseres således at de forskellige stadier i produktionsprocessen er placeret på tværs af forskellige lande. Globalisering motiverer virksomheder til at omstrukturere deres aktiviteter internationalt gennem outsourcing og offshoring[[2]](#footnote-2) af forretningsområder. Derigennem kan virksomhederne optimere deres produktionsprocesser ved at placere de forskellige dele af værdikæderne på de geografiske steder, hvor der skabes størst værdi. De seneste årtier er der sket en stærk tendens mod international spredning af værdikædeaktiviteter som produktion, distribution, innovation og produktudvikling, markedsføring, osv.

Fremkomsten af globale værdikæder udfordrer den konventionelle visdom om, hvordan vi ser på økonomisk globalisering og især de fiskeri- og erhvervspolitikker, der udvikles og gennemføres.

Globale værdikæder er blevet et dominerende element i verdenshandelen, der omfatter både udviklingsøkonomier så vel som udviklede lande. Hele processen med at producere varer, fra råmaterialer til færdige produkter, udføres som nævnt i stigende grad, der hvor de nødvendige færdigheder og materialer er til rådighed til konkurrencedygtige omkostninger og med den nødvendige kvalitet. For eksempel, det understreges ofte, at producenter i udviklede lande i modsætning til producenter i udviklingslande har kontrol over en større del af værdikæden, hvilket alt andet lige giver dem en konkurrencefordel på de internationale markeder for fisk og skaldyr. Analyser af værdikæderne kan give indsigt i værdiskabelsen, herunder hvilke relevante politikker der kan bidrage til at et lands eller virksomheds økonomiske værditilvækst optimeres.

Analyser af værdikæder kræver imidlertid data på mikroniveau, hvilket kan vise sig vanskelige at få, da de fleste data, der systematisk indsamles nationalt, opgøres på et aggregeret niveau. Det kan desuden vise sig at være vanskeligt at få data på detailniveau, da de fleste af disse data indsamles af private virksomheder, som af konkurrencehensyn ikke ønsker at udlevere detaljerede data. Dette har også været gældende for denne opgave, hvor en stor del af oplysningerne er indsamlet via interviews og kun i et par tilfælde er det lykkedes at få et fyldestgørende datamateriale på mikroniveau stillet til rådighed. Det har betydning for beskrivelsen af værdikæderne for grønlandske fiskeprodukter, da detaljerede analyser specielt for de udenlandske aktiviteter ikke har været muligt at gennemføre for hele branchen.

Fremkomsten af de globale værdikæder har desuden ført til udfordringer i hvorledes handel på tværs af landegrænser, som registreret i statistikken, skal fortolkes. Fokus i samhandelen og i statistikken er på den direkte handel mellem landene. Ved at fokusere på hvor grønlandske varer og tjenester endeligt efterspørges (i dette tilfælde fiskeprodukter) – frem for blot den direkte handel, som er til Danmark eller videreproduktion i et andet land – kan man få et mere retvisende billede af, hvilke markeder der har betydning for grønlandsk økonomi. Det betyder, at den indirekte handel – dvs. at land A eksporterer halvfabrikata til land B, der eksporter endelige varer videre til land C – får en større betydning. Denne udfordring er håndteret ved at spørge de grønlandske aktører om deres endelige aftagere af produkterne.

Den grønlandske fiskebranche indgår i de globale værdikæder med både unikke råvarer og produkter og med ikke så unikke råvarer og produkter, som tillige findes i større mængder på markedet. Værdikæderne vil derfor ikke være ens på tværs af branchen. Formålet med denne rapport er at belyse værdikæderne for fire fiske- og skaldyrsarter med grønlandsk oprindelse, nemlig rejer, hellefisk, torsk og stenbiderrogn. Fokus er på flowet af fisken, rejer og rognen fra fangst fra endeligt forbrug, på aktørerne og hvor forarbejdningen sker. Analysen er baseret på, hvad de grønlandske fangster af rejer, hellefisk, torsk og stenbiderrogn bliver produceret til, dvs. mængde-flowet gennem de forskellige led i værdikæden og på hvilke markeder produkterne bliver solgt og til hvilke lande.

Vertikal integration, hvor virksomheder opererer i flere lande, og hvor råvarer og produkter sælges internt i virksomhederne (mellem koncernforbundne selskaber), giver generelt mulighed for at udnytte forskellige skattesystemer til at planlægge, hvor overskuddet skal beskattes, det såkaldte transfer pricing problem. Noget af værditilvæksten i udlandet kan derfor i nogle tilfælde forklares af gunstigere skatteforhold i udlandet. Dette kan ske ved at selskaber sælger råvarer internt i koncernen til datterselskab i udlandet til en pris lavere end hvad andre konkurrenter kan købe råvarerne til. Selskaber kan også sælge til egne salgsselskaber i andre lande til en intern kostpris og sælger herefter produktet til den reelle pris fra eksportlandet. Endelig så giver vertikal integration selskaberne mulighed for at råde over hele værdikæden. Det giver dem mulighed for at placere overskuddet i værdikæden i et bestemt land.

Denne analyse og rapport kan ikke i sig selv endeligt afgøre, om der er et transfer pricing problem. En udtømmende analyse af ovenstående vil således kræve en meget omfattende analyse, detaljerede data, som ikke nødvendigvis er offentligt tilgængelige. og et samarbejde hos myndigheder på tværs af lande.

Analysens 2. del vil imidlertid sammen med den foreliggende rapport bidrage til større viden om, hvor værditilvæksten sker. I analysens 2. del skal den samlede værditilvækst i de enkelte værdikæder beregnes og fordelingen af afkastet i de enkelte led i kæden bestemmes. Andelen af værditilvæksten der foregår i og udenfor Grønland skal estimeres, hvilket vil bidrage til at afklare omfanget af værdiskabelse i udlandet. Endeligt skal analysen sammen med resultaterne fra 1. del danne grundlaget for forslag til mulige tiltag, som kan bidrage til at øge værdiskabelsen i Grønland af de fire arter.

# Værdikædeanalyse – hvad er det og hvad kan den anvendes til?

I dag kan varer, som virksomheder sælger i deres hjemland eller i udlandet, i stort omfang bestå af delkomponenter, der er produceret i flere forskellige lande af flere forskellige virksomheder. Denne opsplitning af produktionsprocessen mellem virksomheder i hele verden kaldes som allerede nævnt globale værdikæder. Definitionen af en værdikæde omfatter en lang række aktiviteter, der udføres for at bringe et produkt eller en tjeneste fra dens udgangspunkt (f.eks. som råvarer) til slutbrugeren. For fiskeprodukter indebærer denne proces typisk 1) fangst af fisk, 2) primær forarbejdning om bord, 3) salg af fangst ved ankomst til havn, 4) sekundær forarbejdning på land, 5) transport og 6) salg. Logistik og menneskelige ressourcer (human kapital) forbinder hvert produktionsstadie med hinanden. Og især 4) og 5) kan gentages ved yderligere forædling og gentagende salg af ressourcen. Overordnet indgår der også design, innovation, udvikling og marketing i processen.

En værdikædeanalyse beskriver alle de aktiviteter, der er nødvendige for at bringe et produkt eller en service fra en råvare[[3]](#footnote-3) til et færdigt produkt, som kan benyttes af slutkunden. Princippet er, at for hver skridt der bliver taget i værdikæden, desto højere værdi vil produktet få for kunden. Gennem analysen synliggøres de forskellige processer og det bliver muligt at finde de forskellige aktørers indflydelse i kæden. En værdikædeanalyse kan hjælpe til en bedre forståelse af de beslutninger, der bliver taget mellem og internt i virksomheder og/eller lande. Værdikædeanalysen blev introduceret af Michael Porter[[4]](#footnote-4) i 1985 som et analyse-værktøj til at identificere værdiskabelsen internt i en virksomhed. Grundideen er, at jo mere værdi en virksomhed skaber, jo mere profitabel er den sandsynligvis og når virksomheden gennem denne værdiskabelse giver deres kunder mere værdi, opbygger virksomheden en konkurrencefordel. De økonomiske rammevilkår, som har betydning for værdikæden kan identificeres. Rammevilkårene kan potentielt ændres for at forbedre værditilvæksten for både virksomheder og landet.

I de seneste årtier er der blevet færre handelsbarrierer og lavere transportomkostninger, hvilket har betydet, at omkostningerne ved at opdele en produktionsproces i flere led placeret i forskellige lande er faldet. Det har ført til, at virksomheder i dag producerer eller køber delkomponenter og service­ydelser i næsten hele verden, og at deres produkter udbydes og sælges globalt. Med globaliseringen får virksomhederne mulighed for at ekspandere langt mere, end det er muligt inden for et lands grænser eller indenfor den naturlige aftagerregion. Virksomhederne kan også blive mere produktive, fordi de får adgang til ny viden og teknologi i udlandet. Den samlede gevinst ved denne globalisering deles i sidste ende mellem forbrugerne og producenterne. Også den grønlandske fiskebranche har benyttet sig af disse fordele.

I dele af samfundet kan der dog være omkostninger forbundet med globaliseringen. Når en virksomhed f.eks. vælger at outsource dele af produktionen til et andet land, vil nogle arbejdspladser forsvinde lokalt. Tilsvarende gør sig gældende internt i et land, hvis produktion f.eks. gradvist flytter fra ydre områder til byer. For at sikre en bred fordeling af gevinsterne fra globalisering og teknologisk udvikling er det bl.a. vigtigt, at arbejdsmarkedet er fleksibelt og omstillingsparat, hvilket kræver løbende opkvalificering af arbejdskraften. Nogle lande kan være godt stillet, med et fleksibelt arbejdsmarked og et højt uddannelsesniveau med løbende efteruddannelse, så fordelene fra globalisering og teknologisk udvikling kommer stort set alle indbyggere til gode. I disse lande kan man opleve begrænset modvilje mod globaliseringen. Andre lande har vanskeligere ved at sikre en bred fordeling af gevinsterne, og modstanden mod globa­lisering er derfor langt større her.[[5]](#footnote-5) Anvendelse af værdikædeanalyse kan være som et beskrivende værktøj eller / og som et analytisk værktøj. Målet i 1. del af opgaven (denne rapport) er primært at beskrive værdikæderne, ikke at analysere dem.

Kaplinsky (2004) peger på tre vigtige elementer, som gør værdikædeanalyse til et brugbart analytisk værktøj.

1. Der genereres værditilvækst i værdikæder, som også indeholder ”økonomisk rente”. Denne ”rente” udvikler sig over tid og er derfor dynamisk.

2. Effektivt fungerende værdikæder involverer ledelse og styring, som kan være fra både de deltagende virksomheder og fra offentlig regulering.

3. Systembetragtning og -optimering er med til at fremme effektive værdikæder.

Værdikædeanalyse er et godt værktøj til at kortlægge, i hvilke delsegmenter værditilvæksten skabes og hvor de økonomiske marginer dannes. Analysen kan også kortlægge områder, hvor både de private aktører og det offentlige og politiske system kan lave nogle tiltag for at forbedre værdiskabelsen. Netop ved at fokusere på ændringer i producenternes værditilvækst igennem værdikæden og på de processer, hvorved de centrale aktører styrer produktionen, kan værdikædeanalysen give brugbar indsigt i potentielle udfordringer for både de private og offentlige aktører.

## 2.1. Den dynamiske ”rente”

Den økonomiske ”rente”[[6]](#footnote-6) opstår, når der er forskelle i produktivitetsfaktorer (f.eks. på grund af iværksætteri) og barrierer mod at imitere et produkt eller barrierer mod at indtræde på markedet – der er med andre ord altså en eller anden form for knaphed. Hvis der er manglende konkurrence, bliver markedet ofte reguleret så en dominerende stilling ikke kan udnyttes i fuldt omfang. At skabe en større økonomiske ”rente” er ikke kun styret af naturens ressourcer, men også af producenternes evne til at skabe overskud og udnytte ressourcen bedst muligt. Dette har særligt været tilfældet de seneste 30-40 år, hvor især teknologiske fremskridt har muliggjort en øget økonomisk ”rente”. Innovation og iværksætteri kan ligeledes skabe (entreprenør) rente, som også er en del af den økonomiske rente. Virksomheder vil naturligt søge efter at skabe økonomisk rente og dermed en værditilvækst, som giver et afkast over den normale profit.

Den økonomiske ”rente” er imidlertid ikke kun et statisk begreb, men også dynamisk. Den økonomiske ”rente” vil med tiden eroderes af konkurrencen i markedet. Herved transformeres den økonomiske ”rente” for producenten til et overskud til kunden / forbrugeren på grund af den globale konkurrence. For grønlandske fiske- og skaldyrsproducenter vil for eksempel udbuddet af opdrætsrejer og af fisk fra andre havområder i Nordatlanten være en del af konkurrencen på de internationale markeder. Dette vil påvirke prisudviklingen negativt og dermed reducerer den økonomiske rente. Producenterne kan herefter skabe et nyt overskud ved at gentænke og udvikle produktet, og dermed igen opnå en større værdi med det samme ressourcegrundlag. I senere afsnit vises det, at de grønlandske aktører i høj har udviklet et stort og varieret produktmiks for at opnå vedvarende økonomisk rente.

Derfor er det nødvendigt i en værdikædeanalyse med et fokus på udviklingen af den økonomiske rente for at få et overblik over de forskellige aktørers økonomiske betydning.

## 2.2. Ledelse og styring

Den globale handel er tit kompliceret og kompleks og kræver sofistikerede former for koordinering, ikke kun med hensyn til logistik (hvem der sender hvad, hvor og hvornår), men også i forhold til integration af de delkomponenter, der indgår i de endelige produkter og med hensyn til de kvalitetsstandarder, som denne integration opnås med. Ledelsesopgaven består primært af en koordineringsrolle og at fordele opgaverne til andre aktører i værdikæden og en supplerende rolle med at identificere de dynamiske muligheder.

For at forstå hvorledes værdikæder virker og udvikler sig er det vigtigt at sondre mellem forskellige former for styring og ledelse og mellem forskellige typer af værdikæder. Det kaster samtidig lys over de faktorer, der bestemmer, hvordan arbejdsdelingen er mellem forskellige producenter i de globale værdikæder. Det er altså ikke kun et spørgsmål om at producenterne deltager i den globale økonomi, der bestemmer deres fortjeneste af deres produktion, men i højere grad om hvordan og på hvilke vilkår, de aktivt deltager.

Der kan skelnes mellem tre former for styring og ledelse, som alle spiller en rolle for værdikædernes evne til at generere positiv værditilvækst. Der er 1) lovgivningsmæssige, som udover politiske spilleregler også indeholder de regler og retningslinjer som virksomhederne opstiller, f.eks. i forhold til underleverandører. Der er 2) retslige del, som sikrer at regler og retningslinjer overholdes (f.eks. ved kontrol). Endelig er den 3) udøvende eller proaktiv del, som hjælper aktørerne i værdikæderne med at fungere og i øvrigt imødekomme de operationelle regler. Disse styringsroller kan ske indefra eller udenfor værdikæden.

Der kan skelnes mellem to typer af værdikæder. Den første type domineres af køberne. Køberdrevne værdikæder er karakteristiske for arbejdskrævende industrier såsom fodtøj, tøj, møbler og legetøj, hvor fortjenesten primært ligger i design og marketing. Efterspørgerne kan være større globale virksomheder, f.eks. supermarkedskæder. Den anden type er producentdrevne værdikæder, hvor nøgleproducenter udfylder rollen som koordinator af aktørerne i de forskellige delsegmenter af værdikæden. Her tager producenterne ansvaret for både deres leverandørs og deres kunder deltagelse i den samlede værdikæde. Bil- og flyindustrien er eksempler på producentdrevne værdikæder. Mens fiskebranchen har været producentdrevne, dvs. at producentleddet bestemte produktudvalget, har værdikæderne for fisk og skaldyr udviklet sig til i langt højere grad at være køberdrevne. Koncentrationen i detailhandelen og ny teknologi har medført, at detailleddet i stor udstrækning har overtaget og udviklet markederne.

I hver af disse værdikædetyper påvirkes produktionen i forskellig grad af de tre former for styring og ledelse. De grønlandske værdikæder er som udgangspunkt køberdrevne. Imidlertid er nogle af produkterne unikke og dermed kan de ikke imiteres. Disse værdikæder er derfor også i et vist omfang producentdrevne.

## 2.3. Systembetragtning og -optimering

Det tredje analytisk element i en værdikædeanalyse er systemtilgangen, hvor fokus er på hele værdikædens effektivitet. Mange virksomheder kan ikke opnå tilstrækkelige konkurrencemæssige fordele ved kun at styre deres egen del af værdikæden. I stedet er fokus rettet mod produktets samlede værditilvækst, hvor strategien er styring og integration af hele værdikæden for at opnå en konkurrence fordel. Virksomheder vil således bruge betydelige ressourcer i forsøget på at forbedre effektiviteten i hele værdikæden ved en systemtilgang.

Muligheden for at påvirke konkurrenceevnen ved at forbedre effektiviteten af de enkelte delsegmenter i kæden er begrænset, når værdikæderne bliver mere og mere opdelte. Integration indebærer et tættere samarbejde mellem de enkelte led i kæden, hvilket giver et større ansvar til lederne af værdikæderne. Dette involverer også et større samarbejde og tillid mellem aktørerne i de forskellige delsegmenter i værdikæden.

Disse tre analytiske elementer - dynamisk rente, ledelse og styring, og systemtilgang - er tæt forbundne. Den centrale drivkraft i de globale værdikæder er konkurrence, som tvinger den økonomiske rente, dvs. overskuddet, ned ved f.eks. at sænke adgangsbarrierer. Den øgede globalisering medfører at konkurrencen stiger efterhånden som flere producenter fra forskellige lande indgår ind i den globale handel. Dette får aktørerne i værdikæderne til at søge efter nye måder at opnå værditilvækst på. For at opnå dette kræves der i stigende grad at de stærkere aktører i kæden tilskynder (og hjælper) deres leverandører og kunder til at ændre deres driftsformer. Samtidig søger de løbende efter nye leverandører og aftagere / kunder. Dette kræver, at de fungerer i forskellig grader som ledere af værdikæden. For at forbedre effektiviteten på systemniveauet vil lederne forsøge at styre et stadig større geografisk og forretningsmæssigt område. Royal Greenland og Polar Seafood er i den grønlandske fiskebranche lederne og har en vigtig rolle og opgave i at udvikle værdikæderne i samarbejde med Grønlands Selvstyre.

## 2.4. Hvad kan værdikædeanalyse give af indsigt?

En værdikædeanalyse kan forklare, hvorfor nogle aktører tjener penge og nogle taber penge, når produktionen udsættes for konkurrence, for eksempel gennem globaliseringen. Værdikædeanalyse kan bruges til at kortlægge fordelingen af mængder, der håndteres af de forskellige handelsaktører og den relaterede værdi, når produktet passerer gennem værdikæden. Produktet tilføres værdi i hvert delsegment; en værdi der realiseres, når et produkt sælges til en aktør i de næste delsegment, og / eller hvor produktet er udvekslet af to aktører.

Værdikædeanalyse kan give mindst to vigtige indsigter. For det første er globale produktionsnetværk i stigende grad meget komplekse. Der kræves deltagelse i globale værdikæder for at opnå adgang til aktiviteter med høj værditilvækst. Derfor er det vigtigt at få identificeret de måder, hvorpå producenter kan komme ind i disse værdikæder og deltage, så der sikres en bæredygtig indkomstvækst. For det andet, kan værdikædeanalyse være med til at identificere de største og vigtigste aktører og deres adfærd. Aktørernes adfærd er selvfølgelig påvirket af konkurrencen på de globale markeder; men adfærden kan også påvirkes af de politiske rammebetingelser.

Værdikæderne er ikke homogene, og mulighederne for at forskellige aktører kan øge værditilvæksten vil derfor variere alt afhængig af betingelserne. Når aktørerne er udsat for konkurrence, er der flere tiltag, som økonomiske aktører kan vælge at foretage (de er ikke gensidige udelukkende):

• Øge effektiviteten af interne operationer, så disse er markant bedre end rivalernes;

• Aktørerne i værdikæden samarbejder i større grad end hvad konkurrenterne gør;

• Introduktion af nye produkter eller forbedring af gamle produkter foregår hurtigere end konkurrenterne;

• Ændring af aktiviteter, der udføres i virksomheden, herunder udflytning af aktiviteter til andre led i værdikæden.

Analyser har vist, at det ikke er særligt sandsynligt, at de to første trin vil realisere en meget større andel af værdikæden og den samlede værdigevinst. Dette skyldes, at disse tiltag i lagt højere grad er fokuseret på driftsmæssige forbedringer af eksisterende produktionsforhold. Med andre ord er de generelt kun de nødvendige betingelser for en forbedret værditilvækst ved deltagelse i globale markeder. Det er det tredje og fjerde tiltag, der vil give de bedste resultater. Men det er også disse tiltag der er sværest at gennemføre og hvor det kan være vanskeligt at få adgang til visse dele af værdikæden.

# Værdikædeanalyser indenfor fiskesektoren

Figur 3.1 præsenterer en standardiseret værdikæde for fiskeriproduktionen. Efter fangsten sker der typisk forarbejdning og handel med fiskeproduktet inden det endelige forbrug. Forarbejdning og handel kan ske i forskellige dele af værdikæden og i flere omgange.

Figur 3.1. Standardiseret værdikæde for fiskebranchen.

Sekundær forarbejdning

Forbruger

Detailhandel

Engroshandel

Primær forarbejdning

Fangst

Kilde: inspireret af Gudmundsson et.al. 2006.

Hovedmålet med værdikædeanalyser indenfor fiskebranchen (se f.eks. Bjørndal et.al. 2014) er ofte at finde ud af, hvad der kan forbedres, så lokale fiskere og nationale forarbejdningsvirksomheder kan beholde en større andel af den genererede værdi. En ”optimering” af processerne i værdikæden kan hjælpe med at få mest muligt ud af produkterne og potentielt være med til at sikre økonomien i lokale fiskerisamfund. I betragtning af at selve fiskeriaktiviteten er begrænset af bestandenes produktivitet og dermed af de tildelte kvoter, er en sådan analyse værd at gennemføre for at sikre et positivt økonomisk udbytte af fiskeriet.

Hvis fiskere og lokale producenter beholder (mere af) den genererede værdi, vil fiskebranchen kunne bidrage positivt til lokalsamfundene ved at udgøre en rentabel og bæredygtig økonomisk aktivitet. Det vil også være vigtigt med hensyn til beskæftigelsen, dels for kunne fastholde befolkningen i disse samfund og dels for at tiltrække unge, uddannede mennesker, hvilket kunne gøre branchen attraktiv for denne del af befolkningen. Samtidig vil branchen kunne tiltrække fagfolk med passende uddannelse til at forbedre innovationen af branchen. Dette er grundtanken i tilgangen til værdikædeanalyse i fiskebranchen af Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO).

En ændring i prisen på en råvare fører ofte til prisændringer på de efterfølgende (up-stream) markeder[[7]](#footnote-7). Denne tendens ser imidlertid ud til at være omvendt for fiskeri, hvor det er prisen på de efterfølgende markeder som påvirker fiskernes pris (Asche og Hannesson, 2002; Duy et al., 2012a). Hovedårsagen er, at fiskerne, der ofte tilbyder en letfordærvelig vare og som regel har få alternative afsætningsmuligheder og måske tillige begrænset information om priser, hurtigt skal acceptere den pris, købere tilbyder. Derfor bør eksporterende lande med en interesse i at sikre et økonomiske overskud af deres fiskerier være opmærksomme på, hvordan verdensmarkedsprisen og prisdannelsen påvirker den pris, som fiskerne kan opnå.

## Prisdannelsen på pris i første handelsled

Markedet i første handelsled, hvor fiskere sælger deres fangst til videre forarbejdning[[8]](#footnote-8), er særligt i Grønland på grund af to forhold, som dog også er gældende i nogle andre lande. For det første er udbuddet af fisk og skaldyr eksogent givet (og i praksis konstant per år) på grund af kvotereguleringen. For det andet er der meget ofte blot en køber (sådan et marked kaldes monopson) eller ganske få købere (markedet kaldes oligopsony) af fangsten.

Fiskerne vil acceptere en mindstepris (kaldet reservationsprisen), som dækker deres omkostninger og sælge hele fangsten. Dette giver den lodrette udbudskurve i figur 3.2. Købernes marginale betalingsvillighed fremgår af efterspørgselskurven, som viser, hvad køberne er villig til maksimalt at betale for en enhed mere fisk. Køberne er selvfølgelig klar til at betale en pris under deres marginale betalingsvillighed af fisken (PMBA), ligesom sælgerne (fiskerne) vil sælge til en højere pris end reservationsprisen. Forskellen mellem PMBA og reservationsprisen er økonomisk rente. Hvis prisen er tæt på PMBA får fiskerne relativt mere af den økonomiske rente, mens hvis prisen er tæt på reservationsprisen får opkøberne af fisk mere af den økonomiske rente.

Figur 3.2. Prisdannelsen på fisk i 1. handelsled.

S

Pris

Mængder

PMBA

Økonomisk rente

D

Reservationspris

Kilde: Egen udvikling.

Hvis der er manglende konkurrence, vil prisen alt andet lige være tæt på reservationsprisen. Hvis antallet af købere er stort, så vil prisen være højere og tættere på PMBA og en større andel af den økonomiske rente vil gå til fiskerne. Fiskerne kan organisere sig således, at køberen skal forhandle pris med en mere ligeværdig sælger, som repræsenterer fiskerne, f.eks. en organisation. På den måde vil det som regel være muligt at opnå en højere pris end reservationsprisen. Hvor meget højere vil afhænge af forhandlingerne. I Grønland har KNAPK for nogle arter denne rolle.

Hvis forskellen mellem PMBA og reservationsprisen er lille, er den økonomiske rente også lille og manglende konkurrence betyder dermed ikke så meget for fordelingen af værditilvæksten. Hvis producenterne kan udnytte, at de grønlandske fiske- og skaldyrsressourcer er unikke og dermed alt andet lige opnå en prisfordel på markedet (hvorved PMBA alt andet lige stiger), har fordelingen af den økonomiske rente en større betydning. I sådan en situation kan manglende konkurrence føre til, at den økonomiske rente hovedsageligt går til producenterne. Dette analyseres indledende i afsnit 5 og nærmere i 2. del af nærværende opgave.

Fordelingen af den økonomiske rente kan påvirke virksomhedernes beslutning om vertikal integration. Vertikal integration beskriver, at selskaber i forskelle delsegmenter i værdikæden fusionerer[[9]](#footnote-9). Fordelingen af værditilvæksten i forskellige delsegmenter i værdikæden kan således betyde sammenlægninger af virksomheder for at sikre en større del af den økonomiske overskud. Omfanget af horisontal koncentration (dvs. få eller mange fiskere / virksomheder i samme led i værdikæden) vil påvirke fordelingen af den økonomiske rente, som derefter påvirker incitamenterne til vertikal integration. Horisontal integration er, når selskaber i de samme led i værdikæden fusionerer, f.eks. at der bliver færre trawlerselskaber.

## Effektiv værdikæde versus effektiv fiskeriregulering

Styring af værdikæden for fiskeprodukter garanterer ikke nødvendigvis gode økonomiske vilkår for fiskere eller fiskerivirksomheder. God fiskeriforvaltning er en nødvendighed for at fiskere får mulighed for at omsætte fordelene ved højere eksportpriser til større værditilvækst. Uden en økonomisk baseret fiskeriforvaltning vil øgede priser blot føre til øget fiskeritryk og dermed true bæredygtigheden af fiskeressourcen og dermed fiskernes og fiskevirksomhedernes rentabilitet. God fiskeriforvaltning sikrer den samlede fangst på bæredygtige niveauer. Prisændringer vil dermed ikke true fiskebestanden, selv om ændringerne har en direkte indflydelse på den indkomst, fiskerne får. International handel kan hjælpe med at reducere presset på fiskeressourcen, når priserne bliver meget høje på grund af øget efterspørgsel eller fangsterne falder gennem naturlige udsving, da producenterne i så fald vil købe og importere fisk fra andre steder. Fiskeri er baseret på en naturressource, som kan svinge signifikant i perioder. International handel hjælper fiskeproducenterne med at diversificere disse risici. Dette kan igen hjælpe med at stabilisere markederne og øget stabilitet bidrager positivt til fiskeproducenternes økonomi og udvikling af sektoren.

For at høste fordelene ved international handel er det imidlertid nødvendigt at have politisk fokus på mindst tre områder. For det første at have de rette institutioner på plads til at gennemføre den rette fiskeripolitik. For det andet at have en uddannet arbejdsstyrken som kan udnytte de muligheder, der findes i de globale virksomheder og værdikæder. For det tredje, at have den rette infrastruktur tilgængelig til hurtig og effektiv kommunikation og transport mellem handelspartnere og de enkelte led i værdikæden, jf. afsnit 2.

Aktørerne i værdikæder søger at maksimere deres del af værditilvæksten. Som navnet antyder (værdikæder) tilføjes der en stigende værdi til produktet i knudepunkterne i en værdikæde enten ved værditilvækst eller værdiskabelse. Denne værdi realiseres derefter fra højere priser og / eller udvikling af nye (for eksempel niche) eller udvidede produkter og markeder. Værdiskabelse kan anvendes til at karakterisere fisk og fiskerivarer, der opnår øget værdi på markedet ved at differentiere dem fra lignende produkter. Kvaliteten af værdikædernes funktion kræver ikke kun faktorer af produktion og teknologi, men som ovenfor nævnt også effektiv transport, markedsinformation, systemer og forvaltning og styring. Værditilvæksten forekommer ved forskellige knuder i kæden, da den oprindelige form af produktet ændres; det kan også ske ved at opnå en højere kvalitet og et bedre produkt, der kan ”brandes”. Det endelige produkt kan være et nyt produkt på markedet, der har en konkurrencefordel i forhold til andre produkter, da de kan tilfredsstille en specifik forbrugerefterspørgsel og tiltrækker en højere pris. Forbrugervalg ikke altid er prisdrevne, da forbrugerne kan være villige til at betale mere for et særligt og unikt produkt.

De fleste fiskeleverandører i udviklingslandene fungerer som råvareleverandører til industrilande, uanset størrelsen af deres produktion. Flere casestudier (Bjørndal et.al. 2014) har vist at, i forhold til andre aktører i værdikæden, modtager småskalafiskere de mindste økonomiske fordele i form af penge tjent for deres produkter. Det viste sig, at processorer og detailmarkeder opnår en større del af værdikæden på grund af deres stærkere forhandlingsstyrke. Denne indsigt kan værdikædeanalyse give; en indsigt som traditionelle økonomiske analyser ikke vil give, da de oftest koncentrerer sig om de enkelte aktørers incitamenter og den overordnede økonomiske effektivitet af fiskeripolitikken, se Rosales et.al. (2017) for et eksempel.

Den islandske fiskeeksportsektor har gennem de sidste årtier skabt deres egne brands og mærker, som de strategisk benytter i deres marketing. Eksportvirksomhederne er vertikalt integreret med den øvrige fiskebranche i Island og islandske firmaer kontrollerer en signifikant del af den samlede værdikæde, se Knútsson et.al. (2016). Det sikrer selvfølgelig alt andet lige en større del af værditilvæksten til islandske produktionsfaktorer; men ligeså vigtigt er det at ændringer i forbrugerpræferencer og lignende ændringer transmitteres hurtigt og konsistent igennem supply- og værdikæden, så producenterne kan tilpasse deres produktion.

Det er vigtigt at bemærke, at etablering af en god forsyningskæde (supply-chain) er en forudsætning for at udvikle en bæredygtig værdikæde og dermed at skabe en positiv udvikling i værditilvæksten.

# Tidligere værdikædeanalyser af Grønlands fiskebranche

Formålet med dette afsnit er kort at diskutere nogle af konklusionerne fra rapporten ”Økonomisk analyse af værdikæder for grønlandske fiskeprodukter” fra 2016, der også - som titlen antyder - analyserede værdikæderne i den grønlandske fiskebranche.

Udgangspunktet for analyserne i rapporten var:

”at en velfungerende, effektiv og konkurrencedygtig fiskerisektor skaber størst mulig velfærd og beskæftigelse i hele det grønlandske samfund på langt sigt, hvor overskydende arbejdskraft kan søge til de sektorer, hvor de gør mest gavn. Dette er typisk ikke i fiskerisektoren.”

Det er korrekt overordnet set. Fiskerisektoren i Grønland er imidlertid heterogen, (dvs. at der er meget stor variation mellem fiskerierne), både i forhold til forvaltningen af de enkelte arter og i forhold til fiskeriernes struktur og værdikæder. Nogle fiskerier er nået ret langt i forhold til at have velfungerende, effektive og konkurrencedygtige værdikæder; mens udviklingen af værdikæderne i andre fiskerier stadig befinder sig på et indledende niveau og derfor indeholder et stort potentiale. Som nævnt i afsnit 3 er økonomisk baseret fiskeriregulering en af forudsætningerne for at værdikæderne kan udvikles, hvilket ikke sker i de fleste grønlandske fiskerier, se kapitel 5.

Datagrundlaget i analyserne er udenrigshandelsstatistikken og da den opgøres på et aggregeret niveau for hver art, er det svært at drage nogle specifikke konklusioner omkring produktmiks og deres værdikæder. Som det vises i de næste afsnit, er produktmikset for hver art (undtagen stenbiderrogn) ganske variereret. Udover at der produceres flere forskellige produkter af hver enkelt art, så sælges produkterne til forskellige typer af aftagere lige fra produkter i mindre enheder til detail til større enheder til industri (dvs. til grossister til videresalg eller til producenter til videreforarbejdning) og til flere forskellige lande i forskellige verdensdele. Da grundlaget for analyserne er aggregerede data, når rapporten frem til nogle overordnede konklusioner om den samlede værdikæde for hver enkelt art; men ikke om de enkelte værdikæder.

Anbefalingerne i rapporten drejer sig mest om fiskeriforvaltningen dels i rejefiskeriet og dels i fiskeriet efter hellefisk. For hellefisk foreslås der ændringer i forvaltningen således at det baseret mere på økonomiske principper. Denne konklusion kommer nærværende rapport også frem til. Om fiskeriet af rejerne foreslås det i rapporten at opdelingen af flådesegmenter og landingspligten ophæves, da det vil give en stigning i BNP. Dette er baseret på en sides beregninger i rapporten. Det kan selvfølgelig ikke afvises at ophævelsen vil give en samlet positiv samfundsøkonomisk gevinst; men den vil med stor sandsynlighed være betydeligt mindre end hvad rapporten angiver. For det første kan man ikke regne alene med gennemsnitspriser, da rejerne sælges som forskellige produkter til meget forskellige priser. Nogle kogte og pillede rejeprodukter opnår således en højere salgspris end nogle af skalrejeprodukterne. For det andet, vises det i de næste afsnit at værdikæden er optimeret i den forstand at kapaciteten i de enkelte dele af rejesektoren er optimeret. Det viser sig f.eks. ved at de kystnære fartøjer indhandler til den samme fabrik i 2016-2018. For det tredje, så viser produktionsfordelingen mellem den kystnære og havgående flåde i 2016 og 2017, at hverken TAC-fordelingen mellem flåderne eller indhandlingspligten har været bindende. Det kunne indikere, at de relative priser har været i de kogte og pillede rejers favør eller at der har været nogle særlige produktionsmæssige forhold. For det fjerde, må en markedsreaktion i form af prisændringer forventes, hvis der kommer flere skalrejer og færre kogte og pillede rejer på markedet.

Rapporten konkluderede desuden, at der ikke synes at være større behov for konkurrenceforbedrende offentlige tiltag. Der er imidlertid meget der tyder på, at der er manglende priskonkurrence i det første handelsled, når fisk og rejer indhandles i byer / bygder, hvor der alene er ét landanlæg, se afsnit 3.1 og kapitel 5. Som det konstateres i rapporten, så medfører fiskekvoter og TAC’er at fangsterne og dermed produktionen af fartøjerne er uafhængige af indhandlingspris, da ’der landes hvad der fanges’. Det sidste er korrekt, hvis kvoter og TAC’er håndhæves. Konkurrence mellem indhandlingssteder kan imidlertid føre til øgede indhandlingspriser og dermed øget værditilvækst i Grønland. Den øgede konkurrence er på kort sigt primært med til at skabe en anden fordeling af den samlede værditilvækst. I et dynamisk perspektiv vil det på længere sigt lede til større indkomstdannelse i Grønland, hvilket positivt vil påvirke andre erhverv.

Den overordnede konklusion i rapporten er: ”Offentlige tiltag kan med dette udgangspunkt og uden hensyntagen til beskæftigelsen i fiskerisektoren, muliggøre opgradering af værdikæderne for grønlandske fiskeprodukter ved

i) at undgå, at der er for mange fiskere om at fiske for få fisk,

ii) at fokusere på omkostningsreduktion/rationalisering af mindst rentable aktiviteter og muliggøre de mest rentable aktiviteter,

iii) at give virksomhederne det størst mulige frirum til at udvikle sig og

iv) at muliggøre eksport af råvarer fremfor forarbejdede varer.

Via fokus på disse principper kan Grønlands fiskeriregulering blive en endnu større økonomisk succes, end den er i dag, ved at få noget mere ud af det, vi har.”

Disse principper er desværre ikke formuleret som konkrete tiltag og dermed er de ikke umiddelbart operationelle. Her er et forsøg på at ”oversætte” principperne:

i) Økonomisk baseret og effektiv fiskeriregulering i alle fiskerier. Dette er et vigtigt princip og også en central pointe i nærværende rapport.

ii) Erhvervspolitikken fokuserer på at flytte arbejdskraft og kapital til de mest produktive sektorer i samfundet. Dette er et generelt princip og ikke altid korrekt. For eksempel, når dele af fiskeriet er blandt de mest produktive områder i Grønland, så er løsningen jo ikke at øge kapital og arbejdskraft i fiskeriet. Tværtimod. Der mangler derfor nogle specifikke anvisninger.

iii) Kunne være en følge af ii). Om fiskerisektoren er ejerskabsforholdene i mange lande, herunder i EU, at licens kun kan opnås hvis der er en særlig tilknytning til landet og fiskerisektoren, kaldet ”gummistøvle-paragraffen”.

iv) Der eksporteres allerede i dag råvare og produkter, som kun er primært forarbejdet (f.eks. renset hel fisk anses som råvare), så dette princip er uklart. Den endelige produktionsfordeling af fangsterne og dermed det afledte produktmiks, bestemmes af de relative priser og omkostninger på de enkelte produkter, hvilket jo kan medføre at fisk og skaldyr eksporteres uden videre forarbejdning.

# Værdikæden for Grønlandske fiske- og skaldyrsprodukter

Fiskesektorens bruttoværditilvækst var i 2014 og 2015 mellem 2,6-2,8 mia. kr. og udgjorde ca. 19 % af Grønlands BNP (nyest tal fra Grønlands Statistik). Fiskeriets økonomiske påvirkning på Grønlands økonomi er betydeligt større, da indkomstskabelsen i fiskesektoren medfører aktiviteter i den øvrige del af økonomien.

Eksportværdien af fiskeprodukter ligger mellem 3,0 og 3,5 mia.kr. og udgør ca. 95 % af Grønlands samlede eksportværdi. De vigtigste arter målt i eksportværdi er rejer, hellefisk, torsk og makrel. I 2018 var eksportværdierne henholdsvis 1.678 mio.kr., 1.093 mio.kr., 350 mio.kr. og 313 mio.kr.[[10]](#footnote-10)

Fiskesektoren er helt central for Grønlands økonomi. Derfor har forvaltningen af sektoren stor indflydelse på grønlandske økonomiske udvikling.

## Værdikæden for rejer

Den grønlandske rejesektor er både horisontal og vertikal integreret. Horisontal integration sker, når virksomheder øger dens aktiviteter ved at opkøbe andre virksomheder i samme led i syningskæden, mens vertikal integration beskriver når en virksomhed udvider for at få kontrol over en større del af virksomhedens samlede værdikæde. Polar Seafood (PS) og Royal Greenland (RG) er ejerskabsmæssigt involveret i over 70 % af den havgående rejeflådes kvoter ved Vestgrønland, og begge virksomheder har desuden betydelige interesser i det indenskærs rejefiskeri blandt andet via medejerskab af flere rederier, se bilag A. De to virksomheder har som de to eneste i Grønland hver to landbaserede produktionsanlæg til videreforarbejdning af den indhandlede fangst til kogte & pillede rejer med henblik på eksport[[11]](#footnote-11).

Landingerne til fabrikkerne er meget stor udstrækning planlagte, dvs. at rederierne aftaler med PS og RG, hvor og hvornår deres fartøjerne indhandler til fabrikkerne. Begge virksomheder / koncerner videreforarbejder rejeprodukter udenfor Grønland, og de har desuden oprettet egne salgsselskaber i en lang række lande. Salgsselskabernes opgave er at videresælge produkterne til detail- eller grossistleddet typisk i det land, hvor salgsselskabet hører til. Nogle salgsselskaber dækker dog andre lande også, f.eks. i Asien eller Østeuropa. Begge virksomheder PS og RG pakker rejerne i typisk mindre enheder, PS i Danmark og RG i Tyskland. Niisa Trawl og Sikuaq Trawl har stiftet deres eget salgsselskab Iceberg Seafood med adresse i Hirtshals, som videresælger søkogte skalrejer fra disse to rederier i 5 kg’s enheder.

Hvis vi tager udgangspunkt i figur 3.1., så sker der både primær og sekundær forarbejdning på alle rejetrawlerne i det havgående rejefiskeri. Den primære forarbejdning er sortering af fangsten i forskellige størrelser og dermed kvalitet, som danner grundlag for sekundære forarbejdning. Der produceres enten søkogte frosne skalrejer (langt den største del) i enheder a 5 kg eller rå frosne skalrejer typisk i mindre enheder. Der er landingspligt på 25 % af fangsten per år. Der indfryses derfor mindst 25 % af fangsten på årsbasis, der efterfølgende indhandles til fabriksanlæg til sekundær forarbejdning, hvor rejerne optøs, koges, pilles og indfryses igen (dobbelt frosne). Disse rejer kaldes industrirejer.

I det indenskærs rejefiskeri ises rejerne ombord som den primære forarbejdning af fangsten og de isede rejer indhandles til fabriksanlæg til videre forarbejdning som (enkelt frosne) kogte og pillede rejer. Dog har fem licenshavere i det indenskærs rejefiskeri (ud af nitten licenser i 2018) tilladelse til egenproduktion af skalrejer ombord. En del af disse fem licenser bliver udnyttet med fartøjer, der producerer søkogte skalrejer.

Tabel 5.1. Fangst af rejer ved Vestgrønland. 2016-2018. Levende vægt. Tons.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 20161 | 2017 | 2018 |
| Havgående | 39.695 | 43.983 | 48.941 |
| Kystnær | 40.291 | 43.202 | 39.524 |
| I alt | 79.986 | 87.185 | 88.465 |

1 I 2016 er fangster på forsøgsfiskeri efter rejer i Melvillebugten inkluderet.  
Kilde: GFLK.

Fiskeriet af rejer finder primært sted i Vestgrønland med et mindre fiskeri ved Svalbard, i Barentshavet og Østgrønland (mindre end 4.000 tons om året) og har haft et omfang med fangster på mellem 75.000 - 90.000 tons om året i årene 2016 -2018, som er fordelt på det havgående og kystnære fiskeri, jf. tabel 5.1. Licens til henholdsvis det havgående og kystnære gives til et rederi og dermed ikke til det enkelte fartøj. Det er kun RG og PS, der har licens til både det havgående og kystnære fiskeri. Rederierne kan have flere trawlere i fiskeriet; men langt de fleste selskaber har optimeret deres fiskeri ved at have en trawler, der i kapacitet svarer til fiskerimulighederne, dvs. deres kvoteandel. Der er udstedt fem licenser i det havgående rejefiskeri og nitten licenser i det kystnære rejefiskeri. Det grønlandske individuelt omsættelige kvotesystem (IOK) er fleksibelt indrettet, f.eks. er det muligt at overføre ikke opfiskede kvoter til næste år.

Den grønlandske TAC fordeles i et fast forhold med 57 % til den havgående flåde og 43 % til den kystnære flåde. Som det fremgår af tabel 5.1, er forholdet mellem de samlede fangster i 2016 og 2017 i de to flådesegmenter ikke 57 %: 43 %. Fangsterne i den kystnære flåde har været større end 43 % af TAC’en, hvilket igen indikere fleksibilitet i forvaltningen af IOK-systemet. Det kan være trawlere, der har været under reparation eller prisrelationen mellem søkogte og kogte og pillede rejer, der kan være forklaringen. Desuden er selskaberne som allerede nævnt involveret i hinanden i et vist omfang. En anden observation er at den af Selvstyret fastsatte TAC for Grønland i 2018 på knap 97.398 tons ikke blev opfisket.

### *Flowet af kogte og pillede rejer*

Som nævnt er der fire rejefabrikker i Grønland. To af dem er ejet af Royal Greenland og de ligger i Sisimiut og Ilulissat. Polar Seafood ejer også to fabrikker og de ligger i Nuuk og Aasiaat. I tabel 5.2 er indhandlingen af isede rejer og industrirejer til de enkelte fabriksanlæg vist.

Tabel 5.2. Indhandling af rejer til rejefabrik i Vestgrønland. Levende vægt. Tons.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Nuuk | Sisimiut | Aasiaat | Ilulissat | I alt |
| 2018 | 9.694 | 14.185 | 10.199 | 12.585 | 46.663 |
| heraf isede | 653 | 6.041 | 10.139 | 11.387 | 28.220 |
| heraf industri | 9.040 | 8.114 | 60 | 1.198 | 18.412 |
| 2017 | 8.431 | 13.222 | 9.981 | 13.777 | 45.411 |
| heraf isede | 0 | 6.426 | 9.675 | 12.383 | 28.484 |
| heraf industri | 8.431 | 6.796 | 306 | 1.394 | 16.927 |
| 2016 | 6.638 | 12.152 | 13.526 | 12.403 | 44.719 |
| heraf isede | 0 | 7.732 | 13.296 | 11.421 | 32.449 |
| Heraf industri | 6.638 | 4.420 | 230 | 982 | 12.270 |

Kilde: GFLK

Indhandlingsprisen aftales direkte mellem aftagerne (Polar Seafood og Royal Greenland) og rederierne. Og KNAPK (Grønlands Fisker- og fangersammenslutning) har derfor begrænsede muligheder for at påvirke prisdannelsen. På grund af at ejerskabet og interesserne i rejefiskeriet er så koncentreret, må det formodes at priskonkurrencen i indhandlingsleddet er meget begrænset. Der er nogle uafhængige rederier, som i princippet kunne indhandle til forskellige fabrikker og dermed også skifte fabrik år for år. Analyse af indhandlingstallene for årene 2016, 2017 og 2018 viser imidlertid, at rederierne og de enkelte fartøjer indhandler til det samme selskab og i meget stor udstrækning til samme fabrik i de tre år.

I tabel 5.2 kan det ses, at indhandlingsniveauet i praksis var det samme for 2016, 2017 og 2018. Der er økonomiske fordele ved stabile indhandlingsaftaler, nemlig at det er muligt at planlægge indhandlingen og produktionen, hvorved produktionskapaciteten på fabrikkerne, alt andet lige, kan udnyttes meget bedre. Med omsættelige individuelle kvoter er det også muligt for rederierne at planlægge deres fangster og dermed produktion hen over året, hvorved omkostningerne i fiskeriet kan minimeres. Samlet set må det antages, at den samlede værdikæde for kogte og pillede rejer er optimeret i forhold til kapaciteten i både fiskeriet og forarbejdningen givet de nuværende politiske rammer for fiskeriet[[12]](#footnote-12). Men, om en større andel af værditilvæksten kan tilfalde Grønland – det kunne ske ved en højere indhandlingspris og/eller ved at en større del af forarbejdningen skete i Grønland – er det ikke muligt at vurdere på det nuværende grundlag. Der kan dog være en risiko for at det ender som omfordeling mellem grønlandske enheder, dvs. at øgede indhandlingspriser til fiskerne vil reducere forarbejdnings- og salgsselskabernes overskud, dvs. at den samlede værditilvækst i Grønland ikke øges.

Industrirejerne videreforarbejdes til dobbelt frosne pillede rejer hovedsageligt på fabrikkerne i Nuuk (Polar Seafood) og Sisimuit (Royal Greenland). De isede rejer forarbejdes hovedsageligt til enkeltfrossen pillede rejer på fabrikkerne i Ilulissat (RG), Aasiaat (PS) og Sisimiut (RG). Overordnet kaldes rejeproduktet herefter henholdsvis Cooked & Peeled (C&P) dobbelt frosne og C&P enkelt frosne. Udbytteprocenten er oplyst til at være omkring 36 % i gennemsnit.

Begge de kogte og pillede rejeprodukter pakkes som oftest i pakker a 5 eller 12 kg, hvorefter de eksporteres til i Danmark og Tyskland[[13]](#footnote-13), hvor de kan pakkes om. Herefter sker der direkte salg til detail eller grossist. Hos Polar Seafood sker videreforarbejdningen hos Polar Seafood Danmark på deres fabrik i Esbjerg. Der kan også ske pakning og salg til en tredje part, typisk en aktør i detailleddet (hvilket kaldes ’private labels’) eller pakning under sit eget, men andet label.

Der er et betydeligt salg af C&P rejer direkte til videreforarbejdning af andre selskaber i udlandet (kaldet industri/bulk salg hvor der sælges større enheder, f.eks. container) uden at der undervejs sker yderligere (om)pakning hos Polar Seafood eller Royal Greenland.

Tabel 5.3. Anslået produktionsfordelingen af kogte og pillede rejer (C&P). Færdigvare. 2018.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 2018 | Tons | Fordeling |
| Lage rejer | 3.450 | 20 % |
| Detail / foodservice | 9.550 | 45 - 55 % |
| Industri / bulk | 5.500 | 25 - 35 % |
| I alt | 18.500 | 100 % |

Kilde: Data indhentet fra selskaber.

Detail, food service og industri/Bulk er aftagersegmenter. Detail er betegnelsen for f.eks. supermarkeder som aftager mindre pakninger, op til 2 kg når det er kogte og pillede rejer. Food service er betegnelsen, når f.eks. kantiner køber pakninger op til ca. 5 kg. Der sælges lidt flere C&P rejer som detail / food service end som industri/Bulk, mens ca. 20 %, oftest enkelt frosne, produceres som lagerejer i Danmark (PS) og i Tyskland (RG), se tabel 5.3.

Stort alle rejeprodukterne fra de kogte og pillede rejer eksporteres til lande i Europa. Lagerejerne afsættes primært i Danmark, Norge, Sverige og Italien. Salg til videre forarbejdning (’bulk’) sker hovedsageligt til Storbritannien, Norge, Sverige, Danmark og Italien, mens de største aftagere af detail / foodservice produkterne er Storbritannien, Tyskland, Sverige og Danmark.

En observation er at selv om forbruget af C&P rejeprodukter sker i Europa, så består udbuddet af flere forskellige produkter, som er udviklet med henblik på at så mange (forskellige) forbrugere som muligt køber rejer. Teoretisk kaldes strategien prisdifferentiering, hvor virksomheden – alt andet lige - kan opnå en større andel i forbrugeroverskuddet. Det sker, når en forbruger betaler en højere pris for stort set det samme produkt. En anden observation er, at ikke alle C&P rejer produceres og afsættes som højværdiprodukter, f.eks. lagerejer og små frosne detail pakker, hvor der opnås en høj salgspris. Ca. en tredjedel af rejerne sælges i større partier (bulk), hvor priserne er lavere, til andre selskaber, som typisk anvender rejer som en del af andre produkter. Der kan selvfølgelig også være nogle kvalitets- og størrelsesmæssige begrundelser for produktionsfordelingen.

Figur 5.1. Flowet af kogte og pillede rejer (enkelt og dobbelt frosne). Forarbejdet vægt. 2018.

Forarbejdning Forarbejdning Produkter Andel af salg  
Grønland DK / Tyskland fordelt på lande

UK 33%

Danmark 23%

Sverige 11%

Tyskland 10%

Norge 8%

Italien 8%

Øvrige 5%

PS / RG:

Produktion af lage rejer

Pakning

Lage (20%)

Frosne:

Detail og Food Service (50%)

Bulk (30%)

Polar Seafood

7.800 tons

Royal Greenland

10.000 tons

Kilde: GFLK, data fra selskaber og egne udvikling

Flowet af og dermed værdikæden for de kogte og pillede rejer er derfor som følger, se figur 5.1. Polar Seafood[[14]](#footnote-14) sælger deres C&P rejer til Polar Seafood Denmark. De producerer lagerejer og produkter til detail / food service i Danmark. Herefter sælges rejerne videre. Polar Seafood Denmark har fire salgsselskaber i henholdsvis Norge, Sverige, Ukraine og Rusland og rejerne sælges gennem disse selskaber til de pågældende markeder. De øvrige markeder serviceres direkte fra Polar Seafood Denmark. Royal Greenlands kogte og pillede rejer produceres dels til lagerejer på deres fabrik i Tyskland, hvilket sker gennem Royal Greenland Germany Gmbh. Kogte og pillede rejer til detail og food service pakkes i f.eks. 0,5 kg, 2,0 kg og 2,5 kg enheder, mens rejer til industri / Bulk sælges direkte til aftagerne. Alle rejerne sælges dels gennem RGs egne salgsselskaber i henholdsvis Grønland, Danmark, Norge, Sverige, Italien, Tyskland, England, Japan og Kina og dels gennem Royal Greenland International.

### Flowet af skalrejer

Den samlede eksportmængde[[15]](#footnote-15) og -værdi af frosne skalrejer fremgår af tabel 5.4. I perioden 2016-2018 har både mængden og værdien af eksporten af skalrejer været relativ stabil. Eksportmængder faldt fra 2017 til 2018, selv om fangsterne i den havgående flåde faktisk steg (se tabel 5.1), hvilket indikerer at den havgående flåde ikke udnyttede deres produktionstilladelse fuldt ud i 2018. Det kan skyldes prisrelationer mellem kogte og pillede rejer og skalrejer eller at der er solgt kvoter til den kystnære flåde. Det kan også spille ind at der var udskiftning af rejetrawler i 2018.

Tabel 5.4. Eksport frosne skalrejer. Færdigvarer. 2016 – 2018.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 2016 | 2017 | 2018 |
| Tons | 34.812 | 39.811 | 36.622 |
| 1.000 kr. | 878.800 | 1.002.822 | 862.673 |

Kilde: Grønlands Statistik.

Fordelingen af produktionen af skalrejer ombord på trawlerne er at ca. 8 - 10 % er rå frosne rejer (de såkaldte Italiensrejer og Japanrejer[[16]](#footnote-16)) og ca. 90 - 92 % er søkogte skalrejer. De søkogte skalrejer produceres og pakkes om bord i enheder på 5 kg; mens de rå frosne skalrejer (ofte) pakkes i mindre enheder. Ca. 60 - 65 % af skalrejerne sælges direkte fra rederierne til eksport gennem salgsselskaberne. Både Royal Greenland og Polar Seafood pakker skalrejer i mindre enheder i henholdsvis Tyskland og Danmark med henblik på salg til detailleddet og til foodservice, i alt ca. 35 - 40 % af de søkogte skalrejer.

Tabel 5.5. Fordeling af eksporten af skalrejer på områder og produkter. 2018.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Salg til | Søkogte | Japan | Italien |
| Europa | 66 % | 1 % | 72 % |
| Asien | 32 % | 8 % | 0 % |
| Japan | 1 % | 91 % | 28 % |
| Nordamerika | 1 % | 0 % | 0 % |
| I alt | 100 % | 100 % | 100 % |
| Fordeling af produktion | 92 % | 5 % | 3 % |

Kilde: Data indhentet fra selskaber.

Ligesom for kogte og pillede rejer kan det også ske pakning for en tredje part, typisk en aktør i detailleddet (private ”label”). Iceberg Seafood videreforædler ikke søkogte rejer; men sælger dem direkte til detailleddet, grossister eller producenter, både i Europa, Norden og Asien/Japan.

Søkogte rejer kan blive håndpillet og dermed forædlet til lage rejer, som er af høj kvalitet og dermed alt andet lige opnår en relativ god pris. Japanrejer og i et mindre omfang også søkogte og italiensrejer videreforædles til Fantail, hvilket typisk sker i Japan. Fantail indgår som en del af Sushi udbuddet.

Salget af skalrejer er fordelt på lande i Europa og Asien, jf. tabel 5.5. I forhold til kogte og pillede rejer er afsætningen af skalrejer mere geografisk spredt og selv om der er en vist overlap mellem eksportlandene (gælder især Danmark, Norge og Sverige) for pillede rejer, så betyder det, at selskaberne alt andet lige er mindre udsatte for lokale ændringer i efterspørgslen og afsætningsrisikoen er derfor alt andet lige mindre.

Værdikæden for frosne skalrejer er vist i figur 5.2. De forarbejdede rejer eksporteres direkte fra trawlerne til enten PS, RG og Iceberg Seafood (ISF). PS og RG pakker en mindre del af de søkogte rejer om til detail. RG forædler rejer i Japan, bl.a. til fantail; mens PS får pakket søkogte rejer om til detail i Rusland. Ca. 2/3 af skalrejerne sælges direkte til grossister / producenter til videreforarbejdning. Nogle af disse grossister håndpiller søkogte skalrejer.

Figur 5.2. Flowet af skalrejer. 2018.

’Importør’ Forarbejdning Produkter Andel af salg  
 Danmark Japan / DK / fordelt på lande  
 Tyskland / Rusland

Kina 32 %

Japan 6 %

Europa 48 %

Rusland 11 %

Øvrige 3 %

Detail og Food Service (33 %)

Bulk (67 %)

PS

RG

PS / RG:

Pakning

Fantail

ISF

Kilde: Data fra selskaber og egen udvikling

### Værdiskabelse og ejerskab udenfor Grønland

Både Royal Greenland og Polar Seafood har forædlingsaktiviteter udenfor Grønland. Man kan selvfølgelig diskutere om pakning af rejeprodukter er en forædlingsaktivitet. Det vil blandt andet afhænge af om produktet opnår en højere pris på grund af pakningen. Datterselskaber beskattes i det relevante land. Datterselskaber indgår i koncernregnskabet for RG og PS med en resultatandel og koncernoverskuddet tilgår ejerne. RGs ejere er Selvstyret og udbyttet fra PS beskattes. Der er arbejdsindkomster, som ville tilfalde det Grønlandske samfund, hvis pakning foregik i Grønland. Udover ompakningen af rejer til produkter primært til detailleddet, så er produktion af lagerejer og RG’s produktion i Japan de eneste forædlingsaktiviteter, der foregår udenfor Grønland af selskaber med grønlandsk ejerskab. Begrundelserne for at pakning af rejer til detailleddet og food service foregår i Danmark og Tyskland og ikke i Grønland, kan være mindre omkostninger. Selskaberne har desuden peget på fleksibilitet ved at være tættere på aftagerne som en fordel, der gør det muligt både at reagere hurtigere i forhold til ændringer i markedet og at modtage ordrer med relativ kort tidshorisont.

Som det er vist, produceres der mange produktvarianter, både i forhold til forarbejdningen og i forhold til kundesegmenter. De relative pris- og omkostningsforhold og afsætningsforhold i øvrigt bestemmer det endelige produktmiks. Udviklingen af dette produktmiks er selvfølgelig sket over tid og er et resultat af selskabernes indsats for at opnå så høj en afsætningspris som muligt for produkterne og dermed så høj en indtjening som mulig. Strategisk kan det være hensigtsmæssigt at sprede risikoen på forskellige produkter og markeder. Man kan glemme i argumentationen at produktmikset også er et resultat af de givne politiske rammer for fiskeriet – i det grønlandske rejefiskeri er det et velfungerende individuelt omsætteligt kvotesystem[[17]](#footnote-17) som er opdelt i en kystnær og i en havgående flåde med forskellige produktionstilladelser og indhandlingsforpligtigelser. Som allerede nævnt så er værdikæderne for grønlandske rejer økonomisk velfungerende, hvilket er et resultat af et godt fiskeriforvaltningssystem, som har givet selskaberne nogle økonomiske rammebetingelser, hvor de har kunnet udvikle sig.

Det kan være en fordel for Grønland som helhed at opretholde et bredt og varieret produktmix, som kan tilpasses efter den endelige efterspørgsel og som giver et grundlag for at foretage yderligere produktudvikling.

### Opsummering rejer

Den vertikale integration giver den fordel, at ændringer på markederne kan videresendes direkte ind i selskabet og helt ud til fiskeriet, som dermed har mulighed for at justere produktionen. Pointen er, at informationen om markedsændringer effektivt tilgår de relevante sektioner i selskabet og i sidste ende fiskeriet og fabrikkerne i Grønland. Både Polar Seafood og Royal Greenland tilkøber regelmæssigt rejer fra eksterne partnere. Og eksportmarkederne er ikke statiske størrelser, da forbrugernes præferencer og dermed efterspørgsel kan ændre sig løbende. Omvendt kan vertikal integration medfører markedsdominans og vanskeligheder for at nye aktører kan komme ind på markedet.

Den horisontale integration med økonomisk baseret regulering, koncentreret ejerskab og aftaler om indhandling er med at kapacitetsudnyttelse i fiskeriet kan optimeres. Ulempen ved den manglende konkurrence i første handelsled kan medføre at fiskernes andel af den samlede værditilvækst er mindre end hvis der var konkurrence.

Som allerede nævnt blev det oplyst af selskaberne, at årsagen til at flere forskellige produkter pakkes om udenfor Grønland er, at slutkøberne på den måde kan bestille de forskellige sortimenter løbende og med kort frist til levering. Ligeledes kan fragtomkostningerne reduceres, når emballage ikke skal fragtes til Grønland først og herefter til udlandet via Danmark.

Fordelingen af de enkelte led i værdikæderne mellem Grønland og udlandet er et resultat af selskabernes valg om, hvor de enkelte aktiviteter skal finde sted givet de fiskeripolitiske rammer. Disse valg foretager selskaberne for at skabe størst mulig økonomiske værdi af den tildelte rejeressource. I sidste ende bidrager det til at skabe grundlaget for en højere ressourcerentebeskatning. Størrelsen af den samfundsmæssige værditilvækst afhænger ud over selskabernes adfærd også af fordelingen af den samlede værditilvækst.

## Værdikæden for hellefisk

Produktionen af hellefisk i Grønland består af hel fisk, J-cut (uden hoved og hale), filet, ”friller” og hale og hoveder, som alle eksporteres som frosne produkter. Der sker både primær og sekundær forarbejdning i Grønland. Når der for eksempel produceres J-cut og filet sker der en yderlig – sekundær – forarbejdning af fangsten. Den primære forarbejdning sker på fartøjerne ved at fisken renses lige efter fangsten. Som det ses i tabel 5.6, så er langt hovedparten af eksporten hel fisk, ca. 80 %. I statistikken skelnes der dog ikke imellem forskellige typer af hel fisk, herunder J-cut. Produktionsmæssigt er det vigtigt, da hoved og hale er værdifulde produkter, som i dag udgør ca. 10 % af eksporten. De sidste ca. 10 % af eksporten er filetproduktion. I 2018 blev der eksporteres ca. 32.500 tons med en eksportværdi på over 1 mia.kr. Hellefisk er dermed den næstmest værdifulde fiskeart for Grønland.

Tabel 5.6. Eksport af hellefisk1. 2016-2018.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 2016 | 2017 | 2018 |
| Hel, tons | 28.318 | 24.188 | 25.509 |
| Hel, 1000 kr. | 722.138 | 696.950 | 899.822 |
| Filet, tons | 5.394 | 134 | 2.405 |
| Filet, 1000 kr. | 245.545 | 6.827 | 122.192 |
| Andet, tons | 5.031 | 5.069 | 4.561 |
| Andet, 1000 kr. | 108.205 | 132.233 | 71.391 |
| I alt, tons | 38.743 | 29.391 | 32.475 |
| I alt, 1000 kr. | 1.075.888 | 836.010 | 1.093.405 |

1 Der er også en meget lille eksport af røget hellefisk – medtaget under ”Andet”.   
Kilde: Grønlands Statistik.

Hellefiskesektoren består af tre delsektorer i Grønland og en delsektor i Danmark. Der er landanlæggene, der enten indfryser den landede fangst direkte eller foretager sekundær forarbejdning enten som filet eller J-cut. I fiskeriet er der to flåder, defineret af biologien (antal bestande), teknologi og forvaltningsområder. Den havgående flåde, som har primær produktion ombord og generelt en indhandlingspligt på 25 % i Vestgrønland[[18]](#footnote-18), fisker på de udenskærs bestande. Den kystnær flåde, hvor alle fartøjerne indhandler hele fangsten, fisker på bestandene indenskærs. I f.eks. Danmark, Japan, øvrige Europa, er der en række salgsselskaber, der videresælger produkterne af hellefisk.

De aktive selskaber i værdikæden for hellefisk er ligesom for rejer både vertikalt og horisontalt integreret; dog i mindre udstrækning end værdikæden for rejer. Der er langt flere aktører i det kystnære fiskeri efter hellefisk end i fiskeriet efter rejer. I det havgående fiskeri deltager der både rederier, som også fisker rejer, og rederier som ikke fisker rejer. Alt i alt er der ca. det samme antal selskaber i det havgående fiskeri som i det havgående rejefiskeri.

### Produktion af hellefisk på landanlæg

Der er ca. 11-12 forskellige selskaber,[[19]](#footnote-19) der forarbejder hellefisk på land og langt de fleste af selskaberne har flere indhandlingssteder og anlæg. Det er nødvendigt med indhandlingsanlæg spredt på kysten, da det kystnære fiskeri er et små-skala fiskeri, som er afhængig af indhandlingsmuligheder relativt tæt på deres fiskeriområder[[20]](#footnote-20). Analyser af ejerskabsforholdene viser, at på grund af krydsejerskaber er forarbejdning af hellefisk på landfabrikker i realiteten kontrolleret af fem selskaber, se bilag B. Udover flere selskaber er det interessant at der - i modsætning til rejesektoren – er flere indhandlingsmuligheder i enkelte byer, f.eks. i Ilulissat og i Uummannaq. Et andet karakteristika er at nogle af selskaberne, der driver landanlæg, har et betydeligt medejerskab af lokale fiskere.

I ejerkredsen af disse selskaber er der selskaber, som har egne salgsselskaber og hvor nogle af selskaberne også deltager i det havgående fiskeri. Det drejer sig om Polar Seafood, Royal Greenland, Kangamiut Seafood og Brim hf[[21]](#footnote-21). Denne vertikale integration mellem indhandling og forarbejdning og salg giver selskaberne muligheder for at sikre sig en stabil forsyning af hellefisk til markederne i Europa og Asien fra fangstleddet i Grønland. Den vertikale integration sikrer desuden, at ændringer i efterspørgslen hurtigt kan slå igennem i forarbejdningsleddet og dermed i produktmikset af hellefisk i Grønland.

### Det havgående fiskeri efter hellefisk

I 2018 var der udstedt licenser i det havgående fiskeri efter hellefisk til otte virksomheder. Analyser af ejerforholdene viser imidlertid, at i praksis er fiskeriet domineret af fire virksomheder, Polar Seafood, Royal Greenland, Arctic Prime Fisheries og Maniitsoq Fisheries, se bilag C. En del af den samlede udenskærs hellefiskekvote tildeles EU igennem fiskeriaftalen mellem EU og Grønland og indgår i de bilaterale aftaler med Norge, Rusland og Færøerne. Tildeling af licenser og individuelle kvoter til det havgående fiskeri sker årligt, og historisk er kvoterne blevet tildelt de samme virksomheder året efter. Selvfølgelig kan der foretages justeringer, hvis TAC’en og dermed fiskerimulighederne ændres eller hvis rederierne ikke har mulighed for at opfiske deres tildelte kvote. Der er fiskeri i tre kvoteområder: Nordvest-, Sydvest- og Østgrønland, hvor der indtil 2018 er givet separat biologisk rådgivning for. Fra 2019 gives der en samlet biologisk rådgivning for hele det udenskærs område Vestgrønland. I tabel 5.7 er vist fangsterne i og indhandlingen fra det havgående fiskeri i årene 2016-2018. Royal Greenland og Polar Seafood var i 2018 de klart største aktører i det havgående fiskeri. Fangsterne af Manittsoq Fisheries og Arctic Prime Fisheries var i 2018 relativt små.

I det havgående fiskeri ved Vestgrønland landes over 97 % af de indhandlede hellefisk som J-cut. De landede hellefisk fra den havgående flåde skal forarbejdes som filet på fabriksanlæg ifølge licensbetingelserne, hvilket sker på anlæg, som ejes af licenshaverne, dvs. der er vertikal integration mellem selskaberne i det havgående fiskeri og i forarbejdningsleddet. Landanlæggene, som modtog hellefisk fra den havgående flåde i 2018, var Polar Raajat i Aasiaat og Royal Greenland i Qasigiannguit og Maniitsoq[[22]](#footnote-22).

Tabel 5.7. Fangster i havgående grønlandske fiskeri efter hellefisk. 2018. Levende vægt. Tons.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 2016 | 2017 | 2018 |
| Vestgrønland | 9.737 | 10.892 | 11.032 |
| Heraf indhandling | 4.006 | 2.703 | 4.514 |
| Østgrønland | 1.827 | 2.510 | 2.692 |
| Fangster i alt | 11.564 | 13.402 | 13.724 |

Kilde: GFLK

Der er 100% produktionstilladelse om bord for fiskeriet i Østgrønland. For den del af fangsten, der ikke skal indhandles til forarbejdning på landanlæg, sker der umiddelbart efter fangsten sekundær forarbejdning ombord med produktion af forskellige hel-fisk produkter, så som J-cut, J-cut med hale, hel fisk uden indvolde med eller uden hoved. Der foretages ikke filetering om bord. Denne produktion eksporteres direkte, primært til Asien.

### 5.2.3 Det kystnære fiskeri efter hellefisk

Ejerskabet i det kystnære fiskeri er meget mere spredt i forhold til både rejefiskeriet og det havgående fiskeri efter hellefisk, se tabel 5.8. for antal licenser til fiskeriet, for eksempel i det kystnære fiskeri er der udstedt 278 licenser til fiskeri med fartøjer over 6 meter. Fiskeriet er primært et små-skala fiskeri og foregår med joller, snescooter, hundeslæde og mindre fartøjer op til 20 bruttoregisterton (BRT). Erhvervsfiskere skal have licens til fiskeriet.

Forvaltningen af det kystnære fiskeri er relativ kompliceret. Der er tre forvaltningsområder og et område som ikke forvaltes. Hertil kommer at der i hvert af de tre forvaltningsområder er et såkaldt kvotefrit område. Med andre ord, der er ikke et homogent forvaltningssystem på tværs af områder. Den kystnære flåde er desuden opdelt i to fartøjsgrupper og disse to grupper forvaltes forskelligt.

Mens det havgående fiskeri næsten kun er med trawl, foregår det kystnære fiskeri med både langline og garn.

Tabel 5.8. Antal licenser1 og fartøjer i det kystnære fiskeri efter hellefisk.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Fartøjssegment |  | 2012 | 2015 | 2018 |
| Joller | Antal Joller | 907 | 1.060 | 1.389 |
|  | Antal licenser | 1.313 | 1.478 | 1.817 |
|  | Antal udnyttede licenser | 915 | 1.088 | 1.402 |
| Fartøjer | Antal fartøjer | 194 | 192 | 191 |
|  | Antal licenser | 253 | 246 | 278 |
|  | Antal udnyttede licenser | 189 | 193 | 187 |

Kilde: Grønlands Statistik og GFLK  
1 Der er umiddelbart ikke nogen forklaring på den store forskel mellem antal udstedte licenser og udnyttede licenser.

Hvert år sættes der en TAC for indenskærs hellefisk i område 47 i Vestgrønland. Denne TAC fordeles på de tre forvaltningsområder i område 47, Upernavik, Uummannaq og Diskobugten. For de tre forvaltningsområder fastsættes en særskilt en kvote for fartøjer over 6 meter i længden og for fartøjer under 6 meter (primært joller). Til fiskeri efter hellefisk med fartøjer, der er over 6 meter, er der udstedt tidsubegrænset licenser med en højst tilladt fangstmængde og til fiskeriet efter hellefisk med fartøj, som er 6 meter eller herunder udstedes tidsbegrænsede licenser med højst tilladt fælles fangstmængde. Dette forvaltningssystem blev besluttet i 2012. TAC’en skulle fordeles på fartøjer og joller efter stort set samme princip som fordelingen af rejer i et kystnært og havgående fiskeri. Jollefiskeriet forvaltes som et såkaldt ’olympisk fiskeri’ med en samlet fælles kvote, hvor fiskeriet lukkes når den samlede kvote er opfisket – deraf navnet olympisk da systemet giver incitamenter til at fiske hurtigst. Mens der for fartøjer over 6 meter er indført et individuelt omsættelige kvotesystem. Fordelingen af TAC’en mellem fartøjer og joller blev estimeret ud fra en fordelingsnøgle, som i 2012 blev fastsat på baggrund af fangsterne i de tre foregående år i hvert af de 3 forvaltningsområder. Den andel som fastsættes til jollerne, fordeles ud på 12 måneder – såkaldte månedskvoter – i et forsøg på at sprede fiskeriet ud over året, hvilket er typisk følgeregulering i et fiskeri med fælles kvote. Med indførelsen af individuelle omsættelige kvoter for fartøjer over 6 meter, blev der introduceret mulighed for at handle med årskvotemængder og kvoteandele, på samme måde som for rejefiskeriet.

For område 47 blev der i efteråret 2014 implementeret kvotefrie områder i alle tre forvaltningsområder; Upernavik, Uummannaq og Diskobugten. Det eneste, der kræves for at fiske i disse områder, er licens som erhvervsfisker. Områder uden for de tre forvaltningsområder (dvs. udenfor område 47) forvaltes som et område, kaldet ”resten af Grønland”, område 46. Der er to typer tidsbegrænsede licenser for hhv. fartøjer over 6 meter og joller. I område 46 er der frit fiskeri og intet loft over de årlige fangster, dvs. ingen TAC. Der er dog planer om at opdele område 46 i forvaltningsområder fra 2020 med kvoter for det enkelte områder.

I tabel 5.9. er vist fangsterne fordelt på forvaltningsområderne og fartøjsgruppe. Fangsterne har været mellem 25.000 og 30.000 tons i 2016-2018, hvor ca. 90 % fanges i område 47. Da fordelingen af TAC’en til joller og fartøjer er konstant, har især stigningen i antal joller betydet at fangsten per jolle er faldet. Det har været Selvstyrets politik at øge jollefiskeriet.

Dette forvaltningssystem giver ikke de bedste rammer for at optimere værdikæden for den grønlandske hellefisk ressource. For det første er der ikke et loft over hvor mange licenser der kan udstedes i jollefiskeriet efter hellefisk og derfor vil jollefiskeriet med en fælles kvote med meget stor sandsynlighed lede til overkapacitet og samfundsøkonomisk ringe udnyttelse af ressourcen. For det andet så er der med de kvotefrie områder de facto skabt et fiskeri med næsten fri adgang. En forøgelse af værditilvæksten i fiskeriet vil kræve en mere økonomiske baseret forvaltning. For det tredje, så har den biologiske rådgivning for område 47 i 2016 – 2018 været 19.000 – 20.000 tons, mens TAC’en for været ca. 28.000 tons., hvilket kan ses som en naturlig følge af de to første punkter. Resultatet er at en øget usikkerhed om det fremtidige fiskeri.

Tabel 5.9. Fangsterne i det kystnære fiskeri. 2016-2018. Levende vægt. Tons.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 2016 | 2017 | 2018 |
| Område 47 | 28.011 | 22.060 | 24.578 |
| Fartøjer | 9.480 | 6.834 | 7.339 |
| Joller | 18.506 | 15.226 | 17.239 |
| Fritidsfiskere1 | 25 | 0 | 0 |
| Område 46 | 2.652 | 2.663 | 2.794 |
| Fartøjer | 704 | 507 | 510 |
| Joller | 1.948 | 2.156 | 2.284 |
| I alt | 30.663 | 24.723 | 27.371 |

1 Dette er en særlig tildeling til fritidsfiskere, der kun blev anvendt i 2016.  
Kilde: GFLK.

I det kystnære fiskeri foregår der en primær forarbejdning, da langt størstedelen af fisken renses og landes med hoved og uden indvolde. Den indhandlede fisk fileteres på nogle fabrikker på land; men som hovedregel indfryses den landede fisk direkte (måske forarbejdes fisken til J-cut). De frosne hellefisk produkter fra landanlæggene kan eksporteres direkte (med Danmark som transitland) til kunden eller de kan eksporteres til Danmark, hvorefter de sælges videre til kunden.

### 5.2.4 Værdiskabelse og ejerskab udenfor Grønland

Produktionen i det havgående fiskeri (som ikke indhandles) eksporteres direkte ud på markederne til videre forarbejdning af producenter eller videresalg af grossister, dvs. som bulk i større enheder. Ca. 75 % eksporteres til det kinesiske marked; mens resten primært går til det nordamerikanske og det europæiske marked. Som nævnt ovenfor er produkterne fra trawlerne frosne hel fisk / J-cut og hoveder og haler.

Eksporten fra fabriksanlæggene består af hel fisk / J-cut, fileter, hoved, hale og friller og er enten enkelt frossen (indhandling fra den kystnære flåde) eller dobbelt frossen (indhandling fra den havgående flåde). Det har ikke været muligt af få produktionsdata fra alle fabriksanlæg; men skønsmæssigt er ca. 75-80 % af produktionen hel fisk / J-cut, 10 % er fileter og resten er hoveder, haler og ”friller”, 10-15 %. Ca. 70 % sælges til eksterne kunder til producenter til videreforarbejdning eller til grossister (bulk), 10-15 % produceres til detail og 15-20 % eksporteres til food service til kantiner og restauranter. Royal Greenland får forarbejdet hellefisk i Kina, hvor H&G, J-cut og filet primært går til detailleddet på det japanske marked og hoveder sælges på det kinesiske marked. RG har filetproduktion i Polen, som forsyner det europæiske marked med både egne og tilkøbte hellefisk. Der produceres også røgede produkter, som eksporteres til det europæiske marked. Samlet set er denne sekundære forarbejdning af grønlandske aktører i udlandet skønnet til at være på maksimalt 15 % af den samlede eksport eller maksimalt 5.000 tons. De vigtigste markeder for hellefisk fra landanlæggene er Kina, Japan og det europæiske marked.

Det samlede flow i værdikæden for hellefisk er vist i figur 5.3.

Figur 5.3. Flowet af hellefisk. 2018. Levende vægt.

Fangst Forarbejdning Produkter Forarbejdning Salg  
Grønland Grønland Udland

9.191 tons

Europa 14%

Kina 68%

Japan 11%

Nordamerika 7%

Øvrige < 1%

Røget

DK

J-cut

Hel fisk

Havgående

13.705 tons

LandanlægPS / RG  
4,514 tons

Filet

Polen

Landanlæg

PS / RG / AS / HG / APF

Kystnært

27.371 tons

J-cut

Filet

Hel fisk

Asien

Kilde: GFLK, data fra selskaber og egen udvikling

Der er nogle elementer, der ikke er med i figur 5.3. Der produceres også hoved, haler og friller på trawlerne i det havgående flåde og på landanlæggene i Grønland. Royal Greenland forarbejder hellefisk i Asien (Kina) til primært det japanske marked. I Polen produceres der primært filet.

### 5.2.5 Opsummering: Den samlede værdikæde for hellefisk

Når værdikæden for hellefisk fanget i det kystnære fiskeri skal vurderes, så kan det være nyttigt at opdele analysen i to dele, om værdikæden er optimeret og om hvordan værdiskabelsen er fordelt mellem aktørerne. Det kystnære fiskeri har været i en periode med pæne fangster og relativt gode priser og som beskrevet i kapitel 3 så vil det, med det nuværende forvaltningssystem, medfører et øget fiskeritryk, som vil resultere i en mindre bestand[[23]](#footnote-23) og som følge heraf et dårligere fiskeri. Et øget (kortvarigt) fiskeri kan måske endda lede til faldende priser i markedet. Det er ikke optimalt at omsætte øget værditilvækst i øgede fiskeriomkostninger – en sådan værditilvækst vil i stedet med fordel kunne anvendes til at udvikle den samlede værdikæde og på sigt den samlede indkomst. Hvis der er øget værditilvækst, så vil fiskernes samlede indkomst øges, hvis f.eks. øgede produkt- og markedspriser leder til øgede indhandlingspriser til fiskerne uden at fiskerikapaciteten efterfølgende stiger med øgede fiskeriomkostninger til følge.

Som for rejer kan værditilvæksten øges i Grønland hvis der foregår mere forarbejdning og / eller ved at indhandlingsprisen stiger så fiskernes indkomst øges. Jf. ovenstående vil høje priser til fiskerne med det nuværende reguleringssystem lede til øget fiskeritryk og dermed risiko for et dårligere fiskeri på sigt. Et andet forbehold er, at der kan være en risiko for at det ender med at være en ren omfordeling mellem grønlandske enheder, dvs. at øgede indhandlingspriser til fiskerne vil reducere forarbejdnings- og salgsselskabernes overskud, dvs. at den samlede værditilvækst i Grønland ikke øges. Der er i det kystnære fiskeri indikationer på at indhandlingsprisen påvirkes af om der er konkurrence mellem fabriksanlæggene. Blandt andet i Ilulissat, hvor både Halibut Greenland og Royal Greenland modtager hellefisk og i Upernavik / Uummannaq, når der er indhandlingsskibe, er priserne højere end i områder med kun en indhandlingsmulighed[[24]](#footnote-24). Selv om dette ikke er et bevis, så vil øget konkurrence i første handelsled (de byer/bygder, hvor det kan give økonomisk mening, dvs. at indhandlingsmængderne har et vist volumen) kunne medføre en øget værditilvækst i Grønland. Det kræver den rette erhvervspolitik, hvilket behandles i afsnit 6.

Fiskeriet og forarbejdningen (indfrysning og nogle gange sekundær produktion) af hellefisk foregår også i yderområderne i Grønland, dels i små byer og i bygder. Udvidelser i både fiskeriet og af produktionsanlæggene har givet udfordringer i forhold til rekruttering af arbejdskraft[[25]](#footnote-25), hvilket har resulteret i øget anvendelse af udenlandsk arbejdskraft. Den samlede arbejdsstyrke kan ikke umiddelbart øges, da arbejdsmarkedet i byer og bygder er karakteriseret ved en fast arbejdsstyrke. Når der udstedes flere licenser til fiskeriet, så kan det på den baggrund lede til mangel på arbejdskraft på land. Derfor er der yderligere omkostninger ved at øge fiskerikapaciteten i form af øgede produktionsomkostninger på landanlæggene, da det kan være svært at skaffe den nødvendige arbejdskraft[[26]](#footnote-26). Dette er udover stigningen i fiskeriomkostningerne.

Værdikæden er det seneste årti udviklet sig positivt, da næsten hele ressourcen tilføres værdi og afsættes på det internationale marked. Om produktmikset kunne optimeres mere, kan ikke vurderes på nærværende grundlag. Det vil kræve yderligere analyser af priser og omkostninger. Den vertikale integration har sandsynligvis været med til at sikre denne udvikling. Den horisontale integration[[27]](#footnote-27) er meget mindre end i rejefiskeriet.

Et interessant punkt er om den havgående flådes indhandlingspligt med krav om filetproduktion på landanlæg er økonomisk begrundet. Prisrelationerne mellem hel fisk og filet har nemlig ikke givet anledning til, at den havgående flåde er begyndt at filetere om bord. Derfor ser det umiddelbart ud til at kravet om filetproduktion er med til at reducere værditilvæksten. Dette forhold vil blive belyst i den kvantitative værdikædeanalyse.

## Værdikæden for torsk

Værdikæden for torsk svarer i strukturen til værdikæden for hellefisk og består også af tre delsektorer: Landanlæg, havgående flåde og kystnære flåde.

Det havgående fiskeri har i perioden 2016-18 bestået af 11-13 fartøjer, der er ejet af 10 selskaber. Fartøjerne deltager også i det havgående fiskeri efter hellefisk og ejerskabsoversigten i bilag C gælder også for det havgående torskefiskeri. Det kystnære fiskeri består af langt flere mindre fartøjer og joller, dog ikke så mange som i hellefiskeriet. Der deltog 157 mindre fartøjer i alt i torskefiskeriet i 2018, hvoraf flere også deltager i fiskeriet efter hellefisk. Det havgående fiskeri tildeles kvoter i Vestgrønland, i Sydvest- og Østgrønland og i Barentshavet[[28]](#footnote-28) og som en del af licensbetingelserne kan der være knyttet indhandlingspligt på (dele af) fangsten. Der er ikke en generel indhandlingspligt (på en forudbestemt andel af fangsten) i det havgående fiskeri, som for hellefisk og rejer. Det bestemmes fra gang til gang i forbindelsen med licenstildelingen og den årlige kvotetildeling.

Der produceres forskellige varianter af hel fisk (f.eks. med hoved uden indvolde eller uden hoved uden indvolde), varianter af fileter (f.eks. med skind eller uden skind), saltfisk, rogn og andre biprodukter. Da stort set hele produktionen af torsk eksporteres, kan produktionsfordelingen findes i statistikken for udenrigshandlen, se tabel 5.10.

Tabel 5.10. Eksport af torsk. 2016-2018.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 2016 | 2017 | 2018 |
| Hel, tons | 18.492 | 18.925 | 16.848 |
| Hel, 1000 kr. | 262.685 | 266.940 | 256.028 |
| Filet, tons | 3.733 | 3.580 | 2.955 |
| Filet, 1000 kr. | 87.245 | 83.028 | 76.869 |
| Tørret/salt/andet, tons | 1.345 | 1.030 | 754 |
| Tørret/salt/andet, 1000 kr. | 34.943 | 19.186 | 16.785 |
| I alt, tons | 23.570 | 23.535 | 20.557 |
| I alt 1000 kr. | 384.873 | 369.154 | 349.682 |

Kilde: Grønlands statistik

Som det ses af tabellen, så er produktionsfordelingen relativ fast således at ca. 80 % er frossen hel fisk, filetprodukter udgør 15 % og andre produkter står for ca. 5 %. Statistikken giver ikke mulighed for at undersøge produktmikset yderligere.

Det er stort set de samme selskaber, der er aktive i både det havgående fiskeri efter torsk og hellefisk og i produktionen på land af torsk og hellefisk. Integrationen både horisontalt og vertikalt mellem de aktive selskaber er også på samme niveau som i hellefiskesektoren, så det er relativt få selskaber, der kontrollerer fiskeriet.

### Det havgående fiskeri efter torsk.

Der er uddelt licenser til 11 selskaber i det havgående fiskeri i 2018. To af disse selskaber har meget små fangster. De resterende 9 selskaber er via krydsejerskaber ejet af Polar Seafood, Arctic Prime Fisheries, Maniitsoq Fisheries og Royal Greenland, i alt fire selskaber. Der fiskes både med trawl og langline.

De biologiske anbefalinger om årlige fangster og de fastsatte TAC’er af selvstyret ligger langt fra hinanden. Der gives biologisk rådgivning for tre område, udenskærs områderne Vestgrønland og Sydvest-Østgrønland og samlet for det indenskærs område. Fiskeriet har været under opbygning de sidste 5-8 år, hvor torsken er vendt (mere) tilbage til Grønlandske farvande. Usikkerheden går især på, om bestandene er på et niveau, hvor både rekrutteringen og fangsten er bæredygtig og i en stabil udvikling. Den biologiske rådgivning om fangster er selvfølgelig baseret på, at bestandene næste år er intakte i forhold til at sikre rekrutteringen og dermed bestandenes reproduktion. At Selvstyret fastsætter TAC’er langt over biologernes anbefalinger, giver ringe rammevilkår for at udvikle og optimere værdikæden for torsk, da usikkerheden omkring de fremtidige fiskerimuligheder dermed er meget stor. Med til historien hører dog, at Naturinstituttet i samarbejde med ICES har skiftet til en anden biologisk model i 2018, hvilket kan indikere, at anbefalingerne før 2018 har været baseret på mangelfuld modellering. I tabel 5.11 ses den biologiske anbefaling, TAC og fangst.

Tabel 5.11. Biologisk anbefaling, TAC og fangster1. Udenskærs. 2016-2018. Levende vægt. Tons.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | 2016 | 2017 | 2018 |
| Vestgrønland | Biologisk Anbefaling | Intet fiskeri | Intet fiskeri | Intet fiskeri |
|  | TAC | 5.000 | 5.000 | 5.000 |
|  | Fangst i alt | 3.273 | 2.430 | 3.532 |
| Øst-Sydvestgrønland | Biologisk Anbefaling | 7.577 | 7.930 | 6.344 |
|  | TAC | 16.000 | 16.000 | 16.000 |
|  | Fangst i alt | 13.775 | 15.725 | 14.885 |
|  | Grønland fangst | 9.868 | 11.157 | 11.284 |

Kilde: Grønlands Naturinstitut og GFLK. 1 ’Fangst i alt’ er inklusive fangster af udenlandske fartøjer i Grønlandsk område.

Den biologiske rådgivning for 2020 anbefaler endnu engang reduktioner i kvoterne. Den grønlandske værdikæde for torsk ser ud til at være inde i en vanskelig fase, hvor ressourcegrundlaget kan svigte, da rekrutteringen i bestanden er faldet. Hertil kommer at grundlaget for det fremtidige fiskeri er meget usikkert, hvilket vil hæmme investeringer i udvikling af værdikæden.

Den samlede udenskærs torskekvote indgår i fiskeriaftalen med EU og i de bilaterale aftaler med Norge, Rusland og Færøerne. Tildeling af licenser og individuelle kvoter til det havgående fiskeri sker årligt, og der er meget stor sandsynlighed for, at der også tildeles en tilsvarende kvote året efter. De årlige grønlandske havgående fangster i Grønlandske farvande er på ca. 13.500 tons og der produceres ca. 9.000 tons ombord og ca. 4.500 tons indhandles til landanlæg. I 2018 var hovedaktørerne i Vestgrønland og Øst-Vestgrønland Arctic Prime Fisheries (fangst 8.600 tons), Royal Greenland (3.900 tons) og PS (1.000 tons). Hertil kommer årlige fangster i Barentshavet på ca. 8.500 tons, hvor hele fangsten produceres ombord. I 2018 blev fangsterne fordelt med 4.200 tons til RG, PS 4.000 tons og APF 260 tons. Produktionen ombord er primært hel torsk (uden hoved, uden indvolde), men der produceres også filet. Der sker direkte eksport af produktionen ombord til videreforarbejdning i primært Europa. Indhandlingen til videreforarbejdning på landanlæggene fra den havgående flåde består primært af hel fisk (med hoved, uden indvolde), mens en mindre andel landes som hel fisk uden hoved.

### Det kystnære fiskeri efter torsk

Ejerskabet i det kystnære fiskeri efter torsk er spredt ligesom det kystnære fiskeri efter hellefisk. Fiskeriet er primært et små-skala fiskeri og kan foregå med joller, snescooter, hundeslæde og mindre fartøjer op til 20 Brt. Erhvervsfiskere skal have licens til fiskeriet. Forvaltningen af det kystnære fiskeri er traditionel for et små-skala fiskeri. Der udstedes årslicenser uden individuelle kvoter samtidig med at der er en samlet og overordnet kvote for hele fiskeriet, hvilket svarer til et ”olympisk fiskeri”. Selv om den kystnære flåde i fangststatistikken er opdelt i to fartøjsgrupper (mindre fartøjer og joller) er der en samlet forvaltning. Imidlertid er forvaltningen (som for den havgående flåde) ikke i overensstemmelse med den biologiske rådgivning, se tabel 5.12.

Tabel 5.12. Kystnære fiskeri efter torsk. Biologisk rådgivning, TAC og fangster1. 2016-2018. Levende vægt. Tons.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 2016 | 2017 | 2018 |
| Anbefaling | 12.379 | 12.379 | 13.952 |
| TAC | 35.400 | 36.500 | 36.500 |
| Fangst i alt | 34.673 | 31.972 | 22.996 |
| Fartøjer | 17.152 | 14.536 | 10.895 |
| Joller og slæde | 17.521 | 17.436 | 12.101 |

Kilde: Grønlands Naturinstitut og GFLK.  
1 TAC og fangster er inkl. fangster af fritidsfiskere.

TAC’en er i 2016-2018 fastsat ca. 3 gange større end de biologiske anbefalinger. Konsekvensen denne TAC-politik er, at fangsterne har været faldende og at torskekvoten ikke er blevet opfisket i 2017 og 2018, hvilket er en indikation om enten et ugunstigt pris-omkostningsforhold eller at bestanden er i dårlig forfatning med lave fangstrate til følge. At TAC’en ikke opfiskes er normalt et alvorligt tegn på en dårlig udvikling i fiskeriet.

Fangsten i den kystnære flåde gennemgår primær forarbejdning ombord inden indhandlingen. I 2018 blev ca. 11.300 tons torsk forarbejdet til ”uden hoved, uden indvolde”, og ca. 6.300 tons til ”med hoved, uden indvolde”. Desuden indhandles der ca. 5.200 tons torsk som levende fisk til Royal Greenland i Maniitsoq, som et forsøg på at producere filet af en høj kvalitet (det såkaldte Nutaaq projekt).

Tabel 5.13. Indhandling af torsk fordelt på selskaber i 2018.

|  |  |
| --- | --- |
| Selskab | Tons (levende vægt) |
| Royal Greenland | 16.346 |
| Polar Raajat | 3.414 |
| Maniitsoq Fish | 1.316 |
| Halibut Greenland | 841 |
| Kitaa Seafood2 | 678 |
| Arctic Prime | 328 |
| Andre1 | 73 |
| I alt | 22.996 |

Kilde: GFLK  
1 Andre er Avannaa Seafood, Arsuk Food og indhandlingskib.  
2 Indhandling til Kitaa Seafood er med i tabellen, selv om selskabet er under konkursbegæring.

I tabel 5.13 er vist fordelingen af landingerne fra det kystnære torskefiskeri på selskaber. I tabellen er vist seks selskaber. Hvis der tages højde for ejerskabsforholdene, er der fire selskaber, som er uafhængige af hinanden[[29]](#footnote-29), hvoraf Royal Greenland er klart den største aktør.

Produktionsfordelingen på landanlæggene af indhandlingen fra det kystnære fiskeri er ca. 73 % frossen torsk uden hoved/uden indvolde, ca. 18 % filet, 6 % saltfisk og ca. 3 % andre produkter (for eksempel rogn).

### Værdiskabelse og ejerskab udenfor Grønland

Produktionen i det havgående fiskeri (med egenproduktion om bord) af hel fisk (uden hoved og indvolde) eksporteres som bulk (dvs. sælges i større partier) direkte ud på markederne til eksterne kunder enten videre forarbejdning af producenter eller videresalg af grossister i først og fremmest Europa og Kina. Der er en mindre videreforarbejdning af filet- og saltfisk af grønlandske aktører i Europa. Filetproduktionen om bord sælges oftest i enheder af 2-5 kg til food service. Hele filetproduktionen sælges på de europæiske markeder.

Produktionen fra landanlæggene består primært af hel fisk, filet og saltfisk samt en mindre mængde biprodukter (f.eks. rogn). Det har ikke været muligt at få præcise produktionstal fra alle fabriksanlæg. Anslået er omkring 75 % af hele produktionen fra landanlæggene hel fisk og en andel heraf videreforarbejdes af grønlandske aktører i udlandet. RG får produceret filet i Kina ud af hel frossen torsk og omkring 25 % af denne filetproduktion videreforarbejdes sammen med tilkøb af torskefilet fra eksterne partnere i Polen og Tyskland til ”færdigretter”. Den øvrige (ca. ¾) filetproduktion sælges direkte til RGs salgsorganisationer i europæiske lande med henblik på videresalg. RG sælger også hel torsk og filetproduktion fra landanlæggene direkte som bulk til producenter og grossister i Europa. Polar Seafood får noget af produktionen af hel torsk (hel fisk) fra deres landanlæg videreforarbejdet til filet i Europa. Som for produktionen fra trawlerne sælges hel fisk til producenter eller grossister. Filet produktionen sælges primært til detail eller food service.

Samlet set anslås det at ud af eksporten af hel fisk på ca. 16-17.000 tons i 2018 får grønlandske aktører videreforarbejdet ca. 7-8.000 tons i Kina og Europa.

Figur 5.4. Flowet af torsk. 2018. Levende vægt.

Fangst Forarbejdning Produkter Forarbejdning Salg  
Grønland Grønland Udland

17.538 tons

Europa 82%

Kina 15%

Øvrige < 3%

Europa

Filet

Hel fisk

Havgående

22.152 tons

LandanlægPS / RG  
4,614 tons

Hel fisk

Filet

Saltet

Asien

Landanlæg

PS / RG / AS / HG / APF

Kystnært

22.996 tons

Kilde: GFLK, data fra selskaber og egen udvikling.

### 5.3.4. Opsummering: De samlede værdikæder for torsk

Værdikæderne for torsk kan ligesom for hellefisk opdeles i produktion fra fangster i det havgående og i det kystnære fiskeri. Der er flere ting, der blev nævnt under hellefisk som også gælder for torsk: konkurrencen i første handelsled, mangel på arbejdskraft og forvaltningen af fiskeriet. Det sidste punkt, forvaltningen af fiskeriet, har udfordringer, da torskebestanden ikke er af en robust størrelse samtidig med, at der fastsættes kvoter som ligger langt over de biologiske anbefalinger. Med denne usikkerhed giver det samlet set et ringe grundlag for, at de grønlandske aktører vil investere i værdikæden, herunder at etablere produktion af filet i Grønland.

Der produceres filet både i det havgående fiskeri og på landanlæggene i Grønland. Det viser, at selskaberne vurderer at den relative fortjeneste mellem produktion af hel torsk og torskefilet er sådan at det er en økonomisk fordel at begge produkter produceres. Der foregår også filetproduktion i udlandet af de grønlandske aktører, som forstærker ovennævnte argumentation. Hvis de økonomiske forhold er gunstige, f.eks. at der er stabilitet i fiskeriet og uddannet arbejdskraft til stede, kan produktion af torskefilet i Grønland godt finde sted, da det synes alene at være omkostningsforholdene der bestemmer lokaliseringen af produktionen i udlandet.

## Værdikæden for Stenbiderrogn

Fiskeriet efter stenbiderrogn har de seneste ca. 20-25 år udviklet sig til at være en kommerciel aktivitet med en samlet årlig eksportmængde på 500 - 700 tons og eksportværdi på 20 - 60 mio.kr. I slutningen af 1990’erne var den årlige eksport omkring 250 tons. I tabel 5.14 fremgår eksportmængderne og -værdierne for 2016 – 2018.

Tabel 5.14. Eksport af stenbiderrogn. 2016–2018.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 2016 | 2017 | 2018 |
| Mængde (tons) | 527,9 | 841,0 | 816,2 |
| Værdi (mio.kr.) | 20,4 | 27,8 | 37,6 |

Kilde: Grønlands Statistik.

Fiskeriet efter stenbiderrogn er et sæsonfiskeri i fjordene ved Vestgrønland, og er begrænset til små fartøjer og joller. Fiskeriet foregår i forårsmånederne langs hele den grønlandske vestkyst fra Nanortalik til Diskobugten, men begynder på forskudte tidspunkter. Hovedparten af indhandlingen foregår i Nuuk og Maniitsoq områderne.

Fra 2015 blev det vestgrønlandske fiskeri efter stenbiderrogn inddelt i forvaltningsområder i Vestgrønland med en maksimal fiskeriperiode på 47 dage og en særskilt kvote i de enkelte områder. Antallet af fiskedage er i årene 2016-2020 fastsat til at være 44.

Fiskeriet er åbent i en begrænset periode fra d. 29/2 (d. 1/3) til d. 15/6. I den periode er rognen af sådan en kvalitet, så de kan videreproduceres. Den årlige overordnede kvote har de seneste år været på 1.300 tons. Denne kvote er fordelt ud på syv forskellige NAFO-områder langs den vestgrønlandske kyst. Hvis kvoten opfiskes indenfor de 44 fiskedage, lukkes området, og hvis kvoten ikke opfiskes indenfor de 44 dage, flyttes den overskydende kvote til et af de andre områder. Områderne åbnes forskudt for hinanden begyndende i den sydlige områder, så kvoter kan rent teknisk godt overføres til andre mere nordlige områder.

Der kræves erhvervsfisker licens for at deltage og denne licens gælder i alle syv områder. I alt er der udstedt omkring 600 licenser, hvoraf omkring 400 licenser tilhører aktive fiskere. Da fiskeriet især er betinget af kvaliteten af rognen og da ressourcen er spredt over et stort geografisk område, synes det hensigtsmæssigt at der i forvaltningen anvendes både kvoter for enkelte områder og sæsonbegrænsninger. Fra og med 2015 er der implementeret en forvaltningsplan og dermed også biologisk rådgivning for bestanden, hvor forslag til fangster for næste år indgår, hvilket er en del af betingelserne for MSC-certificeringen. Fangsterne faldt i perioden 2013 – 2016, hvorefter de har været stigningen igen, se tabel 5.14. Det vil være naturligt at analysere om antallet af udstedte licenser kan sikre økonomien i fiskeriet for den enkelte fisker.

### 5.4.1 Flowet af stenbiderrogn

Fiskerne foretager primær forarbejdning ombord, da de tager rognen ud ad fisken. Rognen renses og kommes i tønder, som vejer ca. 100 kg. Den rensede rogn indhandles i tønderne til landanlæg. Der er 23 indhandlingssteder og landanlæg, som modtager rogn. Landanlæggene er ejet af 5 - 6 selskaber. Det er de samme selskaber, som også forarbejder hellefisk og torsk, se afsnit 5.2 og 5.3.

I tabel 5.15 vises indhandlingen til landanlæggene. Royal Greenland er langt de største modtager af rogn, de modtager mellem 60 % -70 %. Tallene i tabel 5.14. og tabel 5.15 viser, at den samlede årlige kvote på 1.300 tons. ikke opfiskes.

Tabel 5.15. Indhandling af stenbiderrogn. 2016-2018. Tons1.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Selskab | 2016 | 2017 | 2018 |
| Royal Greenland | 458,0 | 681,6 | 656,3 |
| Polar Raajat | 70,5 | 30,8 | 70,7 |
| Maniitsoq Fish | 17,1 | 8,9 | 40,4 |
| Arctic Prime Produktion | 34,0 | 96,5 | 56,8 |
| Arsuk Food | 22,9 | 79,5 | 74,7 |
| Kitaa | 141,1 | 206,7 | 104,9 |
| I alt2 | 743,7 | 1.103,9 | 1.003,9 |

Kilde: GFLK 1 Mængderne er i rognvægt  
2 Indhandling til Kitaa Seafood er med i tabellen, selv om selskabet er under konkursbegæring

På fabriksanlæggene forarbejdes rognen, hvor der er et udbyttetab. Urenheder fjernes inden der tilføres en saltlage, hvorefter rognen eksporteres i tønder på ca. 100 kg. I Danmark eller andre steder i Europa videreforarbejdes rognen og kommer f.eks. på glas til salg i detail-leddet eller sælges til food service. Rognen sælges også i større enheder til grossister eller producenter.

Royal Greenland renser ikke rognen på fabriksanlæggene i Grønland. Royal Greenland sender rognen direkte videre til Tyskland, hvor den først renses og urenheder fjernes i en samlet proces. Herefter videreforarbejdes rognen med henblik på salg til både detail, food service og grossister.

Tabel 5.16. Anslået produktionsfordelingen af Stenbiderrogn. 2018.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 2018 | Tons | Fordeling |
| Detail | 825 | 80-85 % |
| Foodservice | 40 | 0-5 % |
| Industri / bulk | 135 | 10-20 % |
| I alt | Ca. 1.000 | 100 % |

Kilde: Data fra selskaberne.

Omkring 80 % - 85 % af de indhandlede mængder ender med at blive solgt til detail, mens ca. 15 % sælges til videreforarbejdning (som Industri / Bulk), se tabel 5.16. Salget til detail er typisk i glas på 100 gram.

Rognen sælges i Europa (ca. 99 %) og Japan (ca. 1 %). De vigtigste eksportlande er Tyskland, Frankrig, Italien, Sverige, Danmark og UK med Frankrig som det største og vigtigste marked i verden og dermed også for Royal Greenland.

Figur 5.5. Flowet af stenbiderrogn. 2018.

Eksportør Forarbejdning Produkter Salg  
Grønland Tyskland / Andre lande

Europa 99 %:

Danmark, Sverige, Tyskland, Frankrig,  
Italien,  
UK

Japan 1 %

RG /   
andre selskaber:

Produktion: Rogn på glas (100 g)

Rogn i tønder  
(ca. 100 kg)

Detail   
(80 %)

Food Service (5 %)

Bulk  
(15 %)

Royal Greenland

650 tons

Andre selskaber

350 tons

Kilde: GFLK, data fra selskaber og egen udvikling

### Værdiskabelse og ejerskab udenfor Grønland

Hele den grønlandske fangst af stenbiderrogn gennemgår primær forarbejdning i Grønland. Fiskerne renser stenbideren for rognen og på landanlæggene sker der yderlig forarbejdning af ca. 35% af indhandlingen, dvs. af den del af indhandlingen, som ikke indhandles til RG.

Udenfor Grønland sker der sekundær forarbejdning af rognen og der er en udbytte-gevinst, så færdigvaren vejer mere end råvaren på grund af de ingredienser, der tilsættes til endelige produkt. I denne relative simple proces øges vægten med ca. 20%. Til detail-leddet og food service sælges der oftest rogn i glas på 100 g. Der sælges også rogn i mindre glas og større glas; men i et meget begrænset omfang. Der sælges også rogn (ca. 10 % - 20 % af eksporten, jf. tabel 5.16) i tønder på ca. 100 kg til grossister eller producenter (bulk-salg). Produktionen af stenbiderrogn er af høj kvalitet, hvilket MSC-mærkningen viser. Omvendt er rogn på glas (100 g) også et standardprodukt, hvor nærhed til markedet måske betyder mindre end transportomkostningerne. Ved produktion i Grønland vil der være udgifter til transport af glas til Grønland og derfor alt andet lige større omkostningerne, når færdigvaren eksporteres sammenlignet med udgifterne til transport af rognen som råvare i tønder.

Det anslås, at ca. 70 % af den indhandlede rogn videreforarbejdes af grønlandske aktører i udlandet. Ud over salg i eget navn produceres der også som ’private labels’ rogn til salg.

# Diskussion af værdikæderne

Den grønlandske fiskebranche er en aktiv deltager i de globale værdikæder for fiske- og skaldyrsprodukter. Mens der leveres produkter til videreforarbejdning af ikke-grønlandsk ejede selskaber i udlandet, er der også grønlandske selskaber, som er aktive i hele værdikæden helt frem til forbrugerne eller slutbrugerne i udlandet. Denne udvikling fordrer en branche 1) som effektivt kan udveksle information mellem de forskellige led i og dele af værdikæden, 2) som er baseret på et forudsigeligt og økonomisk baseret fiskeriforvaltningssystem, 3) hvor der er konkurrencen i de forskellige handelsled 4) som sikrer uddannelse af arbejdsstyrken og 5) som har den nødvendige infrastruktur og effektivt transportsystem til rådighed. Flere af disse punkter kræver en erhvervspolitik, som blandt andet skaber de rette rammer og incitamenter for fiskerne og virksomhederne.

Det er ikke nødvendigvis en let opgave. Der er flere politiske dilemmaer og trade-offs involveret. For eksempel, effektiv udveksling af information kan alt andet lige sikres ved vertikal integration; men det kan lede til koncentration og potentielt udfordringer med konkurrencen og fordelingen af den samlede værditilvækst. Kapaciteten i fiskeriet skal kontinuerligt tilpasses bestandenes fiskerimuligheder, som mere eller mindre er konstante fra år til år. Med produktivitetsstigninger i fiskeriet vil der være – alt andet lige – brug for mindre kapital og arbejdskraft i selve fiskeriet. Forvaltningssystemet af fiskeriet skal sikre denne udvikling. Det kan give udfordringer med ledighed særligt i områder, hvor mulighederne for alternativ beskæftigelse er begrænset. Uddannelse af arbejdsstyrken til dels andre dele af fiskesektoren, f.eks. til forarbejdning på landanlæggene og dels generelt til andre sektorer er oplagte muligheder. Men også på landanlæggene er der produktivitetsstigninger. Med mindre andre og nye produkter udvikles vil der generelt i fremtiden være mindre efterspørgsel efter arbejdskraft i fiskebranchen. Deltagelse i de globale værdikæder kræver imidlertid uddannet og specialiseret arbejdskraft og efterspørgslen efter uddannet arbejdskraft vil derfor i fremtiden være stigende også fra fiskebranchen.

Globaliseringen af fiskesektorerne kan medføre at en større del af værditilvæksten sker i udlandet. Det er derfor naturligt at spørge om en større del af værditilvæksten kan ske i Grønland. Dette stiller krav til udformningen af erhvervspolitikken, hvor udvikling af infrastrukturen og transport, konkurrenceforholdene og uddannelse bør være centrale elementer. En erhvervspolitik, hvor der sker direkte politiske indgreb i produktionsforhold, vil måske ændre fordelingen af værditilvæksten i Grønland; men samtidig er der en stor risiko for at den samlede værditilvækst i branchen over tid vil reduceres, da ingen aktører ønsker at investere og deltage aktivt under sådanne vilkår. Generelt vil en politik, der pålægger at producere helt bestemte produkter, bidrage negativt både samfundsøkonomisk og i forhold til selskabernes økonomi. Omvendt er det vigtigt, at Grønland samlet set udvikler produktmikset både for at innovere værdikæderne og for at den samlede sårbarhed af værdikæderne alt andet lige reduceres. Denne opgave bør løses af de større selskaber og Selvstyret i et samarbejde.

Aktiv deltagelse i globale værdikæder forudsætter desuden, at branchen kan tilbyde konkurrencedygtige priser. Dette kræver et effektivt transportsystem. Udviklingen af de globale værdikæder for fisk er blandt andet sket, fordi enhedsomkostningerne inklusive transportomkostninger generelt set er faldet. Med Grønlands placering relativt langt fra markederne er transport en betydelig omkostning for virksomhederne og derfor et vigtigt element i erhvervspolitikken.

# Afslutning

Grønland har de seneste 30 år udviklet fiskebranchen og opbygget økonomiske rentable værdikæder. Landet var blandt de første 10 lande i verden til at indføre individuelle omsættelige kvoter (IOK), en økonomisk baseret forvaltningsform, som har vist sig at generere meget værdifulde fiskerier. Senest er der indført en ressourcerente afgift, som giver et betydeligt provenu til de offentlige finanser, hvilket viser, at der generelt set er en positiv værditilvækst i fiskebranchen. Økonomisk baseret fiskeriregulering er essentielt, da Grønland har en stor samfundsøkonomisk interesse i at fiskeriet er så omkostningseffektivt som muligt. En måske lidt overset virkning er, at en effektiv fiskeriregulering også giver mulighed for at øge produktværdien og dermed at optimere værdikæderne. Et olympisk fiskeri giver incitamenter til at fange så meget som muligt, inden totalkvoten er opfisket og fiskeriet lukker; mens et IOK-fiskeri giver mulighed for planlægning af produktionen i fiskeriet og på landanlæggene og dermed også en hensigtsmæssig behandling af fangsten, inden den landes. Det vises i rapporten, at fiskerireguleringen af hellefisk og torsk ikke er økonomisk funderet, hvilket gør det vanskeligt at udvikle værdikæderne for disse arter yderligere, uden af forvaltningen ændres.

Der kan desuden konkluderes følgende baseret på analysen. For det første, så er det vigtigt at alle delsegmenter i værdikæden opnår et positivt økonomisk udbytte for at værdikæderne kan udvikle sig og være robuste, dvs. kan modstå negative økonomiske udsving. Fokus skal ikke være på den relative værditilvækst, som hvert enkelt delsegment modtager; men snarere på de økonomiske marginer i de samlede værdikæder.

For det andet, det er svært at udtale sig på aggregerede tal, da der selv for de enkelte arter er forskellige værdikæder og en stor variation i produktmikset.

For det tredje, det variererede produktmiks med forskellige kvalitet og priser viser, at man ikke umiddelbart kan antage, at marginalprofitten skal være ens på tværs af produkter. Normalt er det økonomisk optimalt at ændre produktionen til et produkt med et større afkast. Men der kan være flere forhold, som gør, at det ikke er økonomisk rentabelt at ændre produktionen. F.eks. kan yderligere analyser af efterspørgslen på de pågældende markeder vise, at det ikke er muligt at øge udbuddet uden at prisen samtidig falder. Produktion af produkter med lidt lavere kvalitet kan derfor være gunstig, hvis der er en stor efterspørgsel. Dette forhold synes at gøre sig gældende især for rejer og hellefisk. Dette understreger endnu engang, at det er vigtigt med marginale betragtninger og ikke gennemsnitlige betragtninger.

For det fjerde, er det vigtigt for Grønland som helhed at opretholde og udvikle forskellige typer af produktioner indenfor de enkelte arter. Dette argument er relateret til at Grønland, som en global aktør, har en interesse i at bevare viden (know-how) og arbejdskraft indenfor en bred vifte af produkttyper for at sikre sig en positiv værditilvækst, også på længere sigt. Det nuværende produktmiks er opbygget over lang tid og vigtig viden om produktion af unikke produkter er opbygget. Dette er ikke et argument for at urentable produktioner skal bibeholdes. Men derimod at ændringer i produktmikset analyseres ikke kun ud fra virksomhedernes hensyn.

For det femte, så har analysen vist, at der er knaphed på arbejdskraft i dele af forarbejdningen på land. Uddannelse af arbejdskraften til at deltage aktivt i udvikling af værdikæderne er vigtigt, for at Grønland kan beholde og udbygge sin position som en vigtig aktør i de globaliserede værdikæder.

For det sjette, kan konkurrence i første handelsled blandt landanlæggene (og i sommerhalvåret, hvor der kan være indhandlingsskibe), hvis markedet designes ordentligt, være med til at sikre indhandlingspriser, som er højere end den mindste pris som fiskerne vil acceptere (reservationsprisen). Dette indikerer, at det kan være med til at sikre en større andel af omsætningen til fiskerne og rentable fiskerier.

For det syvende, så er det meget vigtigt for funktionen af værdikæderne, at der er gennemsigtighed mellem delsegmenterne i kæden og at informationen kan flyde frit imellem de enkelte led og dele i værdikæderne. Vertikal integration giver her en fordel, da information om markedsændringer meget nemt kan flyde igennem værdikæderne og i sidste ende til fiskerne. Vertikal integration kan imidlertid lede til koncentration af ejerskabet i branchen med det resultat at konkurrencen i de forskellige delsegmenter bliver begrænset.

# Referencer

Bjørndal, T., Child, A., & Lem, A. (2014). Value chain dynamics and the small-scale sector: policy recommendations for small-scale fisheries and aquaculture trade. FAO Fisheries and Aquaculture Technical Paper, (581), I.

Gudmundsson, E., Asche, F., & Nielsen, M. (2006). Revenue distribution through the seafood value chain. Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations.

Kaplinsky, R. (2004). Spreading the gains from globalization: what can be learned from value-chain analysis? *Problems of economic transition*, 47(2), 74-115.

Knútsson, Ö., Kristófersson, D. M., & Gestsson, H. (2016). The effects of fisheries management on the Icelandic demersal fish value chain. *Marine Policy*, 63, 172-179.

Nielsen, M., Ståhl, L., Nielsen, R., Ankamah-Yeboah, I., & Schütt, D. (2016). Økonomisk analyse af værdikæder for grønlandske fiskeprodukter.

Porter, Michael E. (1985). Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance.

Rosales, R. M., Pomeroy, R., Calabio, I. J., Batong, M., Cedo, K., Escara, N., ... & Sobrevega, M. A. (2017). Value chain analysis and small-scale fisheries management. *Marine Policy*, 83, 11-21.

# Bilag A. Royal Greenlands og Polar Seafoods ejerskaber i rejefiskeriet

**Royal Greenland A/S (RG)**

Ejes 100 % af Grønlands Selvstyre

**Gaia Fish A/S**

**ANGUNNGUAQ A/S**

51,6 % ejes af Hanserak Enoksen

**Ice Trawl Greenland A/S**

10-15% ejes af

Ove Rosing Olsen

ejer 50 % af

ejer 50 % af

ejer 48,4 % af

**Savik Aps**

25 % ejes af Knud Magnussen og 25 % ejes af Edvard Magnussen.

ejer 35 % af

**Frans Peter ApS**

25 % ejes af Vittus Lyberth og 25 % ejes af Søren David Lennert.

ejer 43,6 % af

ejer 50 % af

**Polar Seafood Greenland A/S (PSG)**

ejes af J.K. Friis-Salling (50%)

**QAJAQ Trawl**

50 % ejes af Søren Brandt.

50 % ejes af PSG

**Imartuneq Trawl A/S**

25 % ejes af Andreas Peter Dalager og 25 % ejes af Abraham Lars Nikolajsen.

50 % ejes af PSG

100 % ejes af PSG

**MANIITSOQ RAAJAT ApS**

**Uiloq Trawl A/S**

25 % ejes af Bent Friis-Salling og 25 % ejes Miki Jonas Brøns.

50 % ejes af PSG

**Brdr. Siegstad ApS**

25 % ejes af Ville Jens Siegstad og 25 % ejes af Lars Arqalunguaq Siegstad.

33 % ejes af PSG

# Bilag B. Ejerskabsforhold for landanlæg, der forarbejder hellefisk. 2016-2018.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Selskab med landanlæg | Ejere | Salgsselskab |
| Arctic Fish Greenland A/S | Royal Greenland A/S (78,8 %)  Lokale fiskere (21,2 %) | Royal Greenland Seafood A/S |
| Arctic Prime Fisheries ApS | Arctic Prime Coastal ApS (33-50 %)  Brim hf (20-25 %)  3 personer (15-30 %) | Brim hf |
| Arctic Prime Production A/S | Brim hf (100 %) | Brim hf |
| Polar Rajaat A/S | Polar Seafood Greenland A/S | Polar Seafood Denmark A/S |
| Royal Greenland A/S | Royal Greenland A/S (Selvstyre) | Royal Greenland Seafood A/S |
| Maniitsoq Fish ApS | Polar Seafood Greenland A/S (50 %)  Sermersooq Seafood ApS (50 %) |  |
| Avannaa Seafood ApS | Avannaa Fisheries ApS (50 %)1  Lokale fiskere (50 %) | Iceberg Seafood A/S |
| Halibut Greenland ApS | North Atlantic Seafood A/S  (20-25 %)  Lokale fiskere (75-80 %) | Kangamiut Seafood A/S |
| Upernavik Seafood A/S2 | Royal Greenland A/S | Royal Greenland Seafood A/S |
| Inughuit Seafood A/S | Royal Greenland A/S (50 %)  Inughuit Food (50 %) | Royal Greenland Seafood A/S |

1 Avannaa Fisheries ejes 100 % af Sermersooq Seafood ApS.  
2 Upernavik Seafood A/S er indfusioneret i Royal Greenland A/S.

# Bilag C. Ejerskabsforhold i det havgående fiskeri efter hellefisk.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Trawler | Selskab | Ejere |
| Uummannaq | Maniitsoq Fisheries ApS | Lokale Fiskere (100 %) |
| Polar Princess | Polar Seafood Greenland A/S | Friis-Salling (50 %) |
| Tuugaalik | Qaleralik A/S | Ice Trawl Greenland A/S (50 %)  Svend Christensen (25 %)  Carl Steffen Christensen (25 %) |
| Sisimiut | Royal Greenland A/S | Grønlands Selvstyre |
| Polar Nanoq | Sigguk A/S | Polar Seafood Greenland A/S  (50 %)  Lokale fiskere (50 %) |
| Aja Aaju | Qaqortoq Fish ApS | Arctic Prime Fisheries ApS  (100 %) |
| Ilivileq | Arctic Prime Fisheries ApS | Arctic Prime Coastal ApS  (33-50 %)  Brim hf (20-25 %)  3 personer (15-30 %) |
| Tasermiut | Nanoq Seafood A/S | Arctic Prime Fisheries ApS  (100 %) |

1. Mens internationalisering beskriver at et produkt handles på tværs af grænser, anvendes begrebet globalisering i den moderne handelsteori om den øgede integration mellem verdens del-økonomier hen imod en global økonomi. [↑](#footnote-ref-1)
2. Outsourcing beskriver, når en virksomhed får en anden virksomhed til at udføre opgaver, der traditionelt blev udført internt af virksomheden. Offshoring er, når en virksomhed flytter en intern aktivitet fra et land til den samme virksomhed i et andet land. [↑](#footnote-ref-2)
3. Eller fra ide / koncept – behøver ikke at være et fysisk vare. [↑](#footnote-ref-3)
4. Michael E. Porter (1985). Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. [↑](#footnote-ref-4)
5. Hvis frihandel rulles delvis tilbage, vil det gøre alle lande fattigere, og set fra et overordnet økonomisk perspektiv er det ikke den rigtige løsning til at modgå omkostninger fra globalisering. I stedet kan der arbejdes på at sikre, at fordelene spredes ud til hele befolkningen. Et relevant eksempel indenfor fiskeriet på at sikre en bred fordeling af gevinsterne er ressourcerentebeskatningen. [↑](#footnote-ref-5)
6. Ofte kaldet ”overnormal profit”, som er afkastet udover normal aflønning af produktionsfaktorerne arbejdskraft og kapital. Den normale profit er det forventelige og gennemsnitlige afkast. [↑](#footnote-ref-6)
7. Et klassisk eksempel er prisændringer på olie. [↑](#footnote-ref-7)
8. Der leveres selvfølgelig også direkte til slutbrugere, f.eks. på brættet eller til restauranter. Men det er en meget lille værdikæde. [↑](#footnote-ref-8)
9. Årsagerne hertil kan f.eks. være at der ønskes kontrol over forsyningskæden eller at en virksomhed ønsker en større del af værditilvæksten. [↑](#footnote-ref-9)
10. Eksportværdierne før 2018 vil være undervurderet, da de anvendte priser ikke var den endelige salgspris som de grønlandske selskaber opnår. [↑](#footnote-ref-10)
11. Der er selvfølgelig også et hjemmemarked, der forsynes med rejeprodukter. [↑](#footnote-ref-11)
12. Mens mere eller mindre hele hellefisken produceres, så er det ikke tilfældet for rejer. Måske kan rejeskaller eller andre rester udnyttes til produktion af en række biprodukter. [↑](#footnote-ref-12)
13. Royal Greenland har flyttet deres pakkefaciliteter til Tyskland i 2019. Royal Greenland har planer om at påbegynde pakning af C&P rejer i Grønland. [↑](#footnote-ref-13)
14. Helt præcist så er det Polar Raajat der videresælger de kogte og pillede rejer. Polar Raajat er ejet med 43 % af Polar Seafood Denmark og med 57 % af Polar Seafood Greenland, så produktionen og salget sker indenfor Polar Seafood koncernen. [↑](#footnote-ref-14)
15. Eksportmængderne svarer i praksis med produktionen, da næsten alle frosne skalrejer (Grønlands eget forbrug er ca. 1 promille) eksporteres. Der kan selvfølgelig være lagerforskydninger; men de er normalt beskedne, ca. 1-2 % per år. [↑](#footnote-ref-15)
16. Italien og Japan rejer er større rejer, som indfryses rå og hele umiddelbart efter fangsten og eksporteres direkte til Sydeuropa og Japan pakket i typisk 1 kg’s æsker. Italiensrejer indfryses enkeltvis. [↑](#footnote-ref-16)
17. Et bevis herpå er det betydelige provenu fra ressourcerentebeskatningen [↑](#footnote-ref-17)
18. For en mindre del af kvoten er der 100 % indhandlingspligt. RG en særlig licens til fiskeri i Nordvestgrønland med en kvote på 1.500 tons med 100 % indhandlingspligt. [↑](#footnote-ref-18)
19. Dette antal varierer i perioden 2016-2018 på grund af ejerskabsskifte og nogle få konkurser. [↑](#footnote-ref-19)
20. Det blev på flere møder nævnt at RG og PS yder lån til fiskere til at købe forskelligt udstyr. Lånet afdrages løbende i fiskernes indhandling og binder derfor indirekte fiskerne til at indhandle bestemte steder. [↑](#footnote-ref-20)
21. Brim hf er medejer af Arctic Prime Fisheries og Kangamiut Seafood er medejer af Halibut Greenland. [↑](#footnote-ref-21)
22. I 2018 blev der kun indhandlet 2 tons hellefisk til Arctic Prime Fisheries landanlæg i Sydgrønland. [↑](#footnote-ref-22)
23. Under møderne med nogle af aktørerne i fiskeriet efter hellefisk blev det nævnt at den gennemsnitlige størrelse på hellefisk har været faldende de seneste år. Dette er normalt en indikator for overfiskeri. [↑](#footnote-ref-23)
24. Dette blev bekræftet af både repræsentant fra GLFK og KNAPK på møder afholdt i august måned. [↑](#footnote-ref-24)
25. Denne problemstilling blev rejst af flere aktører i fiskeriet under møderne. [↑](#footnote-ref-25)
26. Nogle steder er det forsøgt løst ved udenlandsk arbejdskraft. [↑](#footnote-ref-26)
27. Hvor også nogle af de større selskaber er ejere af fartøjer i de kystnære fiskerier. [↑](#footnote-ref-27)
28. Som en del af kvote-bytte aftaler med Rusland og Norge. [↑](#footnote-ref-28)
29. Uafhængighed er defineret som at selskaberne ikke har ejerskab i et andet landanlæg der også forarbejder, i dette tilfælde, torsk [↑](#footnote-ref-29)