



UIT

NORGES
ARKTISKE
UNIVERSITET

Fakultetet for Biovitenskap, fiskeri og økonomi (BFE)

Hvilke ressurser kan små fiskeindustribedrifter mobilisere for å sikre seg råstoff? – En studie av relasjon mellom fiskefartøy og fiskeindustrien.

Steinar Jenssen & Jørgen Gamst

Masteroppgave i Fiskeri- og havbruksvitenskap

Studieretning: Marked og ledelse (60 stp.) Mai 2019



Forord

5 år på Norges fiskerihøgskole (NFH) går mot slutten, og denne oppgaven er en del av vår mastergrad i fiskeri- og havbruksvitenskap. Vi har med denne oppgaven fått anledning til å gjennomføre et større forskningsarbeid, noe som har vært både lærerikt og interessant. Dette er kunnskap vi vil ta med oss videre å bruke i tiden som kommer.

Vi vil rette en stor takk til vår veileder Jahn Petter Johnsen for konstruktiv kritikk og gode samtaler. Med mye kunnskap og interesse for næringen har han vært til god hjelp og kan utvilsomt anbefales som veileder.

Vi må få takke våre medstudenter fra kull 2014 på Norges Fiskerihøgskole som har gjort tiden på Universitetet i Tromsø til en flott tid med mange gode opplevelser. Dere har gjort studietiden spennende og samholdet vil bli savnet.

Familie og venner må også rettes en takk til for støtte og hjelp i løpet av tiden som studenter. Dere har vært en god trygghet og motivasjon når det har vært behov for det.

Til slutt må vi få takke hverandre for et godt samarbeid. Det har vært en glede å jobbe sammen om et felles mål, og det har vært fint å kunne hente både motivasjon og inspirasjon hos hverandre.

Tromsø, Mai 2019

Steinar Jenssen og Jørgen Gamst

Sammendrag

I Tromsø kommune finnes et mangfold av små fiskeindustribedrifter som befinner seg i en industri preget av stor konkurranse og begrensede ressurser. I tillegg er det stor usikkerhet rundt tilgang på råstoff noe som legger press på fiskeindustribedriftene. I denne næringen er det derfor essensielt å kunne mobilisere de riktige ressursene for å gjøre seg attraktiv for fiskefartøyene slik at denne usikkerheten minimeres. I denne oppgaven har fokuset vært å se på hvilke ressurser som kan mobiliseres av små fiskeindustribedrifter for å gjøre seg attraktive for fartøyene.

Utgangspunktet var to velkjente teoriretninger innenfor strategifaget som ble benyttet for å belyse problemstillingen. Studien benyttet seg av en kvalitativ forskningsmetode med et hensiktsmessig utvalg fra både fiskeindustrien og fiskefartøyene.

I studien presenterer vi de avgjørende faktorer for hvor fiskerne velger å lande fisken samt hvilke egenskaper som kjennetegner fiskeindustribedrifter som favoriseres. Det kom frem at små fiskeindustribedrifter bør mobilisere sine immaterielle ressurser for å gjøre seg attraktive for fartøyene, og at relasjoner mellom fartøy og mottak blir trukket frem som viktig. Det ble også undersøkt hvilke taktiske og strategiske valg fiskeindustribedrifter tar for å tiltrekke seg fartøy. Det viste seg at de strategiske valgene omhandlet tilrettelegging for fartøy, mens de taktiske valgene omhandler bedømming av kvalitet og kommunikasjon med flåten.

Nøkkelord: *ressurser, strategi, relasjon, fiskeindustri*

Innholdsfortegnelse

Forord	I
Sammendrag	III
1 Innledning.....	1
1.1 Bakgrunn	1
1.2 Problemstilling og avgrensing	3
1.2.1 Avgrensning	4
1.3 Oppgavens oppbygging	4
2 Teori	6
2.1 Posisjoneringskolen	6
2.1.1 Kritikk	8
2.2 Ressursbasert teori	9
2.2.1 Kapabiliteter og firmaets ressurser	10
2.2.2 Kritikk mot den ressursbaserte teorien	12
2.3 Posisjoneringskolen og det ressursbaserte perspektivet kombinert	13
3 Metode.....	17
3.1 Valg av forskningsdesign	17
3.2 Begrunnelse for eksplorerende forskningsdesign	18
3.3 Metodevalg	18
3.4 Utvalg	19
3.4.1 Informanter	20
3.5 Innsamling	22
3.5.1 Intervjuetype	22
3.5.2 Intervjuguide	22
3.5.3 Datanalyse	23
3.6 Kvalitativ forskning	24

3.6.1	Pålitelighet.....	24
3.6.2	Troverdighet	25
3.6.3	Overførbarhet	26
4	Presentasjon av fiskeri- og kystsamfunnet	27
4.1	Faktorer som kan påvirke flåtens valg av leveringssted.....	31
4.1.1	Pris.....	31
4.1.2	Mottakenes servicetilbud.....	32
4.1.3	Bekvemmelighet og mobilitet	33
4.1.4	Tilhørighet og lojalitet.....	34
4.1.5	Tid	35
4.1.6	Redskap og art.....	36
5	Resultat.....	38
5.1	Fiskeindustribedrifter i Tromsø kommune	38
5.1.1	Pris.....	38
5.1.2	Mottakenes servicetilbud.....	40
5.1.3	Bekvemmelighet og mobilitet	42
5.1.4	Tilhørighet og lojalitet.....	43
5.1.5	Tid	44
5.1.6	Redskap og art.....	45
5.2	Fartøy.....	46
5.2.1	Pris.....	46
5.2.2	Mottakenes servicetilbud.....	48
5.2.3	Bekvemmelighet og mobilitet	50
5.2.4	Tilhørighet og lojalitet.....	51
5.2.5	Tid	53
5.2.6	Redskap og art.....	53

6	Diskusjon.....	55
6.1	Hva er avgjørende faktorer for hvor fiskere velger å lande fisk i Tromsø kommune?	56
6.2	Hvilke egenskaper kjennetegner bedriftene som favoriseres av fiskefartøyene?.....	60
6.3	Hvilke taktiske og strategiske valg foretar fiskeindustribedrifter og fiskefartøy?	62
6.4	Hvilke ressurser kan små fiskeindustribedrifter mobilisere for å gjøre seg attraktive som leveringssted?	64
6.5	Teoretiske implikasjoner – er posisjoneringsskolen og den ressursbaserte teori egnet for studier av fiskeindustribedrifter?	67
6.6	Begrensninger og videre forskning.....	68
	Vedlegg	69
	Vedlegg 1 – Intervjuguide med utvalgte fiskemottak i Tromsø kommune.....	69
	Vedlegg 2 – Intervjuguide med utvalgte fiskefartøy i Tromsø kommune.	71
	Referanseliste	73

Tabelliste

Tabell 1 Oversikt over materielle og immaterielle ressurser.	11
Tabell 2 Oversikt over informanter med yrke og tilhørighet	21
Tabell 3 Servicetilbud ulike fartøygrupper ønsker.....	41
Tabell 4 Strategiske og taktiske valg som tas av fiskeindustribedrifter og fiskefartøy.....	62

Figurliste

Figur 1 Faktorer som kan tenkes å påvirke levering av fisk	14
Figur 2 Analysemodell.....	16
Figur 3 Fiskere som har fiske som hovedyrke i Tromsø kommune i perioden 1983-2017 (Fiskeridir, 2018a: Fiskere, fordelt etter alder på fylkesnivå 1983-2018)	28
Figur 4 Fiskere som har fiske som hovedyrke i Tromsø kommune i perioden 1983-2017 (Fiskeridir, 2018a: Fiskere, fordelt etter alder på fylkesnivå 1983-2017)	29
Figur 5 Registrerte fartøy i Tromsø kommune i perioden 1983-2017 (Fiskeridir, 2018b: Fartøy, antall på kommunenivå 1980-2017)	30
Figur 6 Rundvekt (tonn) levert i Tromsø kommune i perioden 2000-2017) (Fiskeridir, 2018c: Fangst fordelt på landingssted)	31
Figur 7 Fangstmengde pr fisker 1978-2018 (Statistisk sentralbyrå, 2019).....	34
Figur 8 Rundvekt (tonn) fordelt på redskap for fartøy under 15m ved fangst av torskefisk i perioden 2015-2018 (Fiskeridir, 2018d).	37
Figur 9 Faktorer som påvirker prisstrategi ved fiskeindustribedriftene.....	39
Figur 10 Servicetilbud i umiddelbar nærhet av de aktuelle fiskemottakene.	40
Figur 11 Modell for tilhørighet og lojalitet.	44
Figur 12 Landet torsk, rundvekt. (Fiskeridir, 2019b).....	46

Figur 13 Viktige faktorer pris.....	48
Figur 14 Viktige faktorer servicetilbud.....	49
Figur 15 Viktige faktorer mobilitet.....	51
Figur 16 Viktige faktorer lojalitet.....	52
Figur 17 Modell av art/fartøy.....	54
Figur 18 Analysemodell med faktorer.....	59
Figur 19 Kjennetegn hos mottak som favoriseres av fartøy.....	61

1 Innledning

1.1 Bakgrunn

Fiskeri er en viktig næring i Norge, og spesielt langs kysten i Nord-Norge. Gode havområder, lang kyst og en rekke fjorder gir Norge gode forutsetninger for å kunne høste rikelig fra havet. I flere hundre år har fiskeri vært en essensiell del av inntektsgrunnlaget, sysselsetting og bosetting langs norskekysten. God politikk har sikret Norge retten til å drive fiske over store havområder og i 2018 ble det fanget rundt 2,6 millioner tonn i norske farvann (Sluttseddelregisteret Fiskeridirektoratet, 2019a).

Bare i Tromsø kommune ble det av norske og utenlandske fartøy landet rundt 175 000 tonn i 2018, til en verdi av over 2,8 milliarder kroner (Sluttseddelregisteret Fiskeridirektoratet, 2019a). Tromsø kommune regnes som et viktig knutepunkt for logistikk og båttrafikk, noe som gjør dette til en av Norges største fiskerihavner. En rekke fiskemottak og flere fryseterminaler samt velferdstilbud, utstyrsleverandører og god infrastruktur gjør Tromsø kommune til et knutepunkt for fiskeflåten.

Tromsø kommune regnes som en relativt stor kommune i areal og vi kan skille mellom yttersiden og Tromsø sentrum. I hovedsak er fiskeriaktiviteten i de sentrumsnære områdene preget av havgående fartøy som leverer fryst råstoff til de ulike fryseterminalene. De havgående fartøyene fisker lengre fra land og har som regel drift hele året. Tromsø sentrum har gode kaianlegg, bunkringsmuligheter og ellers et rikelig utvalg som hjelper den moderne havgående flåten å drive et effektivt fiskeri.

På det vi regner som yttersiden i Tromsø, ser vi en litt annen type aktivitet. Det er en rekke mindre fiskeindustribedrifter som i hovedsak kjøper råstoff ferskt fra det som regnes som kystfiskeflåten. I hovedsak deler vi fiskeflåten inn i kystfiskeflåten og havfiskeflåten. Kystfiskeflåten defineres som fartøy under 28 meter, mens havfiskeflåten er over 28 meter og har en lasteromskapasitet på over 500 m³.

På papiret kan fiskeindustribedriftene i ytterdistriktene i Tromsø kommune virke relativt homogene. De er alle lokalisert nært viktige fiskefelt, og det er mange likheter i infrastruktur, kaiforhold og kapasitet ved bedriftene. Derfor er det interessant å undersøke hva fiskeindustribedrifter kan gjøre for å være mer attraktiv, og om det kan være små forskjeller som fører til at enkelte bedrifter favoriseres av fartøy.

Det kan også tenkes at hjemmeflåten og fremmedflåten har forskjellige preferanser når det kommer til valg av leveringssted i Tromsø kommune. Derfor vil vi i denne oppgaven også undersøke hva som er avgjørende faktorer for hvor fangsten landes, og om vi kan finne forskjeller i strategiske og taktiske valg både fiskeindustribedriftene og fartøyene foretar seg.

Dette vil vi undersøke med utgangspunkt i to teoretiske perspektiver innenfor strategifaget, posisjoneringsskolen og det ressursbaserte perspektivet. De to perspektivene har begge som mål å forklare årsaken til prestasjonsforskjeller i en bransje, men på tross av dette har de forskjellige utgangspunkt. Michael Porter (1980) regnes som en av de fremste teoretikerne i posisjoneringsskolen, mens Edith Penrose, Birger Wernerfelt og Jay Barney regnes som bidragsytere innen den ressursbaserte teorien.

Porter (1980) forutsetter at bedriftenes økonomiske prestasjon avhenger av hvordan man posisjonerer seg i forhold til trusler og muligheter på den konkurransearenaen der bedriftene opererer. Gjennom å analysere omgivelsene til aktørene i en bransje kan man avdekke hva som er den foretrukne strategi. I fiskeindustrien vil en slik konkurransearena være råstoffmarkedet. Som et motsvar på posisjoneringsskolen, vokste det ressursbaserte perspektivet frem. Denne teorien fokuserer i stor grad på bedriftens interne ressurser. Dette perspektivet tar utgangspunkt i at bedriftenes strategivalg påvirkes av forutsetningene innad i bedriften (Barney, 2007).

I Tromsø kommune er det mange fiskeindustribedrifter som konkurrerer om råstoff. Det er derfor mange muligheter for fiskeflåten når de skal velge hvor de skal levere fangsten. Det er nærliggende å tenke at pris på råstoffet kan være avgjørende for valg av leveringssted, med andre ord at det er hvor godt bedriften hevder seg i priskonkurransen som avgjør om den får leveranser. Vi kan likevel ikke se bort ifra at en rekke andre faktorer spiller inn ved valg av leveringssted. Derfor ønsker vi å undersøke om fiskeindustribedrifter også kan mobilisere interne ressurser som gjør de mer attraktive på konkurransearenaen.

Valg av tema for studien er gjort med bakgrunn i vår interesse for forholdet mellom fiskefartøy og fiskeindustri. Med hensyn til utviklingen og moderniseringen hos fiskefartøy og økt fokus på driftsresultat i industrien er denne tilnærmingen spennende.

1.2 Problemstilling og avgrensning

Små fiskeindustribedrifter opererer i en næring med stor usikkerhet, både med hensyn til råstofftilgang og markedsadgang. Med utgangspunkt i eksisterende teori, innhentet data og litteratur har studien til hensikt å undersøke hvordan fiskeindustribedrifter sikrer seg råstoff i en bransje som er kjent for å være utfordrende og der det kan være hard konkurranse. Dette ønsker vi å studere både gjennom å undersøke om de konkurrerer på pris, og gjennom å undersøke hvilke ressurser fiskeindustribedriftene kan mobilisere for å trekke til seg fartøy. For å forstå det er det viktig å kjenne til hvilke ulike faktorer fiskefartøy verdsetter i valg av leveringssted samt hvilke strategiske og taktiske valg de gjør når de velger leveringssted. Oppgaven har følgende problemstilling:

«Hvilke ressurser kan små fiskeindustribedrifter mobilisere for å gjøre seg attraktive som leveringssted?»

Oppgavens overordnede problemstilling blir besvart gjennom at vi undersøker og besvarer tre forskningsspørsmål. Forskningsspørsmålene er som følger:

1. *Hva er avgjørende faktorer for hvor fiskere velger å lande fisk i Tromsø kommune?*

Som tidligere nevnt er det nærliggende å anta at pris er den viktigste faktoren for hvor fiskere velger å levere sitt råstoff. I oppgaven ønsker vi å undersøke om det er andre faktorer som kan påvirke valg av leveringssted. De ulike faktorene vi undersøker presenteres nærmere i kapittel 5.

2. *Hvilke egenskaper kjennetegner bedriftene som favoriseres av fartøyene?*

For å kunne svare på oppgavens overordnede problemstilling vil det være interessant å se på fiskeindustribedriftene fra fiskefartøyenes perspektiv, og igjen hva de ser på som viktige egenskaper når de bestemmer seg for å levere råstoff på det ene eller det andre anlegget.

3. Hvilke taktiske og strategiske valg foretar fiskeindustribedrifter for å tiltrekke seg fartøy?

I de fleste bransjer foretas det både strategiske og taktiske valg kontinuerlig, og fiskeindustrien er intet unntak. Også her er strategi og taktikk viktig for å sikre optimal drift.

1.2.1 Avgrensning

Av hensyn til tilgjengelig tid og ressurser var det nødvendig å avgrense oppgavens fokus og omfang. Derfor har vi valgt å undersøke hvordan bedriftene sikrer seg leveranser fra mindre kystfartøy under 15 meter. I den grad det har vært relevant har vi trukket inn leveranser fra større fartøy.

Fartøy under 15 meter har et helt annet utgangspunkt enn større havgående fartøy og de vil derfor være egnet i større grad for vår undersøkelse. I tillegg til dette avgrenset vi oppgaven til å omfatte fiskeindustribedrifter innenfor Tromsø kommune blant annet fordi vi ønsket at informantene våre skulle ha likt utgangspunkt. Vi har også valgt å inkludere hjemmeflåten og fremmedflåten i intervjuene for å sammenligne deres preferanser når det kommer til valg av leveringssted.

1.3 Oppgavens oppbygging

Oppgaven er bygd opp på følgende måte: Innledning (1), teori (2), metode (3), presentasjon av fiskeri- og kystsamfunnet (4), resultater (5) og diskusjon (6). Kapittel 1 har som hensikt å redegjøre for studiens bakgrunn og teoretiske forankring, oppgavens problemstilling samt oppgavens oppbygging.

I kapittel 2 presenterer vi de sentrale teoretiske perspektivene som kan bidra til å svare på oppgavens problemstilling. Avslutningsvis i kapittelet vil vi presentere oppgavens analysemodell.

Videre vil vi i kapittel 3 presentere oppgavens metodiske tilnærming. Her begrunner vi valg av forskningsdesign, metode og utvalg. I tillegg beskriver vi valg av intervju type og hvordan intervjuene ble gjennomført. Avslutningsvis i kapitlet drøfter vi studiens kvalitet, pålitelighet, troverdighet og overførbarhet.

I kapittel 4 vil vi gi en presentasjon av fiskeri- og kystsamfunnet. I dette kapitlet vil vi også presentere de sentrale faktorene som vi ønsker å undersøke som kan påvirke fiskefartøys valg av leveringssted.

I kapittel 5 presenteres oppgavens empiriske funn. Funnene blir tolket i sammenheng med oppgavens forskningsspørsmål og faktorene vi mener kan påvirke levering av råstoff. I kapittel 6 diskuteres studiens resultat og validitet. Kapitlet avsluttes med implikasjoner, samt studiens begrensninger og videre forskning.

2 Teori

Hensikten med dette kapittelet er å gi en mer spesifikk presentasjon av de teoretiske perspektivene som er valgt for å kunne besvare oppgavens problemstilling og forskningsspørsmål.

2.1 Posisjoneringskolen

Posisjoneringskolens hovedargument er at strategi og prestasjon i stor grad er avhengig av konkurranseforholdene i bransjen bedrifter befinner seg i.

Michaels Porters rammeverk bestående av fem konkurransekrefter forsøker å identifisere prestasjonsforskjeller på industrinivå (Porter, 1979; 1980). Mauri & Michaels (1998) mente at lønnsomheten kunne vedlikeholdes gjennom å øke inngangsbarrierene til bransjen. Denne relasjonen mellom prestasjon og omgivelsene har røtter til samfunnsøkonomisk forskning på 1930- tallet, hvor hovedformålet var å finne unike kilder til prestasjonsforskjeller for å motvirke dem med ulike reguleringer (Barney, 2007). Ut ifra dette arbeidet ble SCP-modellen utviklet som besto av tre komponenter; «structure», «conduct» og «performance». Denne var designet for å vurdere konkurranseforholdene i en industri. Denne modellen ble i løpet av 1970- og 80-tallet snudd på hodet av Porter for å kunne skape industrispesifikke attributter i stedet for å eliminere dem (Fahy, 2000). Dette åpnet for bedrifters muligheter til å søke ulike kilder som kunne gi konkurransefortrinn (Barney, 2007).

Porters (1979; 1980) Five Forces-rammeverk beskriver fem ulike krefter som påvirker konkurranseforholdene og attraktiviteten til en industri:

- *Trusler fra nye aktører*
- *Trusler fra leverandører*
- *Trusler fra kjøpere*
- *Substitutter*
- *Rivalisering mellom eksisterende konkurrenter*

Potensialet for lønnsomhet i bransjen bestemmes av den samlede styrken av disse truslene. Konkurransekraftenes styrke varierer ofte mellom ulike bransjer, og dette indikerer at potensialet for lønnsomhet er ulikt i forskjellige bransjer (Porter, 2003). Det er essensielt for bedrifter at de finner en posisjon som forsvarer de best mulig mot truslene ettersom det kan bety størst mulig lønnsomhet. Dette kan være en utfordring for fiskeindustribedrifter. Det er

lett for nye aktører å komme inn i bransjen og fiskeindustribedriftene er avhengig av råstoff fra sine leverandører.

I Porters perspektiv ligger to forutsetninger fra neoklassisk økonomi til grunn. Det første er at bedriftene er homogene med tanke på ressursene bedriftene besitter og de strategiene som velges. Vi kan trekke paralleller fra dette til fiskeindustrien i Tromsø kommune, hvor fiskeindustribedriftene besitter mange av de samme ressursene. I hovedsak vil dette være de materielle ressursene som vi presenterer i tabell 1.

Det andre er at heterogenitet kun regnes som midlertidig med bakgrunn i at ressursene er mobile og fritt kan selges og kjøpes i markedet (Barney, 1991). Det er derfor viktig at bedrifter forstår industristrukturen, slik at de kan utnytte egne styrker gjennom mulighetene i omgivelsene, samtidig som eksterne trusler blir nøytralisert (Dreyer & Svorken, 2007). I en situasjon hvor bedriften oppnår dette er potensialet for å oppnå konkurransefortrinn til stede. Enhver bedrift ønsker å oppnå varige konkurransefortrinn og dette kan gjøres enten gjennom lavere kostnader eller gjennom differensiering.

Porter (1985) presenterte tre generiske strategier bedrifter kan benytte for å oppnå et bedre resultat enn rivaliserende bedrifter i populasjonen over tid:

- *Kostnadslederstrategi*
- *Differensieringsstrategi*
- *Fokuseringsstrategi.*

Ved å produsere standardvarer til lavere kostnad enn konkurrentene kan bedrifter oppnå kostnadslederskap. I et slikt tilfelle er det fire drivere for å oppnå en slik posisjon: kostnader på innsatsfaktorer, stordriftsfordeler, erfaring og produktdesign (Johnson, Whittington, & Scholes, 2011). Differensieringsstrategi handler om at varen eller tjenesten som tilbys er utformet slik at betalingsvilligheten til kunden øker. Fokuseringsstrategi er når bedriften flytter hovedfokuset sitt på et nærliggende segment, dette kan være en spesiell kjøpergruppe, produktlinje eller geografisk marked (Porter, 1980).

Porter mener at hovedformålet med bedriftenes strategivalg er å oppnå konkurransefortrinn som er varige. Bedriftene må gjennomføre strategivalg sett ut ifra hvilke fortrinn de ønsker å oppnå. Basert på dette er det to måter å oppnå varige konkurransefortrinn:

- *Lavere kostnader*
- *Differensiering*

Ved å posisjonere seg riktig på konkurransearenaen vil man kunne øke *kostnadene* for, eventuelt redusere *inntekten* til konkurrerende bedrifter med en svakere posisjon (Dreyer, 1998). Porter (1991) oppsummerer med at det er tre steg varige konkurransefortrinn avhenger av:

1. *Valg av attraktiv industri eller en industri hvor strukturen kan påvirkes.*
2. *Posisjonering gjennom implementering av én av de tre generiske strategiene*
3. *Styre aktivitetene i verdikjeden.*

2.1.1 **Kritikk**

Porters perspektiv har i flere sammenhenger vært utsatt for kritikk. Blant annet nevner Grant (1991) at ekstern orientering ikke tilbyr et sikkert grunnlag for å kunne formulere langsiktige strategier når kundegrnlaget, samt kunders ønsker endrer seg hurtig. Porter og andre neoklassiske vitenskapsmenn mangler derfor dybde til å kunne formulere langsiktige strategier.

Det argumenteres også for at empiriske studier ikke har lyktes i å støtte opp relasjonen mellom lønnsomhet og attraktive industrier. Barney (1986) mener at eksterne analyser av omgivelsene ikke er fullstendig tilstrekkelig for å kunne oppnå konkurransefortrinn som kan vare over lengere perioder. Dette handler om at modellene som bedriftene legger til grunn for de strategiske valgene baserer seg på informasjon som i hovedsak er åpen og offentlig tilgjengelig. Dette resulterer i at ulike bedrifter vil samle inn samme informasjon og ende opp med de samme potensielle strategivalgene. Om man kun retter fokuset mot posisjonering innen en bransje, samt forutsette at ressurstilgangen mellom bedriftene er lik, vil en prosess som dette føre til at bedriftene på sikt vil kunne kopiere hverandre og forskjellen i lønnsomheten vil viskes ut (Dreyer, 1998).

Fra vårt ståsted er det også relevant å trekke inn en bedrifts omgivelser i en studie av hvor godt de lykkes i råstoffmarkedet. Porter legger til grunn at bedriftene må forstå industristrukturen for å kunne utnytte egne styrker. Fiskeindustribedrifter er avhengig av å ta strategiske valg som forsvarer de best mulig mot truslene i bransjen. Slike trusler kan være knyttet opp mot pris og tilgjengelighet av råstoff.

2.2 Ressursbasert teori

Ressursbasert teori er et unikt rammeverk for å kunne forklare og analysere en bedrifts prestasjoner ut ifra deres ressurser i tillegg til deres eventuelle konkurransefortrinn (Barney m.fl., 2011 i Kozlenkova m.fl., 2013). Denne teorien prøver å forklare at både bedriftens evne og ikke minst deres ressurser er faktorer som er viktige for å først kunne oppnå konkurransefortrinn og deretter opprettholde de (Barney m.fl., 2011 i Kozlenkova m.fl., 2013).

Den ressursbaserte teorien definerer at en ressurs er alt som er en styrke eller en svakhet for bedriften. Mer formelt sett så er ressurser de tingene som enten er låst eller delvis låst til bedriften, dette inkluderer både materielle og immaterielle ressurser. En ressurs er dermed ikke bare eiendom, fartøy eller utstyr men kan også være kunnskap, rutiner, informasjonshåndtering og menneskelige relasjoner (Wernerfelt, 1984).

Ressursbasert teori dreier seg i hovedsak om to grunnleggende antakelser om hvordan en bedrift kan prestere bedre enn en annen; den første antakelsen handler om at ressursene ikke kan overføres fra en bedrift til en annen. I Kozlenkova m.fl., (2013;3) gjengis det som Barney & Hesterly (2012) kaller for «the resource immobility assumption» som innebærer at ressursene ikke er byttbare, og at når ressursene er i en bedrift kan ikke disse ressursene byttes til en annen bedrift. Bedriftene kan dra nytte av at ressursene er heterogene og dette kan gi et varig konkurransefortrinn. Ressursbasert teori sier at hvis en bedrift sitter på ressurser som få andre har, som er verdifulle og kostbare eller vanskelige å imitere så vil det trolig kunne generere et varig konkurransefortrinn (Kozlenkova m.fl., 2013).

I sammenheng med vår oppgave vil for eksempel plassering i sammenheng med god infrastruktur være avgjørende for både fartøy og mottak. Hvis en fiskeindustribedrift ligger gunstig til i kommunen i forhold til avstand fra fiskefeltene i tillegg til en sterk infrastruktur så vil nok et fartøy kunne betrakte det som fordelaktig å levere på nettopp det mottaket basert

på de ekstra tilbudene det kan by på. Dette er altså en ressurs for mottaket som ikke vil kunne byttes over til et annet mottak og det vil da gi de et bærekraftig konkurransefortrinn som vanskelig vil kunne la seg kopiere.

Den andre antakelsen har sammenheng med den første og dreier seg om at ressursene som bedriftene har er heterogene. Hver bedrift sitter altså på ulike ressurser selv om de opererer i samme bransje, og noen bedrifter håndterer de ressursene som er unike for dem på en bedre måte og derfor gjennomfører ulike oppgaver mer effektivt (Peteraf & Barney 2003; Kozlenkova m.fl., 2013).

2.2.1 Kapabiliteter og firmaets ressurser

Både ressurser og kapabiliteter er sentrale byggeklosser i den ressursbaserte teorien, og derfor er det viktig å ha oversikt over disse for å forstå hva ressursbasert teori er samt for å kunne skille de fra hverandre. Kapabiliteten handler om hvordan bedrifter setter opp sine metoder og prosedyrer for å kunne utnytte sine interne ressurser (Kozlenkova m.fl., 2013). Bedrifter må kunne finne ut hva de selv kan gjøre mer effektivt enn konkurrentene og hvilke ressurser som kan utnyttes. I Barney & Arkan (2001;138) defineres ressurser slik:

”Resources are the tangible and intangible assets firms use to conceive of and implement their strategies.”

Ressurser er noe ulike bedrifter har tilgjengelig, som er både håndgripelig og uhåndgripelig. Barney & Hesterly (2012) foreslår fire ulike hovedtyper ressurser for en bedrift. Det er finansielle, fysiske, menneskelige og organisatoriske ressurser.

Med finansielle ressurser menes alle de finansielle eiendelene en bedrift sitter på samt alt av inntekter og utgifter. Det inkluderer også gjeld, banker, egenkapital osv. Alle de finansielle ressursene dreier seg om de pengene som bedriften både bruker og tjener for å kunne holde på med sin daglige drift, i tillegg til det langsiktige perspektivet bedriften har (Barney & Clark, 2007).

De menneskelige ressursene er ikke bare individene i seg selv, men også egenskaper som erfaring, intelligens, innsikt og beslutningsevnen deres. Dette er alle faktorer som er svært viktig for en bedrift i uansett bransje (Barney & Clark, 2007). Her dreier det seg ikke bare om daglig leder, eller rederen selv, men hver enkelt ansatt spiller en viktig rolle i bedriften. I fiskerinæringen er det som i enhver annen næring behov for dyktige folk. Med å ha sterke

menneskelige ressurser i fiskeriet, både på fartøysiden og mottakssiden, så vil driften kunne foregå mer forutsigbart og effektivt.

Organisatoriske ressurser er mer immaterielle ting som dreier seg om oppbyggingen av bedriften og hvilke rutiner de har. Her er det fokus på kultur, strukturen, systemer, informasjonsflyt, rapporter og planlegging (Barney & Clark, 2007). For en større bedrift er dette viktige faktorer som kan hjelpe til med å forbedre effektiviteten i større grad å gi bedre kontroll på både egen bedrift samt markedet og den næringen bedriften opererer i. I fiskerinæringen er det i tillegg flere og flere krav som ilegges både fartøy og industrien noe som automatisk setter strengere krav til mer fokus på de organisatoriske ressursene. I tillegg vil en god kultur innad i bedriften gi et bedre arbeidsmiljø som igjen kan styrke arbeidsmoralen til de ansatte, noe som kommer alle til gode.

Fysiske ressurser er alle de materielle eiendelene til en bedrift, og det inkluderer både inventar, lokaler, lokalitet, tilgang på råstoff samt eventuelle fartøy (Barney & Clark, 2007). For fiskeindustribedriftene er det essensielt at enkelte materielle ressursene er til stede for å kunne sikre seg råstoff. Dette innebærer blant annet kaianlegg (bygninger), inventar og utstyr for videreforedling i tillegg til finansielle ressurser for å kunne kjøpe råstoffet. Videre kan enkelte fiskeindustribedrifter dra nytte av å ha eierskap i fartøy for å kunne sikre seg råstoff. Alle de ulike typene har ulik rolle for bedriftene, men er fortsatt meget viktige på hver sin måte. Nedenfor, i tabell 1, har vi listet opp de materielle og immaterielle ressursene sett i sammenheng med fiskeindustribedrifter.

Tabell 1 Oversikt over materielle og immaterielle ressurser.

Materielle ressurser	Immaterielle ressurser
Bygninger/ lokaler	Tillit og lojalitet
Inventar	Kunnskap
Penger/ kapital	Effektivitet
Fartøy	Beliggenhet

2.2.2 Kritikk mot den ressursbaserte teorien

Priem og Butler (2001) kritiserer den ressursbaserte teorien på flere områder. For det første mener de at teorien er tautologisk noe som vil si at teorien baserer seg på et sirkelresonnement hvor bedriftene i hovedsak besitter verdifulle ressurser som gir konkurransefortrinn som igjen benyttes for å skape verdifulle ressurser (Spanos & Lioukas, 2001). Med tanke på at konkurransefortrinn i seg selv er definert som verdifulle og sjeldne mener Priem og Butler at det grenser mot tautologi. Videre kritiserer de mangelen på spesifisitet. Å påstå at en bedrift presterer bedre enn andre fordi den har «bedre» ressurser enn andre har liten nytte for næringslivet. På grunn av mangelen på spesifikke lister som inneholder konkrete punkter en bedrift kan følge blir det vanskelig å følge den ressursbaserte teorien for bedriftens strategiarbeid.

Den ressursbaserte teorien kritiseres også mot hvor relevant teorien er for bedrifter som i hovedsak opererer i turbulente omgivelser (Kraaijenbrink m.fl., 2010). Dette er et interessant aspekt med tanke på at fiskeindustrien i stor grad kan være preget av usikkerhet. Som nevnt tidligere kan bedrifter ha varige konkurransefortrinn når ressursene til bedriften er verdifulle, sjeldne, vanskelig å imitere samt at bedriften er organisert til å utnytte sine ressurser. Likevel, når en bedrift har slike konkurransefortrinn kan de miste sin verdi. Dette er i situasjoner hvor ressurser blir overflødige, utdatert grunnet teknologiske endringer eller grunnet industriens dynamiske utvikling.

2.3 Posisjoneringskolen og det ressursbaserte perspektivet kombinert

På en rekke punkter kan de to perspektivene virke motstridene, men i dette kapittelet skal vi likevel koble dem sammen. Det som er felles for de to perspektivene er at de i hovedsak forsøker å forklare hvordan organisasjoner og bedrifter i samme bransje kan prestere ulikt. For det første ser det ressursbaserte perspektivet på organisasjoners utnyttelse av ressursene de innehar mens posisjoneringskolen ser på trusler og muligheter som eksisterer på konkurransearenaen.

Porter (1980) retter i hovedsak fokuset mot forholdene på konkurransearenaen og ser på hvordan ulike bedrifter posisjonerer seg relativt til konkurrentene. I teorien dekomponeres bedriftenes lønnsomhet til posisjonering- og industrieffekter (Porter, 1991). Med bakgrunn i kunnskap om industristrukturen hvor de fem konkurransekraftene er sentrale og gjennom posisjonering med utgangspunkt i en av de generiske strategiene kan dette oppnås. For fiskemottakene i Tromsø kommune er det bedriftenes posisjonering i forhold til konkurrentene vi tror kan være en utslagsgivende faktor for å prestere bra å sikre seg råstoff. Porters fem krefter påvirker konkurranseforholdene til fiskemottakene noe som er en pågangdriver for fiskemottakene og deres prestasjoner.

- trusler fra nye aktører

- trusler fra leverandører

- trusler fra kjøpere

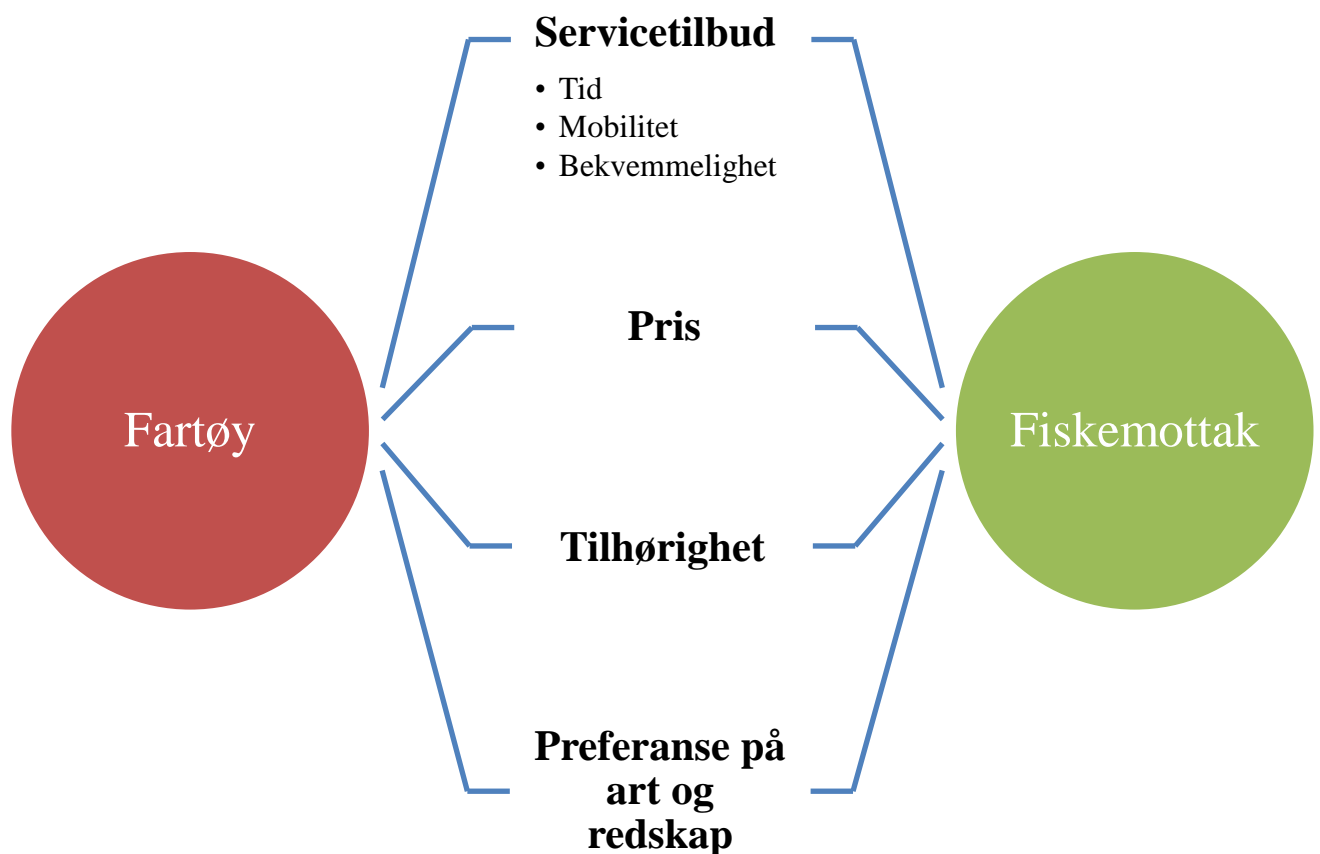
- substitutter

- rivalisering mellom eksisterende konkurrenter

I oppgaven undersøker vi blant annet hvilke strategiske og taktiske valg fiskeindustribedrifter foretar for å gjøre seg attraktiv for fartøy. I begynnelsen av fiskesesongen har fartøyene en bestemt kvote og vet hvor mye de skal fiske i løpet av sesongen. Fiskeflåtens strategivalg, med hensyn til valg av redskap og fiskefelt i begynnelsen av sesongen er med på å påvirke hvor de leverer. Den ressursbaserte teorien forsøker å forklare hvordan en bedrift kan prestere

bedre enn en annen gjennom å bruke sine ressurser bedre enn konkurrentene til for eksempel å trekke til seg fartøyer som kan levere.

Inspirert av både Porter og Barney har vi laget to modeller figur 1 og 2 som vi vil bruke i analysen. Analysen er todelt i den forstand at vi undersøke både forhold i fiskeflåten og hos bedriftene. Fiskeflåten blir i dette tilfellet å betrakte som bedriftens omgivelser. I tillegg utgjør bedriften en del av hverandres omgivelser.



Figur 1 Faktorer som kan tenkes å påvirke levering av fisk

Den fullstendige analysemodellen med alle de ulike faktorene som kan påvirke sted av levering er vist i figur 1. Ut i fra teorien vår antar vi at de strategiske valgene fiskefartøy gjør kan benyttes til å identifisere de faktorer de mener er viktige når de skal velge sted for levering av fisk. Ut ifra de faktorene de anser som viktig velger de et fiskemottak som oppfyller kriteriene. Mottakene på sin side gjør også strategiske og taktiske valg for å kunne oppfylle kravene fra flåten. Vi antar i analysemodellen at fiskebrukene tar strategiske valg i hele prosessen for å kunne sikre seg fast levering av råstoff.

Ettersom ingen dager er like for fartøyene, kanskje spesielt for den mindre kystflåten, vil det være særdeles ufornuftig å ta strategiske valg på et tidlig stadium og deretter ikke være åpen for fleksibilitet utover sesongen. Når et mindre fartøy går ut på feltet kan svært mange faktorer har innvirkning for hvordan dagen kommer til å bli, deriblant vær, fangst, tekniske problemer eller lignende. På dette området er det rimelig å anta at et mindre fartøy er utsatt i større grad enn et større fartøy. På bakgrunn av dette vil det derfor være fornuftig å anta at de som opererer i den mindre kystflåten kontinuerlig foretar ulike strategiske og taktiske valg.

Det vil naturligvis være dager hvor de avgjørende faktorene for levering varierer, og enkelte perioder vil det være naturlig å anta at eksempelvis bekvemmelighet og tid vil være en mer avgjørende faktor enn pris ettersom ingen dager på havet er helt like, og på den måten kan uforutsette hendelser dukke opp.

Vi ser for oss at levering av fisk kan skisseres i følgende modell:



Figur 2 Analysemodell

3 Metode

I dette kapitlet vil vi redegjøre for den metodiske tilnærmingen vi har valgt å benytte oss av for å svare på problemstillingen til oppgaven. Både metodevalg og forskningsdesignet vi benytter oss av er valgt med utgangspunkt i vår problemstilling og det teoretiske rammeverket vi bruker.

Vitenskapelig metode er prosedyrer og teknikker som skal gi svar på forskningsspørsmål ved innsamling og analyse av data (Saunders m.fl., 2012). Den omfatter også på hvilken måte samt hvor mye data som skal samles inn. Metoden beskriver også hvordan disse dataene skal analyseres samt hva den forteller oss slik at vi kan svare best mulig på problemstillingen (Johannessen m.fl., 2011). Det er et bredt spekter av vitenskapsteoretiske perspektiver man kan bruke i en slik analyse, og de legger føringer for hvordan innsamlingen av data blir gjennomført.

Med dette som utgangspunkt må vi først skille mellom fiskeindustribedrifter og fiskefartøy ettersom de vil utgjøre to ulike deler av analysen. Oppgaven handler om å undersøke hvilke ressurser fiskeindustribedriftene mobiliserer for å være attraktive for fartøyene samt se på ulike faktorer som fører til konkurransefortrinn med hensyn til leveranser av råstoff. For å ha mulighet til å svare på det må vi undersøke hvilke faktorer som er viktig for fartøyene når det kommer til hvilken lokalitet råstoffet skal landes på. Dette i lag vil gi oss oversikt over de faktorene som er avgjørende for hvor fisken landes i Tromsø kommune samt hvilke ressurser mottakene kan mobilisere for å være et foretrukket mottak.

3.1 Valg av forskningsdesign

I følge Saunders m.fl. (2012) kan man beskrive forskningsdesign som et rammeverk som kan brukes til både innsamling og analyse av innhentet data. Vi skiller mellom 3 ulike former for forskningsdesign, og du må velge rett type avhengig av hvilken forskning du holder på med. De 3 typene er forklarende, beskrivende eller eksplorerende. Eventuelt så kan en kombinasjon av disse benyttes hvis det passer bedre (Saunders m.fl., 2012).

Et forklarende forskningsdesign bruker vi vanligvis når vi ønsker å finne en statistisk sammenheng mellom ulike variabler og generelt sett prøver å forklare en årsakssammenheng (Gripsrud m.fl., 2004). Vi velger å benytte oss av et beskrivende forskningsdesign når vi skal forklare en spesifikk situasjon. Dette benyttes når det finnes allerede eksisterende teorier på det gitte området (Gripsrud m.fl., 2004). Den siste typen forskningsdesign er den som kalles

for et eksplorativt forskningsdesign og det benyttes gjerne når vi ikke har noen klare hypoteser som skal etterprøves, i tillegg til manglende kunnskap på det gitte området (Gripsrud m.fl., 2004). Et slikt forskningsdesign starter vanligvis med studering av litteratur samt innhenting av data, enten det er primær- eller sekundær-data. Denne datainnsamlingen kan foregå på ulike måter, men det er vanlig å benytte seg av intervju eller fokusgrupper. Denne typen forskningsdesign har som mål å øke forståelsen av det vi undersøker i størst mulig grad (Gripsrud m.fl., 2004).

Hvilket forskningsdesign en bør benytte seg av kommer an på ulike faktorer og de variablene en ønsker å undersøke. Det er ambisjonsnivå, erfaring og teori som også legger føringer ettersom alle typer forskningsdesign ikke går overens med enkelte typer teori. Også forskerens ambisjoner kan styre valg av forskningsdesign ettersom enkelte typer er mer omfattende enn andre (Gripsrud m.fl., 2004). For at materialet som samles inn skal kunne analyseres riktig er det viktig å benytte seg av rett teknikk med hensyn til problemstilling, eksisterende teori og hensikten med studiet (Saunders m.fl., 2012). I denne oppgaven bruker vi et eksplorerende design.

3.2 Begrunnelse for eksplorerende forskningsdesign

Vi benytter et eksplorerende forskningsdesign i vår studie fordi formålet med studien i første omgang er å kartlegge mulige faktorer som ikke er så godt undersøkt tidligere. Siden undersøkelsen omhandler et felt som er lite utforsket ga denne typen forskningsdesign oss størst grad av fleksibilitet og tilpasningsmuligheter underveis.

3.3 Metodevalg

Kvalitative metoder benytter primært data som er i form av tekst, lyd og bilder. Dette er en motpol til de kvantitative metodene som benytter data i form av kategoriserte fenomener. Kvalitative og kvantitative data samles inn og behandles forskjellig (Johannessen m.fl., 2011). Det er problemstillingen som legger føringen for hvilken metode en skal benytte seg av, samt til en viss grad hvilke ressurser en rår over. Hva en ønsker å finne ut av samt i hvor stor skala en ønsker å gjennomføre undersøkelsen avgjør metodevalget (Johannessen m.fl., 2011). Ved å

bruke en kvalitativ metode får en ofte økt forståelse og innblikk i dataet, noe som er hensiktsmessig for vår forskning (Saunders m.fl., 2012).

Ved å benytte seg av en kvalitativ metode foregår datainnsamlingen intensivt, og mengden informasjon som samles inn kan være stor, men med et begrenset antall enheter.

Informasjonen er vanskelig å generalisere. Det foregår på en fleksibel måte noe som gjør kommunikasjonen med informanten lettere ettersom det ikke er faste føringer og informasjonsflyten er stor. Det krever mye fra forskeren å samle så mye relevant informasjon som mulig, samt bruke rett teknikk for å få den informasjonen du er ute etter. Resultatene fra en kvalitativ forskning presenteres stort sett ikke i form av tall, men heller med tekst (Hellevik, 1999).

Bruk av en kvalitativ studie gjennomført i hensiktsmessig skala ut i fra vår tilgjengelige tid og våre ressurser betyr få informanter og mye informasjon fra hver enkelt. Vi har benyttet semistrukturerte personlige intervju med informantene for å få mest mulig ut av hvert tema, helt på deres egne premisser. Vi har et avgrenset tema vi ønsker å skaffe oss en dypere innsikt og forståelse for, noe som er svært typisk for kvalitative studier. Selv om dataene ikke er generaliserbare i like stor grad som ved bruk av en kvantitativ metode, så er det likevel muligheter for å finne indikasjoner på sammenhenger (Saunders m.fl., 2012).

3.4 Utvalg

Utvalget en skal ha med i en studie er svært viktig, enten det er kvalitativ eller kvantitativ forskning. Det må tas hensyn til størrelsen på utvalget slik at det blir hensiktsmessig og strategien for utvelgelsen samt hvordan disse skal rekrutteres til å delta i undersøkelsen. Ved bruk av en kvalitativ metode er essensen å få mest mulig informasjon ut av informantene som deltar i undersøkelsen. Størrelsen på utvalget bestemmes av undersøkelsens mål samt hvordan datainnsamlingen skal gjennomføres (Johannessen m.fl., 2011). Å bestemme seg for når det er nok intervjuer er ingen lett oppgave, men en regel som går igjen i forskningsmiljøer er at når intervjuenes resultater begynner å gi metning å ikke lenger noen ny informasjon kommer frem er grensen for antall intervju nådd (Johannessen m.fl., 2011). I tillegg til dette er faktorer som tid og ressurser begrenset noe som også setter en grenser for antall intervju som praktisk sett kan la seg gjennomføre.

Når det kommer til utvelgelse av intervjuobjekter gjøres dette på ulike måter innenfor kvantitativ og kvalitativ metode. Mens kvantitative undersøkelser benytter seg av tilfeldig utvalg er ikke det tilfellet i en kvalitativ undersøkelse. I eksplorerende studier med en kvalitativ tilnærming benyttes ofte strategisk utvelgelse for å finne informanter som kan sitte med mye og relevant informasjon (Johannessen m.fl., 2011).

3.4.1 Informanter

For å få et hensiktsmessig utvalg var det viktig å få tak i nok relevante informanter. Som ellers i denne oppgaven ble det skilt mellom fiskeindustribedrifter og fiskefartøy. For oss besto utvalget av 3 fiskeindustribedrifter og 9 fiskefartøy. Det lave antallet gjør at vi i liten grad kan generalisere resultatene. De aktuelle fiskeindustribedriftene vi fikk informasjon fra er i Tromsø kommune, men utover det vil vi ikke gi mer informasjon for å sikre anonymiteten til informantene. For å få et hensiktsmessig utvalg på fartøysiden kontaktet vi 9 fartøy, både hjemmeflåte og fremmeflåte som er i fra andre deler av landet. Dette for å få et innblikk i hva som var avgjørende faktorer for de som har en hjemmehavn her i tillegg til at vi fikk et innblikk i hva som var avgjørende faktorer for de tilreisende som tilbringer deler av sesongen i kommunen.

Tabell 2 Oversikt over informanter med yrke og tilhørighet

Antall informanter:	Type:	Tilhørighet:
Informant 1	Fiskeindustribedrift	Tromsø kommune
Informant 2	Fiskeindustribedrift	Tromsø kommune
Informant 3	Fiskeindustribedrift	Tromsø kommune
Informant 4	Fiskefartøy	Fremmedflåte
Informant 5	Fiskefartøy	Fremmedflåte
Informant 6	Fiskefartøy	Fremmedflåte
Informant 7	Fiskefartøy	Fremmedflåte
Informant 8	Fiskefartøy	Fremmedflåte
Informant 9	Fiskefartøy	Fremmedflåte
Informant 10	Fiskefartøy	Hjemmeflåte
Informant 11	Fiskefartøy	Hjemmeflåte
Informant 12	Fiskefartøy	Hjemmeflåte

Tabellen viser en enkel oversikt over antall informanter, om de er fra fiskeindustrien eller på et fartøy. For fartøyene tok vi også med om de er fra hjemmeflåten eller fremmedflåten. Det var viktig for oss å kartlegge hva som var viktige faktorer både for lokale og tilreisende. Alle informanter ønsket å være anonyme, og derfor gir vi i oppgaven ikke noe nærmere informasjon om de.

3.5 Innsamling

3.5.1 Intervjuetype

Intervju er den vanligste metoden for å samle inn kvalitativ data. Dette på grunn av at den er veldig fleksibel, gir solid og grundig informasjon samtidig som de fleste informantene føler seg komfortabel med denne metoden (Johannessen m.fl., 2011). Intervju innenfor den kvalitative metoden karakteriseres som en samtale med formål og struktur i den forstand at partene i intervjuet ikke er likestilt og at samtalen har et mål og en mening. Det blir ofte slik at intervjuet blir som en samtale i stedet for kun spørsmål og svar (Johannessen m.fl., 2011). Dette er til stor hjelp i forbindelse med å kartlegge informantenes meninger og erfaringer. I og med at problemstillingen lyder slik den gjør vil det være hensiktsmessig å benytte seg av slike dybdeintervjuer uten stor grad av struktur. Det kalles for semi-strukturerte intervjuer og egner seg godt ettersom vi ikke er ute etter korte svar men heller utfyllende svar med mye informasjon slik at vi får størst mulig forståelse for feltet vi undersøker (Gripsrud m.fl., 2004). Dette er en metode som er både tid- og ressurskrevende og på grunn av dette reduseres antall informanter, men på den andre siden benyttes tiden med hver enkelt informant på best mulig måte slik at vi får utfyllende spørsmål og svar. Ved å benytte seg av semi-strukturerte intervju kan vi bevege oss på ulike områder i intervjuguiden, og rekkefølgen av spørsmål og temaer etc. er ikke bundet (Johannessen m.fl., 2011). Dette gir samtalen en egen flyt og informanten vil sannsynligvis gi fra seg mest mulig informasjon.

3.5.2 Intervjuguide

Ved å bruke en intervjuguide har en oversikt over de ulike tingene som skal dekkes i løpet av intervjuet (Jacobsen, 2005). Ettersom vi benyttet oss av semi-strukturerte intervju var rekkefølgen i intervjuguiden et forslag til hvordan intervjuet kunne gjennomføres (Bryman & Bell, 2007), men uten et stramt opplegg. Essensen er å la praten gå med informanten slik at mest mulig informasjon formidles og at ingenting oppleves som påtvunget.

Utarbeidingen av intervjuguiden startet etter at teoridelen var gjennomført slik at vi på den måten var klare over hva som skulle undersøkes og hvilke faktorer som skulle måles. Intervjuguiden ble delt opp slik at vi innledningsvis fikk i gang praten med informanten slik at tillit og kommunikasjon ble opprettet. Deretter ble alle de utvalgte faktorene vi ønsket å undersøke grundig gjennomgått slik at all viktig og relevant informasjon ble trukket frem. Dette for å gjøre analysejobben som kom senere både enklere og mer oversiktlig. Det ble gjort et grundig forarbeid med tanke på intervjuguiden, både i forhold til mengden spørsmål, dybden på spørsmålene og strukturen.

Som tidligere nevnt var vi nødt å foreta en todelt-datainnsamling, noe som resulterte i to ulike intervjuguider siden vi gjennomførte intervjuer med både fiskefartøy og fiskeindustribedrifter. Selv om strukturen og selve gjennomføringen av intervjuene var relativt like var det nødvendig å tilpasse intervjuguidene til de ulike typene informanter. Uavhengig av type virksomhet informanten drev med ble de samme faktorene drøftet.

Hensikten med intervjuene var å undersøke hvilke ressurser små fiskeindustribedrifter kan mobilisere for å gjøre seg attraktiv i tillegg til de avgjørende faktorene som påvirker hvor levering av fangsten finner sted. Med å benytte en semistrukturert modell ble intervjuet med informantene gjennomført løselig med en hyggelig tone. Informantene kunne tale fritt og føre samtalen i ulike retninger, selv om det var en rød tråd gjennom hele intervjuet med fokus på det vi undersøkte (Kvale, 1997). Dette ga oss mer informasjon samtidig som vi ble tryggere som intervjuere. Det var viktig for oss å ikke legge noen føringer for hvilken retning samtalen skulle ta, men heller ha fokus på å få ut mest mulig informasjon (Kvale, 1997). Det ble også stilt spørsmål som ikke var i intervjuguiden ettersom intervjuene utartet seg på forskjellig vis.

Oppbygningen av intervjuguiden var oppdelt. Innledningsvis startet vi med å introdusere oss som intervjuere, hva vi holdt på med og hva undersøkelsen dreide seg om. Videre gikk vi over til spørsmål om vedkommende som vi intervjuet, dette for å få en forståelse for denne personens rolle i bedriften samt å samle inn nødvendig informasjon om bedriften i seg selv. Når dette var unnagjort gikk spørsmålene over til å ta for seg de faktorene vi ønsket å undersøke. Begge de komplette intervjuguidene ligger som vedlegg.

3.5.3 Datanalyse

I dette underkapitlet foreligger det en gjennomgang av dataanalysen. De dataene som samles inn må først og fremst tolkes og deretter analyseres. Når det dreier seg om analyse av kvalitative data er det vanligvis bearbeiding av tekst eller notater som må gjennomføres, i motsetning til analyse av kvantitativ data som oftest skjer ved å benytte seg av ulike statistiske teknikker (Johannessen m.fl., 2011). Det handler om å finne kjernen i forhold til problemstillingen og temaet som undersøkes for å få en fullverdig forståelse (Saunders m.fl., 2012).

Dataanalysen i denne studien tar utgangspunkt i en gjennomgang av innsamlet data fra våre informanter. Det innebærer meninger og erfaringer som de har gjort seg basert på deres arbeid i virksomheten. Dette skal ses på i forhold til analysemodellen i teoridelen. På grunn av informantenes preferanser ble det ikke benyttet båndopptaker underveis i intervjuene, men

ettersom vi var to stykker som deltok i intervjuene som kunne notere samtidig følte vi at dette var tilstrekkelig for denne undersøkelsen. Vi så også på dette som en fordel ettersom samtalen med informantene fikk en lettere stemning og vi fikk et inntrykk av at de åpnet seg opp uten å legge skjul på noe. Det ble gjennomgått enkelte ømfintlige tema og på bakgrunn av det ble vi enda sikrere på at det burde gjennomføres uten båndopptaker. Rett i etterkant av intervjuene ble notatene gjennomgått og kryssjekket for informasjon samtidig som vi diskuterte noe som evt. ikke var blitt notert ned underveis.

Ved å bruke litteraturen ble vi fort klar over at vi var nødt å analysere dataene på en oversiktlig måte samt sile ut unødvendig informasjon. Ifølge Jacobsen (2005) er det essensielt å beskrive, kategorisere og deretter sammenbinde. Ettersom vi først silte ut all unødvendig informasjon i etterkant av intervjuene kunne vi i neste steg kategorisere vår data slik at den så enkelt som mulig kunne anvendes opp mot teorien og analysemodellene. Dette var tilrettelagt til en viss grad ettersom intervjuguiden var satt opp slik den var. Avslutningsvis ble data som vi hadde innenfor de ulike kategoriene satt sammen og en tolkning av dette ble gjennomført. Siden vi hadde den inndelingen vi hadde i lag med de ulike faktorene og analysemodellene kunne vi fort se sammenhenger, likheter og ulikheter. Dette gjorde undersøkelsen lettere og mer oversiktlig.

3.6 Kvalitativ forskning

Reliabilitet er et begrep som dreier seg om hvor pålitelig studien er samt dens korrekthet. Validitet dreier seg om hvor godt du klarer å måle det du tenker å måle samt dens gyldighet (Saunders m.fl., 2012). Disse begrepene ble i utgangspunktet laget med tanke på den kvantitative forskningen noe som betyr at begrepene ikke er like relevante for en kvalitativ forskning. På bakgrunn av dette ble begrepene byttet ut. I stedet for reliabilitet blir begrepet pålitelighet brukt, mens i stedet for intern og ekstern validitet blir begrepene troverdighet og overførbarhet brukt (Saunders m.fl., 2012). I denne oppgaven har vi derfor valgt å bruke begrepene som er tilpasset en kvalitativ forskningsmetode.

3.6.1 Pålitelighet

Pålitelighet dreier seg om den data som har blitt samlet inn, samt hvordan de har blitt brukt. I like stor grad dreier det seg om at den forskningen som har blitt gjort er utført på en riktig og overbevisende måte (Saunders m.fl., 2012). Det er faktorer som kan ha en innvirkning på påliteligheten. Det er 4 faktorer som hovedsakelig går igjen og det er kontekst, intervju effekt,

slurv og lav grad av presisjon når det kommer til dataanalyse samt lav grad av presisjon i registreringen av data (Jacobsen, 2005). Ved å fokus på dette for å styrke påliteligheten kan andre ha tillit til innsamlet data og at ingen faktorer har hatt noen påvirkning på resultatene.

For å forsøke å styrke påliteligheten i denne studien har det hele tiden vært fokus på å forklare å redegjøre for de valg og avgjørelsene som ble tatt. I forbindelse med intervjuene ble det satt av god tid til hver enkelt i tillegg til at det var fokus på at informanten skulle føle at det var en trygg atmosfære med en hyggelig og god tone. Etter ønske fra flere informanter ble det ikke benyttet båndopptaker noe vi mener styrker påliteligheten ettersom vi da kan ha fått mer realistiske og relevante svar på våre spørsmål. Ettersom vi var to skribenter som deltok i intervjuene så vi ikke på dette som noe problem eller utfordring. I tillegg til dette har gjennomgangen vært grundig i metodekapittelet noe som styrker påliteligheten.

Under analysen var notatene veldig viktige, og vi fikk bekreftet viktigheten av å være to som noterte samt kryssjekking av notater i etterkant av intervjuene. Det luker ut feil som kunne oppstått ved å gjennomføre dette på egenhånd. Basert på den grundige gjennomgangen av metoddelen hvor en etterprøving av studiet kan la seg gjennomføre i tillegg til kvalitetssikring av intervjuet og innsamlet data kan påliteligheten til studiet anses som tilfredsstillende.

3.6.2 Troverdighet

Troverdighet i kvalitative studier dreier seg om på hvilken måte metoden, fremgangsmåten og funnene i undersøkelsen representerer et realistisk og troverdig bilde av virkeligheten (Johannessen m.fl., 2011).

Det er flere ting man kan gjøre for å øke sannsynligheten av troverdighet i undersøkelsen. En av disse er vedvarende observasjon som dreier seg om å tilbringe tilstrekkelig tid i felten til å kunne bygge kjennskap og kunnskap slik at en på den måten kan skille mellom de tingene som er relevant og de tingene som er irrelevant. Ettersom det er problematisk å ha full forståelse for et fenomen uten kunnskap og kjennskap til konteksten er dette en metode for å bygge troverdighet til undersøkelsen (Johannessen m.fl., 2011).

Uavhengig av dette er det også mulig å styrke troverdigheten ved å formidle de resultatene du har funnet i undersøkelsen til informantene. Her kan du få bekreftet eller avkreftet resultatene dine. Eventuelt kan du la andre dyktige personer analysere de samme dataene som du selv har analysert og på den måten se om de får samme konklusjon som deg. En kan også kontrollere

egen undersøkelse opp mot andre lignende studier for å se likheter i resultatene (Johannessen m.fl., 2011).

På bakgrunn av en grundig teoridel med forklaring av analysemodell og benyttet teori øker dette troverdigheten. I tillegg har vi kjennskap til forskningsfeltet, benyttet store mengder ulik data, både primær- og sekundær-data. Vi hadde også en grundig intervjuguide med et likt oppsett slik at informantene har fått likt utgangspunkt til undersøkelsen. Alt dette er faktorer som styrker troverdigheten til denne studien.

3.6.3 Overførbarhet

Overførbarhet i en kvalitativ studie dreier seg om overføring av kunnskap i stedet for generalisering som er fokuset i en kvantitativ studie (Johannessen m.fl., 2011).

Overførbarheten til en undersøkelse innebærer i hvor stor grad en kan benytte seg av begreper, beskrivelser, forklaringer og fortolkninger på en nyttig måte innenfor andre områder enn det som studeres (Johannessen m.fl., 2011).

Vi kan ikke si at våre resultater vil være gjeldende for alle fiskefartøy eller fiskemottak ettersom vi har undersøkt en begrenset andel av begge deler. På den andre siden er ikke funnene fra studien helt unyttige dersom de bidrar til å danne et bilde av faktorer som er avgjørende i Tromsø kommune og derfor potensielt kan være av relevant betydning andre steder i landet også. Disse funnene fra både fartøy og mottak vil kunne ha en verdi for mulige undersøkelser i fremtiden samt for andre aktører i næringen. Våre resultater kan riktignok ikke generaliseres, men de vil fortsatt ha verdi for de som ønsker å kartlegge og innhente informasjon om situasjonen for mottak og fartøy.

4 Presentasjon av fiskeri- og kystsamfunnet

Det er vanskelig å slå fast nøyaktig når det norske fiskeriet startet. Historien er rik og mangfoldig og helleristninger fra eldre steinalder viser kveitefiske fra skinnbåter i Nordland (Sjømat Norge, 2013). Tradisjonelt har fiske vært levebrød for store deler av befolkningen langs kysten i Norge. Dette har enten vært for å brødfø familien eller som råstoff til foredling. På tross av naturlige svingninger har fiskeri vært bærebjelken for mange lokalsamfunn langs kysten og det eksisterer enda noen samfunn hvor fiskeri er den viktigste inntektskilden også i dag (Wadel & Jentoft, 1984).

Fiskeri har helt siden det kom fiskeripolitikk inn i bildet vært ment for å bidra til både bosetting og arbeidsplasser på ulike steder langs kysten, og det var mye arbeid og økonomisk aktivitet innenfor denne sektoren. Etter hvert som tiden gikk har det skjedd en endring på dette området og den har hatt stor innvirkning på Kyst-Norge slik det engang var.

Lønnsomheten, effektiviteten og kapasiteten har bedret seg enormt i fiskeriet, men det har gått utover kystsamfunnet. En slik radikal endring av strukturen i fiskerinæringen hadde mange positive virkninger, men også konsekvensene var store (Vik, Johnsen & Sønvisen, 2011).

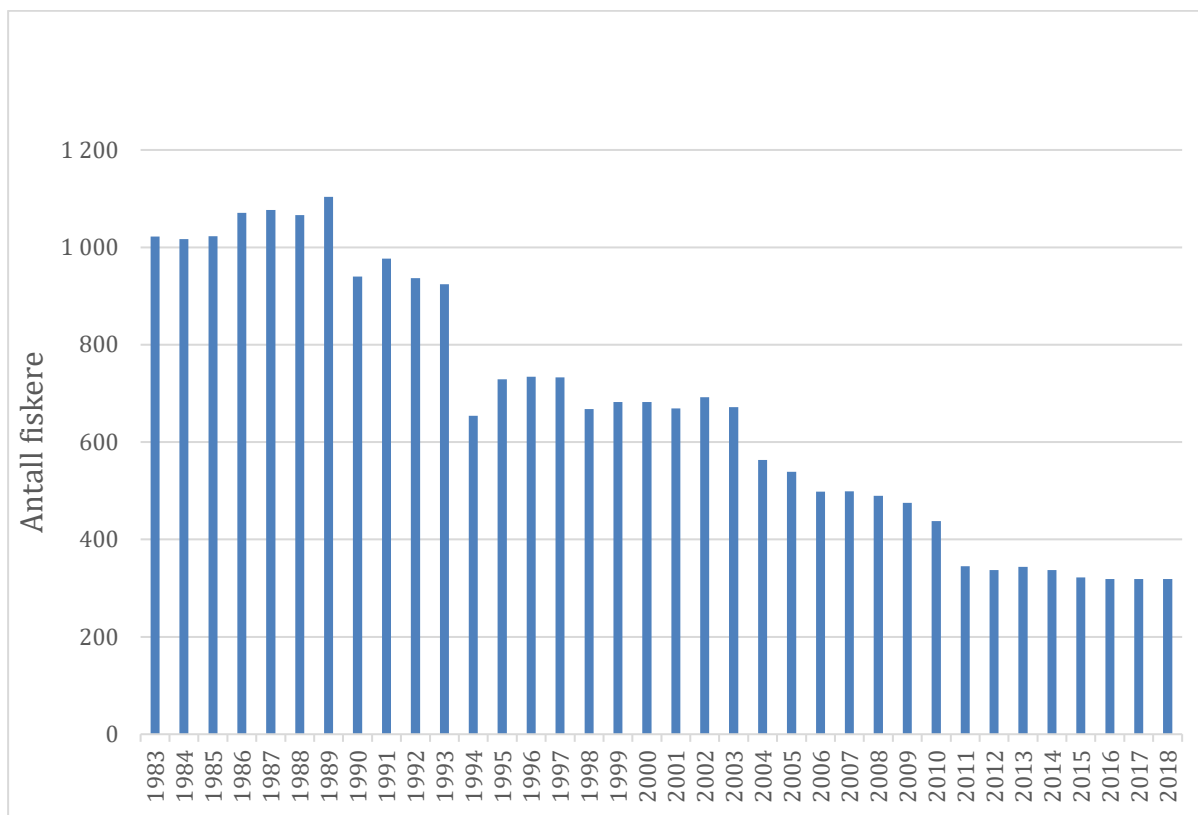
I lang tid har det vært et tydelig samspill i kystsamfunnet med tanke på fartøy og fiskeindustribedrifter samt skolesystem, husholdning og serviceindustrien. Det kalles for kystens sysselsettingssystem. Et slikt samspill er grunnleggende for å ha et veldrevet kystsamfunn, og endringen av fiskeriet har satt sine spor i dette systemet (Vik m.fl., 2011). Tidligere var kystsamfunnene organisert slik at det meste bygget seg opp og rundt fiskeri og fiskeindustrien, andre aktører og tilbud generelt var plassert nært hverandre geografisk samtidig som de hadde gode relasjoner seg imellom (Vik m.fl., 2011).

Næringen utviklet seg i stor fart både økonomisk og teknologisk. Samtidig ble fiskeindustrien mer og mer sentralisert og på den måten ble det en endring i kystsamfunnet som tydeliggjorde at betydningen og viktigheten av næringen der ble redusert (Vik m.fl., 2011).

Plasseringen til fiskeindustribedriftene har vært essensiell for å kunne utnyttes til det fulle av fartøyene. De har historisk sett vært plassert nært de viktige fiskefeltene og har vært viktige for omsetningen av fangsten til fartøyene. I tillegg til fartøyene var de også avgjørende for befolkningen på de ulike stedene, kanskje spesielt kvinner og ungdom med tanke på sysselsetting (Vik m.fl., 2011).

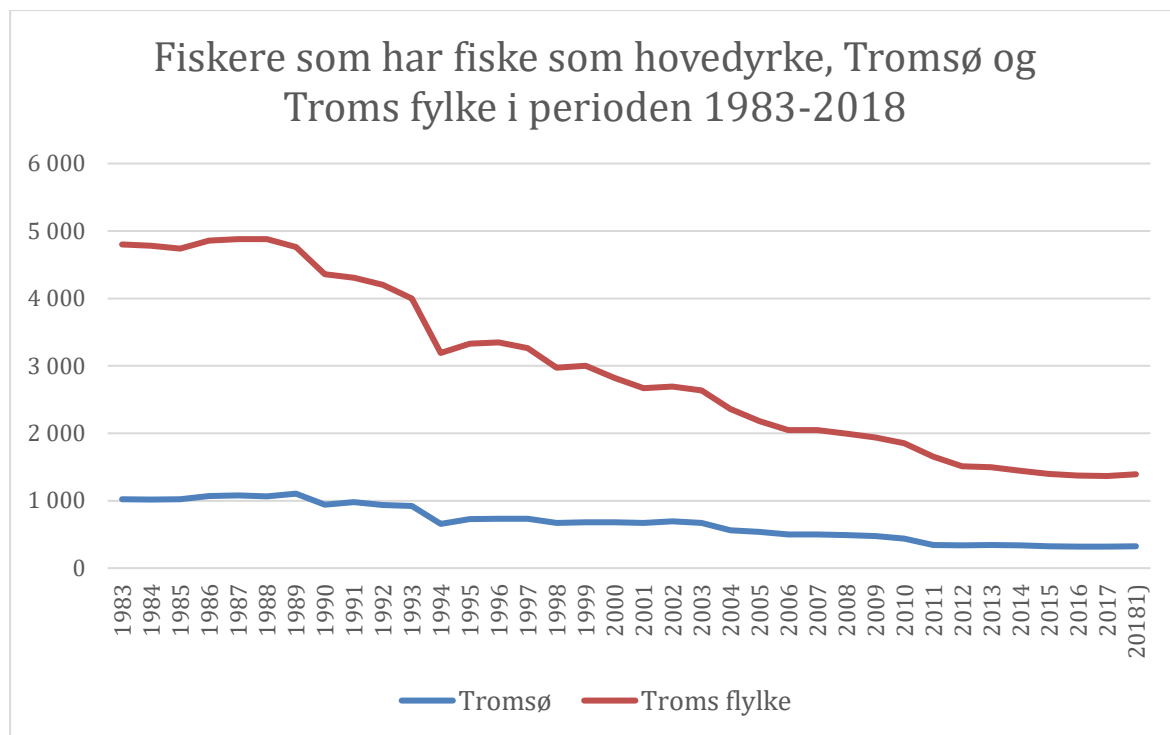
De strukturelle endringene som har skjedd på fartøysiden kombinert med færre fartøy i drift gjør at det ikke er riktig så mange fartøy som leverer råstoff til fiskeindustribedriftene lenger, noe som har gjort at konkurransen om råstoffet øker. Likevel går det an å lykkes i fiskeindustrien. En av forutsetningene for at det skal gå er evnen til å kunne ta vare på den lokale flåten samtidig som bedriften tåler svingningene mellom sesongene (Vik m.fl., 2011).

Etter hvert som fartøyene ble teknisk utviklet ble de også mer effektive. Ulike nyvinninger innenfor fiskeri har gitt de som turte å prøve store fordeler, og i enkelte tilfeller har fangstvolumet doblet seg etter innføring av ny teknologi (Vik m.fl., 2011).



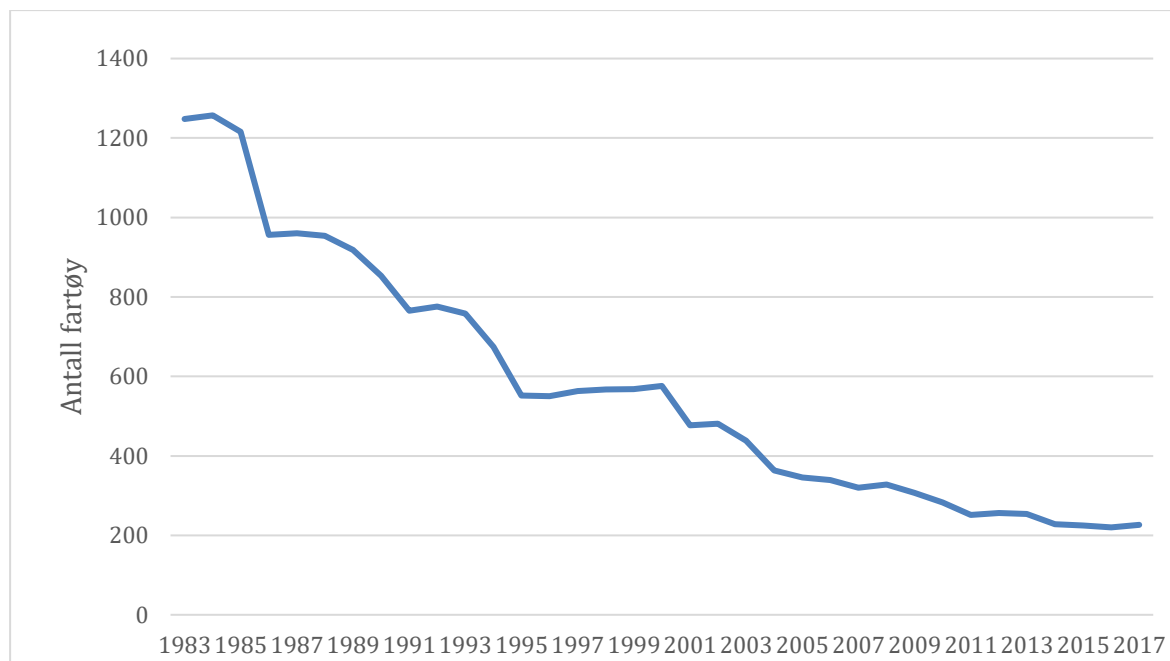
Figur 3 Fiskere som har fiske som hovedyrke i Tromsø kommune i perioden 1983-2017 (Fiskeridir, 2018a: Fiskere, fordelt etter alder på fylkesnivå 1983-2018)

En konsekvens av utviklingen har vært en reduksjon av antall fiskere noe figur 3 viser tydelig. Først fra 1983 ser vi en svak økning i antall personer som har fiske som sitt hovedyrke, men fra 1988 igjen ser vi en klar nedgang og den fortsetter helt til i dag. Figur 4 viser en sammenligning med Tromsø kommune og Troms fylke, og historien er helt lik på kommunenivå som på fylkesnivå.



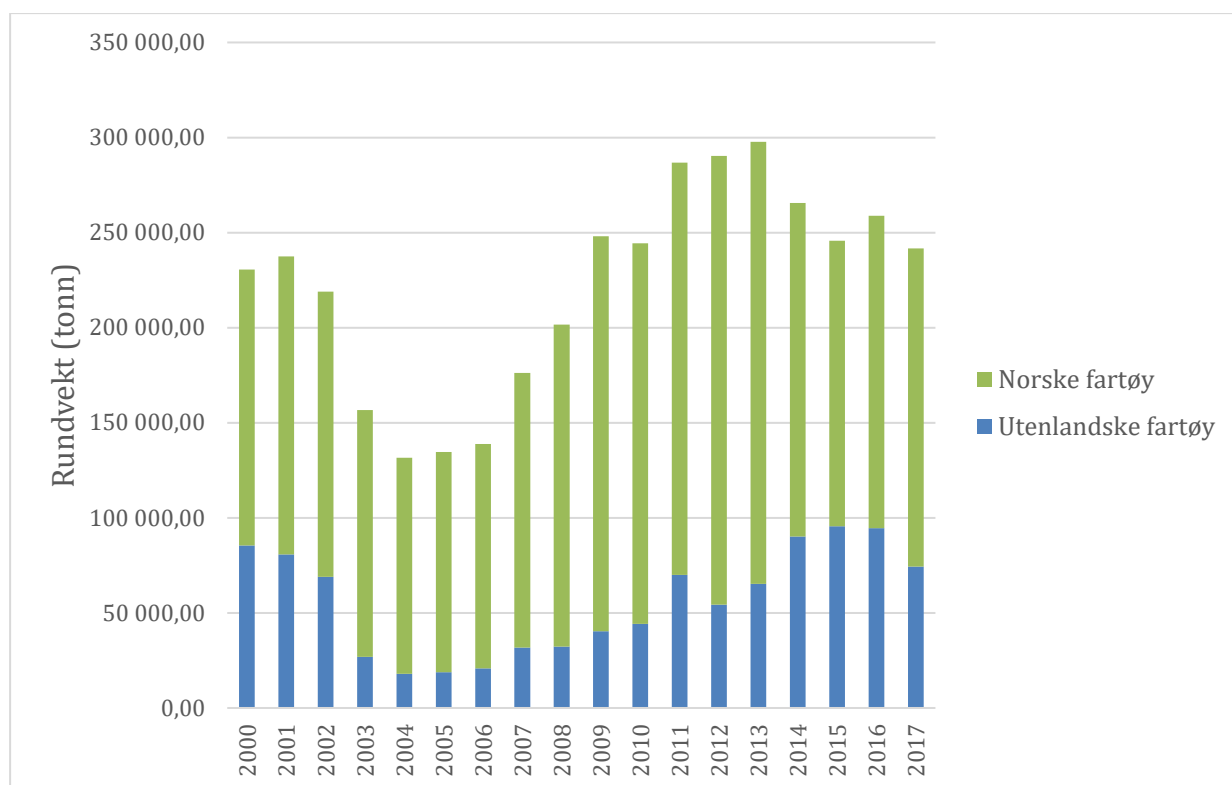
Figur 4 Fiskere som har fiske som hovedyrke i Tromsø kommune i perioden 1983-2017 (Fiskeridir, 2018a: Fiskere, fordelt etter alder på fylkesnivå 1983-2017)

En kraftig reduksjon i antall fiskere betyr naturligvis en reduksjon av fartøy noe som ses tydelig i figur 5. Det er med utgangspunkt i samme tidsperioden som de tidligere nevnte figurene og, nedgangen på fartøy starter naturligvis rundt den samme tiden. De senere år stabiliserer antall fartøy seg i takt med antall personer med fiske som hovedyrke, noe som gir gode signaler for fremtidig fiskeri og fiskeindustri.



Figur 5 Registrerte fartøy i Tromsø kommune i perioden 1983-2017 (Fiskeridir, 2018b: Fartøy, antall på kommunenivå 1980-2017)

Noe som også er interessant å nevne er figur 6 hvor en kan se landingene i Tromsø kommune fra år 2000 til år 2017. Her som alle år tidligere svinger det relativt mye i antall tonn som har blitt landet i kommunen. Allerede fra år 2000 har fisket vært svært effektivt, og bruken av store havgående fartøy som lander store mengder råstoff i kommunen har blitt flittig brukt. Med så store kvantum fisk som finnes i havområdene nordpå kombinert med Tromsø kommunes plassering i forhold til fiskefeltene er det naturlig for mange å lande råstoffet her, også utenlandske fartøy. Dette er gjerne større fartøy som leverer råstoff sentralt i Tromsø kommune og bidrar ikke på den måten til å øke verdiskapning og vekst på de mindre mottakene som ellers finnes i Tromsø kommune.



Figur 6 Rundvekt (tonn) levert i Tromsø kommune i perioden 2000-2017) (Fiskeridir, 2018c: Fangst fordelt på landingssted)

4.1 Faktorer som kan påvirke flåtens valg av leveringssted

I denne delen skal vi beskrive de ulike faktorene som vi tror og mener er avgjørende for hvor råstoffet landes i Tromsø kommune. I figur 1 er de ulike faktorene som kan tenkes å påvirke levering av fisk presentert.

4.1.1 Pris

Handelen med fisk er regulert med en egen særlov, Lov om førstehåndsomsetning av villlevende marine ressurser (fiskesalgslagsloven). Formålet med fiskesalgslagsloven fra 1.1.2014, er å medvirke til en bærekraftig og samfunnsøkonomisk lønnsom forvaltning av villlevende marine ressurser. Dette gjøres gjennom å legge til rette for gode rammer for førstehåndsomsetning samt sikre dokumentasjon av ressursuttaket (Fiskesalgslagsloven, 2014 § 1). All fisk som omsettes fra fisker til kjøper skal omsettes gjennom, eller med godkjenning fra et fiskesalgslag.

Pr i dag er det seks fiskesalgslag som er operativt, og fem av salgslagene tar for seg omsetningen av hvitfisk, skalldyr, bløtdyr og småhval (SNF rapport nr. 04/15).

Fiskesalgslagene er ansvarlige for hvordan omsetningen skal gjennomføres, fastsetting av

minstepriser, oppgjørsregler og salgsvilkår. Det er ulovlig å omsette til en lavere pris enn den fastsatte minsteprisen, med mindre kvaliteten er for lav til å forsvare en full pris.

Salgssystemet er konstruert slik at konkurranse på pris kan være utfordrende.

Fiskeindustribedrifter som reduserer kostnadene i produksjonen vil i teorien kunne betale bedre for råstoff enn konkurrentene. De vil dermed ha en sterkere posisjon på konkurransearenaen enn sine konkurrenter.

Minsteprisordningen kom inn i næringen på 1930 tallet som et motsvar på skjevheten i maktforholdet mellom fiskere og fiskekjøperen. Det eksisterte ikke et førstehåndsmarked, og i en del områder var det langt mellom kjøperne, noe som resulterte i at fiskekjøperne var i en svært gunstig forhandlingsposisjon. Målet med minsteprisen var å sikre fiskerne mot utnyttelse, spesielt med tanke på små og mindre mobile fartøy (Iversen, m.fl., 2016). Innføringen av minsteprisordningen har bidratt til at det i noen grad oppstår mindre priskonkurranse. Dette kan resultere i at andre interne faktorer blir viktigere for fiskeindustrien for å gjøre seg attraktive.

4.1.2 Mottakenes servicetilbud

For å kunne ha fungerende fiskerivirksomhet kan maritime og andre tjenestetilbud utover fiskebruk være en viktig faktor. Det er nærliggende å tenke at mindre fartøy i større grad er avhengig av enkelte servicetilbud når de skal velge leveringssted.

Større havgående fartøy og den store kystflåten har gjennomgått en modernisering i løpet av de siste 20 årene. Denne moderniseringen har ført til at fartøyene ikke er avhengig av tilbudene fiskeværet tidligere kunne tilby ettersom forholdene om bord gjerne er vel så gode som tilbudene de kan få på land. Dette kan tyde på at servicetilbud ikke har like stor betydning for valg av leveringssted for disse fartøyene. På små fiskefartøy og mellomstore fartøy er fiskerne borte fra hjemmet i store deler av året. En rekke fiskere kan i slike tilfeller ønske å ha tilgang på fasiliteter utover det de har om bord i fartøyet. Dette er de forhold vi har undersøkt.

I Tromsø kommune kan det se ut som fiskeindustribedriftene på yttersiden er strategisk plassert i forhold til fiskefeltene. Dette resulterer at de ofte er lokalisert langt borte fra andre tilbud som finnes nærmere sentrum.

Det kan tenkes at strategisk plasserte fiskemottak har tilgang på, eller ligger i umiddelbar nærhet av, slip, mekanisk verksted, dagligvarebutikker, flyplass, redskapsentral og andre lignende servicetilbud.

Vi ønsker å undersøke om servicetilbudene spiller en større rolle for fremmedflåten enn for hjemmeflåten, ettersom de gjerne tilbringer store deler av året borte. I hovedsak vil for eksempel vaskerom, tilgang på dusj/toalett og oppholdsrom være viktig. Også tilbud som tilgjengelige kjøretøy, bunkring og verksted vil kunne tenkes å være viktig for fremmedfartøy.

4.1.3 **Bekvemmelighet og mobilitet**

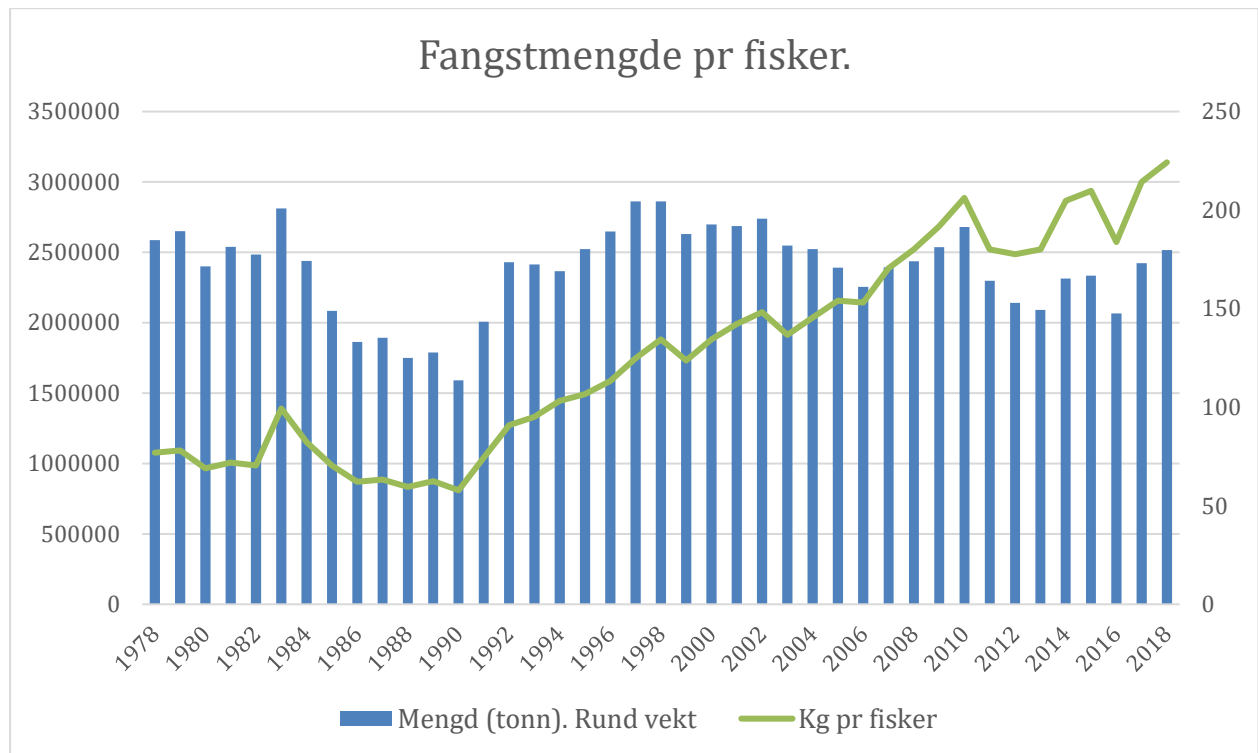
Over tid har vi sett en betydelig teknologisk utvikling av fiskefartøyer. Både de havgående fiskefartøyene og det vi regner som kystfartøy har hatt utvikling i både fartøy- og redskapstyper. Fartøyene har økt i bredde i forhold til lengden på fartøyene. Dette har gitt fiskere større areal om bord i fartøyene, samt økt volum (BRT). De teknologiske endringene har gitt økt plass til større redskapsmengder om bord og økt plass til prosesseringsutstyr i fabrikk (Standal, Ratvik, & Richardsen, 2015).

Fartøyenes økte volum har gitt muligheter for større lasteroms-kapasitet samt større tanker for ferskvann og drivstoff. Dette gir økt mobilitet og gir en mulighet for mindre fartøy å kunne bevege seg over større havområder enn tidligere. Det endrede lengde/bredde-forholdet har gitt økt oppdrift og stabilitet som gir fartøy økt forutsetning for å kunne handtere høyere fangstvolum i dårligere vær og tøffere sjø (Standal, m.fl., 2015). Slike endringer i flåten gjør at de kan gå lenger med fangsten nå enn de har hatt mulighet for tidligere. Dermed må fiskeindustrien gjøre visse tiltak for å kunne tiltrekke seg fartøy i større grad.

Nye elektroniske instrumenter for navigasjon og fiskeleting har effektivisert fiske- og fangstoperasjonene til flåten. Økt bruk av GPS for lokalisering av stående bruk som for eksempel garn, line og teiner har effektivisert fangstoperasjonene (Standal, m.fl., 2015).

Antall fartøy har blitt redusert de siste årene, fra 2000 til 2018 var antall fartøy mer enn halvert. Fra 1994 har nedgangen i antall fartøy vært betydelig samtidig som den samlede motorkraften på fiskeflåten økt (Fiskeridirektoratet, 2019a). Dette har sammenheng med moderniseringen av flåten, samtidig som en rekke små fartøy har blitt erstattet av nye og større fartøy. Slike endringer har en direkte påvirkning på fiskeindustrien, med tanke på at det blir færre fartøy og økende konkurranse om råstoff.

Mye av effektiviseringen i flåten har gjort at behovet for mannskap om bord har blitt redusert eller er stabil sammenlignet med tidligere generasjoner fiskefartøy. Spesielt ringnotfartøy har en nedgang i antall fiskere om bord. De teknologiske endringene har ført til fangstmengde pr. fisker/ fartøy har økt betydelig de siste årene (Standal, m.fl., 2015). Som vi kan se i figur 7 har fangstmengde pr. fisker tredoblet seg de siste 30 årene.



Figur 7 Fangstmengde pr fisker 1978-2018 (Statistisk sentralbyrå, 2019)

4.1.4 Tilhørighet og lojalitet

Fiskeri og landindustrien regnes som en bærebjelke for livet langs kysten. Nedgangen i folketallet i kystsamfunnene henger klart sammen med aktiviteten i fiskeri og industrien.

Fiskere formes som alle andre av det samfunnet de lever i – noe som betyr at tilhørighet og posisjon i lokalsamfunnet spiller en rolle for valg de tar og meninger de har. Ofte kan vi se at fiskere har sosiale bånd til lokalsamfunnene de leverer (Thesen, 2017).

Sosiale relasjoner er noe personer har både privat, på arbeidsplassen samt i lokalsamfunnet (Walseth, 2009). Psykisk arbeidsmiljø regnes som en viktig faktor for trivsel på arbeid og på arbeidsplassen, og er derfor viktig for arbeidsplassen og hver enkelt medarbeider i sin helhet (Fiskeriets Arbeidsmiljøråd, 2015). Fiskeflåten er bygd opp slik at noen fiskere jobber alene,

mens på større fartøy har fiskere kolleger om bord. Den sosiale støtten på fiskere som jobber alene kommer gjerne fra andre fiskere på forskjellige fartøy, eller fra mottakene de besøker. Denne støtten kan bidra til å gjøre arbeidet mer forståelig eller inspirerende. For denne oppgaven vil det være interessant å undersøke hvordan kommunikasjon og forholdet mellom fiskerne og fiskekjøperne er.

4.1.5 Tid

Tid er en viktig faktor, både for fiskeindustribedrifter og fiskefartøy. Det som er spesielt med denne faktoren er at den er relativ, og på ingen måte absolutt. I sesongfiskeri vil det alltid være en tidsfaktor knyttet opp mot fisket. Den avhenger av vær, kvotegrunnlag og årets reguleringer.

For det første er fartøy i alle fartøygrupper interessert i å drive fiske i størst mulig del av tiden de har tilgjengelig. Mindre fartøy er som oftest interessert i å ha kort vei til og fra fiskefeltene for å kunne drive effektivt fiske, samt være eksponert for minst mulig sjøfart i form av vær og vind. Det er også et tidsperspektiv når fartøyene ankommer mottakene, og fokuset på effektivitet og forgang i prosessen vil nok være viktig – både for fartøy og mottak. Effektivitet og redusert tidsbruk i fiskeindustrien kan skape verdiøkning ettersom de gjerne kan gjøre seg attraktiv med dette ryktet på seg, i tillegg til økt kapasitet i løpet av en dag.

For større fartøy er avstand og andre faktorer som påvirker arbeidsdagen mindre relevante ettersom de ikke blir påvirket i lik grad som et mindre fartøy. Uvær på sjøen kan ha alt å si for et fartøy under 15 meter, mens et fartøy på over 50 meter har helt andre forutsetninger. Derfor er tid en relativ faktor, og den påvirker fartøygruppene på ulike måter. Et stort fartøy har store kvoter, og de har tid som en knapphetsfaktor i løpet av sesongen ettersom det er en usikkerhet i forhold til om de får fangst eller ikke.

For et lite fartøy er mobiliteten og rekkevidden begrenset, og tid er derfor også en knapphetsfaktor for den fartøygruppen. De har heller ikke like fasiliteter om bord og derfor er det naturlig å anta at enkelte gjerne ønsker å komme kjapt og effektivt tilbake i havn etter at arbeidsoppgavene er utført.

4.1.6 Redskap og art

Fiskeredskaper er en fellesbetegnelse på et vidt spekter av hjelpemidler og utstyr som benyttes til fangst av fisk (Hansen, 1998). Vi klassifiserer fiskeredskaper som *aktive* eller *passive* redskaper. De *aktive* redskapene må under fising oppsøke fisken for å få fangst. *Passive* redskap kjennetegnes i hovedsak med at fisken oppsøker redskapet for å bli fanget. Vi regner disse fangstmetodene som konvensjonelle og fartøy som benytter slike fangstmetoder kalles konvensjonelle fartøy. For norske fartøy er trål, snurrevad og ringnot (snurpenot) er de tre viktigste aktive redskapene, mens line, garn og juksa/dorg er de viktigste passive redskapene.

Trål regnes som et av de viktigste fiskeredskap i hele verden. Utgravninger har vist at de i Egypt brukte papyrusbåter i en form for partråling for mer enn 3000 år siden. Men trålen, slik vi kjenner den i dag, ble ikke tatt i bruk før 1900-tallet i Norge. I årene etter 1945 ble den norske trålflåten betydelig utviklet, og fra 60-tallet ble grunnlaget for den moderne trålflåten lagt. Det er en rekke ulike trålredskaper og benyttes forskjellig ut ifra størrelse på fartøy og type fiskerier (Hansen, 1998). De viktigste trålfiskeriene i norske farvann er reketrål, torsketrål og industritrål som fisker etter arter som hovedsakelig går til mel- og oljeproduksjon.

Snurrevad er en not med lange armer (tau) som samler fisk som står over bunnen. I teorien er det armene som samler fisken og nota brukes som en håv. I settingen blir armene lagt ut i en stor bue slik at de dekker et så stort bunnareal som mulig. I Norge har det siden 1960-tallet vært en betydelig utvikling av snurrevaden, slik at den også kan brukes til fiske etter arter som torsk og hyse (Hansen, 1998).

Snurpenot (ringnot) ble brukt for første gang i Norge under sildefisket i 1876, men først etter 1945 ble snurpenoten vanlig i våre fiskerier. Snurpenoten er i teorien en lang vegg av nett som settes rundt en fiskestim.

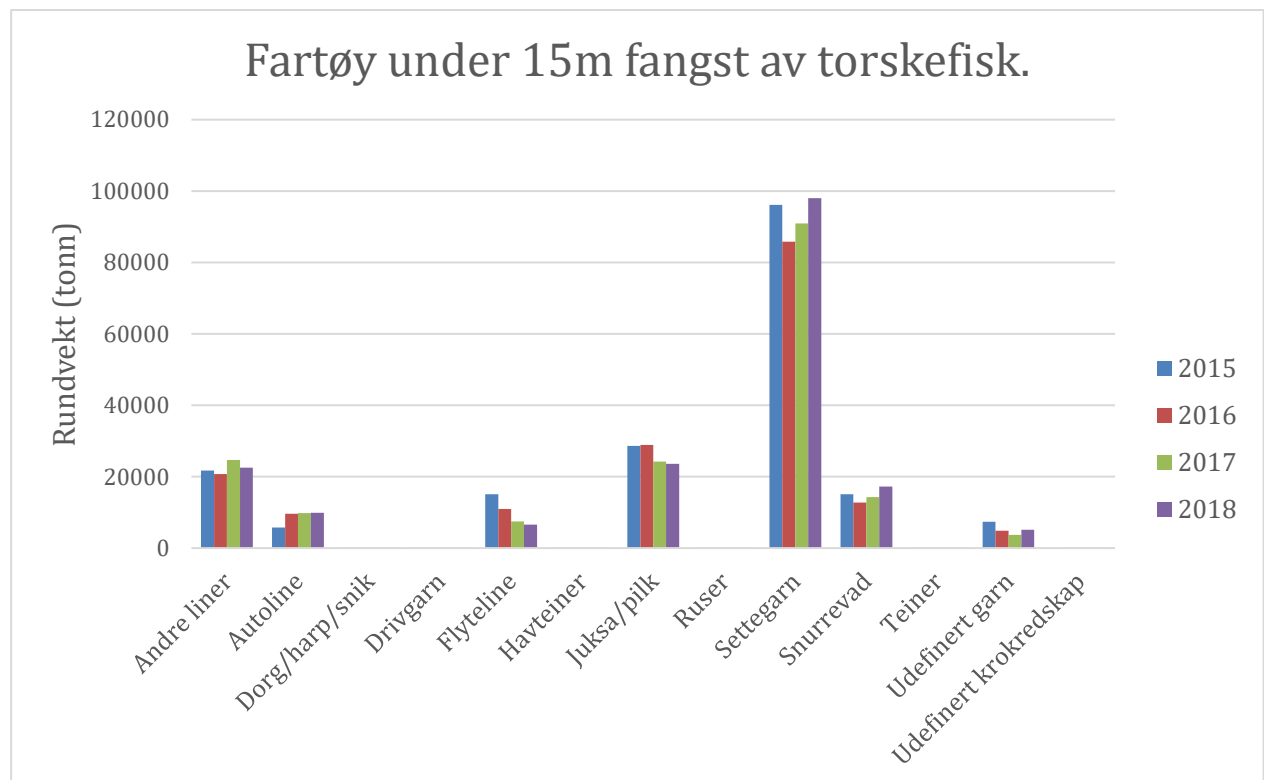
Garn består i hovedsak av en nettvegg med en flyteline øverst og en blyline nederst. Dette gjør at garnet står vertikalt i sjøen, ofte sammen i flere lenker. Garn kan tilpasses fisket etter flere ulike arter, både for bunnfisk og pelagiske arter. I hovedsak er det kystflåten som fisker med garn langs kysten.

Line settes enten ved bunnen (bunnsatt line) eller høyere oppe i sjøen (fløyline). Lina består av lineryggen, forsynet med selve kroken og agnet. Hver av forsynene er om lag en halv

meter og har en linekrok med agn i enden. I linefisket skiller vi mellom tradisjonell stampedrift, som drives i hovedsak sesongmessig av kystflåten, og den moderne mekaniske linedriften på autolinefartøy.

Juksa eller dorg består i hovedsak av et snøre med mindre antall kroker med lokkemiddel av gummi. Juksa brukes vertikalt i vannsøylen mens dorgen fisker horisontalt.

Med tanke på vår undersøkelse kan det tenkes at noen fartøy velger mottak basert på de erfaringene de har i forhold til art og redskap, og at mottakene har ulike preferanser for hvilket redskap de ønsker at fangsten har vært tatt med. Dette med tanke på hva de skal gjøre med råstoffet i forhold til videreforedling. Derfor ønsket vi å undersøke dette også.



Figur 8 Rundvekt (tonn) fordelt på redskap for fartøy under 15m ved fangst av torskefisk i perioden 2015-2018 (Fiskeridir, 2018d).

5 Resultat

Resultatdelen er bygd opp slik at vi først presenterer resultatene fra intervjuene med fiskeindustribedriftene, deretter fra fiskefartøyene.

5.1 Fiskeindustribedrifter i Tromsø kommune

Det er 11 aktive registrerte fiskemottak i Tromsø kommune (Råfisklaget, 2019). Enkelte av mottakene har kun bearbeiding for salg i butikk og lignende, mens andre har helårsdrift med større volum. Informantene representere tre ulike fiskeindustribedrifter som alle tar imot fersk fisk fra alle ulike fartøygrupper. I hovedsak er det små og mellomstore fartøy som leverer på disse tre mottakene, og unntaksvis er det enkelte større kystfiskefartøy som leverer her.

Innledningsvis i intervjuene førte vi en samtale rundt bedriftens virksomhet. Som nevnt tidligere ønsket alle informantene å være anonyme, derfor vil ingen informasjon om bedriftene bli presentert i oppgaven.

5.1.1 Pris

Pris er helt klart den mest komplekse og omdiskuterte faktoren. For å kunne kartlegge hva informantene tenkte om viktigheten av pris ble det ført en forsiktig samtale på dette temaet. Det ble spurt om informantene følte de betalte mer eller mindre for fisken enn konkurrentene samt spørsmål rundt fiskemottakets prisstrategi. Fiskemottakets prisstrategi er knyttet tett opp mot å sikre seg faste leveranser av fisk, noe som ble bekreftet av alle informantene på mottakssiden.



Figur 9 Faktorer som påvirker prisstrategi ved fiskeindustribedriftene

I figur 9 kan vi se at det er 4 parameterer som påvirker prisstrategien til fiskemottakene. Den første omhandler faste leveranser av råstoff. En informant mente at på tross av at hans fiskemottak betalte litt under de andre klarte han å sikre seg faste leveranser av råstoff. I enkelte tilfeller ville han betale mer for å sikre seg jevn råstofftilgang.

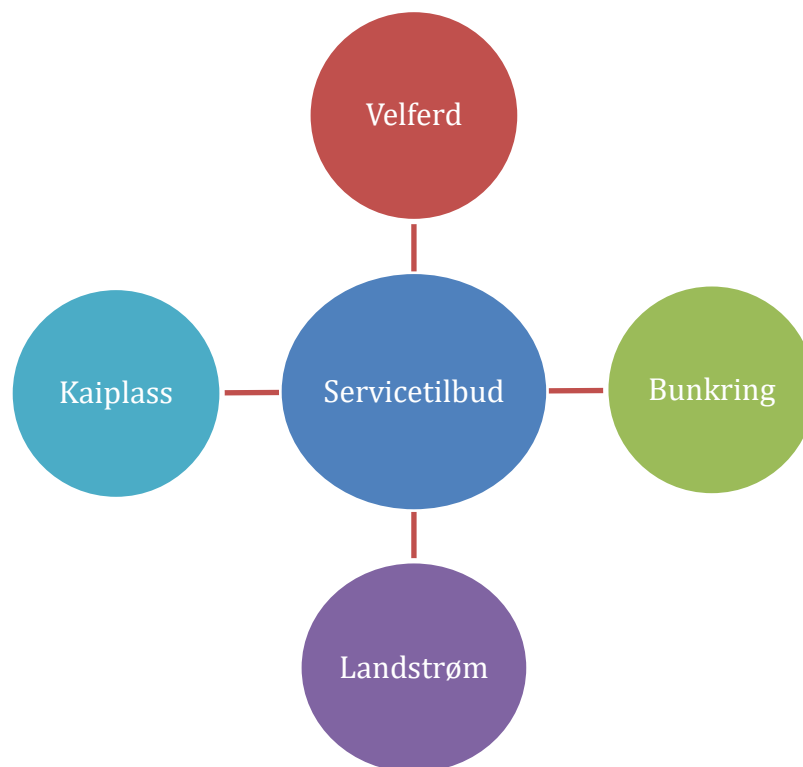
Konkurransen mellom fiskemottakene i Tromsø kommune er ifølge to av informantene sunn og naturlig konkurranse. Konkurransen sørger for at fiskeren i stor grad kan få bedre pris for sin fisk ved å kontakte andre fiskemottak. De påsto også at det har vært enkelte fiskemottak i Tromsø kommune som har vært spesielt offensiv på pris. De syntes det har vært et skår i gleden for mange av de mindre fiskemottakene. Aktører med større finansielle ressurser har kjøpt fisk uten å egentlig tjene penger på det noe som ifølge informantene er negativt for fiskeindustrien.

Driftskostnadene til fiskemottakene påvirker hvilken prisstrategi de ulike mottakene skal ha. Det er essensielt for mottakene at de er konkurransedyktige på pris, samtidig som de faktisk tjener penger. En informant mente at med konkurransen i Tromsø kommune er driftsmarginene for mottakene knapp.

Informanten mente også at hvilken type bearbeiding som foregår på fiskemottaket påvirker salgsprisen, og utgangspunktet for fiskeindustribedriftene er i denne sammenhengen ulike. Gjennom å ha flere bein å stå på er muligheten for å få en god pris på salgsvarene lettere i tillegg til at driften kan spres jevnere utover sesongen for å sikre inntekter.

5.1.2 Mottakenes servicetilbud

På et av spørsmålene ble informantene spurt om hvordan de har lagt til rette for at fartøy skal levere hos dem. Dette var et åpent spørsmål hvor vi var interessert i å vite hvilke tanker de har rundt egne tiltak for å gjøre seg attraktiv for fiskefartøy. På denne måten kunne vi kartlegge hvilke tiltak de ulike mottakene vier størst oppmerksomhet til, og hvilke tiltak de mener øker interessen for levering hos dem. To av tre informanter la vekt på viktigheten av servicetilbud og er noe de mente at var en av suksessfaktorene til faste leveranser av råstoff. Videre stilte vi spørsmål om hvilke servicetilbud som var ønskelig å ha i umiddelbar nærhet, resultatet av dette presenteres i figur 10.



Figur 10 Servicetilbud i umiddelbar nærhet av de aktuelle fiskemottakene.

Tabell 3 viser hvilke servicetilbud som er relevante for de ulike fartøygruppene. Her er det store forskjeller fra den ene gruppen til den andre, og resultatene i tabellen baserer seg på den informasjonen vi har fått fra våre informanter. Selv om enkelte informanter ikke nødvendigvis har førstehåndserfaring med havgående fartøy hadde de oversikt over hvilke servicetilbud som var relevante for den fartøygruppen kontra de mindre fartøygruppene.

Liten kyst er ramset opp på alle punktene, bortsett fra behovet for flyplass. Dette er en klar motsetning til den havgående flåten som ikke er like avhengig av servicetilbudene fiskeindustrien kan tilby på utvalgte steder. Både stor kystflåte og den havgående er ikke helt uavhengig av servicetilbud, men på grunn av sin mobilitet og kapasitet er servicetilbudene ikke like viktige. Mellomstor kystflåte er derimot mer avhengig av servicetilbudene ettersom de ikke har lik mobilitet og kapasitet som større fartøy, men igjen til forskjell fra liten kystflåte har de såpass store fartøy at de har det komfortabelt om bord.

Tabell 3 Servicetilbud ulike fartøygrupper ønsker

	Liten kyst	Mellomstor kyst	Stor kyst	Havgående
Bunkring	x	x	x	x
Velferd	x			
Mekanisk verksted	x	x		
Dagligvarebutikk	x	x		
Redskapssentral	x	x		
Landstrøm	x			
Flyplass			x	x

I hovedsak valgte informantene å fokusere på de fire punktene presentert i figur 10.

Fiskeindustribedriftene har enten velferd i umiddelbar nærhet eller har oppholdsrom, kjøkken og lignende tilgjengelig. Informantene var også samstemte i at dette i stor grad skapte trivsel for fiskere på mindre fartøyene. Uten slike tilbud vil det sannsynligvis være vanskelig å sikre seg råstoff fra de minste fartøyene.

Informantene var også samstemte i at det var vanskelig å ha et fiskemottak uten muligheter for bunkring i umiddelbar nærhet. I perioder kan det være for dårlig vær for å komme seg ut på fiskefeltene, dermed er tilgang på landstrøm også et viktig servicetilbud. Alle informantene hadde god kai plass tilgjengelig for fartøy i tillegg til muligheter for å sende fartøyene til en annen liggeplass ved behov.

5.1.3 **Bekvemmelighet og mobilitet**

I sammenheng med spørsmålene vedrørende servicetilbud i umiddelbar nærhet til fiskemottaket ble det i intervjuet ført en åpen samtale rundt hvordan fiskeindustribedriftene vurderte bekvemmeligheten om bord på fiskefartøyene samt fartøyenes mobilitet.

I 2018 var det 6025 registrerte fiskefartøy i Norge, 3258 av disse fartøyene var under 10 meter (Fiskeridirektoratet, 2019a). Av de 3258 fartøyene var 1138 bygd i tidsperioden 1980-89. På tross av flåtens generelle modernisering, ser vi enda en stor andel av mindre fartøy med noe svekket mobilitet og bekvemmelighet om bord. En stor del av fisken som leveres ved fiskemottakene vi intervjuet i Tromsø er fra den mindre flåten noe som styrker behovet for ulike servicetilbud.

Fiskemottak med umiddelbar nærhet til fiskefeltene har en naturlig fordel for å kunne sikre seg stabile leveranser av fisk gjennom sesongen. Mindre fartøy har liten eller ingen interesse av å stime i mange timer for å sikre seg råstoff. Alle informantene representerte fiskemottak som ligger i umiddelbar nærhet til fiskefeltene og kunne derfor med sikkerhet si at dette er en relevant faktor for å sikre seg råstoff.

Ettersom det fortsatt er en stor andel fartøy som har begrenset bekvemmelighet om bord kombinert med lite plass gjør det at mobiliteten til de minste fartøyene begrenses. De er i tillegg utsatt i større grad for vær og vind noe som reduserer mobiliteten enda mer.

Fiskeindustribedriftene kunne derfor fortelle oss at de merket selv viktigheten av å ligge nært de gode fiskefeltene, spesielt med tanke på de minste fartøyene.

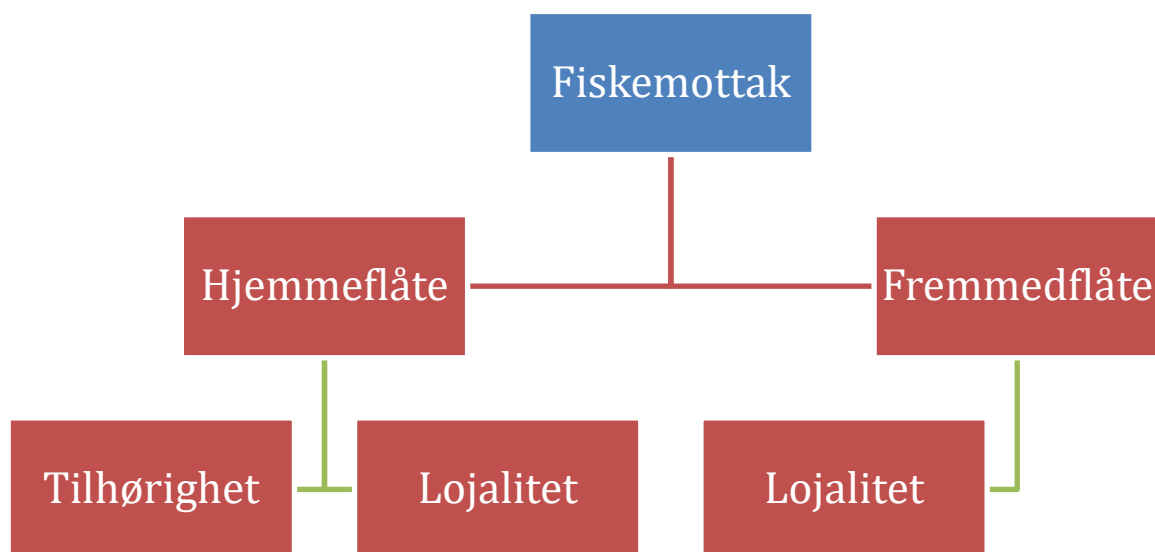
5.1.4 Tilhørighet og lojalitet

For de fleste fiskefartøy er vinterfisket etter gyteklar torsk det viktigste fiskeriet i løpet av året. En rekke små fiskefartøy er avhengig av å fiske å levere skreien på en annen lokasjon enn hjemplassen. I intervjuet ønsket vi å finne ut hvilket forhold informantene, som alle var fiskekjøpere på sine respektive fiskemottak, hadde til fiskere som ikke var fra Tromsø kommune.

Vi spurte informantene om det var enkelte fartøy som kun leverte fangsten hos dem. En av informantene hadde et mottak hvor 60 % av båtene hørte til tettstedets hjemmeflåte. De resterende fartøyene kom fra andre kommuner. Av de 40 % var det enkelte av fartøyene som valgte å *kun* levere oss dem.

Alle informantene hadde en rekke fartøy som valgte å levere oss dem hvert eneste år. De mente alle at forholdet til fiskefartøyene var viktig for å kunne sikre seg lojalitet og levering av fisk hver sesong. For å opprettholde denne kontakten og lojaliteten var informantene i fiskeindustribedriftene ivrige på å opprettholde kontakten med fartøyene så ofte som mulig slik at de forhåpentligvis ville fortsette å være det foretrukne mottaket for fartøyene. Etter hvert som samarbeidet varte over flere sesongen kunne både informantene på mottak og på fartøy bekrefte at det hadde oppstått en viss lojalitet og et samhold som resulterte i at fremmedflåten landet råstoff med det samme anlegget år etter år.

Figur 11 viser også den grunnleggende forskjellen mellom hjemmeflåten og fremmedflåten. Hjemmeflåten som opererer året rundt i samme området får en helt annen tilhørighet og lojalitet til fiskeindustrien som finnes her i motsetning til fremmedflåten. For hjemmeflåten kan det ha opparbeidet seg en relasjon over veldig mange år og derfor er også lojaliteten til enkelte mottak sterkere enn for fremmedflåten noe informantene våre bekreftet. De satte likevel stor pris på lojaliteten de hadde bygd med fremmedflåten og la ned stor innsats for å sørge for videre tilgang på råstoff.



Figur 11 Modell for tilhørighet og lojalitet.

5.1.5 Tid

Fiskeindustribedrifter hadde fokus på effektivitet ettersom tid er en knapphetsfaktor for fartøyene. Sesongen har begrenset lengde noe som betyr at de gjerne ønsker effektivitet og fortgang når de lossar fangsten.

Alle informantene jobbet i bedrifter som hadde investert i nytt utstyr for sløyning på land. Tilbakemeldingene de hadde fått fra fiskerne som leverte der var gode. En informant mente at han tidligere hadde mistet noen fartøy på grunn av at lossing av fisk hadde tatt lengre tid enn vanlig og derfor hadde økt fokus på effektivitet og redusert venting for fartøyene.

Ved at fiskeindustrien har økt fokus på effektivitet og lite venting får de en ekstra bonus med at de kan ta unna flere fartøy og ikke minst større fartøy. En av informantene våre hadde klargjort anlegget for enklere mottakelse av store kystfartøy. Dette ga positivt utslag for driften ettersom de da hadde flere bein å stå på og derfor ikke var like avhengige av kun den mindre kystflåten. Underveis i optimaliseringen for mottakelse av store båter ble også utstyret på land oppgradert noe som resulterte i økt effektivitet på mottaket for alle fartøygrupper, og informantene våre var enige i at dette var viktig for å sikre seg jevn tilgang på råstoff. På generelt grunnlag kunne våre informanter si at tid var en faktor de selv syntes var veldig relevant for fartøyene og at de på bakgrunn av de antakelsene valgte å prioritere effektivitet

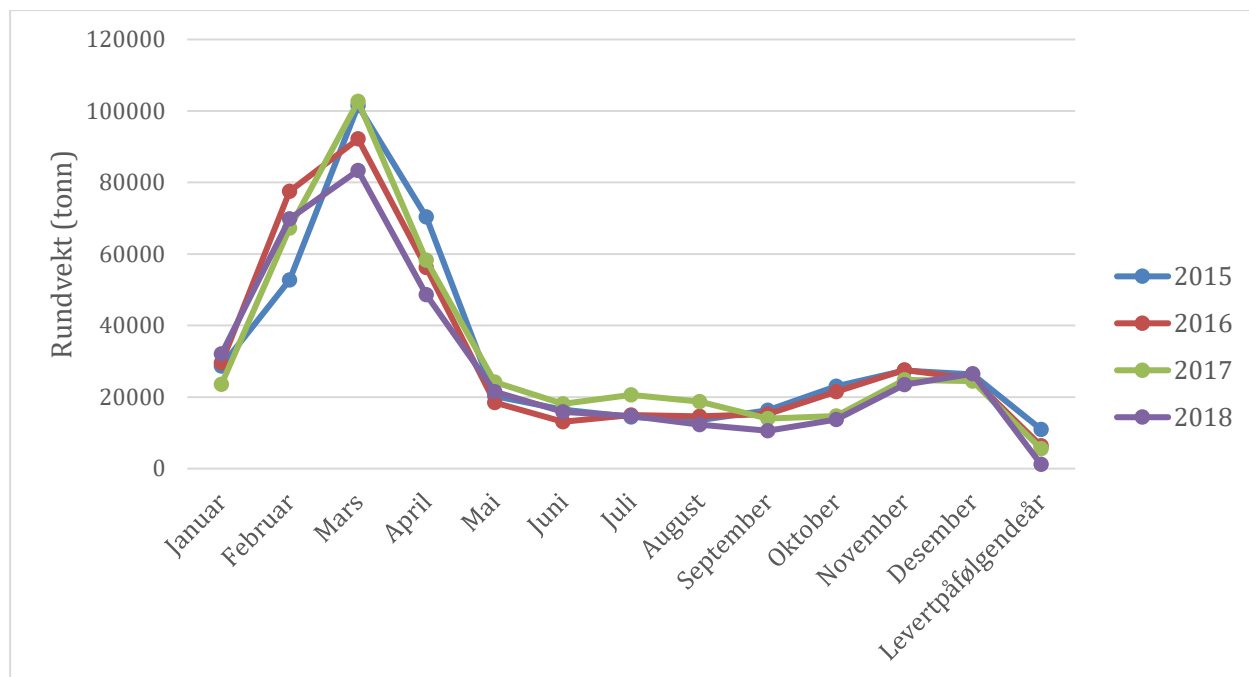
og minimalt med venting. For fiskeindustribedriftene var denne prioriteten på kort sikt en økt utgift i form av økt arbeidskraft og investering i nytt utstyr men den utgiften kunne jevnes ut med jevn tilgang på råstoff over lang tid.

5.1.6 Redskap og art

For alle informantene er det størst aktivitet ved deres fiskeindustribedrift i vintermånedene. Dette er knyttet til fisket etter gytevandrende torsk. I hovedsak er månedene januar til april de travleste for bedriftene, med små forskjeller fra år til år. Figur 12 viser tydelig de enorme mengdene torsk som fanges og landes i disse månedene.

Informantene mente at fiskerne er mye mer opptatt av kvalitet i dag enn de var tidligere. Slike holdningsendringer har ført til en stor forbedring av kvalitet på fisk og spesielt fisk fanget med garn sammenlignet med tidligere år noe som er positivt. Informantene i fiskeindustrien merket likevel ikke noen avgjørende faktorer i forhold til kvaliteten, og heller ingen ressurser de kunne mobilisere på bakgrunn av dette for å gjøre seg mer attraktiv. For fiskeindustrien er det avgjørende at kvaliteten på råstoffet står i stil til hvilken produksjon som skal gjennomføres, og informantene våre kunne fortelle at de fikk som oftest levert råstoff som var fanget med redskap knyttet til den produksjonen de drev med.

En informant representerte en fiskeindustribedrift hvor hjemmeflåten i hovedsak fisket med garn. Deres erfaringer var at fiskerne i mye større grad hadde fokus på ståtid på garn enn de hadde før. Hyppigere sjekk av værmeldinger for å sikre at garne ikke står for lenge i sjøen gir generelt bedre kvalitet. Kvaliteten på fangstene var i stor grad veldig gode og fiskerne fikk skryt for god kvalitet. To av informantene hadde ingen preferanser på redskapsbruk. De var i mye større grad opptatt av at fisken som landes oppretthold kvaliteten som kreves til produksjon av filet og for ferskpakking.



Figur 12 Landet torsk, rundvekt. (Fiskeridir, 2019b)

5.2 Fartøy

På fartøysiden fokuserte vi primært sett på fartøy som holdt til en annen plass i landet enn Tromsø kommune. På denne måten fikk vi et klarere innblikk i hvilke ressurser små fiskeindustribedrifter burde mobilisere for å gjøre seg attraktiv for fartøyene samt at vi fikk se hvilke faktorer som var avgjørende for fartøyene når de ankommer kommunen. En liten andel av informantene tilhørte hjemmeflåten noe vi så på som nyttig ettersom de også sitter på relevant informasjon for vår undersøkelse. Vi bestemte oss for å holde oss til små kystfartøy (opptil 15 meter) ettersom de større fartøyene har en helt annen mobilitet og kapasitet og derfor får et annet utgangspunkt i forhold til levering enn de mindre fartøyene. Jo større fartøyene er jo mindre har de målte faktorene å si noe som resulterte i fokuset på den mindre kystflåten.

5.2.1 Pris

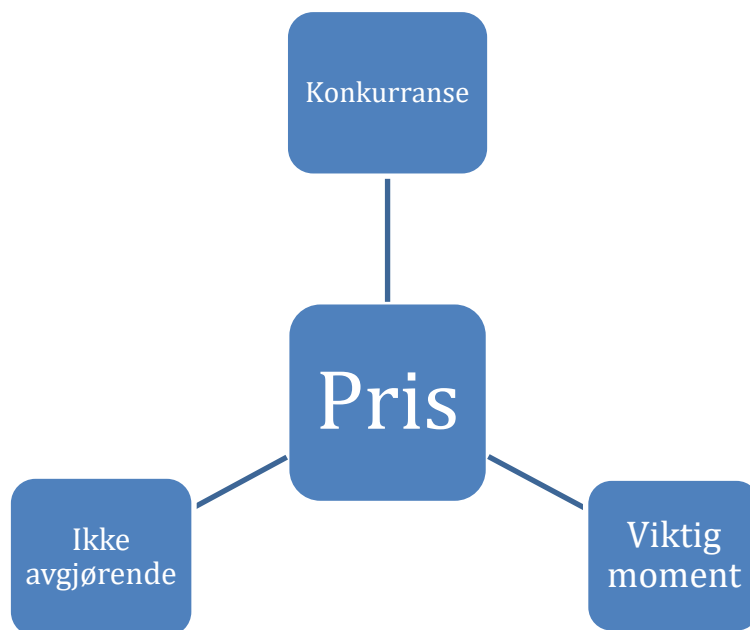
Som flere av våre informanter nevnte så driver de en bedrift noe som betyr at pris er en viktig faktor – dog ikke avgjørende for hvor fisken landes. Det var flere eksempler på informanter som fortalte at de kunne landet fisken på et annet mottak til en bedre pris, men de andre

faktorene spilte da totalt sett en viktigere rolle enn prisen. Dette var eksempler på hvor prisen ikke var veldig ulik fra det ene mottaket til det andre. De sa også at prisene sjeldent hadde stort sprik noe som betydde at de andre faktorene kunne legge føringen for hvor fisken skulle landes.

Flere informanter kunne fortelle at de sannsynligvis hadde landet fisken på et annet mottak om prisen var adskillig høyere, men at en slik situasjon som nevnt var sjelden eller aldri tilfellet. Det en må ta i betraktning her er at for disse fartøyene så er avstand fra fiskefeltet veldig viktig, og tiden som brukes på havet vil gjerne brukes på noe annet enn å gå over lengre distanser. En lengre sjøfart vil også koste i form av drivstoff noe som betyr at den eventuelle fortjenesten på en bedre pris kan jevnes ut etter at driftskostnader er redegjort for.

Det foregår også mye konkurranse mellom mottakene, både i forhold til prisen de kan tilby samt den tilretteleggingen de gjør for fartøyene. Dette merkes hos våre informanter fra fartøyene, og har mye å si for utviklingen og hvordan de føler seg ivaretatt. De plassene hvor det ikke er konkurranse er situasjonen helt annen og mottakene yter ikke sitt ytterste for at fartøyene skal komme tilbake. Priskonkurranse er heller ikke noe som er negativt for fartøyene ifølge våre informanter.

Kort oppsummert så er pris et viktig moment for våre informanter på fartøyene, enten det gjelder hjemmeflåten eller fremmedflåten. Likevel er det fortsatt ikke avgjørende for hvor fisken landes. Det er viktig å skille mellom hjemmeflåten og fremmedflåten på dette området. For hjemmeflåten har prisen de kan få mer å si ettersom de kun skal lande fangsten og deretter sannsynligvis gå til sin hjemmehavn igjen. For de tilreisende fartøyene så skal de fortsatt ligge med kaia etter fangsten er landet i tillegg til å kunne benytte seg av de ulike servicetilbudene mottakene tilbyr. Dette kom tydelig frem i intervjuene med våre informanter, og fokuset på pris var merkbart høyere hos hjemmeflåten enn fremmedflåten. Figur 13 viser resultatene på fartøysiden kort oppsummert, her inkluderes både hjemmeflåten og fremmedflåten. Det kom klart frem fra våre informanter om at konkurranse om prisen var noe positivt, og i enkelte tilfeller strakk fiskeindustrien seg langt for å få tilgang på råstoff noe som bekrefter viktigheten av dette selv om det sjeldent var avgjørende.



Figur 13 Viktige faktorer pris.

5.2.2 Mottakenes servicetilbud

Tilbud er noe som spiller en stor rolle for fartøyene som tilbringer vinteren i Tromsø kommune. Også for hjemmeflåten er dette viktig, men på en helt annen måte for fremmedflåten, og derfor kan vi si at tilbud er noe som har ulik grad av betydning for informantene våre. Primært sett går skillet mellom hjemmeflåten og fremmedflåten.

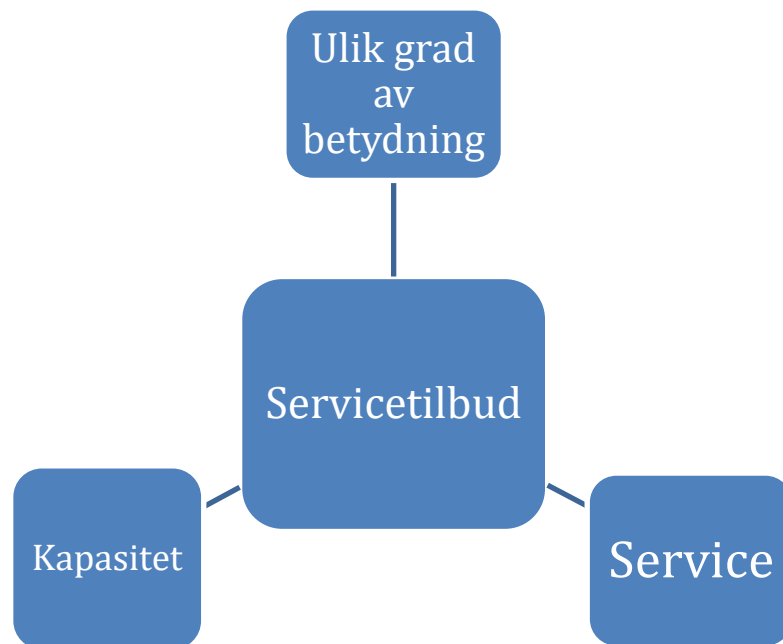
Noe som var en gjenganger blant våre informanter var kombinasjonen av at de følte seg ønsket av fiskemottaket samt at de kunne benytte seg av alle fasiliteter som mottaket hadde å tilby. Informantene våre ga eksempler fra fiskemottak andre plasser i landet hvor de ikke ble like godt mottatt eller følte seg ønsket, og dette var noe som ble husket som en negativ opplevelse. Dette kan senere resultere i at de ikke ønsker å lande på det mottaket flere ganger og på den måten kan man si at dette er en vesentlig faktor mottakene må ta hensyn til.

Informantene på samtlige fartøy satt pris på tilbud som toalett, dusj og garderober, egnebuer, landstrøm og en god liggeplass til fartøyet. De ga også uttrykk for at de ønsket god dialog med DL på mottakene for å gjøre oppholdet enklere og mer effektivt. Ved at de hadde en positiv opplevelse på et mottak kombinert med at mottaket hadde gode tilbud resulterte i at de kom til samme mottak år etter år, forbeholdt om at det var godt fiske i området.

Som nevnt tidligere var ikke mottakenes servicetilbud like attraktive for de fartøyene som har hjemmehavn her i Tromsø ettersom de ikke trenger å benytte seg av servicetilbudene i like stor grad. Likevel må det nevnes at de satt pris på å ha mulighetene til å benytte seg av servicetilbudene hvis det skulle være behov for det.

For både hjemmeflåten og fremmedflåten var service viktig, og det faktum at mottaket strakk seg langt for å yte god service gjennom hele oppholdet. Dette inkluderte ting som tilgjengelighet fra de på mottaket, muligheter for å låne bil og kai plass ved behov. Det å føle seg sett og hørt var også viktig, og det var noe mange i fiskeindustrien ikke tok hensyn til.

Figur 14 viser at mottakenes servicetilbud hadde ulik grad av betydning for hjemmeflåten kontra fremmedflåten, men at begge delene var avhengige av stor kapasitet på mottakene samt god service fra ansatte på mottaket. Dette var ting som kunne være avgjørende for at fartøyene ville levere fangst der flere ganger.



Figur 14 Viktige faktorer servicetilbud

5.2.3 Bekvemmelighet og mobilitet

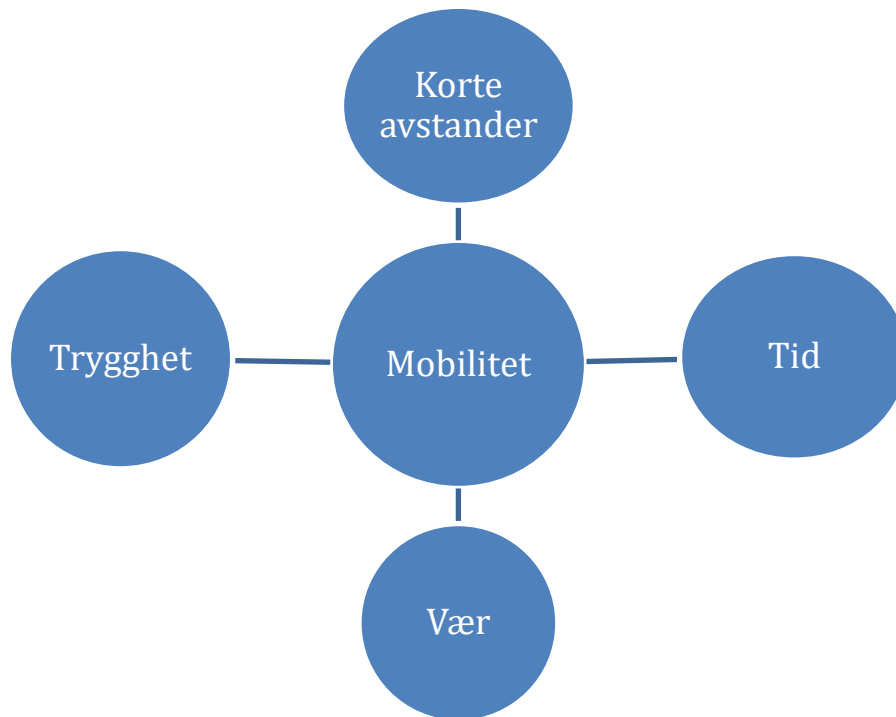
For et lite kystfartøy så spiller mobilitet en stor rolle noe som kom tydelig frem i våre intervju med informantene. Dette gjaldt både hjemmeflåten og fremmedflåten. Når det er et mindre fartøy med begrenset kapasitet i forhold til fart, utfordrende vær og drivstoff så spiller dette en stor rolle i mannskapets hverdag. Våre informanter i fra hjemmeflåten fokuserte mye på mobilitet noe som var ensbetydende med å lande råstoffet så nært som mulig hjemmehavnen for deres del. Det gjaldt også i stor grad for fremmedflåten ettersom de ville lande fisken nært fiskefeltet de opererte i slik at de sparte seg for mest mulig sjøfart samt drivstofforbruk. Det kom også frem at det er en trygghet i å fiske nært mottaket, men at fartøyene ikke valgte mottak basert på hvor de fikk fangst. Dette kom nok av fartøyene har flere valgmuligheter i forhold til mottak ettersom mange er gunstig plassert i nærheten av mangfoldige fiskefelt.

Essensen i det hele er jo på sett og vis tidsfaktoren, og at man er minst mulig eksponert i et lite fartøy på havet. Ettersom vi intervjuet informanter fra den mindre kystflåten, samtidig som dette ofte er snakk om fartøy som tilbringer vinterfisket i dårlig vær, vil det derfor være naturlig at de har et stort fokus på mobilitet. Dette var noe som gikk igjen i alle intervjuene med informantene våre, og både tid, vær og korte avstander var viktig for fartøyene i denne fartøygruppen. Disse faktorene i lag bidro til å gi økt trygghet for fartøyet og de ansatte ombord. For et større fartøy er dette ting som vil ha lavere relevans ettersom de ikke blir eksponert for været på samme måte, kombinert med at de har en annen bekvemmelighet ombord i fartøyet. De vil også ha en enorm rekkevidde kontra et mindre kystfartøy noe som betyr at mobilitet blir en viktig faktor for den mindre kystflåten kontra den store.

Bekvemmeligheten ombord i fartøy som er 15 m og mindre er redusert, og det var noe våre informanter trakk frem i intervjuene. For hjemmeflåten var det lite eller ingen fokus på bekvemmeligheten ombord, men for fremmedflåten var det fokus på størrelse og komfort i fartøyet. Ettersom de som oftest var et mannskap på 2 ble det lite plass ombord og dermed ble det for deres del viktigere å ha gode tilbud på mottaket de landet fangsten.

Figur 15 viser oppsummering av de resultatene vi fikk på fartøysiden i forhold til mobilitet og bekvemmelighet. Tid som en knapphetsfaktor var som nevnt vesentlig for fartøyene, dette uavhengig av hjemmeflåten eller fremmedflåten. Vær var også en faktor det var mye fokus på, og derfor ville korte avstander fra fiskefelt til mottak gi en økt trygghet på arbeidsplassen.

Alle som arbeider på havet er innforstått med at det er et risikofylt yrke og de ønsker derfor å gjøre arbeidsplassen så trygg som mulig.



Figur 15 Viktige faktorer mobilitet

5.2.4 Tilhørighet og lojalitet

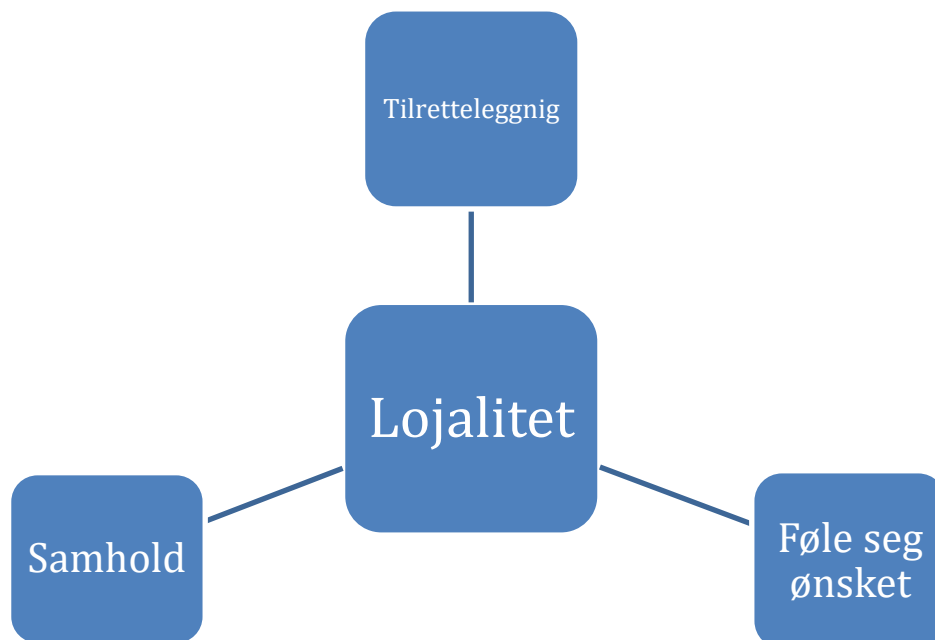
I intervjuene med informantene våre var ikke lojalitet en faktor som ble fokusert mye på i forhold til hvor fisken landes, men flere av informantene nevnte at de kunne «føle» litt på lojalitet i forhold til å lande fisken på et spesifikt mottak hvis det var et samarbeid som hadde gjentatt seg over flere år. Hvis de hadde en personlig relasjon svarte en informant også at vedkommende kunne føle litt press på å lande fangsten på det aktuelle mottaket.

Det kunne også virke som om det var lojalitet på en annen måte, og flere av informantene ga uttrykk for at båtene fra samme hjemmehavn landet fisken på det samme mottaket. Dette var nødvendigvis ikke knyttet opp mot pris, lojalitet eller servicetilbudene men mer opp mot at de hadde en lojalitet overfor hverandre med å lande fisken på det samme mottaket. Spesielt for fremmedflåten var det fordelaktig å være flere fra samme område som kunne tilbringe vintersesongen ved det samme mottaket, og det var tilfellet for enkelte av informantene våre

fra fremmedflåten. Dette ga økt sosial trivsel samtidig som de kunne samarbeide til en viss grad ved behov.

Flere informanter nevnte også at hvis de var fornøyde med opplevelsene på et mottak, så var det ikke usannsynlig at de kom til å lande fisken der igjen – og selv om de ikke kalte det for lojalitet på den måten, så fikk vi inntrykk av at det er en viss tilstedeværelse av lojalitet inni bildet når enkelte av informantene fikk et godt samarbeid med mottakene og derfor fortsatte å returnere år etter år. Tilrettelegging og tilpassing fra mottakene gjorde slik at fartøyene følte seg ønsket og at de på den måten bygget lojalitet. Dette var faktorer som gjorde vintersesongen for fremmedflåten mye enklere og derfor ofte en viktig faktor for hvor de valgte å lande fisken.

Figur 16 viser en kort oppsummering av de viktige faktorene for fartøyene med tanke lojalitet. Etersom det er et såpass stort mangfold av fiskeindustribedrifter i nærhet av fiskefeltene var det vanskelig for fartøyene å bygge noe særlig lojalitet, men tilrettelegging og god service gjorde at sannsynligheten for at fartøyene returnerte til mottaket økte i stor grad.



Figur 16 Viktige faktorer lojalitet

5.2.5 Tid

Tid har vært en gjennomgående faktor i denne undersøkelsen, og det er noe som har vært stort fokus på for både hjemmeflåten og fremmedflåten. Som tidligere nevnt kom det frem i undersøkelsene at det var en trygghet for informantene at tiden de brukte på sjøen var relativt lav ettersom det er snakk om mindre fartøy som er lett eksponert for vær og vind.

Det er også verdt å nevne tid som en knapphetsfaktor i forhold til lengden på sesongen, og at fartøyene ikke har ubegrenset med tid på å fullføre kvoten. Dette setter et press på fartøyene og informantene våre syntes derfor at det var ideelt å kunne lande fangsten hos mottak som hadde en gunstig plassering i forhold til fiskefelt slik at tid som en knapphetsfaktor ble redusert så mye som mulig i forhold til sjøfart.

Det var i tillegg fokusert på tid i forhold til selve lossingen av fangst på fartøysiden. Det var fordi fartøyene ankom mottakene med et ønske om å bruke minst mulig tid slik at de fikk mest mulig fritid. Hvis mottak brukte mye tid på la de slippe til for å losse, eventuelt brukte mye tid på selve lossingen var dette noe som ble sett på som negativt for samtlige av våre informanter og dermed en faktor som kunne være med å avgjøre om de kom til å lande fangsten på det aktuelle mottaket flere ganger.

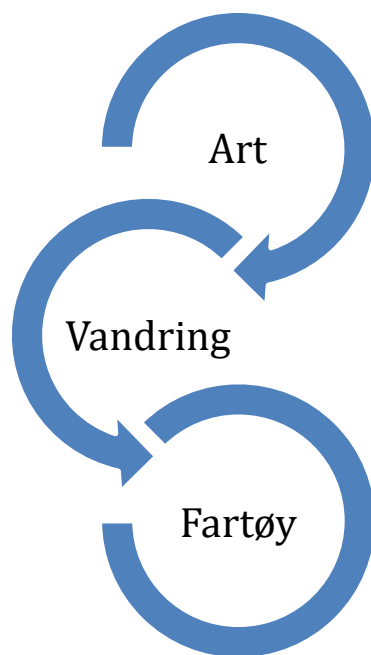
5.2.6 Redskap og art

Faktoren som omhandlet redskap og art var i utgangspunktet rettet primært sett mot fiskeindustrien, og vi hadde derfor ikke så store forventninger til hvilke resultat vi skulle få her fra fartøysiden. Våre informanter fokuserte heller ikke så mye på verken art eller redskap. Ettersom vår undersøkelse dreide seg om fartøy som primært hadde planer om å tilbringe vintersesongen i og omkring Tromsø kommune var ofte art og redskap forhåndsbestemt. De informantene vi intervjuet var avhengig av å følge vandringen til fisken og endte på den måten opp i Tromsø flere sesonger på rad. Dette var likevel noe som styrket påliteligheten til informasjonen vi fikk for resten av undersøkelsen.

Det var riktig nok litt fokus på kvaliteten fra våre informanter, og dette kunne være en viktig faktor for hvorfor de valgte et mottak kontra et annet. Dette var i forhold til at det ene mottaket kanskje skulle ha råstoff til filetproduksjon og derfor hadde strengere krav til kvalitet enn et annet mottak som ikke skulle ha filetproduksjon. Når et fartøy da driver med garnfiske vil kanskje ikke deres kvalitet holde mål og derfor vil prisen bli dårligere. 2 av

informantene i hjemmeflåten var derfor veldig konsekvent på hvilke mottak de ikke skulle lande fangsten ettersom deres oppfatning av fiskeindustrien var at kravene til kvalitet hadde stor spredning fra det ene mottaket til det andre. De to aktuelle informantene i denne sammenhengen fisket primært sett kun med garn og var på den måten utsatt for dårligere pris basert på råstoffets kvalitet.

De valgte å forsøke å unngå denne prisreduksjon med å lande fangsten på andre mottak som ikke var avhengig av råstoff utelukkende brukt til filetproduksjon og dermed fikk en pris de var fornøyde med. I likhet med de to nevnte informantene følte også flere informanter at fiskeindustrien hadde ulike krav til kvalitet og redskap, men at dette var noe alle i fiskeindustrien likevel hadde fokus på. De opplevde det som et press i fiskeriet og levere råstoff av høy kvalitet noe de fleste informantene syntes var positivt for næringen.



Figur 17 Modell av art/fartøy

6 Diskusjon

Formålet med denne studien har vært å undersøke hvilke ressurser mindre fiskeindustribedrifter kan mobilisere for å gjøre seg attraktive for fiskefartøyene. Dette har vi tilnærmet oss gjennom å undersøke hvilke faktorer fiskeindustribedriftene og fiskefartøyene under 15 meter mener er viktige for valg av landingssted.

Oppgavens problemstilling var som følger:

«Hvilke ressurser kan små fiskeindustribedrifter mobilisere for å gjøre seg attraktiv?»

Den skulle vi besvare gjennom tre forskningsspørsmål.

- 1. Hva er avgjørende faktorer for hvor fiskere velger å lande fisk i Tromsø kommune?*
- 2. Hvilke egenskaper kjennetegner bedriftene som favoriseres av fartøyene?*
- 3. Hvilke taktiske og strategiske valg foretar fiskeindustribedrifter for å tiltrekke seg fartøy?*

Problemstillingen og oppgavens tre forskningsspørsmål kan vi nå besvare ganske klart, og vi vil diskutere de opp mot de teoriene vi har valgt å benytte oss av i undersøkelsen. Vi vil benytte Porter og Barneys teorier til å drøfte hvilke ressurser som kan mobiliseres av små fiskeindustribedrifter. Begrensningene til studien samt forslag til hvordan dette kan forskes på videre vil også bli diskutert fortløpende nedenfor. Generelt sett vil også dette kapitlet basere seg på samme struktur som tidligere i oppgaven.

6.1 Hva er avgjørende faktorer for hvor fiskere velger å lande fisk i Tromsø kommune?

Innledningsvis i arbeidet med denne oppgaven hadde vi en generell oppfatning av at det var prisen som var den avgjørende faktoren for hvor fisken landes, og at det var dette som la føringen for fartøyene og igjen hvor de bestemte seg for å gå.

Analysen av dataene viste oss da at pris ikke var en direkte avgjørende faktor for hvor fisken ble landet. Det kan ha sammenheng med at det ikke konkurreres i stor nok grad på pris mellom de ulike mottakene, og at fiskefartøyene dermed fokuserer på andre faktorer ved valg av leveringssted. Ved en lavere prisdifferanse mellom mottakene vil prisen automatisk bli en faktor med lavere betydning og fokuset flyttes kanskje mer over på de andre faktorene vi har undersøkt.

Det er også visse sammenhenger mellom prisen fiskeindustribedriftene betaler for råstoff og deres finansielle ressurser. Enkelte fiskeindustribedrifter i Tromsø kommune er eid eller delvis eid av det vi kan regne som større konsern. Disse bedriftene har i mye større grad mulighet til å konkurrere på pris, sammenlignet med sine konkurrenter. I tilfeller hvor enkelte bedrifter presser opp prisen kan det tenke seg at de resterende fiskeindustribedriftene må føye seg etter det å betale like mye for å være konkurransedyktig. På tross av dette vil det likevel ikke være et varig konkurransefortrinn å betale for mye for råstoffet ettersom marginene i fiskeindustrien allerede er knappe.

Analysemodellen som ble presentert i teorikapittelet er i figur 18 utvidet til å inneholde de målte faktorene for levering av fangst samt egenskapene ved fiskemottakene som informantene fra fartøyene spesifiserte som viktige. Våre intervju med informantene på fartøysiden indikerer at fartøyene har ganske like preferanser når det kommer til landing av råstoff.

Ved å først ta for oss fartøy fra hjemmeflåten og deres syn på avgjørende faktorer ser vi at fokuset på servicetilbud ikke er like stort som hos fremmedflåten. Behovet for egne buer, vaskerom og oppholdsrom for fiskere er ikke like viktig for hjemmeflåten som for fremmedflåten, noe som er naturlig. For hjemmeflåten er disse tilbudene gjerne redegjort for av fiskerne selv og behovet for dette elimineres i stor grad. For et fartøy fra fremmedflåten vil dette igjen ha mer å si ettersom de er langt hjemmefra og fasilitetene om bord er ofte minimalistiske.

Flere av informantene på de lokale fartøyene vi snakket med hadde ikke anledning til å levere råstoff i sin hjemmehavn av ulike årsaker, og dermed var de nødt å levere på et annet mottak – gjerne et stykke unna. Det var ikke en ønskelig situasjon for de det gjaldt. De ønsket i utgangspunktet å levere i sin hjemmehavn, ikke bare på grunn av nærhet men også for å bidra til å bygge kystsamfunnet. For disse fartøyene ble tidsbruk en viktig faktor. De ønsker å bruke kortest mulig tid eksponert for vær og vind, gå kortest mulige distanser samt bruke lite tid på mottaket. Det var likevel ikke avgjørende for hjemmeflåten å levere til det mottaket som befant seg nærmest mulig deres egen hjemmehavn, selv om det var en fordel.

For fremmedflåten var det derimot et større fokus på leveringsstedets servicetilbud. Som nevnt tidligere tilbringer flere av informantene vintersesongen i Tromsø kommune og det vil derfor være avgjørende at de leverer til det mottaket som de føler har lagt best til rette for fremmedflåten. Alle informantene jobbet på fartøy hvor det var flere ansatte ombord, og selv om bekvemmeligheten har økt de senere år er det fortsatt et det fortsatt liten plass og de verdsetter derfor gode servicetilbud på land. Fremmedflåten har ikke anledning til å dra hjem etter endt arbeidsdag slik hjemmeflåten har og derfor er det ulike faktorer som avgjør valg av leveringssted.

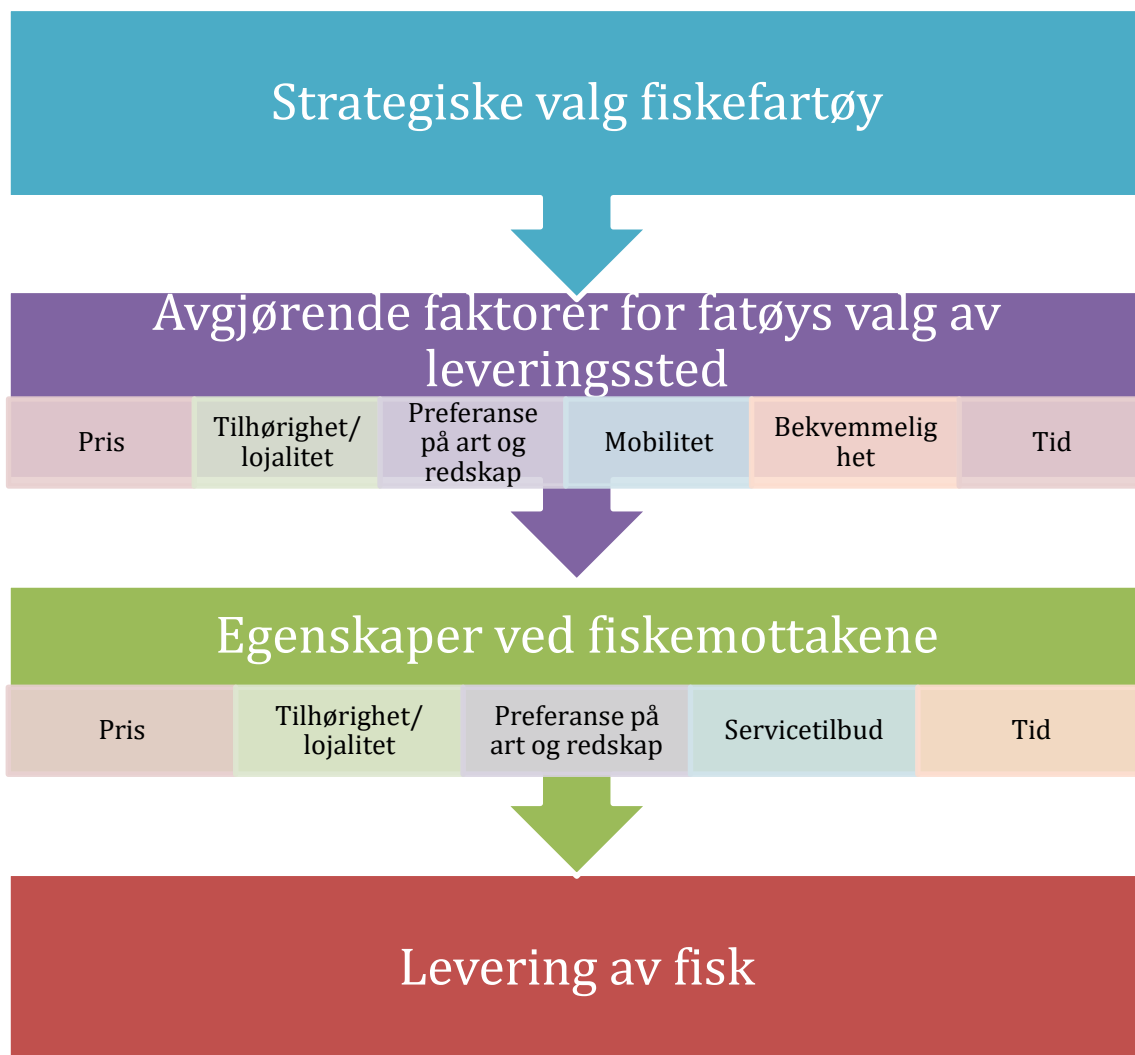
Det som overrasket oss i undersøkelsen var det store fokuset på hvordan fartøyene opplevde å bli mottatt hos fiskeindustribedriftene. Alle informantene på fartøysiden ønsket å føle seg velkomne og ivaretatt, og god dialog med alle på fiskemottaket var en veldig viktig faktor for at de kom til å levere på det samme mottaket flere ganger. Dette var noe som gjaldt både hjemmeflåten og fremmedflåten. De menneskelige ressursene på mottakene og de relasjonene de etablerer til fiskerne er viktige, og undersøkelsene viser at dette er noe fiskeindustribedriftene fordelaktig kan ha fokus på for å få et konkurransefortrinn.

Det er likevel viktig å nevne at pris er en viktig faktor for alle informantene våre på fartøysiden, og til tross for at de ikke ønsker å eksponere seg selv for vær, vind og sjøfart over lengere tid, vil de fortsatt strekke seg langt om differansen på pris er stor ettersom de også prøver å tjene penger. Her foregår det også en rivalisering mellom eksisterende konkurrenter (Porter, 1980), hvor de ulike fiskeindustribedriftene prøver å gjøre det de kan for å sikre seg råstoff i løpet av sesongen. Som nevnt har enkelte mottak med større konsern i ryggen muligheten til å eventuelt presse opp prisen og på den måten oppstår en rivalisering mellom fiskeindustribedriftene i forhold til pris.

Det er også interessant å se på den ressursbaserte teorien som sier at ressursene ikke er overførbare, og at dette er noe fiskeindustribedriftene prøver å utnytte for å sikre seg råstoff (Kozlenkova m.fl., 2013). Når fiskeindustribedriftene har tilgjengelige ressurser, enten det er materielle eller immaterielle, blir disse utnyttet i størst mulig grad for å gjøre seg attraktiv for fartøyene. Våre informanter i fiskeindustrien ga uttrykk for at når de ble klare over at de hadde et potensielt konkurransefortrinn var dette noe de ønsket å utnytte og ikke gi slipp på. Som allerede nevnt kan ressursene under rette forutsetninger gi varige konkurransefortrinn, og dette er noe fiskeindustribedriftene prøver å oppnå slik at usikkerheten omkring tilgang på råstoff reduseres og at de skal bli et fortrukket sted å lande fangsten. Det kan tenkes at hvis fiskeindustribedriftene analyserer egne ressurser og deretter får innblikk i hva som er avgjørende for fartøyene vil de kunne benytte det som en fordel.

Oppsummert kan vi konkludere med at det var ingen enkeltstående faktor som konsekvent ville bestemme hvor fartøyet skulle lande fangsten, men en kombinasjon av menneskelige ressurser og gode servicetilbud vil oppsummere mye av hva som avgjør hvor fisken landes. Dette er en kombinasjon av både immaterielle og materielle ressurser, og delvis ressurser som ikke er overførbare.

Analysemodellen i figur 2, kapittel 2, er i figur 18 utvidet med de avgjørende faktorene for levering av fangst samt egenskapene ved fiskemottakene som er sett på som viktig hos fartøyene.



Figur 18 Analysemodell med faktorer

6.2 Hvilke egenskaper kjennetegner bedriftene som favoriseres av fiskefartøyene?

Oppgavens andre forskningsspørsmål omhandler hvilke egenskaper som kjennetegner bedriftene som favoriseres av fiskefartøyene.

Det er enkelte aspekter ved fiskeindustribedrifter som ikke kan kontrolleres. Dette er knyttet til infrastruktur, vær, vind og adkomst. På tross av dette er det noen egenskaper våre informanter foretrakk fremfor andre. Fiskeindustribedrifter er nødt til å best mulig utnytte de ressurser de har til rådighet, og på den måten sørge for at fartøyene ønsker å lande råstoff ved deres anlegg.

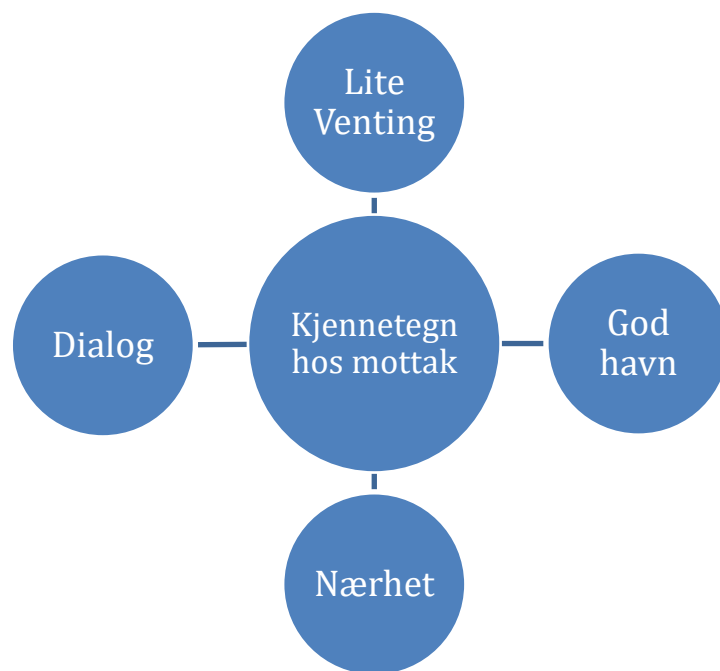
Som nevnt i vår teoridel tar vi for oss Porters fem krefter, og da spesielt fokus på rivalisering mellom eksisterende konkurrenter (Porter, 1980). Dette er noe flere av informanter nevnte i undersøkelsen og noe som ble tatt frem som en positiv egenskap og positivt for utviklingen av fiskeindustribedriftene. Ved at det var intern konkurranse mellom de eksisterende bedriftene var dette noe som sørget for at de ønsket å strekke seg enda lenger for å gjøre oppholdet til fartøyene bedre, og gjorde det de kunne for å sikre seg råstoff gjennom sesongen.

Flere av informantene leverte også andre steder i landet enn Tromsø kommune hvor konkurransen ikke var like stor. Fiskeindustribedriftene som ikke hadde nære konkurrenter hadde et slags monopol og hadde ikke behov for å yte en ekstra innsats for å sikre seg råstoff. Dette gikk på bekostning av trivselen til mannskapene på fartøyene og var noe de merket godt.

Som nevnt i teoridelen kan bedrifter utnytte sine egne styrker gjennom de mulighetene som finnes i omgivelsene, og på den måten kan eksterne trusler bli nøytralisert (Dreyer & Svorken, 2007). Ved å gjøre dette gjør de seg mer attraktive for fiskefartøyene og sikrer seg på den måten råstoff. Det gjelder også å høre på mannskapet på fartøyene og hva deres preferanser og ønsker er. Det kom også frem i undersøkelsen at dialog var viktig, både for fartøy og mottak – og dette er et fint eksempel på hvordan det kan utnyttes for begge parter. Fartøyene får formidlet sine preferanser og de egenskapene som favoriseres av dem, samtidig som mottakene får denne informasjonen og kan tilrettelegge deretter i størst mulig grad.

I figur 19 presenterer vi de viktigste kjennetegnene ved fiskemottak våre informanter verdsatt ved valg av leveringssted. Kjennetegnene innebærer en kombinasjon av materielle og immaterielle ressurser. Dette innebærer blant annet gode havnefasiliteter, lite venting ved levering, menneskelige relasjoner med de ansatte og nærhet til fiskefeltene.

I den ressursbaserte teorien ser vi at ressurser som blant annet er verdifulle og vanskelige å imitere kan gi konkurransefortrinn. I denne sammenhengen kan relasjonene ledelsen og de ansatte utvikler til mannskapet på fiskefartøyene, samt beliggenhet i forhold til fiskefelt, gi akkurat dette (Kozlenkova m.fl., 2013).



Figur 19 Kjennetegn hos mottak som favoriseres av fartøy

6.3 Hvilke taktiske og strategiske valg foretar fiskeindustribedrifter og fiskefartøy?

I teorien presenterer vi to ulike strategier som i hovedsak er utarbeidet for å kunne forklare hvorfor enkelte organisasjoner gjør det bedre enn andre. Disse teoriene er ofte utarbeidet gjennom studier på store konserner og organisasjoner. Vårt utvalg av fiskeindustribedrifter er små bedrifter, og fiskefartøyene er som regel enkeltpersonforetak eller små rederier.

Tabell 4 Strategiske og taktiske valg som tas av fiskeindustribedrifter og fiskefartøy.

	Strategiske valg	Taktiske valg
Fiskeindustribedrifter	<ul style="list-style-type: none"> - Opprustning av kaianlegg og fabrikk - Velferdstilbud - Prisstrategi - Differensiering - Fokusering 	<ul style="list-style-type: none"> - Kommunikasjon med fiskere/fartøy - Bedømmelse av kvalitet - Ferskfisk/videreforedling
Fiskefartøy	<ul style="list-style-type: none"> - Investeringer i fartøy og utstyr - Valg av fangstredskap for sesong 	<ul style="list-style-type: none"> - Leveringssted - Ståtid på bruk

I tabell 4 har vi presentert hvilke ulike strategiske og taktiske valg fiskeindustribedrifter og fiskefartøy foretar med bakgrunn i data fra intervjuene. Fiskeindustribedriftene har ofte en naturlig plassering i forhold til fiskefeltene. Dermed er de strategiske valgene i hovedsak knyttet til hvordan de velger å tilrettelegge for fartøy som skal levere oss dem.

Porter (1980) presenterte Five Forces-rammeverket som beskriver de fem ulike kreftene som påvirker konkurranseforholdene og attraktiviteten i en industri. Trusler fra leverandører og fra nye aktører spiller en stor rolle for hvilke strategiske valg som tas.

Fiskeindustribedrifter er i likhet med bedrifter i andre bransjer interessert i å oppnå et bedre resultat enn sine konkurrenter. Porter (1985) presenterte tre generiske strategier som kan

benyttes til å forbedre resultatet. Den første strategien er en kostnadslederstrategi. Enkelte fiskeindustribedrifter har større kapital enn konkurrentene. I intervjuene kom det frem at enkelte bedrifter betaler «uforsvarlig» mye for råstoffet fra fiskerne.

Enkelte av bedriftene har mulighet for å skille seg ut fra de andre i bransjen gjennom differensieringsstrategi. I intervjuene kom det frem at en av fiskeindustribedriftene hadde lagt til rette for at større fartøy kunne lande fisken ved det aktuelle mottaket. Dette var gjort gjennom utbedring av kai og havneområdet i form av økt kapasitet og dypere innseiling. En slik strategi gjør at bedriften har flere bein å stå på, og er attraktive for flere fartøygrupper.

Porters (1985) tredje generiske strategi er fokuseringsstrategi. Enkelte fiskeindustribedrifter har en stor grad av leveransene sine fra fartøy med hjemmehavn utenfor Tromsø kommune. Dermed kan det være et fortrinn å fokusere på hvilke servicetilbud de kan tilby fiskerne. Dette kan sikre faste leveranser gjennom hele sesongen, og fra sesong til sesong. Det gjelder heller ikke bare fremmedflåten ettersom fiskeindustribedriftene kan velge å bruke en fokuseringsstrategi på flere av de undersøkte faktorene, eksempelvis tid. Hvis en fiskeindustribedrift i kommunen går inn for å fokusere på å være effektiv kan dette være en faktor som gjør at de skiller seg ut fra andre fiskeindustribedrifter og på den måten får et konkurransefortrinn.

Videre kan vi se at de taktiske valgene som tas gjennom hele sesongen omhandler god kommunikasjon med fiskefartøyene, både de som leverer fast, og potensielle nye fartøy. Fiskeindustribedriftene er også avhengig av å kunne bedømme om kvaliteten på råstoffet de mottar. For ferskpakking er det essensielt at fisken opprettholder god kvalitet. I tilfeller hvor den skal saltes er ikke dette like viktig.

Fiskefartøyene tar taktiske valg på daglig basis i løpet av sesongen. Dette handler om hvor de skal sette bruk, ståtid på bruk og leveringssted. I Tromsø kommune ligger fiskemottakene såpass nært hverandre at valg av leveringssted kan endres fra dag til dag.

De strategiske valgene hos fiskefartøy tas som regel før sesongen begynner. For fremmedflåten handler det ofte om valg av område for fiske og hvilket redskap de ønsker å benytte for fisket. Slik er det også i stor grad for hjemmeflåten. Slike strategiske valg kan påvirke valg av leveringssted.

6.4 Hvilke ressurser kan små fiskeindustribedrifter mobilisere for å gjøre seg attraktive som leveringssted?

Oppgavens overordnede problemstilling er «*Hvilke ressurser kan små fiskeindustribedrifter mobilisere for å gjøre seg attraktive som leveringssted?*».

Som nevnt er det vanskelig å trekke frem en enkeltfaktor som er avgjørende for levering av råstoff. Det er en helhet som ligger til grunn for fiskefartøys valg av leveringssted. Pris, servicetilbud, menneskelige forhold og lojalitet virker inn på dette.

Ifølge posisjoneringsskolen er bedrifters suksess avhengig av hvor godt de lykkes i konkurranse med andre innenfor samme bransje. I vårt tilfelle vil bedriftenes evne til å tiltrekke seg fartøy og råstoffleveranser ifølge denne teorien være avhengig av hvor godt en bedrift lykkes i å nøytralisere trusler på konkurransearenaen. Minsteprisen i fisket resulterer i at priskonkurransen begrenses i stor grad, men det er også slik at bedriftene til en viss grad tvinges til å betale omtrent det samme som sine konkurrenter. I flere sammenhenger trekkes det frem at noen bedrifter i fiskerinæringa presser opp råstoffprisen. Et resultat av dette er at det eksisterer en viss konkurransesituasjon som gjør at fiskeindustribedriftenes finansielle ressurser kan ha betydning.

Det eksisterer også en rekke forhold de ulike fiskeindustribedriftene ikke selv har direkte kontroll over. Dette er trusler de ikke kan sikre seg direkte mot og som kan svekke attraktiviteten til bedriften. For det første handler dette om de naturlige svingningene i råstofftilgangen. Uansett hvor sterk tilknytning en fisker har til et spesielt fiskemottak er fiskeren sannsynligvis ikke villig til å gå mange ekstra timer med fartøyet for å levere fisken akkurat der. Dermed er fiskeindustribedriftene, på tross av at de er lokalisert strategisk i forhold til fiskefeltene, i enkelte sammenhenger lite attraktive på grunn av svekket råstofftilgang i nærliggende fiskefelt.

For det andre kan politikernes forvaltningspolitikk være en trussel. Hvordan politikerne velger å fordele kvotene mellom ulike fartøygrupper og hvilke ordninger som etableres, som for eksempel ferskfiskordning og distriktskvoter, påvirker hvor mye råstoff som er tilgjengelig. Dermed har fiskeindustribedriftene ingen garanti for at de har lik råstofftilgang fra år til år.

Videre vil de lokalpolitiske avgjørelsene også spille en rolle for hvor attraktive fiskeindustribedriftene er. For de lokale fiskerne som bor i umiddelbar nærhet av fiskemottakene, kan tilgang på skole, barnehage og fritidsordninger være essensielt for å kunne bo og jobbe derfra. I tilfeller hvor småbarnsfamilier ikke har mulighet til å bo i nærheten av fiskemottaket, påvirker det direkte hvor mange fartøy som er i hjemmeflåten.

Samferdselspolitikk kan også påvirke attraktiviteten til fiskeindustribedriftene. Dette er med hensyn til pendlermuligheter, med også med tanke på videre distribusjon av fisken. Dette er forhold som bedriftene i liten grad kan kontrollere. Vi kan altså ikke se bort fra at forhold i omgivelsene slik som pris, tilgang på råstoff generelt, fordeling av kvoter, overregulering og andre ytre forhold kan virke inn på valg av leveringssted, men de forklarer likevel ikke alt og vi må også være åpne for at bedriftens interne forhold virker inn.

Den ressursbaserte teori prøver i stor grad å svare på hvorfor enkelte bedrifter gjør det bedre enn andre. Rammeverket brukes for å forklare og analysere ulike bedrifters prestasjon ut ifra deres ressurser. En antakelse handler om at ressursene ikke kan overføres fra en bedrift for en annen.

I teorikapittelet listet vi opp hvilke ressurser, både immaterielle og materielle, som fiskeindustribedrifter har til rådighet. Gjennom intervjuene med de ulike fiskefartøyene viser det seg at de materielle ressursene, som bygninger og kapital, betyr mindre for fiskeflåten når de skal velge leveringssted for sitt råstoff.

Våre intervju med informantene ved fiskeindustribedriftene viste ganske tidlig i prosessen at de hadde unike relasjoner med en rekke fartøy. På tross av at de mottok råstoff fra fartøy som holdt til lokalt i Tromsø kommune og fartøy som holdt til andre steder mente de at alle fiskere ønsker en viss medmenneskelig relasjon med fiskekjøperne. Barney & Clark (2007) mener at den menneskelige ressursen er viktig for bedrifter i alle bransjer. Med menneskelige ressurser menes eksempelvis erfaring, intelligens, forhold, innsikt, trening og beslutningsevne.

Disse immaterielle ressursene fiskeindustribedriftene besitter er de viktigste ressursene de har. Til tross for at vi ikke kan si at en enkeltressurs er viktigere enn andre, vil den medmenneskelige kontakten mellom fiskekjøper/fiskemottak og fiskefartøyene vise seg å være essensiell for å sikre seg råstoff. Dette handler om at fiskerne, og spesielt fremmedflåten, skal føle seg godt ivaretatt og respektert på det aktuelle fiskemottaket. Dette handler i hovedsak om *tillit* og *lojalitet* mellom fiskeindustribedriftene og fiskefartøyene.

Resultatene i studien viser at det er flere faktorer i kombinasjon som påvirker valg av leveringssted, men at relasjoner mellom fiskere og fiskekjøpere, samt hvordan fiskere mottas av de ansatte ved fiskeindustribedrifter, er spesielt viktige. Investering i stabil arbeidskraft, slik mange bedrifter har gjort, gjennom å bruke de samme sesongarbeiderne år etter år kan være et konkurransefortrinn. En implikasjon er dermed at det å være en attraktiv arbeidsplass for de ansatte kan bidra til å øke attraktiviteten som landingssted. Dermed vil slike ressurser kunne bli varige konkurransefortrinn. I hovedsak mener vi dette handler om de immaterielle ressursene fiskeindustribedrifter er nødt til å mobilisere for å kunne gjøre seg attraktive hos fartøyene. Slike ressurser kan være vanskelige for andre bedrifter å kopiere eller imitere, samtidig som det kan utvikles uten at det medfører store kostnader.

6.5 Teoretiske implikasjoner – er posisjoneringsskolen og den ressursbaserte teori egnet for studier av fiskeindustribedrifter?

Opgavens formål var å studere hvilke ressurser små fiskeindustribedrifter kan mobilisere for å gjøre seg attraktive som leveringssted for fartøyene. Studien er bygget opp rundt posisjoneringsskolen og den ressursbaserte teorien. Begge disse teoriene har som mål å forklare hvordan bedrifter oppnår bedre økonomiske resultat enn andre samt skape varige konkurransefortrinn.

Begge teoriene er lett forståelige og gir gode bilder på hvordan bedrifter kan skape varige konkurransefortrinn. På tross av dette stiller vi oss noe kritisk til hvordan de direkte kan brukes til å forklare hvordan fiskeindustribedrifter skal sikre seg råstoff i en så turbulent industri. Mange av forutsetningene til teoriene er basert på studier av store konsern i mer stabile industrier hvor man i større grad kan utarbeide langsiktige strategier. Fiskeindustrien er som nevnt tidligere en turbulent industri med en rekke usikkerhetsmomenter og der kan disse teoriene komme til kort. Blant annet vil Porters (1985) tre generiske strategier være vanskelige for fiskeindustribedriftene å følge. På tross av dette kan den ressursbaserte teorien brukes i enkelte sammenhenger for å studere fiskeindustribedrifter.

6.6 Begrensninger og videre forskning

Ved litteraturgjennomgangen som ble utført i forkant av studien ble det avdekket at det var noe mangel på forskningslitteratur som omhandler relasjonen mellom fiskefartøy og fiskeindustrien. Denne studien har bidratt til noe mer innsikt i hvilke ressurser mindre fiskeindustribedrifter kan mobilisere for å gjøre seg selv attraktive hos fiskeflåten. I denne oppgaven har vi benyttet kvalitativ datainnsamling med semistrukturerte intervjuer. Det er dermed visse begrensninger i hvilken grad vi kan si at våre funn har generell gyldighet. Studien baserer seg på informasjon fra 3 fiskeindustribedrifter og 9 mindre fiskefartøy.

Et relativt lavt antall informanter i tillegg til at vi bare fokuserte på fiskeindustribedrifter innad i Tromsø kommune er begrensninger for vår forskning. Vi har lite informasjon om hva andre fiskeindustribedrifter utenfor kommunen gjør og det er noe som kan forskes videre på.

En annen begrensning, som har sammenheng med antall informanter og omfang, er tids- og ressursbegrensningen. Dette var en undersøkelse som skulle gjennomføres på relativt kort tid med begrensede ressurser. Det begrenset omfanget av oppgaven. Hvis den samme oppgaven skulle vært gjennomført på nytt med mer ressurser og over et lengre tidsspenn ville vi utvidet til et større område og benyttet oss av et større utvalg fra både fiskeindustrien og fiskefartøy.

Det ville også vært interessant å undersøke andre fartøygrupper slik som større kystfartøy for å få et innblikk i hva som er avgjørende faktorer for hvor de lander fisken og hvordan fiskeindustribedriftene gjør seg attraktive for de ulike fartøygruppene.

Til tross for disse begrensningene mener vi at oppgaven vår gir et bidrag både til å forstå i hvilken grad teorier fra strategifaget er egnet til å studere små fiskeindustribedrifter i tillegg til å forstå hva små fiskeindustribedrifter kan gjøre for å være attraktive for fiskeflåten.

Vedlegg

Vedlegg 1 – Intervjuguide med utvalgte fiskemottak i Tromsø kommune.

Info til intervjuobjektene: Vi gjennomfører en studie om hvilke ressurser små fiskeindustribedrifter kan mobilisere for å gjøre seg attraktive som leveringssted. Studien er en avsluttende masteroppgave på vårt 5 års lange studieløp ved Universitetet i Tromsø. Målet med studien er å få en økt forståelse på hvilke faktorer som er avgjørende for hvorfor fiskere velger å levere fisken på ulike mottak. Videre ønsker vi å undersøke hvilke strategiske og taktiske valg fiskeindustribedrifter foretar samt hvilke egenskaper som kjennetegner bedriftene som favoriseres av fiskefartøy.

Bedriftens navn:

Dato:

1. Fortell kort om din bedrift og din rolle i bedriften.

- Hvor lenge har du jobbet i bedriften?
- Hva er din rolle i bedriften?
- Hvor mange ansatte er det i bedriften? (sesongarbeidere/årlig)
- Hvilken drift har dere i hovedsak på mottaket?
 - o (Filetproduksjon/salting/tørrfisk/klippfisk/sjømatprodukter)
- Driver dere med salg av rund fersk fisk evt. frossent råstoff?

2. Hvis vi konsentrerer oss mot leveringer på ditt mottak.

- Hvilke typer fartøy leverer i hovedsak hos dere?
 - o (Størrelse/redskaper/rund/frossen)
- Hvilke arter foretrekker dere?
 - o (Tar imot hva som helst/begrenset)
- Hvilke redskaper foretrekker dere fangst fra?
- Har dere helårsdrift?
- Tar dere imot frossent råstoff? Hvis ja- stor andel?
- Er tid en knapphetsfaktor ved ditt/deres mottak?

3. Hvis vi ser på hvorfor fartøy velger å levere hos dere.

- Hvordan har dere lagt til rette for at fartøy skal levere hos dere?
- Hvordan vil du bedømme bekvemmeligheten på fartøyene som leverer hos dere?
- Er det enkelte/flere fartøy som kun leverer fangsten hos dere (så langt det lar seg gjøre)?

- Føler du at dere har et godt forhold til fartøyene som leverer hos dere?
- Er det slik at fartøy som leverer hos dere føler lojalitet til mottaket/plassen?
- Har dere lokaler/bygg til disposisjon for lineegning og opphold for fiskerne?
- Hvordan andre servicetilbud er det i umiddelbar nærhet?
- Hvilket utstyr har dere for prosessering av fisk?
- Hvorfor velger fartøy å levere hos dere?

4. Hvis vi fokuserer på dette med pris.

- Føler du at dere betaler mer eller mindre for fisken enn konkurrentene?
- Hvis mindre – er dette for å sikre dere faste leveranser?
- Er deres konkurranse i hovedsak fra mottak i kommunen, eller nabokommuner?
- Har dere eierskap i noen fartøy for å sikre dere levering?

Vedlegg 2 – Intervjuguide med utvalgte fiskefartøy i Tromsø kommune.

Info til intervjuobjektene: Vi gjennomfører en studie om hvilke ressurser små fiskeindustribedrifter kan mobilisere for å gjøre seg attraktive som leveringssted. Studien er en avsluttende masteroppgave på vårt 5 års lange studieløp ved Universitetet i Tromsø. Målet med studien er å få en økt forståelse på hvilke faktorer som er avgjørende for hvorfor fiskere velger å levere fisken på ulike mottak. Videre ønsker vi å undersøke hvilke strategiske og taktiske valg fiskeindustribedrifter foretar samt hvilke egenskaper som kjennetegner bedriftene som favoriseres av fiskefartøy.

Fartøyets navn:

Dato:

1. Fortell kort om din arbeidsplass og din rolle på fartøyet/rederiet.

- Hvor lenge på fartøyet/i rederiet?
- Hva er lengden på fartøyet?
- Hva er din og fartøyets hjemkommune/bygd?
- Hvor mange ansatte er det på fartøyet?

2. Vi kan nå konsentrere oss om hvordan dere driver om bord.

- Hva er den vanligste driftsformen om bord? (redskap)
- Hva er den viktigste arten? (art)
- Hvilken hastighet marsjer dere med? (mobilitet)
- Hvilket utstyr har dere ombord i fartøyet?
 - o Har dere utstyr for levendelagring? (mobilitet)
- Føler du/dere tid er en knapphetsfaktor i fisket?

3. Litt om levering av fisk

- Leverer dere på det mottaket som er nærmest fangstfeltet, eller har dere noen mottak dere foretrekker? (Lojalitet)
 - o Hvis de leverer på det nærmeste – hvorfor leverer dere ikke på et fast mottak?
 - o Hvis et fast mottak – hvorfor velger dere å levere akkurat der?
 - o Har dere noen inngåtte avtaler eller spesielt godt forhold til noen av mottakene?

- Er servicetilbud – som for eksempel bunkring, slip, butikk, landstrøm, lokaler for egning og opphold – viktig for dere når dere skal levere en plass? (servicetilbud)
- Benytter dere samme mottak år etter år?

4. Litt om pris.

- Er det viktig for deg/dere å alltid få den beste prisen som overhodet mulig for fangsten?
- Føler du at noen mottak alltid betaler bedre/dårligere enn andre.
- Fortell gjerne mer om pris.

Referanseliste

- Barney, J., & Arikan, A. M. (2001). *The resource-based View: Origins and Implications*, The Blackwell handbook of strategic management. 124-188
- Barney, J., B. & Clark, D. N. (2007). *Resource-Based theory: Creating and sustaining competitive advantage* (1st ed). Oxford: Oxford University Press Inc
- Barney, J., B. & Hesterly, W. S. (2012). *Strategic management and competitive advantage: Concepts and cases* (4th ed.). New York: Pearson.
- Barney, J., B. (1991). *Firm Resources and Sustained Competitive Advantage*, Journal of Management, Vol. 17, No. 1, 99-120
- Bryman, A., & Bell, E. (2007). *Business research methods* (2 ed.). New York: Oxford University Press
- Dreyer, B. (1998). *Kampen for tilværelsen - et studium av overlevelsesstrategier i fiskeindustrien*, Dr. Scient-avhandling. Universitetet i Tromsø, Norges fiskerihøgskole.
- Fahy, J. (2000). The resource-based view of the firm: some stumbling-blocks on the road to understanding sustainable competitive advantage, *Journal of European industrial training*, 24(2/3/4), 94-104. doi:10.1108/03090590010321061
- Fiskeridirektoratet. (2018a). *Fiskere, fordelt etter alder på fylkesnivå 1983-2017*. Publisert 14.02.2018. Statistikkavdelingen: Bergen Hentet 28.10.2018. Hentet fra <https://www.fiskeridir.no/Yrkesfiske/Statistikk-yrkesfiske/Fiskere-fartoeoy-og-tillatelser/Fiskere-fra-fiskermanntallet>
- Fiskeridirektoratet. (2018b). *Fartøy, antall på kommunenivå 1980-2017*. Publisert 21.02.2018. Statistikkavdelingen: Bergen. Hentet 30.10.2018. Hentet fra <https://www.fiskeridir.no/Yrkesfiske/Statistikk-yrkesfiske/Fiskere-fartoeoy-og-tillatelser/Fartoeoy-i-merkeregisteret>
- Fiskeridirektoratet. (2018c). *Fangst fordelt på landingssted, Rundvekt (tonn) fordelt på landingsfylke Norske og utenlandske fartøy*. Statistikkavdelingen: Bergen. Hentet 31.10.2018. Hentet fra <https://www.fiskeridir.no/Yrkesfiske/Statistikk-yrkesfiske/Fangst-og-kvoter/Fangst-fordelt-paa-landingssted>

- Fiskeridirektoratet. (2018d). *Rundvekt (tonn) fordelt på redskap for fartøy under 15m ved fangst av torskefisk i perioden 2015-2018*. Statistikkavdelingen: Bergen. Hentet 01.11.2018. Hentet fra <https://www.fiskeridir.no/Yrkesfiske/Statistikk-yrkesfiske/Fangst-og-kvoter/Fangst-fordelt-paa-redska>
- Fiskeridirektoratet. (2019a). *Fiskefartøy og fiskarar, konsesjonar og årlege deltakaradganger 2018*. Statistikkavdelingen: Bergen. Hentet 03.03.2019. Hentet fra <https://www.fiskeridir.no/Yrkesfiske/Statistikk-yrkesfiske/Statistiske-publikasjoner/Fiskefartoy-og-fiskere-konsesjoner-og-aarlige-deltakeradganger>
- Fiskeridirektoratet. (2019b). *Fangst fordelt på måned. Landet torsk, rundvekt*. Statistikkavdelingen: Bergen. Hentet 07.03.2019. Hentet fra <https://www.fiskeridir.no/Yrkesfiske/Statistikk-yrkesfiske/Fangst-og-kvoter/Fangst-fordelt-paa-maaned>
- Fiskeriets Arbejdsmiljøråd. (2015). *Psykisk Arbejdsmiljø ombord? Hvad handler det om? Fysisk arbeidsforhold, organisering og relationer*. Esbjerg: Fiskeriets Arbejdsmiljøråd.
- Fiskesalgslagslova. (2013). Lov om førstehandsomsetning av viltlevande marine ressursar (LOV-2013-06-21-75). Hentet fra <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2013-06-21-75>
- Grant, R. M. (1991), The resource-based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation. *California Management Review*, 33(3), 114-35. doi:10.2307/41166664
- Gripsrud, G., Olsson, U. H. ,& Silkoset, R. (2004). *Metode og Dataanalyse – Med Fokus på Beslutninger I Bedrifter* (2. utg). Kristiansand: Høyskoleforlaget.
- Hansen, C. (1998). *Montering av fiskeredskaper*. Vollen: Amfora
- Hellevik, O. (1999). *Forskningsmetode i sosiologi og statsvitenskap* (6. utg). Oslo: Universitetsforlaget.
- Iversen, A., Hermansen, Ø, Henriksen, E., Isaksen, J. R., Holm, P., Bendiksen, B. I., . . . Dreyer, B. (2016). *Fisken og folket*. Stamsund: Orkana.
- Jacobsen, D. I. (2005). *Hvordan gjennomføre undersøkelser? Innføring i samfunnsvitenskapelig metode*. Kristiansand: Høyskoleforlaget.

- Jenssen, F. A. (2012). *Torsk: fisken som skapte Norge*. Oslo: Kagge.
- Johannesen, A. Kristoffersen, L. & Tufte, P.A. (2011). *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode*. (4.utg). Oslo: Abstrakt Forlag AS.
- Johannessen, A., Christoffersen, L. & Tufte, P. A. (2011). *Forskningsmetode for økonomisk-administrative fag*. (3. utg.). Oslo: Abstrakt forlag AS.
- Johnson, G., Scholes, K., & Whittington, R. (2008). *Exploring corporate strategy*. (8. utg.). Harlow: FT Prentice Hall/Pearson.
- Johnson, G., Whittington, R., & Scholes, K. (2011). *Exploring strategy*. (9. utg). Essex: Pearson Education Limited.
- Kozlenkova, I. V., Samaha, S. A., & Palmatier, R. W. (2013). Resource-based theory in marketing. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 42(1), 1-21. doi:10.1007/s11747-013-0336-7
- Kraaijenbrink, J., Spender, J.-C., & Groen, A. J. (2010). The resource-based view: A review and assessment of its critiques. *Journal of Management*, 36(1), 349-372.
- Kvale, S. (1997). *Det kvalitative forskningsintervju*. Oslo: Gyldendal akademisk.
- Mauri, A. J., & Michaels, M. P. (1998). Firm and industry effects within strategic management: an empirical examination. *Strategic Management Journal*, 19(3), 211- 19.
- Nilssen, J., Bertheussen, B. A., & Dreyer, B. (2014). Hvilken råstoffstrategi er mest lønnsom for norske filetbedrifter? *Økonomisk fiskeriforskning*(1)(17). Tromsø
- Norges Råfisklag. (2019). Fiskemottak Hentet 05.03.2019, fra <https://www.rafisklaget.no/portal/page/portal/NR/Salgavfangst/Fiskemottak>
- Peterafa, M. A., & Barney, J. B. (2003). Unravelling the resource-based tangle. *Managerial and Decision Economics*(24)(4) 309-323.
- Porter, M. E. (1979). How competitive forces shape strategy. *Harvard Business Review* (57)(2), 137-156.
- Porter, M. E. (1980). *Competitive strategy*. New York: Free Press.
- Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. New York: The Free Press.

- Porter, M. E. (2003). *Konkurransestrategi* (7. utg.) (G. Bureid, Overs.). Oslo: Tano Aschehoug.
- Porter, M.E. (1991). Towards a dynamic theory of strategy. *Strategic Management Journal*, 12 95-117.
- Priem, R.L., & Butler, J.E. (2001). Is the Resource-Based “View” a Useful Perspective for Strategic Management Research? *Academy of Management Review*, 26(1), 22-40.
- Roos, G., Von Krogh, G., & Roos, J. (2014). *Strategi -en innføring* (6. utg.) Bergen: Fagbokforlaget
- Saunders, M., Lewis, P. & Thornhill, A. (2012), *Research methods for business students* (6. Utg). Essex: Pearson Education Limited.
- Sjømat Norge. (2013). Norsk fiskeri. Hentet fra https://sjomatnorge.no/wp-content/uploads/2013/08/fiskeri_lowres-Norsk-versjon.pdf
- Spanos, Y.E. & Lioukas, S. (2001). An Examination into the Causal Logic of Rent Generation: Contrasting Porter’s Competitive Strategy Framework and the ResourceBased Perspective. *Strategic Management Journal*, 22(10). 907-34 Hentet fra <https://brage.bibsys.no/xmlui/bitstream/handle/11250/2454966/A27323%2b-%2bEffekter%2bav%2bstrukturering%2bi%2bnorsk%2bfiskerin%25C3%25A6ring-Dag%2bStandal.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Standal, D., Ratvik, I., & Richardsen, R. (2015). *Sluttrapport: Effekter av strukturering i norsk fiskerinæring*. SINTEF. Rapport A27323. 27. oktober 2015
- Svorken, M., & Dreyer, B. (2007). *Vertikal integrering - en strategi for å kvalitetssikre råstoff?* (Fiskeriforskning, No. 9). Tromsø: Norsk institutt for fiskeri- og havbruksforskning AS. Hentet fra [https://nofima.no/filearchive/Rapport 09-2007.pdf](https://nofima.no/filearchive/Rapport%2009-2007.pdf)
- Teece, D. J., Pisano, G. og Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 18(7), 509-533.
- Thesen, G. (2017). I samme båt eller på hvert sitt nes? *Tidsskrift for samfunnsforskning* (02)52 Hentet fra https://www.idunn.no/tfs/2017/02/i_samme_baat_eller_paa_hvert_sitt_nes

- Vik, J., Johnsen, J. P. & Sønvisen, S. A. (2011). Kysten i endring: Om fiskeripolitikken som distrikts- og lokalsamfunnspolitikk. *Haugen, M. S. og Stræte, E. P. red. Rurale brytninger*. Trondheim: Tapir Akademisk Forlag, 405-425.
- Wadel, C. & Jentoft, S. (1984). *I samme båt: sysselsettingssystemer i fiskerinæringen*. Stavanger: Universitetsforlaget.
- Walseth, L. T. (2009). Salutogenese. *Utposten – Blad for allmenn- og samfunnsmedisin, Nummer 8*, 25-28.
- Wernerfelt, B. (1984). A Resource-based View of the Firm. *Strategic Management Journal, Vol.5* 171-180.