Værdikædeanalyse for grønlandske fiskeprodukter – del 2

af

Niels Vestergaard

# Forord

Denne rapport blev 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 rammebetingelser, 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.

Den uvildige værdikædeanalyse blev delt i to dele. I første del beskrives de grønlandske værdikæder kvalitativt, hvor fokus er på at kortlægge flowet af råvarer gennem værdikæderne fra fangst via forarbejdning og transport til endeligt forbrug. Beskrivelsen skal også indeholde en mængdemæssig opgørelse af de identificerede værdikæder. Kortlægningen omhandler også omfanget af udenlandske aktiviteter af grønlandsk ejede selskaber. Det analyseres også i den første del, hvordan fiskeripolitikken kan påvirke aktørernes incitamenter og dermed værdiskabelsen i sektoren. I anden del af analysen foretages der en kvantitativ undersøgelse, hvor den samlede værdiskabelse i værdikæderne og fordelingen i de enkelte led beregnes. De undersøgte værdikæder er dem, som blev fundet i den første del af analysen. Det anbefales at læse de to rapporter i sammenhæng, da den første rapport giver forudsætningerne og dermed en større forståelse af den anden rapport. Den første rapport (Vestergaard, 2020), blev afleveret til og præsenteret for Naalakkersuisut i januar 2020.

Den nærværende rapport, som omhandler den anden del, den kvantitative 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, interviews og mailkorrespondance med forskellige aktører og ressourcepersoner. Jeg vil gerne takke alle de involverede for deres hjælp. Ansvaret for indholdet af rapporten er dog alene mit. Rapporten er forsinket, hvilket primært skyldes meget sene dataleverancer fra virksomhederne som følge af travlhed i forbindelse med COVID-19.

Niels Vestergaard, Horsens, april 2022

Indholdsfortegnelse

[Forord 2](#_Toc99920435)

[1. Indledning 4](#_Toc99920436)

[2. Analysetilgang 5](#_Toc99920437)

[3. Datagrundlag 7](#_Toc99920438)

[4. Opgørelsesmetode 10](#_Toc99920439)

[5. Skalrejer 12](#_Toc99920440)

[5.1. Skalrejer - Industri til Skandinavien og Kina 12](#_Toc99920441)

[5.2. Skalrejer - Detail til Skandinavien 13](#_Toc99920442)

[6. Kogte og pillede rejer, herunder lagerejer 15](#_Toc99920443)

[6.1. Lagerejer 15](#_Toc99920444)

[6.2. Kogte og pillede rejer - industri 17](#_Toc99920445)

[6.3. Kogte og pillede rejer – detail. 18](#_Toc99920446)

[7. Hellefisk 19](#_Toc99920447)

[7.1. Trawler – produktion om bord af hel fisk / J-cut - industri 20](#_Toc99920448)

[7.2. Hellefisk – indhandling af kystnære fartøjer – hel fisk / J-cut - industri 21](#_Toc99920449)

[7.3. Hellefisk - indhandling fra trawler til fabriker – filet - industri 22](#_Toc99920450)

[8. Torsk 23](#_Toc99920451)

[8.1. Trawler – H&G (uden hoved, uden indvolde) 24](#_Toc99920452)

[8.2. Kystnært – H&G – detail / industri 25](#_Toc99920453)

[8.3. Kystnært – Saltfisk – detail / industri til Europa 26](#_Toc99920454)

[8.4. Kystnært – hel fisk – filetproduktion i udlandet. 27](#_Toc99920455)

[9. Afslutning 28](#_Toc99920456)

[10. Referencer 32](#_Toc99920457)

# Indledning

I denne rapport beregnes hvorledes den samlede værdiskabelse og værditilvæksten i de grønlandske fiskeværdikæder for arterne rejer, hellefisk og torsk er fordelt mellem de forskellige led i værdikæderne. Der gøres også rede for fordelingen af værdiskabelsen indenfor og uden for Grønland og for værditilvæksten imellem de involverede aktører, dvs. trawler- og fabriksejere, mandskab på trawlere og ansatte på fabrikker og landskassen. Da analysen er baseret på data for et enkelt år, 2018, kan værdikæderne i dag være meget anderledes, især fordi der i mellemtiden har været tre betydelige begivenheder, COVID-19, Brexit og nu krigen i Ukraine, som alle påvirker den grønlandske fiskebranche.

De analyserede værdikæder begynder i fangstleddet, hvor fisken fanges og slutter, når fiskeproduktet sælges fra et grønlandsk selskab til et ikke-grønlandsk selskab. Et grønlandsk selskab er her defineret som et selskab, der har helt eller delvis ejerskab af grønlandske borgere, mens der ikke indgår grønlandske borgere i ejerkredsen af ikke-grønlandske selskaber[[1]](#footnote-1). Der kan være ganske få undtagelserne fra denne opdeling. Pointen er, at produktet følges i værdikæden så langt som muligt indtil det sted i værdikæden, hvor værdiskabelsen ikke længere kan relateres til grønlandsk ejerskab og indflydelse. Køberne, når produktet sælges ud af den grønlandske del af værdikæden, kaldes for aftageren i denne rapport. Produktet kan videreforarbejdes yderligere i den ikke-grønlandske del af værdikæden, inden det når slutbrugeren. Salgsprisen, når produktet sælges videre fra den grønlandske del af værdikæden, er således i mange tilfælde lavere end den endelige købspris for slutbrugeren. At der kan ske yderligere værditilvækst i den ikke-grønlandske del af værdikæderne er således ikke med i analysen.



Den samlede værdiskabelse i både den grønlandske og ikke-grønlandske del og helt frem til de endelige slutforbrugere vil derfor i langt de fleste tilfælde være større end den værdiskabelse, som der redegøres for i rapporten. Det er ikke muligt at analysere hele værdikæden, da data for den ikke-grønlandske del vil være meget vanskelig, hvis ikke umulig, at fremskaffe. Det er usandsynligt at få adgang til data for den ikke-grønlandske del, da de involverede virksomheder ikke har interessere heri og heller ikke nogen forpligtigelse hertil. Der skal i givet fald indgås frivillige aftaler med selskaber om at udlevere data om deres værdiskabelse, dvs. om deres konkurrencefordele. I figur 1 er vist en oversigt over definitioner og afgrænsninger af værdikæder.

I analysen tages der højde for at produktet undervejs i værdikæden kan skifter ejer og / eller videreproduceres. I begge tilfælde tilføres der værdi til produktet, dvs. at produktet opnår en højere pris, når det går videre i værdikæden. Det er selvfølgelig muligt, at produktet blot skifter ejer, uden at der sker noget med produktet, men da der også ved ejerskifte løber omkostninger på, vil videresalgsprisen være større end købsprisen. Den samme ejer kan videreforarbejde produktet og dermed tilføre det yderlig værdi. Fra fangst til salg til aftager vil værdikæderne typisk have flere led og med en eller flere ejere undervejs.

Figur 1. Værdikæden. Definitioner.

-------------------------------Total værdikæde------------------------------------------

Grønlandske del ikke-Grønlandske del

Fisker - Producent - Salg Aftager Slutbruger

indenfor Grønland udenfor Grønland

-------------------- Analyseret værdikæde-------------

Figur 1 opsummerer analysens tilgang i forhold til værdikæderne. Hele værdikæden begynder med fiskeren og råvaren og ender med slutbrugeren og det færdige produkt. Hele værdikæden kan opdeles i den grønlandske del og den ikke-grønlandske del. Der er ikke adgang til systematisk viden og data om den ikke-grønlandske del og derfor er denne del som allerede nævnt ikke med i analysen. Den grønlandske del, som er den analyserede værdikæde, kan opdeles i indenfor og udenfor Grønland, hvor værdiskabende aktiviteter efter produktet er ude af detterritoriale Grønland, betragtes som værende udenfor Grønland.

# Analysetilgang

Værdiskabelsen i en værdikædeanalyse er lig med salgsprisen til aftagerne. Salgsprisen fordeles ud på de forskellige omkostningsposter og inputfaktorer, der indgår i produktionsprocessen. Værdikædeanalysen viser således, hvorledes den samlede værdiskabelse, som angivet af salgsprisen, er fordelt i værdikæden mellem aktørerne. Den direkte indkomstdannelse[[2]](#footnote-2) (værditilvækst) består af lønudgifter, margin, som er virksomhedernes overskud før afskrivninger og renteudgifter, og eventuelle fiskeriafgifter. Indkomstdannelsen er defineret som salgsprisen minus udgifter til materialer, energi, forsikring, etc., mens virksomhedernes overskud er defineret som salgsindtægter fratrukket variable og faste omkostninger. Indkomstdannelsen er ikke den endelige indkomstdannelse, da der også er (indirekte) indkomstskabelse i de sektorer, der leverer input til værdikæden. For eksempel vil salgsprovision, der betales som en procentandel af salgsprisen, indeholde aflønning af ansatte og dermed indirekte indkomst. Det samme gælder for køb af fiskeredskaber. Den indirekte indkomstdannelse vil ikke indgå i analysen, hvilket er normal praksis i værdikædeanalyser. En opgørelse af den indirekte indkomstdannelse ville desuden kræve detaljerede data, som ikke er til rådighed. Den samlede indkomstdannelse bestående af både den direkte og indirekte indkomstdannelse er derfor større end den beregnede direkte indkomstdannelse i rapporten.

Som nævnt, analyseres værdikæderne fra fangst af fiskeressourcen (råvaren) til det forarbejdede produkt ikke længere er under grønlandsk kontrol, dvs. til salg til aftager, se figur 1. I det følgende kaldes det for hele værdikæden. Værdiskabelsen fordeles på de inputs, der indgår i hvert led i værdikæden, og for hvert enkelt led i værdikæden opgøres værdiskabelsen og indkomstdannelsen. Det vil sige, at følgende økonomiske poster / inputs indgår i opgørelsen:

* Salgsprisen, når produktet videresælges.
* Købsprisen på produktet fra det forrige led af værdikæden
* De påløbne omkostninger (minus lønudgifter og fiskeriafgifter)
* Fiskeriafgifter
* Lønudgifter
* Margin (overskud) beregnes

Opgørelser af værdiskabelse og indkomstdannelse i de enkelte led i værdikæden aggregeres, så de kan rapporteres for henholdsvis ”indenfor Grønland” og ”udenfor Grønland”. I forhold til en opgørelse af værdikædernes bidrag til Grønlands BNP, så er værdiskabelsen lig med værdien af produktionen af varer og tjenester, mens indkomstdannelsen er værdiskabelsen fratrukket omkostninger til råstoffer og andre varer, der indgår i produktionsprocessen.

En opsummering: Denne samlede opgørelse vil give information både om værdiskabelse og indkomstdannelse i hvert led af værdikæden, og om hvorledes værdiskabelsen og indkomstdannelsen er fordelt mellem de enkelte led i kæden. Et vigtigt punkt er, hvorledes værdiskabelsen og indkomstdannelsen er fordelt i værdikæden imellem leddene henholdsvis udenfor og indenfor Grønland.

# Datagrundlag

Datagrundlaget for de dele af værdikæderne, der foregår uden for Grønland, er baseret på oplysningerne modtaget fra de involverede virksomheder. Der er data og oplysninger til rådighed fra virksomhederne og fra Selvstyret om den del af værdikæderne, der foregår i Grønland, fra bl.a. regnskabsoplysninger, som de enkelte trawlere, kuttere og fabrikker er forpligtigede til at levere til GFLK og indberetninger af salgsværdier og mængder til Skattestyrelsen i forbindelse med afregning af fiskeriafgifterne. De økonomiske oplysninger og data er dog årlige og aggregerede på fartøjs- og fabriksniveau, hvilket betyder, at de enkelte omkostningsposter skal fordeles ud på de enkelte produkter og værdikæder, som indgår i regnskabet.

Der er desuden to generelle udfordringer med at relatere omkostningerne til produkterne ud over, at data er aggregerede til årsdata. Den første udfordring er det, som i produktionsøkonomi kaldes forenet produktion, dvs. at der produceres flere produkter ud af den samme råvare i et næsten fast forhold. Et eksempel er produktion af henholdsvis J-cut af hellefisk og hoveder af hellefisk, eller at der fanges flere arter i det samme trawltræk. Den anden udfordring er fællesomkostninger, dvs. omkostninger, som ikke umiddelbart kan fordeles på de enkelte produkter, som f.eks. vedligeholdelse af fartøj. Dette gælder især for de faste omkostninger.

Det medfører, at fordelingen af de årlige omkostningsposter i regnskaberne fra trawlere og fabrikker ud på de forskellige produkter i praksis må foretages ved hjælp af en række antagelser om fordelingsnøgler i forhold til de enkelte omkostningsposter. For eksempel, er det antaget for trawlerne at hyre til mandskabet fordeles ud på til de enkelte produkter efter deres fangstværdi, mens udgifter til vedligehold og fiskeredskaber fordeles efter fangstmængde. På fiskefabrikkerne er der ligeledes antaget fordelingsnøgler i forhold til produktion. Det betyder, at opgørelsen af værdiskabelsen i Grønland er behæftet med nogen usikkerhed, da den afhænger af de foretagne antagelser.

Data for den del af værdikæderne, som foregår udenfor Grønland, er generelt ikke til rådighed fra eksisterende databaser eller kilder, og virksomhederne har i de fleste tilfælde måttet konstruere et datasæt til analysen. Disse datasæt er målrettet de solgte produkter og som regel baseret på gennemsnitlige enhedspriser og -omkostninger og på antagelser om fordeling af omkostninger.

Generelt er det en tidskrævende proces at indsamle oplysninger fra virksomhederne om deres aktiviteter i udlandet. Udover at Covid har forsinket levering af data fra virksomhederne, har de været meget tilbageholdende med at levere følsomme salgs- og produktionsoplysninger. For at kunne gennemføre analysen blev det aftalt, at data og øvrige oplysningerne er behandlet fortroligt og alene anvendes i beregningerne men ikke i præsentationen af resultaterne. Hertil kommer, at der i flere værdikæder er få virksomheder involveret. For at håndtere disse udfordringer med fortroligheden, vises resultaterne som andele, dvs. de forskellige omkostningsposter i hele værdikæden er vist i forhold til deres andel af salgsprisen, dvs. som en procentdel. Hvis eksempelvis fartøjsomkostninger er 15 kroner per kg og salgsprisen er 60 kroner, så præsenteres det, at fartøjsomkostningerne er 25 pct. I de tilfælde der kun er en virksomhed, som har leveret data, præsenteres resultaterne ikke af diskretionshensyn. Dette er aftalt med virksomhederne som forudsætninger for, at de har kunnet levere data.

Samlet set medfører dataudfordringerne, at det ikke er muligt at følge et givet fiskeprodukt fra fangst af råvaren i Grønland og hele dens vej gennem værdikæden til produktet sælges til aftagerne. Der kan indtages forskellige synspunkter om dette forhold. I globale værdikæder sker der som regel videreforædling undervejs, som vil gøre det vanskeligt at henføre omkostninger til det oprindelige produkt, og dermed er det ikke umiddelbart muligt at få de nødvendige data, som er brugbare i en værdikædeanalyse. Men der kan også argumenteres for, at det er i virksomhedernes interesse at indsamle disse data, så de hele tiden ved, hvor i værdikæderne de genererer deres overskud og dermed kan reagere på ændrede økonomiske forhold. Som nævnt er de leverede data fra virksomhederne dannet til den nærværende analyse, og i de fleste tilfælde er der tale om gennemsnitlige oplysninger. Eksempler herpå er udgifter til fragt og salgsprovision til salgsselskaber, hvor der anvendes standard satser.

Der er desuden i flere tilfælde leveret data, som er aggregeret, og som ikke er målrettet nok ift. de enkelte værdikæder. Eksempel herpå er manglende differentiering mellem salg til detail og industri. Der er også enkelte virksomheder, som ikke har leveret data. Virksomhederne har oplyst forskellige årsager til dette. For det første, er det ikke altid muligt at knytte omkostninger til de enkelte værdikæder. Det betyder, at det ikke er alle relevante værdikæder, som blev identificeret i analysens første del, der indgår i analysens 2. del. For det andet, så bliver datagrundlaget svagere, når produktet skifter ejerskab (selv om det er imellem selskaber, som har samarbejdet i flere år). Data vil derfor ikke have den fornødne kvalitet, hvilket i nogen tilfælde har medført, at data ikke kan anvendes. For det tredje har et argument været, at selskaberne ikke er forpligtede til at udlevere data for de selskaber, som ikke er under fuldt grønlandsk ejerskab.

Samlet set betyder ovenstående forhold omkring data, at analysen ikke er så grundig og pålidelig, som den under ideale forhold ville og kunne have været. Omvendt så er det dog vurderingen, at datagrundlaget er tilstrækkeligt til, at analysen giver et indblik i de vigtigste værdikæder og deres sammensætning, herunder hvor værdiskabelsen og indkomstdannelsen primært finder sted. Bedre og mere pålidelige data ville selvfølgelig gøre det muligt at opgøre værdiskabelsen mere nøjagtigt[[3]](#footnote-3). I analysen indgår de i tabel 1 viste værdikæder. Det har ikke været muligt af analysere værdikæder for stenbiderrogn på grund af diskretionshensyn.

Tabel 1. Oversigt over de vigtigste værdikæder fra 1. del og de leverede data.

| Produkt | Værdikæde | Data fra 1) | Bemærkninger |
| --- | --- | --- | --- |
| Skalrejer | Detail til Skandinavien | RG, PS, ISF |  |
| Industri til Skandinavien | RG, PS, ISF | Dele af data er leveret samlet |
| Industri til Kina | RG, PS, ISF |
| Detail til Rusland |  | Ikke modtaget |
| Kogte & pillede rejer | Lagerejer til Danmark / Skandinavien | RG, PS |  |
| Kogte og pillede – detail til UK | RG, PS | Data er aggregeret af diskretionshensyn |
| Kogte og pillede – detail til Tyskland | RG, PS |
| Kogte og pillede – detail til Skandinavien | RG, PS |
| Kogte og pillede– industri til Skandinavien | RG, PS | Data er aggregeret af diskretionshensyn |
| Kogte og pillede – industri til UK | RG, PS |
| Hellefisk | Trawler – produktion om bord af hel fisk / J-cut - industri | RG, PS |  |
| Trawler – produktion om bord af hoveder – industri til Kina | RG | Værdikæde er udeladt af diskretionshensyn |
| Trawler – indhandling til landanlæg – produktion af filet til Europa. | PS | Da der kun er leveret data fra PS, er værdikæden analyseret indirekte, uden at data kan identificeres |
| Kystnært – indhandling til landanlæg – detail – produceret i ”Japan” til det Japanske marked af H&G, Filet og friller | RG | Værdikæde er udeladt af diskretionshensyn |
| Kystnært – indhandling til landanlæg – produktion af hel fisk / J-cut til Kina | RG, PS | Er behandlet som en værdikæde både pga. diskretionshensyn og da det ikke er muligt at identificere de relevante økonomiske data på fartøjer og fabrikker ift. hellefisk produkter |
| Kystnært – indhandling til landanlæg (Halibut Greenland & Avannaa Seafood) – detail og industri. | NAS, ISF |
| Torsk | Trawler – produktion ombord af H&G | RG, PS |  |
| Kystnært – indhandling til landanlæg – produktion af H&G | RG, PS |  |
| Kystnært – indhandling til landanlæg – filetproduktion i udlandet | RG, PS |  |
| Kystnært – saltfisk | RG, APF |  |
| Kystnært – Filet | RG | Værdikæde er udeladt af diskretionshensyn |
| Trawler – filet | RG | Værdikæde er udeladt af diskretionshensyn |

1. RG er Royal Greenland, PS er Polar Seafood, ISF er Iceberg Seafood, NAS er North Atlantic Seafood og APF er Arctic Prime Fisheries.

Der skelnes mellem ”industri” og ”detail” på følgende måde. Produktet (her søkogte skalrejer), som figurerer under betegnelsen industri, eksporteres uden yderlig og sekundær forarbejdning (f.eks. ompakning) og forædling (f.eks. til sushi-produkt) i udlandet til aftageren, som kan være en importør, grossist, producent eller lignende. Søkogte rejer, som går under betegnelsen detail, er videreforarbejdet (f.eks. ompakket i mindre enheder) og/eller forædlet udenfor Grønland af grønlandske aktører, inden de er solgt videre til en aftager.

For den del af værdikæden, som ligger udenfor grønlandsk ejerskab, vil det, som allerede nævnt være svært – hvis ikke umuligt - at indhente data. Da det ikke er muligt at pålægge udenlandske virksomheder at levere data, vil det bero på, om de udenlandske virksomheder frivilligt vil levere data. Det er nok højest tvivlsomt. De manglende oplysninger medfører, at den reelle fordeling af værdiskabelsen i Grønland og udenfor Grønland, hvor værdiskabelsen i den ikke-grønlandske del af værdikæderne indgår, ikke kan beregnes.

# Opgørelsesmetode

Som nævnt tages der udgangspunkt i salgsprisen, når produktet videresælges til aktører, som ikke længere kan betragtes som en grønlandsk del af værdikæden, dvs. det som i rapporten kaldes aftagerne. Aftagerne vil typisk være importører, producenter, grossister eller større supermarkeder. Denne afgrænsning medfører, at salgsselskaber, som anvendes af grønlandske selskaber og producenter, og som regel er lokaliseret i Danmark, er medtaget i analysen, selv om nogle af salgsselskaberne ikke altid er kontrolleret af grønlandske ejere (dvs. med ejerskab på over 50 pct. af personer i Grønland). Netop for salgsselskaber er det muligt at inkludere dem i analysen, da de som regel har en fast afregningsmodel. Salgsselskabernes omkostningerne og overskud er således medtaget i analysen, der hvor det er muligt.

Tabel 2. Princip for opgørelse af værdiskabelsen og indkomstdannelse i en værdikæde bestående af trawler og fabrik i Grønland og forarbejdning og salg udenfor Grønland.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Post i regnskab | Aktivitet / omkostning | Led i værdikæden |
| Salgspris | Salg af produkt til aftager | Aftageren |
| * Omkostninger udenfor Grønland * Margin | Fragt, provision, etc.  Overskud i salgsselskab | Salgsselskab |
| Købspris af salgsselskab |  |
| * Omkostning forarbejdning uden Grønland * Margin | F.eks. emballage, løn, energi  Overskud forarbejdning | Produktionsselskab i udlandet |
| Salgspris ud af Grønland | Pris på kajen i Grønland |
| * Omkostninger på fabrik | F.eks. løn og energi | Fabrik i Grønland |
| * Margin | Overskud fabrik |
| Indhandlingspris | Salgspris trawler / kutter |
| * Omkostninger på trawler / kutter | F.eks. olie, redskaber, hyre, fiskeriafgifter | Trawler /kutter |
| * Margin | Overskud trawler / kutter |

I tabel 2 er vist, hvorledes værdiskabelse opgøres i de enkelte led i værdikæden. I tabellen består den viste værdikæde af fire led. Tabellen viser værdikæden for et produkt, som efter fangsten indhandles til fabrik i Grønland, hvor der sker primær forarbejdning. Herefter sker der sekundær forarbejdning i udlandet og slutteligt sælges produktet af et salgsselskab til aftager. Hvis der er færre eller flere led i værdikæden, kan tabellen nemt modificeres hertil. For nogle af værdikæderne er der kun to led, fabrikstrawlerne og salgsselskaberne. Det gælder for de fabrikstrawlerne, som producerer henholdsvis skalrejer, hellefisk og torsk.

Salgsprisen, den samlede værdiskabelsen, fordeles imellem de enkelte led i værdikæden, og imellem om værdiskabelsen sker henholdsvis indenfor og udenfor Grønland. Den samlede indkomstdannelse og hvorledes den er fordelt indenfor og udenfor Grønland og imellem leddene i værdikæden beregnes og præsenteres. Indkomstdannelsen består, som nævnt, af hyre og løn og margin i alle led og af fiskeriafgifter i fangstleddet. Margin opgøres som salgspris minus alle omkostninger, faste og variable, hvilket svarer til virksomhedens (trawler og fabrikker) overskud inden afskrivninger og renter. Margin viser aflønningen af kapitalen i værdikæden.

Det antages, at alle ansatte på trawler, kutter og fabrikker modtager løn i Grønland, og at margin på virksomheder indenfor Grønland er en del af indkomstdannelsen i Grønland.

I de følgende afsnit vises værdiskabelsen og indkomstdannelse i de værdikæder, som blev identificeret i den første rapport for skalrejer, kogte og pillede rejer, hellefisk og torsk og som er vist i tabel 1.

# Skalrejer

I den første del af undersøgelsen, jf. Vestergaard (2020), blev det fundet, at følgende værdikæder er de vigtigste for søkogte skalrejer:

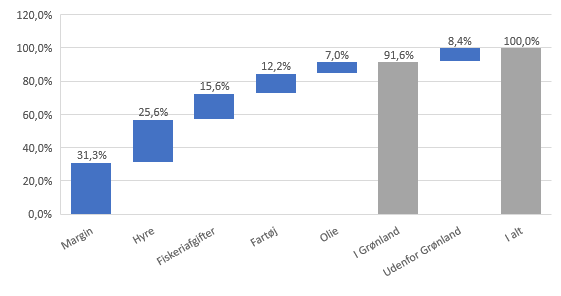
* Detail til Skandinavien
* Industri til Skandinavien
* Industri til Kina
* Detail til Rusland

Der er leveret data fra Royal Greenland, Polar Seafood og Iceberg Seafood til analysen. Det er ikke muligt at analysere værdikæden ’Detail til Rusland’, da der ikke er leveret data hertil. Endvidere er værdikæderne ’Industri til Skandinavien’ og ’Industri til Kina’ behandlet under et, da dele af data er leveret samlet.

## 5.1. Skalrejer - Industri til Skandinavien og Kina

I figur 2 er vist sammensætning af værdikæden ’Industri til Skandinavien og Kina’. Af figuren fremgår det at 91,6 pct. af værdiskabelsen (af salgsprisen) sker i Grønland, og 8,4 pct. af værdiskabelsen sker uden for Grønland.

Figur 2. Fordeling af værdiskabelsen. Søkogte skalrejer. Industri. 2018.



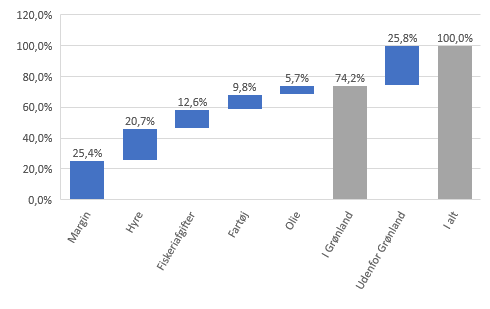
Værdiskabelsen i Grønland foregår i denne værdikæde i den grønlandske havgående rejeflåde, og den er fordelt mellem de forskellige inputs som vist i figur 1. For eksempel, udgør fartøjsomkostningerne 12,2 pct. af salgsprisen. Omkring 57 pct. af den samlede værdiskabelse tilfalder ejerne og mandskabet, med henholdsvis 31,3 pct (margin) og 25,6 pct. (hyre), mens fiskeriafgifter udgør 15,6 pct. af den samlede værdiskabelse. Det vil sige, at den samlede indkomstdannelse i Grønland er på 72,5 pct. af salgsprisen.

Værdiskabelsen udenfor Grønland (på 8,4 pct.) består af salgsprovision, fragt fra Grønland til Danmark[[4]](#footnote-4) og leje af frysehus. Salgsprovisionen består af overskud til ejerne af salgsselskabet, løn til de ansatte og diverse udgifter i forbindelse med salgsaktiviteter. Når produktet sælges som ’industri’ til aftager, er det meget sandsynligt, at produkterne bliver videreforarbejdet, hvor der er yderligere værdiskabelse, inden den sælges til slutbrugeren. Denne del er det som nævnt ikke muligt at beregne på grund af manglende data.

## 5.2. Skalrejer - Detail til Skandinavien

I figur 3 er vist fordelingen af værditilvæksten for skalrejer, ”Detail til det skandinaviske marked”. Andelen af den samlede værdiskabelse uden for Grønland er 25,8 pct. Aktiviteterne udenfor Grønland består primært af pakning af rejer i mindre enheder og af salgsaktiviteter. Samlet medfører det, at omkostningerne er betydeligt større end i værdikæden ”Industri skalrejer”. Andelen af den samlede værdiskabelse i Grønland er 74,2 pct og består som for ”Industri skalrejer” af de samme aktiviteter og omkostningsposter for alle trawlere i den havgående rejeflåde.

Figur 3. Fordeling af værditilvækst. Søkogte skalrejer. Detail. 2018.



Værdiskabelsen udenfor Grønland er 17,4 pct. større sammenlignet med værdikæden ”Industri skalrejer”. Da salgsprisen per kg for ”detail skalrejer” er ca. 19 pct. højere end salgsprisen for ”Industri skalrejer”, betyder det, at næsten alt af den større værdiskabelse for ”Detail skalrejer” går til aktiviteter og faktorer udenfor Grønland. Det er på sin vis logisk, at værdiskabelse tilfalder de aktiviteter, der skaber dem. Det betyder dog, at der isoleret betragtet er en meget lille økonomisk gevinst for Grønland ved at rejerne ompakkes til detail udenfor Grønland.

Der kan dog argumenteres for, at det kan være relevant med et varieret produktmix, se den første rapport (Vestergaard 2020) for en diskussion. Vurderingen af produktionen af skalrejer til verdensmarkedet og værdikæderne bør derfor betragtes i sin helhed, da ændringer i produktmiks kan ændre salgspriser og dermed værdiskabelsen. Omvendt så ser det ud til, at for ”Skalrejer detail” vil den ekstra værdiskabelse, som sker som følge af ompakning mv., primært tilfalde faktorer udenfor Grønland. Dette bekræftes også af, at indkomstdannelsen i Grønland udgør 58,7 pct. af salgsprisen, hvilket procentuelt er betydeligt mindre end i værdikæden ”Skalrejer industri”. Hvis der tages højde for den højere salgspris i værdikæden ”Skalrejer detail”, er indkomstdannelsen ca. 69 pct. af salgsprisen i ”Skalrejer industri”, hvilket er mindre end indkomstdannelsen i ”Skalrejer industri”, som var 72,5 pct.

For søkogte skalrejer er der principielt to muligheder for at øge værdiskabelsen og indkomstdannelsen i Grønland. Den ene mulighed er at flytte forarbejdningen, dvs. ompakningen, af skalrejer til Grønland. Det forudsætter, at kvaliteten af det ompakkede produkt vil være uændret, dvs. at det er muligt at opnå de samme salgspriser. Den anden mulighed er at skelne mellem skalrejer til ”industri” og ”detail”, så der kan ske prisdifferentiering, når rejerne sælges videre fra trawlerne. Det forudsætter, at kvaliteten af skalrejer, som leveres til ”detail”, er bedre end de skalrejer som leveres til ”industri” og at dette kan identificeres[[5]](#footnote-5).

# Kogte og pillede rejer, herunder lagerejer

I den første del af undersøgelsen, jf. Vestergaard (2020), blev det fundet, at følgende værdikæder er de vigtigste for kogte og pillede rejer, herunder lagerejer:

* Lagerejer til Danmark / Skandinavien
* Kogte og pillede rejer – detail til UK
* Kogte og pillede rejer – industri til UK
* Kogte og pillede rejer – detail til Skandinavien
* Kogte og pillede rejer – industri til Skandinavien
* Kogte og pillede rejer – detail til Tyskland

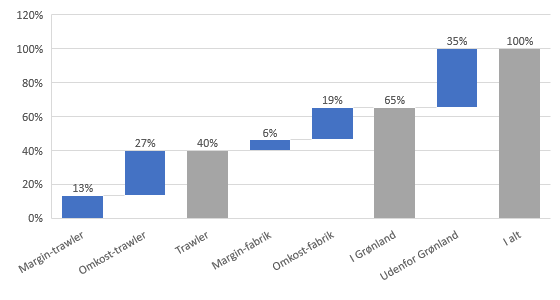
Både Royal Greenland og Polar Seafood har leveret data til analysen. Det har dog ikke været muligt af diskretionshensyn at vise beregninger for alle værdikæderne. Derfor er beregningerne foretaget samlet for flere af dem. Det er således muligt at vise og foretage beregninger for tre værdikæder, lagerejer, kogte og pillede rejer til industri og kogte og pillede rejer til detail.

## Lagerejer

Lagerejer produceres udenfor Grønland af Polar Seafood og Royal Greenland med kogte og pillede rejer som råvareinput. Det vil sige, at der er fire led i værdikæden i alt, nemlig trawlerne og fabrikkerne i Grønland og lagerejeproduktionen og salgsarbejdet udenfor Grønland. I det følgende er salgsarbejdet og produktionen af lagerejer lagt sammen, da det foregår indenfor samme koncern, og fordi det leverede datagrundlag gør det naturligt. Af figur 4 fremgår fordelingen af værdiskabelsen mellem de (nu) tre led i den samlede værdikæde. 35 pct. af den samlede værdiskabelsen tilfalder faktorer udenfor Grønland.

Dette er større end ved de andre rejeprodukter, dels fordi omkostningerne er større og dels fordi margin uden for Grønland ligeledes er større[[6]](#footnote-6). I Grønland er fordelingen af værdiskabelsen således, at trawlerne opnår 40 pct. og fabrikkerne 25 pct. af værdiskabelsen. Den samlede margin (overskud) for trawler og fabrikker i Grønland er 19 pct., hvor trawlerne har en større margin (13 pct) end fabrikkerne (6 pct).

Figur 4. Fordeling af værdiskabelsen. Lagerejer. 2018.



Det tyder på, at (kystnære) trawlere opnår en højere pris for at levere ferske rejer, som har en kvalitet der gør, at den kan videreforarbejdes som lagerejer. Den samlede indkomstdannelse i Grønland er dog ikke større end for de andre produkter fra kogte og pillede rejer, da marginen på fabrikkerne er relativ lav. Der er tilsyneladende ikke en særlig økonomisk gevinst for fabrikkerne at producere kogte og pillede rejer, som kan videreforarbejdes til lagerejer. Det kan også være et resultat af, at fabrikkerne ejes af de samme koncerner, som videreforarbejder rejerne udenfor Grønland.

Selv om lagerejer opnår en højere endelig salgspris end andre produkter af kogte og pillede rejer, er salgspriserne ud af Grønland de samme. Indkomstdannelsen i Grønland er 42 pct. af den endelig salgspris, hvor 24 pct er hyre og margin i trawlerne, 16 pct er løn og margin på fabrikkerne og 2 pct. er fiskeriafgifter.

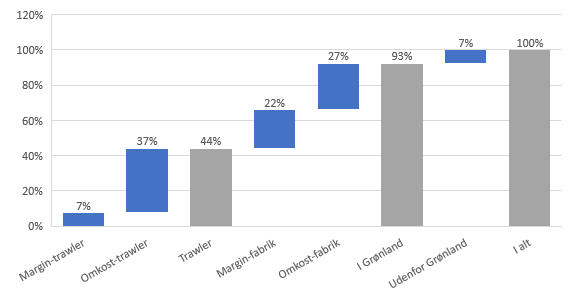
Som før er der principielt to muligheder for at øge den samlede værditilvækst i Grønland. Enten kan salgsprisen øges ud af Grønland, hvilket er muligt, hvis de kogte og pillede rejer til lagerejer kan identificeres som værende af en særlig kvalitet eller ved at flytte hele eller dele af produktionen af lagerejer til Grønland.

## Kogte og pillede rejer - industri

For kogte og pillede rejer til industri er der tre led i værdikæden, nemlig trawlerne, rejefabrikkerne og salgsselskaberne i Danmark. Rejerne landes til en af de fire rejefabrikker i Grønland og efter de er kogt og pillede eksporteres rejerne ud af Grønland via Danmark til kunden, som herefter typisk videreforarbejder rejerne, inden de når slutforbrugeren.

Som det fremgår af figur 5, så sker 93 pct. af værdiskabelsen i Grønland og 7 pct. udenfor Grønland. Denne fordeling svarer til fordelingen i værdikæden ’skalrejer industri’. Uden for Grønland er der alene udgifter til salgsselskaberne inklusiv deres fortjeneste og til fragt og leje af frysehuse. Disse rejer videresælges typisk til fødevareindustrien, som øger værdien af produktet inden det når slutforbrugeren. Så værdiskabelsen i Grønland er procentvis mindre end 93 pct. målt i forhold til den samlede værditilvækst. En mulighed for de grønlandske selskaber er at investere i fødevareindustrien, hvilket kan øge den grønlandske del af værdikæden. Men for at være rentabel kræves der mere end investeringsbeløbet. Fødevaremarkederne er krævende med stor konkurrence og små marginer, hvilket stiller store krav til selskabernes kompetencer.

Figur 5. Fordeling af værdiskabelsen. Kogte og pillede rejer. Industri. 2018.



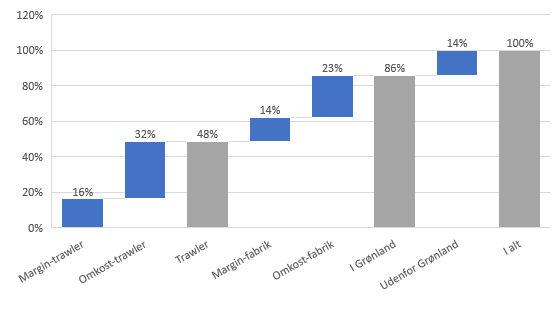
Værdiskabelsen i Grønland er fordelt med 44 pct til rejetrawlerne og 49 pct. til fabrikkerne. Selv om omkostningerne i pct. er større for trawlerne end for fabrikkerne, er trawlernes margin mindre, hvilket indikerer, at indhandlingspriserne er relativt lave for kogte og pillede rejer, som videreforarbejdes i Grønland med henblik på direkte salg fra fabrikkerne (via salgsselskaberne) til aftagerne. Som påpeget i den første rapport (Vestergaard 2020) kan der være et problem med konkurrencen i første handelsled, hvor fiskeren sælger sin fangst til fabrikker. Denne markedsmagt kan betyde en lavere pris og dermed et prissignal, som ikke fuldt ud afspejler fangstens kvalitet.

Indkomstdannelsen i Grønland er 58 pct. af salgsprisen, hvilket viser, at de samlede omkostninger eksklusive hyre og løn per kg på trawler og fabrikker er relativt høje.

## Kogte og pillede rejer – detail.

Denne værdikæde involverer videreforarbejdning, bl.a. i form af ompakning, af de kogte og pillede rejer uden for Grønland af selskaber med grønlandsk ejerskab. Derfor vil der også være en større andel af værdiskabelsen, som tilfalder faktorer uden for Grønland. I figur 6 er vist fordelingen af værdiskabelsen.

Figur 6. Fordeling af værdiskabelsen. Kogte og pillede rejer. Detail. 2018.



Figur 6 indeholder flere interessante oplysninger. 14 pct. af den samlede værdiskabelse sker uden for Grønland, hvilket er betydeligt mindre end andelen i værdikæden ’Skalrejer, detail’. Dette indikerer, at dele af værdiskabelsen i værdikæden ’Kogte og pillede rejer, detail’ tilfalder faktorer i Grønland. Det samlede overskud i Grønland er 30 pct. (16 pct på trawlerne og 14 pct. på fabrikker) af den samlede værdiskabelse, hvilket er større end overskuddet i Grønland i værdikæden ’Skalrejer detail’, som er på 25 pct.

Sammenlignet med ’Kogte og pillede rejer, industri’ tilfalder det større overskud især trawlerne, som opnår højere indhandlingspriser. En andel af den højere salgspris på produktet i den sidste del af værdikæden tilfalder med andre ord den første del af værdikæden, nemlig de trawlere, som lander et produkt af en sådan kvalitet, at det kan opnå en højere salgspris, når det sælges til kunderne. Det gør sig ikke gældende for ’Kogte og pillede rejer, industri’. For værdikæderne ’Skalrejer, industri’ og ’Skalrejer, detail’ er der tilsyneladende ikke behov for at differentiere mellem skalrejerne, når de sælges videre fra trawlerne.

Analysen af værdikæden for ”Kogte og pillede rejer til detail” viser derfor, at den højere salgspris til kunden også medfører en større værditilvækst i Grønland, og at der dermed er færre muligheder for at øge værditilvæksten i Grønland ved at flytte videreforarbejdningen af kogte og pillede rejer og pakning i forbrugspakninger til Grønland.

# Hellefisk

I den første del af undersøgelsen blev følgende værdikæder for hellefisk vurderet til at være de vigtigste:

* Trawler – produktion om bord af hel fisk / J-cut - industri til Østen (Kina) og Nordamerika
* Trawler – produktion om bord af hoveder – industri til Kina.
* Trawler – indhandling til landanlæg – produktion af filet til Europa.
* Kystnært – indhandling til landanlæg – detail – produceret i ’Japan’ til Japanske marked af H&G, Filet og friller (kun RG)
* Kystnært – indhandling til landanlæg – produktion af hel fisk / J-cut til Østen (Kina).
* Kystnært – indhandling til landanlæg (Halibut Greenland & Avannaa Seafood) – detail og industri.

Der er leveret data af Royal Greenland, Polar Seafood, Iceberg Seafood og North Atlantic Seafood. På grund af diskretionshensyn er det ikke muligt at behandle værdikæderne ’trawler – produktion af hoveder’ og ’kystnært – indhandling til landanlæg – Japan’, da kun en virksomhed har leveret data. Værdikæden ’trawler – indhandling til landanlæg – produktion af filet’ er behandlet og beregnet indirekte, da der ikke er oplysninger om alle omkostninger. Mere herom nedenfor.

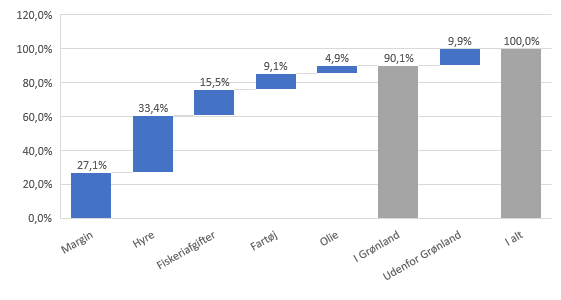
Desuden er de to værdikæder, hvor det kystnære fiskeri med indhandling til landanlæg indgår, behandlet under et. Der er to årsager til det, dels pga. diskretionshensyn og dels pga. identifikationsproblemer i forhold de økonomiske forhold på kutter og fabrikker. Analysen af hellefisk ender derfor med at indeholde tre værdikæder.

## Trawler – produktion om bord af hel fisk / J-cut - industri

Trawlerne, som fisker på kvoter, der er en del af den Grønlandske TAC for Vest-og Østgrønland, producerer varianter af hel fisk, f.eks. med hoved uden indvolde eller uden hoved og uden indvolde eller J-cut med og uden hale. Denne produktion landes enten i Grønland eller i udlandet og eksporteres direkte til aftagerne, som typisk er grossist eller producent lokaliseret i Asien.

Som det fremgår af figur 7 sker 90 pct. af værdiskabelsen i Grønland. Indkomstdannelse i Grønland udgør i alt 75 pct. af salgsprisen, hvor trawlerejerne opnår 27 pct., mandskabet 33 pct. og landskassen 15 pct.[[7]](#footnote-7) af salgsprisen. Indkomstdannelsen er ca. 2,5 pct. højere sammenlignet med værdikæden ’skalrejer – industri’, hvilket indikerer, at fiskeriet er effektivt. Hvis der igen sammenlignes med værdikæden ”skalrejer – industri”, så er andelen af værdiskabelsen uden for Grønland dog lidt højere, ca. 1,5 pct. Dette indikerer, at der er flere omkostninger ved at håndtere hellefisk, eller at der er et relativt større overskud uden for Grønland.

Figur 7. Fordeling af værdiskabelsen. Trawler produktion af J-cut. 2018.

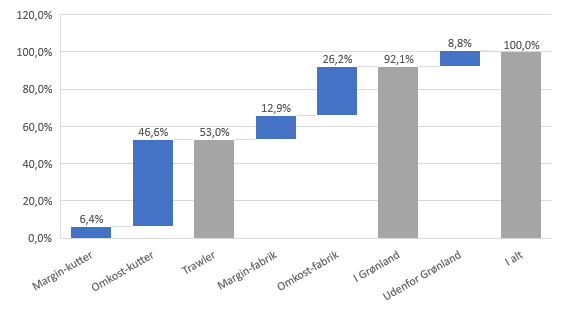


Det er vurderingen, at det for denne værdikæde kun er muligt at øge værdiskabelsen i Grønland meget lidt.

## Hellefisk – indhandling af kystnære fartøjer – hel fisk / J-cut - industri

I denne værdikæde indhandles fangsten med behandlingsgraden ’med hoved uden indvolde’ til fabrikkerne[[8]](#footnote-8). På fabrikkerne indfryses den landede fisk typisk direkte eller forarbejdes til J-cut, som herefter indfryses. Der er ikke oplysninger på fabriksniveau om produktmikset. Som nævnt i afsnit 3, så skulle problemet med fordeling af omkostningerne på produkter løses, selv om produktionsdata var til rådighed. Dette medfører, at værdiskabelsen, der er vist i figur 8, ikke kan henføres til det enkelte produkt. Priser og enhedsomkostningerne per kg er derfor angivet som et gennemsnit af produktmikset.

Figur 8. Fordeling af værdiskabelsen. Kystnært og produktion af J-cut. 2018.



Værdiskabelsen i Grønland er 92,1 pct. af salgsprisen, hvilket er lidt større end for værdikæden trawler – hel fisk/J-cut – industri. Fordelingen i Grønland af værdiskabelsen er 53 pct. til kutterne og 39 pct. til fabrikkerne. Selv om kutternes andel er størst er deres margin lavere, nemlig 6,4 pct. mod fabrikkernes 12,9 pct. Dette bekræfter observationen i den første rapport om, at manglende konkurrence i 1. handelsled, alt andet lige, medfører en lavere indhandlingspris, og derfor i sidste ende et lavere overskud i kutterflåden. En anden forklaring kan være, at reguleringen af kutterfiskeriet efter hellefisk ikke har øget effektiviteten i fiskeriet, hvilket alt andet lige medfører større omkostninger og dermed lavere margin. Dette er ikke vurdering af, om fabrikkerne har en værdiskabelse, som medfører et overskud, der kan forrente kapitalen bedre end hvad, der kan opnås i andre dele af økonomien. Det er en konstatering, som følger af, hvorledes fordelingen af værdiskabelsen i værdikæden er fordelt i Grønland.

Indkomstdannelsen i Grønland er 60 pct. af salgsprisen, hvilket er relativt mindre end indkomstdannelsen i værdikæden ’trawler – produktion ombord’. Da salgsprisen er omtrent ens, er de samlede omkostninger per kg til andet end løn og hyre større end i kystfiskeriet.

Analysen er som nævnt foretaget på gennemsnitstal, hvor salget til aftagerne består af produkter, som sælges som henholdsvis industri og detail. Derfor kan det være en mulighed at undersøge nærmere, om værdiskabelsen i Grønland kan øges, f.eks. ved at den indhandlede hellefisk opnår en større indhandlingspris, hvis produktet kan differentieres i forhold til kvaliteten.

**Joller**

Jollefiskeriet, som fanger og indhandler hellefisk, opnår i gennemsnit samme indhandlingspris som kutterflåden. Jollernes omkostningsstruktur er dog meget forskellig fra kutternes, da jollernes driftsomkostninger er lavere per kg, de udgør ca. 30 pct. af salgsprisen, mens det for kutterne er ca. 44 pct.[[9]](#footnote-9) Det har ikke været muligt at følge den indhandlede fisk fra henholdsvis kutter og jollefiskeriet igennem værdikæden, og dermed at finde ud af om produkterne fra fabrikkerne har forskellig kvalitet og dermed opnår forskellige salgspriser.

Da jollefiskeriet og kutterfiskeriet opnår samme indhandlingspriser, må det umiddelbart formodes, at kvaliteten er den samme. Med hensyn til værdiskabelsen per kg er forskellene mellem kutter- og jollefiskeriet derfor et spørgsmål om fordelingen mellem omkostningsposter og hvorledes indkomstdannelsen er. Jollefiskeriet har en større indkomstdannelse end kutterfiskeriet, da de øvrige omkostninger er lavere per kg. Om det er kutter- eller jollefiskeriet, som fanger hellefisk, betyder ikke noget for fordelingen af værdiskabelsen imellem indenfor og udenfor Grønland.

## Hellefisk - indhandling fra trawler til fabriker – filet - industri

Der findes ikke detaljerede oplysninger for hele værdikæden. Der er oplysninger om værdikæden uden for Grønland, som kan anvendes. Både fra trawler og fabrikkerne er oplysninger aggregerede og omfatter flere produkter, så det er ikke muligt at beregne værdiskabelsen nøjagtigt. Derfor bliver tilgangsvinklen en anden end hidtil, da oplysninger om arbejds- og kapitalindsats pr. kg. ikke kan bruges pga. manglende differentiering af produktionsprocesserne. Aflønning af ansatte og margin for trawlerne og fabrikkerne medregnes ikke beregningen, da målet er at vise, hvad der er tilbage af værdiskabelsen til aflønning af arbejdskraft og kapital.

Som det fremgår af tabel 3, så er der kun 3,2 pct. tilbage af den endelige salgspris til aflønning af arbejdskraft og kapital på trawler og fabrikker, hvilket indikerer, at produktion af filet på fabrikker baseret på indhandling fra trawler ikke er specielt værdiskabende i Grønland. I forhold til den endelige salgspris er produktionsomkostningerne i Grønland for store, selv om værdiskabelsen uden for Grønland jf. tabel 3 er 11,8 pct., hvilket er mere end salg af andre produkter til industri.

Når den opgivne salgspris for filet omregnes ved hjælp af omregningsfaktor fra produktvægt til levende vægt på 3,77, er salgsprisen kun ca. 2/3 af salgsprisen per kg for J-cut. Denne konklusion er, som den øvrige analyse, afhængig af de opgivne oplysninger. Dog skal data ændre sig meget, for at værdiskabelsen i Grønland kommer til at svare til værdiskabelsen i andre værdikæder.

Tabel 3. Fordeling af værdiskabelsen. Trawler. Indhandling. Filet. 2018.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Fordeling af værditilvækst |
| Salgspris | 100% |
| Omkostninger uden for Grønland | 4,0 % |
| Margin uden for Grønland | 7,8 % |
| Salgspris ud af Grønland | 88,2 % |
| Omkostninger fabrikker | 44,2 % |
| Omkostninger trawler | 42,5 % |
| Andel til aflønning | 3,2 % |

# Torsk

De vigtigste værdikæder for torsk, som blev fundet i den første rapport, er:

* Kystnært – Hel fisk – filetproduktion i udlandet
* Kystnært – Saltfisk – detail / industri til Europa
* Kystnært – Filet – detail / industri til Europa / Nordamerika
* Kystnært – H&G – detail / industri til Europa / Nordamerika
* Trawler – Filet – detail / industri til Europa / Nordamerika
* Trawler – H&G - detail og industri til Europa / Kina.

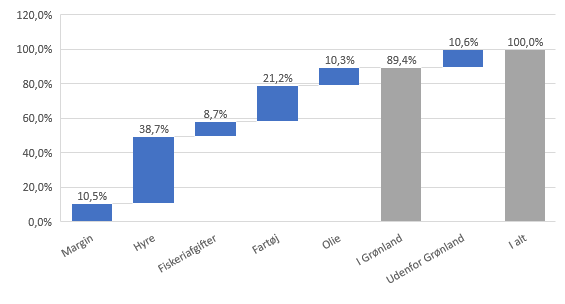
Af disse værdikæder er det ikke muligt at vise værdiskabelsen af diskretionshensyn i værdikæderne for ”trawler – filet”, hvor filet produceres ombord og ”kystnært – filet”, hvor filet produceres på fabrikker i Grønland. Der er kun en trawler, der producerer filet, og der er kun et selskab, der har leveret data for filetproduktion på fabrikker. Det er heller ikke muligt som ved hellefisk at skelne mellem ”industri” og ”detail”, da de leverede data er aggregerede.

Desuden kan værdiskabelsen for nogle produkter ikke beregnes præcist, da datagrundlaget ikke giver mulighed herfor. Årsagen er, at det ikke er muligt at fordele omkostningsdata på årsbasis for trawlerne og fabrikkerne ud på forskellige produkter, se forklaring i afsnit 3. For i fremtiden at kunne lave analysekæder af disse værdikæder vil det kræve, ud over de produktionsmæssige og økonomiske oplysninger som fartøjer og fabrikkerne i dag er forpligtiget til at levere til GLFK i dag, at produktion og omkostninger knyttes sammen på produktniveau. Alt i alt kan resultaterne for fire værdikæder præsenteres i det følgende.

## Trawler – H&G (uden hoved, uden indvolde)

I denne værdikæde producerer de deltagende havgående trawlere torsk (uden hoved uden indvolde), som indfryses ombord, hvorefter de sælges direkte til aftagerne. Fordelingen af værdiskabelsen svarer til fordelingen ved de andre værdikæder, hvor trawlere forarbejder fangsten ombord og herefter eksporter produktet direkte til aftagerne, jf. figur 9. Fordelingen af værdiskabelsen er ca. 10 pct. til faktorer uden for Grønland og ca. 90 pct til faktorer i Grønland.

Figur 9. Fordeling af værdiskabelsen. Trawler. H&G. 2018.



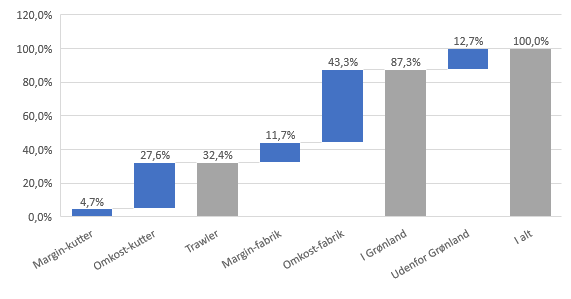
Den samlede indkomstdannelse i Grønland, som består af margin, hyre og fiskeriafgifter er 57,9 pct. af salgsprisen, hvilket er mindre end indkomstdannelsen i to andre værdikæder, med henholdsvis 75 pct. i værdikæden hellefisk trawler J-cut og 72 pct. i værdikæden trawler skalrejer industri. Omkostningerne i fiskeriet til redskaber, vedligehold, olie, mm. udgør en større andel af salgsprisen i trawlfiskeriet efter torsk end i trawlerfiskeriet efter hellefisk og efter rejer.

En del af forklaringen er sandsynligvis, at salgsprisen på hellefisk og rejer er betydeligt højere end salgsprisen på torsk. Dette kan også forklare, hvorfor andelen af værdiskabelsen udenfor Grønland er 10 pct. Det er antaget, at der er nogenlunde ens udgiftsstruktur for fiskeri efter hellefisken og torsk i det kystnære fiskeri, fordi de tilgængelige data ikke kan fordeles på hellefisk og torsk, jf. tidligere forklaringer, se afsnit 3. Det må forventes, at udgifterne er nogenlunde ens i begge fiskerier, da der tilsyneladende ikke er argumenter for, at de skulle være forskellige.

## Kystnært – H&G – detail / industri

I denne værdikæde indhandler det kystnære fiskeri torsk ”uden hoved uden indvolde” til fabrikker på land, som indfryser og pakker torsken til videresalg. Værdiskabelsen uden for Grønland er 12,7 pct. og 87,3 pct. indenfor Grønland, jf. figur 10.

Figur 10. Fordeling af værdiskabelsen. Kystnært. H&G. 2018.



Værdiskabelsen uden for Grønland er i pct. større (12,7 pct.) end både i det kystnære fiskeri efter hellefisk (8,8 pct) og i trawlerfiskeriet efter torsk (10,6 pct.). Hvad årsagen er til den større værditilvækst uden for Grønland findes ikke; men der er flere mindre produktionssteder og flere salgsselskaber involveret, som kan medføre højere enhedsomkostninger.

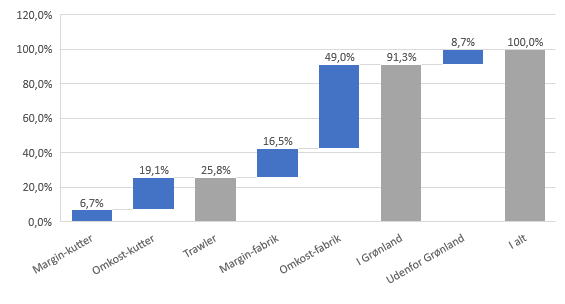
Indkomstdannelsen i Grønland er 52 pct., hvilket er mindre end indkomstdannelsen i værdikæden ”trawler torsk industri”. Indkomstdannelsen i torskefiskeriet er mindre end i fiskeriet efter hellefisk og efter skalrejer. Fordelingen af værdiskabelsen mellem det kystnære fiskeri og fabrikker viser, at fartøjernes andel er mindre og at marginen i fiskeriet er betydeligt mindre end på fabrikkerne. Dette tyder på 1) at der er manglende konkurrence i 1. handelsled, alt andet lige, hvilket medfører en lavere indhandlingspris, og derfor i sidste ende et lavere overskud i kutterflåden og 2) at fiskeriet har overkapacitet , hvilket alt andet lige medfører større omkostninger og dermed lavere margin.

Det bemærkes dog, at fiskere i det kystnære torskefiskeri, som lander i Maniitsoq og som bruger garn som redskab, har relativ små udgifter, da torsken hentes levende af brøndbåd.

## Kystnært – Saltfisk – detail / industri til Europa

I denne værdikæde er omkostningerne på fabrikkerne i Grønland større, da produktionen af saltfisk sker i Grønland, jf. figur 11. Værdiskabelsen i Grønland er 91,3 pct. og udenfor Grønland 8,7 pct., hvilket er lavt. Det tyder på, at den saltede torsk sælges direkte til aftagerne uden særlige ekstra omkostninger til marketing.

Figur 11. Fordeling af værdiskabelsen. Kystnært. Saltfisk. 2018.



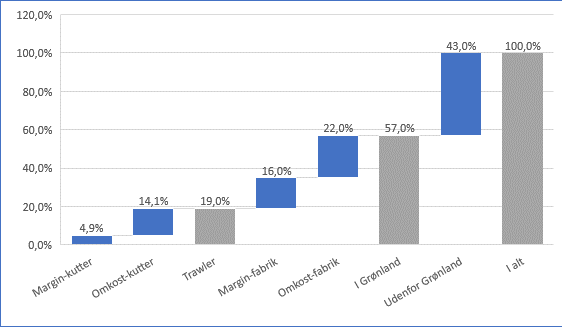
Indkomstdannelsen i Grønland er 58 pct. af salgsprisen, hvilket svarer til den relative indkomstdannelse i værdikæden ”trawler- H&G”. Men da salgsprisen på saltfisk er større, er den absolutte indkomstdannelse i Grønland større i denne værdikæde. Fordelingen af margin på henholdsvis kutter og fabrik svarer til fordelingen i andre værdikæder for det kystnære fiskeri; men det er interessant, at procentvis margin er større. Det kunne tyde på, at kutterne, som lander torsk til produktion af saltfisk, opnår en større andel af værdiskabelsen.

## Kystnært – hel fisk – filetproduktion i udlandet.

I denne værdikæde indfryses den indhandlede torsk på fabrikker i Grønland og videreproduceres i udlandet til filet. Beregningerne viser, at 43 pct. af værdiskabelsen sker uden for Grønland, mens 57 pct. foregår i Grønland, jf. figur 12. Den endelige salgspris per kg filet (færdigvare) er selvfølgelig større end salgsprisen for torsk H&G, hvorfor værdiskabelsen i Grønland i kroner er større end de ovennævnte 43 pct. Indkomstdannelsen i Grønland er 39 pct. af den endelige salgspris.

Der er foretaget beregninger af filetproduktion af torsk i Grønland. Disse beregninger viser, at værdiskabelsen og indkomstdannelsen i Grønland svarer til, hvad der opnås i andre værdikæder for torsk. Analysen af denne værdikæde kan, som nævnt ovenfor, ikke vises på grund af diskretionshensyn. Det ser ikke ud til, at det er økonomiske forhold, der forhindrer yderligere filetproduktion af torsk i Grønland. I forhold til filetproduktion i udlandet vil indkomstdannelsen ved filetproduktion i Grønland være betydeligt større. Denne argumentation forudsætter selvfølgelig, at der er den nødvendige arbejdskraft og råvaremængder til rådighed.

Figur 12. Fordeling af værdiskabelsen. Kystnært. Filetproduktion i udlandet. 2018.



# Afslutning

Denne rapport skal ses i sammenhæng med den første rapport (Vestergaard 2020), hvor hovedindholdet var en kvalitative analyse af de grønlandske værdikæder. I den rapport blev produktionen i de vigtigste værdikæder identificeret. Det blev forklaret, hvad globale værdikæder i fiskesektoren er, og hvilken betydning de har for værdiskabelsen og for fordelingen af indkomstdannelsen mellem aktørerne i værdikæderne. Det vises desuden hvilke forudsætninger, der skal være til stede for at værdikæderne er velfungerende og rentable, og hvad sammenhængen er til fiskeriforvaltningen. Konklusionerne og resultaterne af analyserne i den første del gentages ikke i nærværende rapport. Den komplette analyse af de grønlandske værdikæder fås derfor kun ved at læse begge rapporter.

Til rapporten er der leveret data så værdiskabelsen og indkomstdannelsen for 11 værdikæder kan beregnes og præsenteres. De 11 værdikæder har en produktionen i færdigvarer på 75.000 tons i alt med en samlet salgsværdi på 3.390 mio. kr. Salgsværdien er værdien, når produktet sælges af den grønlandske del af værdikæderne til aftagere. I den grønlandske del af den samlede værdikæde er værdiskabelsen i Grønland 87 pct og udenfor Grønland 13 pct. af salgsværdien.

Analyserne af de grønlandske fiskeværdikæder i den nærværende rapport leder frem til følgende observationer og konklusioner:

For det første, for at kunne analysere og opgøre værdiskabelsen og indkomstdannelsen i værdikæderne skal råvarerne kunne følges hele vejen fra fangst til salg af de endelige produkter. Dette stiller store krav til dataindsamlingen. Det betyder, at det ikke er nok med statistikker, som viser aggregerede data for fartøjer og fabrikker, da det medfører, at omkostningerne ikke kan fordeles ud på de enkelte produkter. Hvis det ikke er muligt at få opstillet et system, som kan følge de enkelte råvarer, og de påløbne omkostninger, så kan et alternativ være et system baseret på enhedspriser og -omkostninger, som løbende kan opdateres. Dermed kan værdiskabelsen og indkomstdannelsen beregnes i de enkelte værdikæder, uden at det er nødvendigt at følge hele produktions-flowet igennem værdikæden.

For det andet, er det ikke muligt at beregne værdiskabelsen for det enkelte produkt indtil den sælges til slutbruger, fordi udenlandsk ejede selskaber, som køber grønlandske fiskeprodukter engros og sælger dem videre eller forædler dem yderligere før de sælger, er ikke forpligtige til at levere data. Derfor kan den del af værdiskabelsen, som sker efter at produkterne forlader grønlandske virksomheder, ikke beregnes. Som følge heraf er det heller ikke muligt med det nuværende datagrundlag at beregne en samlet andel af værdiskabelsen i hhv. Grønland og udlandet fra alle produkter produceret af de fire fiskearter.

For det tredje, er der kun få forarbejdnings- og eksportvirksomheder i Grønland. Hvis der kun er et selskab, som producerer et bestemt produkt, så kan ikke alle værdikæder beregnes af diskretionshensyn. For eksempel har det som minimum krævet to selskaber for at kunne præsentere beregningerne i rapporten. Præsentationen er, efter aftale med virksomhederne, udarbejdet, så det ikke er muligt at relatere resultaterne til de enkelte virksomheder.

For det fjerde, så indeholder analysen ikke en vurdering af, om produktmikset bør ændres. Analysen viser både værdiskabelsen og indkomstdannelsen i og udenfor Grønland og fordelingen mellem aktørerne givet råvarer og produktion i de enkelte værdikæder, som det så ud i det analyserede år 2018. Der peges dog på, hvor indkomstdannelsen i Grønland kunne være større.

Her følger konklusionerne i forhold til de enkelte værdikæder:

For det femte, så er værdiskabelsen uden for Grønland væsentlig større for skalrejer til detail, hvor der sker ompakning uden for Grønland, end til industri, hvor produktet sælges direkte til aftageren. Den øgede værdiskabelse, der sker i udlandet, tilfalder de medgåede aktiviteter i udlandet, dvs. at denne værdiskabelse ikke medfører en højere afregningspris til producenterne i Grønland.

Der er principielt to muligheder for at øge værdiskabelsen og indkomstdannelsen i Grønland. Den ene mulighed er at flytte forarbejdningen, f.eks. ompakningen, af skalrejer til Grønland. Det forudsætter for der første, at kvaliteten vil være uændret, dvs. at det er muligt at opnå de samme salgspriser og for det andet, at virksomhederne kan reagere effektivt på markedsændringer. Den anden mulighed er at skelne mellem skalrejer til ”industri” og ”detail”, så der kan ske prisdifferentiering, når trawlerne sælger rejerne. Det forudsætter, at kvaliteten af skalrejer som leveres til ”detail” er bedre end de skalrejer, som leveres til ”industri”, og at dette kan identificeres.

For det sjette, som for skalrejer, er der principielt to muligheder for at øge værditilvæksten i Grønland for lagerejer. Enten at øge salgsprisen ud af Grønland, hvilket er muligt, hvis de kogte og pillede rejer til lagerejer kan identificeres som en særlig kvalitet eller ved at flytte hele eller dele af produktionen af lagerejer til Grønland.

For det syvende, viser analysen af værdikæden for ”Kogte og pillede rejer til detail”, at den højere salgspris til kunden også medfører en større værditilvækst i Grønland, og at der dermed er færre muligheder for at øge værditilvæksten i Grønland ved at flytte videreforarbejdningen af kogte og pillede rejer til Grønland.

For det ottende, så svarer værdiskabelsen og indkomstdannelsen i Grønland i værdikæden ”Hellefisk trawler industri” til de andre værdikæder med produktion ombord og salg af produktionen som ”industri”. Der er ikke mange muligheder for at øge værdiskabelsen og indkomstdannelsen i denne værdikæde.

For det niende, så er værdiskabelsen i Grønland i værdikæden ”Hellefisk kystnært fiskeri hel fisk / J-cut, industri” og i værdikæden ”Hellefisk trawler produktion ombord industri” ens både procentuelt og i kroner. Da værdiskabelsen skal deles mellem kutter og fabrikkerne, er den samlede indkomstdannelse i Grønland lavere (ca. 60 pct.) og især kutternes margin er lav. Denne fordeling mellem kutter og fabrikker er sandsynligvis blandt andet et resultat af den manglende konkurrence i første handelsled.

For det tiende, er det muligt at illustrere, at værdiskabelsen i Grønland i værdikæden ”Hellefisk indhandling fra trawler til fabriker filet industri” er betydeligt mindre ned i de andre værdikæder. Det skyldes både større produktionsomkostninger og lavere salgspriser per kg rund fisk. Den samlede indkomstdannelse i Grønland i denne værdikæde er meget lavt og mindre end hvad, indkomstdannelsen er i andre værdikæder.

For det ellevte, i trawlfiskeriet efter torsk, hvor der produceres rensede torsk uden hoved, er værdiskabelsen i Grønland ca. 90 pct., svarende til de andre trawlfiskerier. Indkomstdannelsen er lavere end i trawlfiskeriet efter hellefisk, da salgsprisen for torsk er lavere end for hellefisk.

For det tolvte, i kutterfiskeriet efter torsk, som sælges som rensede uden hoved, er værdiskabelsen uden for Grønland lidt større end i de andre værdikæder. Indkomstdannelsen i Grønland er lidt mindre end indkomstdannelsen i værdikæden ”Trawler H&G industri” og mindre end i værdikæden ”Hellefisk trawl industri”. Fordelingen af værdiskabelsen mellem det kystnære fiskeri og fabrikker viser, at fartøjernes andel er mindre, og at marginen i fiskeriet er mindre end på fabrikkerne.

For det trettende, er værdiskabelsen udenfor Grønland 8,7 pct. i værdikæden ”Kystnært saltfisk”, da den saltede torsk sælges direkte til aftagerne uden ekstra omkostninger til marketing og salgsaktiviteter. Indkomstdannelsen i Grønland er 58 pct. af salgsprisen, som svarer til den relative indkomstdannelse i de andre værdikæder for torsk. Men da salgsprisen er større, er den absolutte indkomstdannelse i Grønland større end i de øvrige værdikæder for torsk.

For det fjortende, er indkomstdannelsen i Grønland i værdikæden, hvor torsk produceres i udlandet som filet, meget lavere end i de øvrige værdikæder, også sammenlignet med værdikæden med filetproduktion i Grønland. Dette indikerer et potentiale for at øge filetproduktionen i Grønland set i forhold til filetproduktion udenfor Grønland.

En afsluttende kommentar: I det tilfælde analysen gentages på nyere data må det forventes, at de samme problemer med indsamling af data til analysen vil være til stede. En helt ny analyse vil derfor ikke ændre meget på, hvad kan og ikke kan analyseres.

# Referencer

Vestergaard, N. (2020). Værdikædeanalyse for grønlandske fiskeprodukter – del 1. Rapport til Naalakkersuisut.

1. Hvis et selskab er ejet af et eller flere selskaber, så er det ejerskabet af de(t) selskab(er), der bestemmer det endelige ejerskab. [↑](#footnote-ref-1)
2. Begreberne værditilvækst og indkomstdannelse er det samme i denne rapport. [↑](#footnote-ref-2)
3. Indsamling af mere data er omkostningsfyldt og det bør derfor som minimum overvejes om fordelene og nytten af flere og bedre data kommer til at stå mål med omkostningerne. Omkostningerne til dataindsamling kan reduceres, hvis der er tale om data, som selskaberne allerede rapporterer til et andet register eller i et andet regi. [↑](#footnote-ref-3)
4. Denne post kunne måske være angivet som en del af den grønlandske værditilvækst. Det er ikke muligt at opdele den aktivitet mellem Grønland og udenfor Grønland. [↑](#footnote-ref-4)
5. Det er ikke sikkert at dette argument holder helt, da der på trawlerne sker en størrelsessortering af rejerne og dermed også en prisdifferentiering. Det betyder, at hvis prisforskellene kan relateres til om produktet ompakkes senere i værdikæden, så er værditilvæksten i Grønland større end vist her. Hvis det derimod ikke er tilfældet, holder argumentet. [↑](#footnote-ref-5)
6. Da kapitalomkostningerne også er større, er det naturligt at margin er større. En del af margin anvendes nemlig til betaling af kapitalomkostningerne. [↑](#footnote-ref-6)
7. Forskellen mellem procenten i fiskeriafgifter her på 15 pct. og afgiftsprocenten på 17,5 pct., som fiskeriafgiftsloven foreskriver skyldes, at eksportpriserne er forskellige. [↑](#footnote-ref-7)
8. 99 pct. af indhandlingen af hellefisk af den kystnære flåde har behandlingsgraden med hoved uden indvolde. [↑](#footnote-ref-8)
9. når omkostninger ikke medtager hyreudgifterne. [↑](#footnote-ref-9)