



Økonomisk analyse af værdikæder for grønlandske fiskeprodukter

Nielsen, Max; Ståhl, Lisa; Nielsen, Rasmus; Ankamah-Yeboah, Isaac; Schütt, Daniel

Publication date:
2016

Document version
Også kaldet Forlagets PDF

Citation for published version (APA):
Nielsen, M., Ståhl, L., Nielsen, R., Ankamah-Yeboah, I., & Schütt, D. (2016). *Økonomisk analyse af værdikæder for grønlandske fiskeprodukter*. Grønlands Statistik.

Økonomisk analyse af værdikæder for grønlandske fiskeprodukter

December 2016

Max Nielsen¹, Lisa Ståhl¹, Rasmus Nielsen¹, Isaac Ankemah-Yeboah¹ og Daniel Schütt²

1. Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet

2. Grønlands Statistik

Indholdsfortegnelse

Forord	5
Sammenfatning	7
Værdikæder for grønlandske fiskeprodukter.....	7
Konkurrenternes værdikæder	9
Prisdannelsen for grønlandske fiskeprodukter på verdensmarkedet	11
Økonomi og effektivitet i værdikæder for grønlandske fiskeprodukter.....	14
Opgradering af værdikæder for grønlandske fiskeprodukter	19
1. Indledning	23
1.1. Baggrund	23
1.2. Formål	24
1.3. Hvorfor er viden om værdikæder vigtigt?	25
1.4. Statistisk grundlag og metode	28
1.5. Arbejdets organisering.....	29
2. Værdikæder for grønlandske fiskeprodukter.....	31
2.1. Indledning.....	31
2.2. Datagrundlag og definitioner.....	31
2.3. Rejer	36
2.4. Hellefisk	47
2.5. Torsk.....	55
3. Konkurrenternes værdikæder	61
3.1. Indledning	61
3.2. Datagrundlag og definitioner.....	61
3.3. Rejer	62
3.4. Hellefisk	68
3.5. Torsk.....	69
4. Prisdannelse for grønlandske fiskeprodukter på verdensmarkedet	73
4.1. Indledning.....	73
4.2. Rejer	75
4.3. Hellefisk	87

4.4. Torsk.....	91
5. Økonomi og effektivitet af værdikæder for grønlandske fiskeprodukter	95
5.1. Indledning.....	95
5.2. Struktur og økonomi.....	98
5.3. Konkurrence og effektivitet.....	118
6. Opgradering af værdikæder for grønlandske fiskeprodukter	147
6.1. Indledning.....	147
6.2. Ramevilkår for fremtidens grønlandske fiskerisektor	149
6.3. Opgradering af værdikæder ved offentlige tiltag.....	154
Referencer.....	171
Bilag 1: Varegrupper med koldtvalsrejer, hellefisk og torsk i udenrigshandelsstatistikken.....	175
English summary: Economic analysis of value chains for Greenlandic fish products.....	177
Value chains for Greenlandic fish products	177
The competitors' value chains	180
Price formation for Greenlandic fish products on the world market.....	182
Economics and efficiency of value chains for Greenlandic fish products.....	185
Upgrading value chains for Greenland fish products	190

Forord

Den Grønlandske fiskerisektor er den vigtigste bidragsyder til BNP, og forøget indtjening er en kilde til velfærd i det grønlandske samfund. Fiskeressourcerne sætter naturlige begrænsninger for sektorens vækstmuligheder på lang sigt, hvilket også nødvendiggør en fortsættelse af en bæredygtig fiskeripolitik. Velfærden i det grønlandske samfund kan dog også forøges via en mere effektiv fiskeripolitik, som reducerer omkostningerne ved fiskeri og i fiskeindustrien.

Grønlands økonomi afhænger således af priser og afsætningsmuligheder for fiskeprodukter på verdensmarkedet. Forøges disse giver det vækst, mens et fald kan betyde recession. Markedet for fisk og velfungerende værdikæder for fiskeprodukter spiller derfor en afgørende rolle for Grønlands økonomi.

Prisen i Grønland på grønlandske fiskeprodukter bestemmes af forbrugernes efterspørgsel, det samlede udbud af grønlandske og konkurrerende produkter på verdensmarkedet, samt valutakurser, idet ændringer i disse parametre påvirker prisen og transmitteres tilbage igennem værdikæden. En velfungerende, effektiv og transparent værdikæde, hvor alle aktører i kæden kan aflæse information og indrette sig efter markedets hastigt ændrede ønsker, krav og behov, er derfor vigtig for Grønlands økonomi.

I denne rapport identificeres grønlandske og konkurrerende værdikæder for rejer, hellefisk og torsk fra "hav til mav". Prisdannelse og konkurrence analyseres, og det vurderes om værdikæderne fungerer effektivt. Med baggrund i dette diskuteres forslag til opgradering af de grønlandske værdikæder. Formålet med rapporten er at frembringe ny viden om værdikæderne for grønlandske fiskeprodukter, samt om hvordan effektiviteten evt. kan forbedres. Rapporten henvender sig til politikere, offentligt ansatte, fiskerisektoren og andre med en interesse i Grønlands økonomi og markeder for fiskeprodukter.

Rapporten er resultatet af projektet "Analyse af værdikæder for grønlandske fiskeprodukter", finansieret af Grønlands Statistik. Rapporten er skrevet af lektor Max Nielsen, videnskabelig assistent Lisa Ståhl, specialkonsulent Rasmus Nielsen og Ph.D. studerende Isaac Ankemah-Yeboah, Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet, samt statistik konsulent Daniel Schütt, Grønlands Statistik. Elsebeth Vidø har stået for redigeringen.

Foreløbige resultater fra arbejdet blev fremlagt på et midtvejsmøde i marts 2016 med deltagelse af formand i Grønlands Statistiks bestyrelse Vøgg Løwe Nielsen og næstformand i Grønlands Statistiks bestyrelse Henrik Leth (også bestyrelsesformand i Polar Seafood A/S) samt seniorrådgiver Hilmar Ogmundsson, Finansdepartementet, Grønlands Selvstyre. Endvidere har forfatterne været i kontakt med en række personer i den grønlandske og danske fiskerisektor samt i Grønlands Selvstyre, som alle har bidraget med væsentlig information til at kvalificere arbejdet fremlagt i rapporten. Endvidere har professor Peder Andesen, Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet, gennemlæst og kommenteret på rapporten. Endelig har rapporten været sendt til høring til ovenstående, samt til Royal Greenland A/S og Polar Seafood Greenland A/S, men ikke til andre. Rapportens konklusioner er alene forfatterne egne.

Formålet med rapporten er at bidrage med viden om betydningen af internationale værdikæder og rammebetingelser for den grønlandske fiskerisektor og Grønlands økonomi, samt at denne viden kan indgå i debatten om fiskerisektorens rolle i fremtiden. Rapporten er formuleret, så den kan læses i sin fulde længde, alternativt kan der opnås et overblik ved at læse sammenfatning og ledetekster sammen med figurer og tabeller.

Statistikchef Anders Blaabjerg
Grønlands Statistik
Nuuk, 8. december 2016

Sammenfatning

Rapportens formål I denne rapport identificeres værdikæder for grønlandske fiskeprodukter, såvel som det diskuteres, hvordan værdikæderne kan effektiviseres. Endvidere identificeres faktorer, der bestemmer priserne på grønlandske fiskeprodukter på verdensmarkedet.

Værdikæder for grønlandske fiskeprodukter

Udgangspunktet er 2013 og nyere trends Med udgangspunkt i data fra 2013 og nyere data, hvor det er muligt, beskrives handelsstrømmene for grønlandske rejer, hellefisk og torsk for at afdække de grønlandske fiskeprodukters vej til slutmarkederne.

Grønlandsk fangst på 83.300 tons rejer til 1,5 mia. kr. i 2013 Grønlands fangst af rejer var i 2013 83.300 tons til en værdi på 1,5 mia. kr. Heraf blev 45.000 tons til 414 mio. kr. inkl. bonus indhandlet, mens resten eksporteredes direkte fra de havgående fartøjer.

Eksport af 55.300 tons rejer til 1,8 mia. kr., skalrejer 2/3-dele Grønlands eksport af rejer gik i 2013 alene til Danmark, og eksporten havde en værdi på 1,8 mia. kr., og mængden var 55.300 tons. Ud af værdien af Grønlands totale vareeksport, udgør rejer halvdelen. Skalrejer udgør to-tredjedele af eksportmængden, pillede og færdigpakkede rejer resten. Eksportprisen var 27,43 kr./kg. for skalrejer og 43,88 kr./kg. for pillede rejer.

Dansk import af rejer på 79.000 tons til 2,7 mia. kr. Danmarks import af alle produkter af koldtvandsrejer var 79.000 tons til en værdi af 2,7 mia. kr. Af den totale danske import af alle arter/produkter af rejer på 3,3 mia. kr. var 82 % således koldtvandsrejer. Den grønlandske markedsandel for rejer i Danmark udgør 58 %, hvor det næststørste oprindelsesland var Canada. Koldtvandsrejer fra Grønland dominerer således den danske forsyning, men der er også væsentlige forsyninger fra andre lande og af andre arter af rejer.

Grønland leverer 58 % af dansk rejeimport

Forarbejdning af rejer i Danmark forekommer, men omfanget er beskeden	Dansk import kombineret med en beskeden fangst udgør råvaregrundlaget for videre forarbejdning. 17.600 tons rejer svarende til en mindre andel af tilførslerne blev forarbejdet i Danmark i 2013. Forarbejdningen bestod hovedsageligt i at ompakke rejer til mindre pakker til direkte forbrug.
Dansk per capita forbrug på 1 kg.	Forbruget af rejer var i Danmark 5.100 tons med en værdi af 420 mio. kr. Det danske per capita forbrug er således knap 1 kilo.
Dansk eksport af koldtvandsrejer 3,2 mia. kr. Sverige, Storbritannien, Italien og Norge vigtigste markeder	Danmark eksporterede 98.400 tons rejer til 3,9 mia. kr., hvoraf to-tredjedele gik til andre EU-lande. Koldtvandsrejer skønnes at udgøre ca. 3,2 mia. kr. heraf. Sverige, Storbritannien, Italien og Norge var de vigtigste aftagerlande. Koldtvandsrejer med skal eksporteredes til 29,23 kr./kg. Pillede rejer, både koldtvandsrejer og varmtvandsrejer, eksporteres til 57,62 kr./kg.
Britisk per capita forbrug af rejer 600 gram, næsten lige meget af koldtvandsrejer og varmtvandsrejer	Tilgængelige forbrugsdata viser, at Storbritannien har et forbrug af koldtvandsrejer på 21.000 tons til en værdi af knap 1,8 mia. kr., hvor forbruget af varmtvandsrejer var en smule lavere med 17.000 tons til en værdi af knap 2 mia. kr. Per capita forbruget af rejer var således 600 gram. Detailprisen udgjorde for koldtvandsrejer 85,13 kr./kg. og for varmtvandsrejer 117,40 kr. Koldtvandsrejer er således billigere end varmtvandsrejer.
Grønlands fangst af hellefisk 34.900 tons til 611 mio. kr.	Grønlands fangst af hellefisk var i 2013 34.900 tons, til en samlet værdi af 611 mio. kr. Tre-fjerdedele af mængden indhandles, svarende til en værdi på 382 mio. kr. inkl. bonus. Den resterende fjerdedel eksporteres direkte fra de havgående fartøjer.
Eksportværdien er 903 mio. kr. som hovedsagelig består af frosset hel hellefisk	Eksporten af hellefisk fra Grønland var 28.200 tons til en værdi af 903 mio. kr. Hellefisk udgjorde således en fjerdedel af værdien af den totale grønlandske vareeksport og bidrager væsentligt til Grønlands økonomi. Trefjerdedele af eksporten bestod af hele frosne hellefisk, der har fået foretaget J-cut. De eksporteredes til 31,15 kr./kg. Også frosset filet og hoveder eksporteres.

90 % af dansk import af hellefisk fra Grønland

Danmark importerede 31.200 tons hellefisk til en værdi af 1,0 mia. kr. Grønland leverede 90 % heraf, mindre mængder kommer fra Norge.

Grønlandske hellefisk eksporteres fra Danmark til Asien

Ud over et meget beskedent forbrug af hellefisk i Danmark reeksporteres næsten alle tilførslerne (85 %) af hellefisk uden videreforarbejdning til Asien. Kina, Taiwan og Japan var de største aftagere. Over det seneste årti har den grønlandske fiskeindustri opdyrket det asiatiske marked for hellefisk, der som følge heraf er gået fra at have været af lille betydning til at aftage næsten alle grønlandske hellefisk.

Grønlandsk fangst af 25.400 tons torsk til 154 mio. kr.

Grønlands fangst af torsk i 2013 var 25.400 tons til en værdi af 154 mio. kr. 14.800 tons blev indhandlet, resten eksporteres direkte fra havgående fartøjer.

Eksport af grønlandske torsk via Danmark til slutmarkederne i EU

Den grønlandske torskeeksport går udelukkende til Danmark og består primært af frosne hele torsk, som eksporteres til en forholdsvis lav pris på 11,24 kr./kg. Den grønlandske andel af de danske tilførsler er lille, idet Danmark importerede store mængder fra Norge, Rusland, Sverige, Færøerne, mv. Samtidig havde Danmark en fangst på 21.200 tons. Import og egen fangst udgør råvaregrundlaget for en mindre dansk forarbejdningsindustri. Langt størstedelen (93 %) af de danske tilførsler af torsk reeksporteredes dog uden forarbejdning. Danmarks eksport af torsk på 84.400 tons eksporteredes næsten udelukkende til andre EU-lande.

Konkurrenternes værdikæder

Kortlægning af markedsandele og potentielle konkurrenter

Konkurrenterne på slutmarkederne identificeres ved at kortlægge importen af hhv. rejer, hellefisk og torsk til Danmarks vigtigste eksportmarkeder. Grønlands og konkurrenternes markedsandele analyseres og de største globale producenter (fiskeri og opdræt) identificeres med henblik på at give et overblik over po-

tentielle konkurrenter.

Grønlands markedsandel i Sverige er 80 %

Grønlands vigtigste eksportmarkeder for rejer er – via Danmark Sverige, Norge, Storbritannien og Italien. Sverige importerer for 1,6 mia. kr., og Grønland via Danmark er vigtigste leverandørland med en markedsandel på 80 % af koldtvandsrejer.

-50 % i Norge

Norges import af rejer lød på 787 mio. kr., og Grønland er via Danmark igen vigtigste oprindelsesland for koldtvandsrejer, tæt fulgt af Canada og med Vietnam som en vigtig leverandør af varmtvandsrejer med skal. Som i Sverige efterspørges mest koldtvandsrejer. De seneste års faldende rejefangster har gjort det nødvendigt for Norge at importere rejer, hvor de tidligere har eksporteret.

Noget mindre i Storbritannien

Storbritannien importerede rejer for i alt 4,9 mia. kr. bestående af et nogenlunde ligeligt forbrug af koldtvandsrejer og varmtvandsrejer. Canada var langt største leverandør af koldtvandsrejer som specielt udgøres af pillede rejer, der kræver ompakning. Grønlandske rejer eksporteres til Storbritannien, men markedsandelen er mindre end i Sverige og Norge.

Og endnu mindre i Italien, men Grønland største leverandør af pillede rejer

Italien importerede for 2,9 mia. kr. rejer i alt, hvoraf alene en mindre andel er koldtvandsrejer. Italien importerer primært skalrejer, men Grønland via Danmark var det vigtigste oprindelsesland, hvad angår pillede rejer. For skalrejer er Ecuador det vigtigste leverandørland.

Global produktion af rejer 7,9 mio. tons, opdrættede varmtvandsarter dominerer, 4 % er koldtvandsrejer

Den globale produktion af rejer var 7,9 mio. ton, hvoraf opdrætsrejer udgjorde 55 %, og hvor produktionen af varmtvandsarterne af *penaeus monodon* og *penaeus vannamei* dominerede med 4,3 mio. tons. Kina, Indonesien og Vietnam er de største opdrætsnationer. Den globale fangst af koldtvandsrejer var i 2013 287.100 tons svarende til 4 % af den globale produktion. Canada landede halvdelen af disse rejer, Grønland en tredjedel.

Grønland primær leverandør af

Grønland/Danmarks vigtigste eksportmarkeder for hellefisk var Kina, Vietnam og Taiwan. Data for Vietnams import er ikke til-

hellefisk i Kina og Taiwan

gængelige, hvorfor dette marked ikke analyseres. Importen af frossen hellefisk til Kina var 565 mio. kr. i 2013, hvoraf Grønland/Danmark som det vigtigste leverandørland stod for en tredjedel, efterfulgt af Rusland og Norge. Taiwan importerede for 247 mio. kr. og Grønland/Danmark var også hér det vigtigste oprindelsesland med en markedsandel på næsten 50 %, efterfulgt af Canada og Island.

Slutmarkedet skiftet fra Europa til Asien

Modsat for koldtvandsrejer findes det globale marked for hellefisk primært i Asien. Over det seneste årti er eksportmarkedet skiftet fra primært at være i Europa til primært at være i Asien. Med få substitutter og med fangst af få lande, udgør hellefisk således et nicheprodukt internationalt.

Global produktion 121.200 tons, 1/3-del fra Grønland

Produktionen af hellefisk på verdensplan var 121.200 ton, hvor Grønland landede omkring en tredjedel. Herefter fulgte Rusland og Island. EU-landene havde en samlet fangst på 13.800 tons.

Hvidfiskemarkedet er globalt

Torsk, kuller, sej, kulmule, Alaska pollack, pangasius og tilapia udgør det globale marked for hvidfisk, hvorimellem der er en vis substitution. Grønlandske torsk forsyner dette marked, hvor på markedsandelen skal måles i promiller. Det vigtigste eksportmarked for torsk fra Danmark er EU-markedet med Frankrig, Portugal og Italien i spidsen.

Største fangster af Norge og Rusland

Den globale fangst af torsk i 2013 var 1,8 mio. tons og bestod af både Atlanterhavstorsk og Stillehavstorsk. Opdræt er ubetydeligt på verdensplan. Største leverandører er Norge, Rusland, Island og USA.

Prisdannelsen for grønlandske fiskeprodukter på verdensmarkedet

Priserne på grønlandske fiskeprodukter bestemmes på verdensmarke-

Priserne på rejer, hellefisk og torsk er af central betydning for indtjeningen i hele den grønlandske fiskerisektor, såvel som de har stor indflydelse på Grønlands økonomi. Priserne bestemmes bl.a. af kvalitet, størrelse, behandling ombord på fartøjerne og forædling på fabrikkerne. Prisudviklingen bestemmes endvidere

det	på verdensmarkedet, hvor udbud, efterspørgsel og valutakurser er centrale. Rapporten analyserer prisudviklingen, hvilket dog forudsætter viden om, hvor store markederne er, dvs. om der er substitution mellem fx koldtvandsrejer og varmtvandsrejer.
De grønlandske eksportpriser på rejer fordoblet i 2010-2015	De grønlandske eksportpriser på rejer er mere end fordoblet i perioden 2010-2015. Dette har i sig selv givet en meget positiv effekt på fiskerisektorens og Grønlands økonomi, dog opvejet af faldende rejefangster og vigende aktivitet i andre dele af Grønlands økonomi.
Koldtvandsrejer og varmtvandsrejer er substitutter	I rapporten undersøges om priserne på koldtvandsrejer og varmtvandsrejer udvikler sig ens over tid, samt om priserne udvikler sig ens over tid geografisk på de største eksportmarkeder for grønlandske rejer i Europa. Disse markeder er Danmark, Sverige, Norge, Storbritannien og Italien, hvor langt størstedelen af eksporten til Danmark dog videreeksporteres. For både skalrejer og pillede rejer findes i en lang række tilfælde bevis for, at priserne på koldtvandsrejer og varmtvandsrejer varierer præcist ens over tid, og derfor er perfekte substitutter. Geografisk findes, at priserne på koldtvandsrejer og varmtvandsrejer særskilt delvist udvikler sig ens over tid, og derfor delvist er substitutter.
Faldende rejekvoter, stigende efterspørgsel og ændringer af valutakurser fører til prisstigningen	Flere forhold kan forklare prisudviklingen på grønlandske rejer, herunder prisstigningen i 2010-2015, men især udviklingen i udbuddet er vigtig. Det totale globale udbud af koldtvandsrejer, som primært kommer fra Canada og Grønland, har betydelig effekt på prisen. Udbuddet bestemmes af rejekvoterne i de to lande, og disse har været faldende de senere år, hvilket har givet et opadgående pres på priserne. Den globale efterspørgsel vurderes også at have været kraftigt stigende med de langsomt forbedrede konjunkturer efter finanskrisen, hvilket formodes at have givet et opadgående pres på priserne. Endelig har styrkelsen af den danske krone i forhold til valutaerne på eksportmarkederne i Storbritannien og Kina også givet et opadgående pres på priserne. Omvendt har det globale opdræt af varmtvandsrejer været stigende med ca. 10 % om året de senere år, hvilket <i>alt andet lige</i> giver et nedadgående pres på prisen. Effekten fra efter-

spørgselsstigning, kvotereduktioner og valutakursændringer vurderes således at have været tilstrækkeligt kraftige til langt at opveje det nedadgående pres på priserne fra stigende globalt opdræt. Priserne på grønlandske rejer forventes også i fremtiden bestemt af udbud af koldtvandsrejer og varmtvandsrejer, efterspørgsel og valutakurser.

Konsekvensen er, at Grønlands økonomi er afhængig af rejeopdræt i Ecuador, Indien og Bangladesh

Konsekvensen af den perfekte substitution mellem koldtvandsrejer og varmtvandsrejer er, at priserne på grønlandske rejer i høj grad påvirkes af efterspørgsel og udbud af varmtvandsrejer, som er 15 gange større end koldtvandsrejer på verdensmarkedet. Da udbuddet af varmtvandsrejer over de sidste tyve år er steget 10 % om året, og da denne udvikling forventes at fortsætte, udgør varmtvandsrejer en betydelig trussel mod Grønlands fiskerisektor. Udviklingen i opdræt af varmtvandsrejer i bl.a. Ecuador, Indien og Indonesien er således via rejeprikerne vigtige for konjunkturudviklingen i Grønland, hvilket nødvendiggør, at den grønlandske fiskerisektor vedvarende forbliver konkurrencedygtige i forhold til værdikæderne for varmtvandsrejer.

Priserne på hellefisk afhænger af efterspørgsel, kursen på kinesisk yuan og evt. udbud af Patagonian toothfish

De grønlandske eksportpriser på hellefisk er stigende de senere år. Hellefisk afsættes i dag langt overvejende på det asiatiske marked med Kina som det vigtigste. Der haves beskednen viden om evt. substitutter for hellefisk, men der formodes ikke at være mange. Årsagen er, at hellefisk er hvid i kødet og forholdsvist fed, hvilket er en sjælden kombination. Dog vurderes, at Patagonian toothfish er en substitut på det vigtige kinesiske marked, hvor priserne på hellefisk stiger, når udbuddet af Patagonian toothfish falder. Endvidere vurderes prisstigningen i 2010-2015 at kunne forklares ved styrkelsen af den danske krone i forhold til den kinesiske yuan. Udviklingen i udbuddet af hellefisk fra Grønland har ikke mærkbar effekt på de grønlandske eksportpriser.

Målrettet afsætningsarbejde for hellefisk i Asien er succesfuldt

For ti år siden blev hellefisk langt overvejende afsat i Europa, men i dag går 85 % af den danske eksport til Asien. Således er asiaterne villige til at betale en højere pris end europæerne, med bedre indtjening til den grønlandske fiskerisektor til følge. Ud-

viklingen vurderes at være det succesfulde resultat af et målrettet afsætningsarbejde af den grønlandske fiskerisektor rettet mod det asiatiske marked. Dette understreger vigtigheden af løbende at tilpasse sig fiskemarkedernes skiftende behov og udnytte de muligheder markedet giver, hvis den grønlandske fiskerisektor skal få det bedst mulige ud af fiskeressourcerne.

Prisen på torsk bestemmes på det store globale hvidfiskemarked

Torsk fanges i Grønland stadig i beskedne mængder set i en historisk sammenhæng. Afsætningen går via Danmark, og grønlandske frosne torsk forsyner det store globale hvidfiskemarked, som også forsynes med substitutterne kuller, sej, kulmule, Alaska pollack, pangasius og tilapia. Den grønlandske eksportpris bestemmes af udbud og efterspørgsel på dette marked, samt valutakurser. Udviklingen i fangsterne fra verdens største torskebestand i Barentshavet har en mærkbar effekt på de grønlandske eksportpriser. Især kvoterne på torskebestanden i Barentshavet og valutakurser forventes også i fremtiden at bestemme de grønlandske eksportpriser på torsk.

Økonomi og effektivitet i værdikæder for grønlandske fiskeprodukter

Skalrejer forsynes af syv grønlandske rederier

Værdikæden for skalrejer forsynes i 2013 af 9 havgående trawlere ejet af 7 rederier, herunder fiskerikoncernerne. Skalrejer søgkes ombord på trawlerne og eksporteres via virksomheder i Danmark til en lang række lande. De to store fiskerikoncerner har virksomheder i Grønland, Danmark og en lang række andre lande, og handler rejer internt i vertikalt integrerede selskaber, som omfatter alt fra fiskeri, og indtil der sælges til supermarkederne. De øvrige rederier afsætter via forskellige virksomheder i Danmark.

Pillede rejer forsynes fra kystnært og havgående fiskeri, pilles og vi-

Værdikæden for pillede rejer forsynes af 20 kystnære og 9 havgående trawlere. Alene de to store fiskerikoncerner producerer pillede rejer, der videresælges til slutmarkederne via deres danske virksomheder. En række virksomheder i Danmark videre-

deresælges af de to store fiskerikoncerner til supermarkeder

sælger pillede koldtvandsrejer importeret fra Canada upakkede, på grund af EUs toldpolitik samt varmtvandsrejer. Der er 11 virksomheder i Danmark, der forarbejder rejer, såvel som der er en række engroshandlere, der videresælger rejer. Supermarkederne sælger rejer til slutforbrugerne, og disse er i hvert af de vestlige lande typisk organiseret i 2-3 kæder, der står for hovedparten af detailsalget.

Hellefisk forsynes af både havgående og kystnært fiskeri

Hellefisk forsynes fra fem havgående rederier, samt en lang række kystnære fartøjer. Hellefisk opkøbes af syv virksomheder, herunder de to fiskerikoncerner. Der eksporteres primært frosset Japanskåret hellefisk til Asien. Hellefisk sendes direkte gennem Danmark.

Hovedbeskæftigelsen i fiskeri, fangst, fiskeindustri og landbrug bestod i 2013 af 3.548 personer, FT-beskæftigelsen var 1.867, heraf 70 % i fiskerikoncernerne

Hovedbeskæftigelsen i den grønlandske fiskerisektor (fiskeri, fangst, fiskeindustri og landbrug) udgjorde i 2013 3.548 personer, jf. beskæftigelsesstatistikken. Fuldtidsbeskæftigelsen, jf. regnskabsstatistikken, var dog med 1.867 personer mindre, hvoraf 70 % var ansat i de to fiskerikoncerner. Disse var ansat i totalt 32 firmaer (ekskl. små fartøjer, der fisker hellefisk og torsk). I Danmark er der ca. 400 fuldtidsansatte i 11 virksomheder, inkl. Royal Greenland Seafood A/S, der forarbejder rejer/muslinger, såvel som der er en række ansatte i engroshandelsvirksomheder, der videresælger grønlandske rejer og hellefisk, inkl. Polar Seafood Denmark A/S. Også Kangamiut Seafood A/S har aktiviteter i Danmark.

Omsætning er 4,2 mia. kr. og bruttoværditilvækst 1,6 mia. kr.

Den samlede omsætning i den grønlandske fiskerisektor udgør 4,2 mia. kr. og den samlede bruttoværditilvækst 1,6 mia. kr. Heraf bidrager fiskerikoncernerne med hhv. 66 % og 62 %. Fiskerikoncernerne er det bærende element i den grønlandske fiskerisektor.

Havgående rejefiskeri/skalrejer er en guldgrube for det grønlandske samfund

Rentabiliteten i rejefiskeriet er i 2013 særdeles høj med 21 % af aktiverne i havgående fiskeri og 13 % i kystnært fiskeri. Rentabiliteten i havgående rejefiskeri er også i perioden 2008-2012 med 11 % særdeles høj. Den gennemsnitlige rentabilitet i den periode var med 3,8 % i kystfiskeriet lavere og under et anslået

minimumsafkast på 6 %. Samtidig betales afgifter på skalrejer fra havgående rejefiskeri, såvel som lønniveauet for ansatte på de havgående rejetrawlere formodes at være forholdsvist højt, idet mandskabet aflønnes med andele af indtjening/overskud. Den gode økonomi skyldes bl.a. de kraftigt stigende rejepreiser, men selv før denne stigning var der god økonomi i havgående rejefiskeri. Den høje rentabilitet er baseret på stordriftsfordele og/eller samdriftsfordele (mellem fangst/søkogning/eksport), kombineret med succesfuld regulering af det havgående rejefiskeri med individuelt omsættelige kvoter, som blev indført omkring 1990. Havgående trawleres fangst, søkogning og direkte eksport af rejer er en guldgrube for det grønlandske samfund.

Høj rentabilitet i Polar Seafood, lav i Royal Greenland

Rentabiliteten i fiskerikoncernerne er mere varierende. Polar Seafood Greenland koncernens rentabilitet var i 2013 med 11,7 % særdeles høj og mere end dobbelt så høj som i Royal Greenland koncernen med en rentabilitet på 4,4 %. Begge koncerner driver havgående rejefiskeri og formodes at have en lige så god økonomi heri som de øvrige rederier. En stor del af den samlede rentabilitet kan således relateres til havgående rejefiskeri. Rentabiliteten af Royal Greenland koncernens øvrige aktiviteter er beskeden og noget under det på markedsvilkår anslåede rimelige minimumsafkast på 6 %. Rentabiliteten i Polar Seafood Denmark A/S, koncernens danske del, er derimod med et overskud på 9,0 % i 2013 og 14,2 % i 2014 særdeles højt. Årsagen til den lave rentabilitet i Royal Greenland koncernen er, at der udføres samfundspålagte opgaver, der ikke er rentable. Herudover *kan* årsagen være, at effektiviteten af driften kan forbedres, hvilket ikke kan udelukkes, da Royal Greenland A/S' indhandlingspriser på rejer er lavere end Polar Raajat A/S'. Omvendt kan dette heller ikke bekræftes på grundlag af det materiale, som har været tilgængeligt for udarbejdelsen af denne rapport. Det kræver yderligere undersøgelser.

Årsag til lav rentabilitet i Royal Greenland er samfundspålagte opgaver og måske ineffektiv drift

Høj rentabilitet i branchen rejer/muslinger i Danmark

I Danmark er omsætningen i forarbejdning af rejer/muslinger 3,3 mia. kr. i 2013 og bruttoværditilvæksten 659 mio. kr. Endvidere er der en indtjening i engroshandel med rejer. Rentabiliteten i forarbejdning af rejer/muslinger ligger gennemsnitligt på

omkring 12 % om året, hvilket er særdeles højt. I de øvrige værdikæder for grønlandske fiskeprodukter i Danmark ligger rentabiliteten omkring de 6 %.

Værdikæder findes forholdsvis vel-fungerende

I rapporten vurderes endvidere, om der anvendes markedsmagt i køb og salg. Det understreges, at de anvendte metoder ikke giver fuldstændigt klare konklusioner herpå, men hvor vurdering er mulig, er der ikke fundet beviser for, at der skulle være større problemer med anvendelse af markedsmagt. På dette grundlag konkluderes, at værdikæderne er forholdsvis effektive, uden at være perfekt fungerende. Tilstedeværelsen af kun to virksomheder i opkøbet af indhandlede rejer gør, at konkurrenceproblemer ikke helt kan udelukkes, specielt ikke lokalt, hvor der kun er én fabrik og hvor det kan være besværligt og dyrt for fiskerne at lande andre steder.

Årsag kan være at fiskerikoncernerne agerer langsigtet ved at imødekomme politiske ønsker

Det er således kun de to fiskerikoncerner, der opkøber indhandlede rejer. Dette kan være et udgangspunkt for, at der anvendes markedsmagt, ved at de to virksomheder presser sine leverandører. Dette kan heller ikke i denne rapport udelukkes, men der er ikke fundet klare indikationer herfor. Årsagen kan være, at datagrundlaget ikke har haft en karakter, som muliggør en klar konklusion. Men årsagen kan ligeså vel være, at de to fiskerikoncerner, hvoraf den ene er ejet af Selvstyret, i et vist omfang agerer langsigtet og imødekommer politiske ønsker, med henblik på at optimere virksomhedernes økonomi på længere sigt og bevare deres nuværende position.

Kun to virksomheder i landbase-ret forarbejdning af rejer i Grønland, typisk 2-3 supermarkedskæder

Det er muligt at anvende markedsmagt i køb eller salg, såfremt der i et led i værdikæden er få dominerende virksomheder. Hvor der er mange virksomheder, er der normalt god konkurrence. I værdikæderne for grønlandske fiskeprodukter er der få virksomheder i opkøb af rejer til pilning, samt på slutmarkederne i en række vesteuropæiske lande. I andre dele af værdikæden er der flere virksomheder, hvorfor der ikke formodes at være konkurrenceproblemer.

Det kan ikke udelukkes, at der anvendes markedsmagt af de to

Rentabilitet, pris og pristransmission tyder på vel fungerende værdikæder

fiskerikoncerner i opkøb af rejer i Grønland, men det formodes ikke at være tilfældet. Værdikæderne skønnes at fungere forholdsvis effektivt, rentabiliteten i forarbejdning af rejer er ikke høj, det kan ikke påvises, at priserne er ekstraordinært lave i sammenligning med andre lande, og prisændringer transmitteres mellem de forskellige led i værdikæden. Endvidere styres værdikæden for skalrejer af fiskerne, hvor værdikæden for pillede rejer styres fra forbrugersiden. Fiskerikoncernerne må for pillede rejer således indrette sig efter slutmarkedets ønsker og krav. Endelig indebærer det forhold, at rejer forsynes fra bestande reguleret med fiskekvoter, at produktionen er upåvirket af prisen, idet der landes, hvad der fanges. Selv hvis der skulle være anvendt markedsmagt, vil det alene indebære en omfordeling fra fiskerne til fabrikkerne i land. Den samlede produktion og den samlede velfærd påvirkes ikke.

Men transparens i værdikæderne kan forbedres

Dog peger det problem, at de markedsbaserede eksportpriser ikke offentliggøres, og med at fiskerikoncernernes regnskaber er meget summariske på, at værdikæderne ikke er transparente. Dette er til ulempe for evt. nye virksomheder.

De grønlandske fiskerikoncerner kan matche supermarkedernes magt

Det kan endvidere ikke udelukkes, at der anvendes markedsmagt af 2-3 dominerende supermarkeds-kæder i en række Vesteuropæiske lande i forhold til indkøb af grønlandske rejer. Heller ikke for disse skønnes det dog at være tilfældet, idet de grønlandske fiskerikoncerner vurderes at kunne matche supermarkeds-kædernes markedsmagt på indkøbssiden.

Metoden for at identificere markedsmagt er ikke perfekt

Det konkluderes derfor, at der ikke er større problemer med anvendelse af markedsmagt i værdikæderne for grønlandske fiskeprodukter, men at der i et vist mindre omfang kan være lokale konkurrenceproblemer. Det understreges dog, at denne konklusion er opnået uden at undersøge om manglende konkurrence har ført til ineffektiv drift.

Offentlige konkurrenceforbedrende tiltag unødvendige,

Der forekommer således ikke at være større behov for konkurrenceforbedrende offentlige tiltag. Derimod vurderes rammebetingelserne at lægge hindringer i vejen for velfærdsskabelsen,

**men ændrede
rammebetingelser
kan skabe vækst**

idet overskuddet for skalrejer i 2013 var 5,16 kr./kg. levende vægt *større* end for pillede rejer. Selv om denne forskel kan variere fra år til år kan offentlige tiltag, der muliggør større eksport af skalrejer, forøge fiskerisektorens bidrag til samfundsøkonomien betydeligt. Dette kan ske i form af frigivelse af produktionsstilladelse på rejetrawlere, ophævelse af landingspligt og tilladelse af salg af rejekvote fra små til store fartøjer.

Opgradering af værdikæder for grønlandske fiskeprodukter

***Veje til vækst i
Grønlands øko-
nomi***

Rapportens afsluttende kapitel fremkommer med forslag til opgradering af værdikæderne for grønlandske fiskeprodukter. Opgradering forstås som vækst i det grønlandske bruttonationalprodukt, og formålet er at vise *veje til vækst*. Udgangspunktet er forståelsen af, at en velfungerende, effektiv og konkurrencedygtig fiskerisektor skaber størst mulig velfærd og beskæftigelse i *hele* det grønlandske samfund på langt sigt, hvor overskydende arbejdskraft kan søge til de sektorer, hvor de gør mest gavn. Dette er typisk ikke i fiskerisektoren.

**Med reduceret be-
skæftigelsen i fi-
skerisektoren**

**Rammevilkår for
fremtidens grøn-
landske fiskerisek-
tor**

Internationale afsætningsforhold og markeds-mæssige tendenser sætter rammerne for den grønlandske fiskerisektors udvikling i fremtiden. Disse inkluderer, at Grønlands fiskerisektor har et godt økonomisk udgangspunkt, at faldende kvoter på koldt-vandsrejer giver stigende pris, at koldt-vandsrejer og varmt-vandsrejer er substitutter, og at vækst i global rejeopdræt derfor påvirker prisen på grønlandske rejer negativt, at handelsaftalen mellem EU og Canada (CETA aftalen) udhuler Grønlands præferenceadgang til EU, når/hvis den vedtages, at værdikæderne for grønlandske rejer og hellefisk er forholdsvis velfungerende, dog ikke perfekt fungerende, at den økonomiske vækst på slutmarkederne i Europa er stagnerende, men stadig høj i Kina, og at konkurrenceevnen er stagnerende i Nordatlanten, men kraftigt stigende hos rejekonkurrenterne i Ecuador, Indonesien og Kina.

Principper for op-

Offentlige tiltag kan med dette udgangspunkt og uden hensynta-

gradering:

gen til beskæftigelsen i fiskerisektoren, muliggøre opgradering af værdikæderne for grønlandske fiskeprodukter ved i) at undgå, at der er for mange fiskere om at fiske for få fisk, ii) at fokusere på omkostningsreduktion/rationalisering af mindst rentable aktiviteter og muliggøre de mest rentable aktiviteter, iii) at give virksomhederne det størst mulige frirum til at udvikle sig og iv) at muliggøre eksport af råvarer fremfor forarbejdede varer. Via fokus på disse principper kan Grønlands fiskeriregulering blive en endnu større økonomisk succes, end den er i dag, ved at få noget mere ud af det, vi har.

Transparens og åbenhed

Transparens og åbenhed i værdikæderne giver bedre beslutninger, forøger tilliden, gør markedet mere forudsigeligt og kan føre til opgradering af værdikæderne. Transparens og åbenheden i værdikæderne kan forøges, uden at kompromittere konkurrencen, ved at offentliggøre en udenrigshandelsstatistik baseret på de faktiske priser på Grønlands eksport af fiskeprodukter og ved at offentliggøre separate regnskabstal for kommercielle aktiviteter og samfundspålagte opgaver i Royal Greenland A/S.

Opgradering i værdikæden for rejer via frirum til fiskeindustrien

Den nuværende regulering af rejefiskeriet er en økonomisk succes, der har ført til opgradering. Yderligere opgradering via offentlige tiltag er imidlertid stadig mulig og kan med den nuværende individuelt omsættelige kvoteregulering *alt andet lige* opnås ved at: i) ophæve forbuddet mod at kystnære rejetrawlere kan sælge kvoter til havgående rejetrawlere, ii) ophæve sømilsgrensen mellem havgående og kystnært rejefiskeri, iii) frigive produktionstilladelsen ombord på alle rejetrawlere, og iv) ophæve landingspligten på 100 % for kystnære fartøjer og 25 % for havgående fartøjer. Opgradering forekommer via frirummet til fiskeindustrien, der som konsekvens kan bidrage med væsentligt mere til det grønlandske bruttonationalprodukt om året end i dag. Beregninger viser, at gevinsten i bruttonationalproduktet kan blive mindst 189 mio. kr. og muligvis op til ca. 400 mio. kr., idet det understreges, at disse tal er behæftet med usikkerhed. Konsekvensen vil dog også være, at beskæftigelsen umiddelbart reduceres, samt formodentligt at fabrikker og herigennem indhandlingsmulighed i nogle af de fire byer lukker. Gevinsten i

bruttonationalproduktet er således ca. 1 mio. kr. per person om året. Gevinsten tilfalder virksomhederne. Ønsker hele samfundet del heri, er rejeafgiften et anvendeligt instrument.

Opgradering i værdikæden for hellefisk via biologisk fokus kystnært og omsættelighed af kvoter havgående

Anvendes de nuværende principper for regulering af fiskeriet efter hellefisk uændret, kan problemerne med overudnyttelse i Disko Bugten, og til dels Upernavik, samt med dårlig økonomi i hele fiskeriet forventes at fortsætte. Opgradering af værdikæderne for hellefisk på længere sigt via offentlige tiltag er dog, *alt andet lige*, muligt ved, at den nuværende regulering med individuelt omsættelige kvoter indenskærs opretholdes ved, at Selvstyret følger den biologiske rådgivning i fastsættelsen af totalkvoterne indenskærs, samt ved at der indføres omsættelighed af kvoter i det havgående fiskeri.

1. Indledning

1.1. Baggrund

Globale værdikæder for fiskeprodukter ændres hastigt

Værdikæderne for fiskeprodukter på verdensmarkedet er under konstant forandring, da der løbende sker ændringer i forbrugernes præferencer, offentlige reguleringer, handelsbarrierer, produktinnovationer, konkurrencesituation samt bestandssituationen for de fiskearter, der udgør hele produktgrundlaget. Enkeltlande som Grønland kan derfor kun i meget beskedent omfang eller slet ikke påvirke vilkårene på verdensmarkedet.

Vanskeligt at forudsige hvordan

Det er derfor vanskeligt for fiskerisektoren at forudsige udviklingen på markedet og tilpasse sig de vedvarende forandringer. Det er også vanskeligt for myndighederne at forudsige vilkårene i værdikæden og herigennem via offentlig regulering at tilpasse rammevilkårene på en samfundsmæssig hensigtsmæssig måde. Ikke desto mindre er det de globale værdikæder for fiskeprodukter, der sætter rammerne for den grønlandske fiskerisektor.

Men det er afgørende for Grønlands fiskerisektor

Rapportens temaer

Denne rapport tilvejebringer ny viden om værdikæderne og deres betydning for den grønlandske fiskerisektor. Spørgsmål der adresseres er: Hvem forarbejder og handler grønlandske fiskeprodukter? Hvor spises de? Hvem er konkurrenterne? Hvad bestemmer priserne? Fungerer værdikæderne effektivt? Er der konkurrenceproblemer? Hvordan kan værdikæderne opgraderes og bidrage mere til grønlandsk velfærd? Hvordan kan revisioner af fiskeripolitikken forøge fiskerisektorens BNP bidrag? Hvad er ulemperne?

1.2. Formål

- Formål** Formålet med rapporten er i) at identificere værdikæder for grønlandske fiskeprodukter, ii) at vurdere om værdikæderne kan effektiviseres, og iii) at identificere faktorer, der bestemmer priserne på grønlandske fiskeprodukter på verdensmarkedet.
- Hvad er en værdikæde?** I denne rapport identificeres grønlandske og konkurrerende værdikæder for rejer, hellefisk og torsk fra "hav til mav". I en bredere sammenhæng betragtes en værdikæde, som den kæde af forskellige virksomheder, der producerer, forarbejder og forhandler en vare, før den når forbrugeren. For fiskeprodukter består denne kæde oftest af et primærerhverv (fiskeri), sekundære erhverv (forarbejdningsindustri) og tertiære erhverv (salg og markedsføring), hvor det sidste led i kæden er forbrugeren.
- Velfungerende værdikæder** I alle led i denne kæde vil man forsøge at skabe mest muligt værdi/overskud. Hvis kæden fungerer effektivt, vil der ikke i nogen af leddene blive tjent flere penge end i tilsvarende erhverv/værdikæder. Når der er fuldkommen konkurrence i alle led i kæden, vil ingen af de enkelte led i kæden have magt til at diktere, hvilken pris de andre led i kæden skal give for varen, da prisen sættes på markedet.
- Værdikædeanalyse** På virksomhedsniveau betegner en værdikæde, hvor i kæden og hvilke aktiviteter i kæden en virksomhed gennemfører med henblik på at skabe værdi for virksomhedens produkter (Porter 1985). Værdikæden kan ses som virksomhedens vurdering af, hvilken værdi en aktivitet skaber, i forhold til hvor store omkostninger aktiviteten indebærer. Analyser af værdikæder ser virksomheden fra et helikopterperspektiv, der anvendes til at opnå overblik over alle dele af produktions- og distributionskæden.
- ... i et samfundsperspektiv** Værdikædeanalyser tager ofte udgangspunkt i en virksomhed, men i denne rapport fokuseres på hele det grønlandske samfund. Dvs. hvor mange værdikædeanalyser ser på, hvordan virksom-

hedens overskud maksimeres, er fokus i denne rapport på, hvordan fiskerisektorens bidrag til Grønlands BNP og velfærd maksimeres. Som følge heraf er der fokus på evt. manglende konkurrence og offentlig regulering af fiskeri og fiskeindustri.

Udgangspunkt

Udgangspunktet for analysen er at identificere, hvordan velfærdsbidraget fra fiskerisektoren kan forøges på længere sigt. Der ses ikke på fordelingsmæssige aspekter, fx at forøgelse af BNP-bidraget fra fiskerisektoren typisk indebærer reduceret beskæftigelse i denne sektor på kort sigt. På længere sigt bidrager den frigjorte beskæftigelse til samfundets velfærd i andre erhverv. Politisk er der et trade-off mellem fiskerisektorens bidrag til velfærden og beskæftigelsen i sektoren. Denne rapport forholder sig ikke til dette trade-off, men diskuterer alene, hvordan velfærden kan maksimeres på langt sigt.

Afgrænsning

Analysen omfatter fiskeprodukterne rejer, hellefisk og torsk, forarbejdet og uforarbejdet, med oprindelse i Grønland, idet der primært fokuseres på rejer, som er den mest betydningsfulde art for Grønlands økonomi. Effektiviteten af værdikæderne analyseres med fokus på konkurrencesituationen i de forskellige led i kæden. Transparens og åbenhed er også af betydning for en velfungerende værdikæde, hvorfor dette også vurderes. Endelig er offentlig regulering af aktørerne i kæden vigtig, og der fokuseres også på disse. Alene grønlandske dele af værdikæderne kan påvirkes fra Grønlands side, hvorfor fokus er herpå. Imidlertid har grønlandsk ejede virksomheder aktiviteter i værdikæden i Danmark og på en række andre markeder. Aktiviteter i disse virksomheder analyseres i mindre omfang.

1.3. Hvorfor er viden om værdikæder vigtigt?

Fordi selv små forbedringer i fiskerisektoren forøger BNP mærk-

Fiskerisektoren er med 15 % den største bidragsyder til Grønlands BNP (Grønlands Statistik, Nationalregnskabsstatistikken). Inkluderer effekten fra afledte erhverv er bidraget endnu større. Dette indebærer, at selv en lille forøgelse af BNP-bidraget fra

bart

fiskerisektoren har en mærkbar og betydelig effekt på Grønlands økonomi.

og fordi manglende konkurrence reducerer samfundets velfærd

Manglende konkurrence fører normalt til lavere velfærd, end der kan opnås under fuldkommen konkurrence. Manglende konkurrence kan være i form af, at der er monopolkøbere og -sælgere (en køber/sælger), eller oligopolkøbere og -sælgere (flere, men få købere/sælgere). Manglende konkurrence kan give sig udslag i, at monopolkøbere køber for billigt, idet sælgerne ikke har mulighed for at sælge til andre. Og at monopolsælgere sælger for dyrt, idet køberne ikke kan købe af andre. Derved kan monopolisten opretholde et ekstraordinært overskud, hvilket ikke tilskynder til omkostningsmæssig tilpasning. Konsekvensen er en lavere velfærd end under fuldkommen konkurrence. Situationen med oligopol kan være som ved monopol, men alternativt også som under fuldkommen konkurrence.

Fordi viden gør det muligt at gennemføre konkurrenceforbedrende tiltag

Viden om konkurrencen i de grønlandske værdikæder er vigtig med henblik på at måle om fiskerisektoren i Grønland bidrager mest muligt til grønlandsk velfærd. Hvis det *ikke* er tilfældet, kan der gennemføres konkurrenceforbedrende tiltag via offentlig regulering. Enkeltvirksomheder som Royal Greenland A/S udfører dog samfundspålagte opgaver begrundet i regionalpolitisk og beskæftigelsesmæssige hensyn, fx til at opretholde mulighed for indhandling af fisk i bygder uanset rentabiliteten. Disse kan være pålagt af Selvstyret, men fra 2015 drives samtlige Royal Greenland A/S' 38 anlæg jf. koncernregnskabet uden servicekontrakter. Med samfundspålagte opgaver forstås derfor aktiviteter Royal Greenland A/S i dag påtager sig implicit via krav, forventning og fortolkning af ejerens, Landsstyrets, ønsker og politiske prioriteringer. Ikke formelle bindinger. Det er ikke klart i hvilket omfang virksomheden pålægges eller påtager sig samfundsopgaverne, men denne rapport viser, virksomheden udfører aktiviteter der ikke er rentable og ikke kan forsvares på markedsmæssige vilkår, selvom grænsen mellem samfundspålagte opgaver og kommerciel drift ofte er flydende. Med samfundspålagte opgaver menes i det følgende de opgaver, som ikke ud fra snævre virksomhedsøkonomiske hensyn kan gennemføres

på markedsmæssige vilkår.

Samt muliggør innovation i virksomhederne

Viden om værdikæder er også vigtig, fordi de enkelte virksomheder i fiskerisektoren via denne viden kan styrke deres konkurrenceevne via innovation, som giver merværdi eller sænker omkostningerne. Denne rapport analyserer dog værdikæderne i et samfundsmæssigt perspektiv, og ser derfor ikke på, hvordan innovation foregår på den enkelte virksomhed.

og fordi trusler kan identificeres tidligt

Viden om værdikæder for grønlandske fiskeprodukter er også vigtig, fordi trusler fra konkurrenter i andre lande kan identificeres og evt. imødegås. Manglende viden kan blive dyr for det grønlandske samfund. Fx er den globale vækst i opdræt af varmtvandsrejer (*panaeus monodon* og *panaeus vannemai*) 10 % årligt, samtidig med at det globale opdræt af disse er 15 gange så stort som den globale fangst af koldt vandsrejer (*pandalus borealis*). Er der substitution, vil konsekvensen af vedvarende vækst i opdræt af varmtvandsrejer *alt andet lige* betyde et stigende pres på prisen i nedadgående retning også på grønlandske rejer. Er der ikke substitution, er der ingen effekt. Viden om evt. substitution vil gøre det muligt at tage konkurrencen op på et tidligt tidspunkt. I denne rapport vises det, at der på lang sigt ér markedsintegration og derfor substitution mellem koldt vandsrejer og varmtvandsrejer.

... fx fra opdræt af varmtvandsrejer

Norske overvejelser

Den norske ”*Stortingsutredning av Sjømatindustriens rammevilkår*” (Norges offentlige utredninger 2014) anbefaler, at konkurrenceevnen for den norske fiskeindustri forbedres ved at skabe større handlerum og fleksibilitet for virksomhederne i værdikæden til at imødekomme markedets krav. Både gennem mindre offentlig regulering og via mere markedsbaseret regulering.

Her er fokus også på større handlerum i fiskerisektoren via deregulering

I denne rapport ses også på, hvordan der kan skabes større handlerum for fiskerisektoren til selv at vælge konkurrencedygtige organisationsformer inden for bæredygtige rammer. Herigennem vurderes den grønlandske fiskerisektor at kunne styrke sin konkurrenceevne via mere fleksible muligheder for løbende at til-

pas sig markedets skiftende krav. Rapporten har ligesom Stortingsudredningen fokus på mindre offentlig regulering og mere markedsbaseret regulering.

1.4. Statistisk grundlag og metode

Det statistiske grundlag

De anvendte data er generelle statistikker og rapporter, der er indsamlet med andre formål end at analysere værdikæder for fiskeprodukter. Samtidig er data i første del af værdikæden tæt på fiskerne lettere tilgængelige end data for sidste del af værdikæden tæt på forbrugerne. Data er derfor kun delvist dækkende for de problemstillinger, der analyseres, hvorfor resultaterne skal fortolkes med nogen varsomhed.

Tilgængelighed af statistik bestemmer analyseområderne

Der er i rapporten lagt vægt på de værdikæder, hvor den grundlæggende statistik har været tilgængelig. Statistik for primærproduktion, forarbejdning, import og eksport er tilgængelig for en lang række lande. Dette giver i mange tilfælde mulighed for at følge fisken/rejen gennem værdikæden, selvom produkterne i nogle tilfælde ikke kan følges hele vejen. Regnskabsstatistik har været tilgængelig for Grønland og Danmark. For EU lande er regnskabsstatistik også tilgængelig for fiskeindustrien, men det ikke er muligt at opdele disse data efter hvilken fiskeart, der forarbejdes.

Begrænset tilgængelighed på detailmarkedet

På detailmarkedet har der kun været adgang til statistik fra Storbritannien og Danmark, selv om en lang række andre lande også er vigtige. Praktisk taget alle grønlandske rejer eksporteres til Danmark, og fra Danmark videreeksporteres rejerne til 73 lande (2013). På dette grundlag er detailmarkedet alene analyseret i Storbritannien og Danmark, selvom andre markeder også er vigtige.

Udgangspunkt er 2013, udvikling herefter analyseres

Udgangspunktet er 2013, som er det sidste år, hvor der foreligger en komplet serie af data gennem hele værdikæden. I det følgende fokuseres på 2013 med henblik på at give overblik over

også	hele værdikæden med tal fra samme år. Efterfølgende gennemgås udviklingen over tid frem til de nyeste tilgængelige tal.
Datagrundlaget er ikke helt nyt, men vurderes at give et retvisende billede	Datagrundlaget er således ikke helt nyt, idet statistik udarbejdes med forsinkelse. På trods heraf vurderes beskrivelsen at give et retvisende billede af struktur og organisering af værdikæderne, da grundstrukturen vurderes at være nogenlunde uændret. Hvor der er markante udviklinger efter 2013, som det fx er tilfældet med stigende rejsepriser, gennemgås disse.
Anvendte metoder	Porters værdikædeanalyse danner den overordnede ramme for analysen (Porter 1985), og denne er anvendt i et samfundsøkonomisk perspektiv. Herudover er anvendt økonometri, co-integration og bioøkonomiske fiskerimodeller. Analyserne er baseret på den indsamlede statistik. Det har derfor kun været muligt at analysere de områder, hvor der har været et solidt statistisk grundlag til rådighed.
.. baseret på et statistisk grundlag	

1.5. Arbejdets organisering

Arbejdets organisering	Denne rapport er resultatet af projektet " <i>Analyse af værdikæder for grønlandske fiskeprodukter</i> ", finansieret af Grønlands Statistik og udarbejdet i perioden oktober 2015 til oktober 2016. Som grundlag for rapporten har forfatterne udarbejdet et forskningspapir med titlen " <i>Market integration between cold- and warm water shrimp in Europe</i> ", såvel som der er udarbejdet empiriske analyser, der vil danne grundlag for et andet forskningspapir med titlen " <i>Price transmission of cold water shrimp from Greenlandic producers to Danish and British consumers</i> ". Endelig er analyser fra det tidligere projekt " <i>Ressourcerente og ringvirkninger i nordiske fiskerier</i> ", finansieret af Fiskerisamarbejdet i Nordisk Ministerråd, anvendt fra TemaNord rapporten 2014:533 " <i>Reducing climate impact from fisheries</i> " (side 126-50, Waldo <i>et al</i> 2014). Bidraget der omhandler grønlandsk rejfiskeri er ud over nogle af forfatterne her, også er skrevet af lektor Frank Jensen, Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi, Kø-
-------------------------------	---

benhavns Universitet. De to forskningspapirer og rapportbidraget søges publiceret i internationale fagfællebedømte tidsskrifter og kan rekvireres fra forfatterne i de foreliggende versioner. Resultater fra disse arbejder danner udgangspunkt for konklusionerne i denne rapport.

Rapportens indhold

Efter denne indledning identificeres værdikæder for grønlandske fiskeprodukter i kapitel 2, efterfulgt af en gennemgang af konkurrerende landes værdikæder i kapitel 3. Prisdannelsen analyseres i kapitel 4, hvor også faktorer, der bestemmer priserne, identificeres. Kapitel 5 vurderer effektiviteten af værdikæderne. Forslag til opgradering af værdikæderne diskuteres i kapitel 6.

2. Værdikæder for grønlandske fiskeprodukter

2.1. Indledning

Afsætningskanaler for grønlandske fiskeprodukter afdækkes

Formålet med dette afsnit er, at belyse handelsstrømmene for grønlandske rejer, hellefisk og torsk for at afdække produkternes afsætningskanaler samt deres vej igennem værdikæden til det marked, hvor de i sidste ende forbruges.

Handelsstrømme for rejer, hellefisk og torsk

Først beskrives datagrundlaget for analysen, samt hvilke definitioner der anvendes. Herefter følger tre afsnit, der beskriver handelsstrømmene for henholdsvis rejer, hellefisk og torsk.

2.2. Datagrundlag og definitioner

Analysen baseres på eksisterende statistik

Analysen af værdikæder for grønlandske fiskeprodukter er baseret på offentlig tilgængelig statistik. Rejer, hellefisk og torsk følges fra de fanges, via forarbejdning og eksport, til de sælges til slutforbrugeren. Det enkelte fiskeprodukt og vareparti kan ikke følges, idet så detaljerede data ikke er offentligt tilgængelige. Analysen tager derimod udgangspunkt i handel mellem lande.

Mængder og priser i hvert led i værdikæden analyseres

Analysen baseres endvidere på statistikker for hvert led i værdikæden. Disse er indhandlings- og fangststatistik i Grønland, udenrigshandelsstatistik for grønlandsk eksport, dansk import og eksport, samt import til de vigtigste modtagerlande, statistik over priser på afgiftplågte fiskeprodukter, som indtil 2013 alene udgjordes af skalrejer til direkte eksport fra de havgående trawlere, statistik over forarbejdning af fiskeprodukter i Danmark, samt statistik over slutforbrug af fiskeprodukter i Danmark og Storbritannien. Danmark er en vigtig mellemstation for grønlandske fiskeprodukter, da Grønland næsten udelukkende

eksporterer til Danmark. Dette skyldes dels transportkanalerne, dels de traditionelt tætte forbindelser mellem Grønland og Danmark, og dels at de vigtigste grønlandske virksomheder har datter- eller søsterselskaber i Danmark. I beskrivelsen fokuseres på forbrug i Danmark og Storbritannien på trods af, at en række andre markeder også er vigtige. Dette skyldes, at forbrugsstatistik alene har været tilgængelig for disse to lande.

Kilder

Indhandlingsstatistikken og ”Fangst af fisk og skaldyr i havgående fiskeri” udgives af Grønlands Statistik. Udenrigshandelsstatistik for Grønland udgives af Grønlands Statistik, baseret på indberetning fra Danmarks Statistik, der igen baserer sine eksportmængder og -værdier på data fra Toldfunktionen i Aalborg, statistik over mængder og værdier på afgiftspålagte fiskeprodukter indsamles af Skattestyrelsen som det juridiske grundlag for fastsættelsen af afgifterne, udenrigshandelsstatistik for Danmark og andre EU lande udgives af Eurostat, statistik over fiskeforarbejdning i Danmark udgives af Danmark Statistik som en del af statistikken ”industriens salg af produkter af egen produktion”, data for forbruget af rejer i Danmark er stikprøvebaseret og udgives af konsulentfirmaet AC Nielsen som en del af GfKs forbrugerscan, og statistik over forbruget af fiskeprodukter i Storbritannien udgives af Seafish Industry Authority i Edinburgh.

Indhandlingsstatistik identificerer mængder og priser ekskl. efterbetalinger

Grønlandske fiskeres fangster indhandles til fabrikkerne i Grønland eller, som skalrejer, søpakkes og eksporteres direkte fra de havgående trawlere. Indhandlingsstatistikken inkluderer den del af fangsterne, der afsættes til fabrikkerne, men ikke den direkte eksport. Både mængde og værdi er inkluderet, idet værdierne dog er uden efterbetalinger, som betales til fiskerne ved årets udgang, når fabrikkernes regnskabsresultater opgøres. Dette har betydning specielt for rejer, hvor efterbetalinger i 2013 udgør 1,89 kr./kg., svarende til et 25 % pristillæg. Efterbetalinger kendes alene for 2013 og kun for året som helhed, hvorfor indhandlingspriser i det følgende præsenteres ekskl. efterbetalinger.

Fangstmængder til direkte eksport

De totale grønlandske fangster, både indhandlede og direkte eksporterede, opgøres af Grønlands Fiskeri Licens Kontrol i for-

baseres på fangststatistik, priser på Skattestyrelsens data

bindelse med kvotekontrol. Denne opgørelse indeholder alene mængder og danner udgangspunkt for mængderne i Grønlands Statistiks statistik ”Fangst af fisk og skaldyr i havgående fiskeri”. Mængder til direkte eksport kendes også fra eksportstatistikken. Værdierne på direkte eksport kendes både fra eksportstatistikken og for afgiftspålagte fiskeprodukter fra Skattestyrelsen og gennemsnitspriser kan dermed beregnes ud fra de sammenhørende værdier og mængder. I det følgende anvendes mængder for fangst til direkte eksport fra Grønlands Statistiks ”Fangst af fisk og skaldyr i havgående fiskeri”, hvor priser for fangst til direkte eksport baseres på Skattestyrelsens opgørelser for skalrejer. For andre fiskeprodukter end skalrejer anvendes de beregnede priser fra eksportstatistikken.

Udenrigshandelsstatistik anvendes

Eksportmængder fra Grønland, importmængder til Danmark og mængder over videreeksport frem til slutmarkedet, evt. via mellemlande, baseres på udenrigshandelsstatistikkerne. Priser på dansk import fra andre lande end Grønland, på den totale danske eksport, samt på import i modtagerlande baseres på udenrigshandelsstatistik.

... men offentliggjorte eksportværdier er ikke anvendelige

Derimod er priser på eksport fra Grønland og på dansk import fra Grønland, beregnet som enhedsværdier af offentliggjorte mængder og værdier, ikke anvendelige til projektet og giver ikke et realistisk billede af værdikæderne. Årsagen er, at fiskeprodukter, der af Royal Greenland A/S eksporteres fra Grønland til Danmark, handles under specielle vilkår, som defineret i Dobbeltskatningsaftalen mellem Grønland og Danmark. Royal Greenland A/S overfører løbende sine varer fra Grønland til Danmark i deres økonomisystem, for at opnå fuld transparens over værdikæden, men juridisk overføres varerne til de faktiske salgspriser (markedspriser, jf. transfer pricing reglerne om prisfastsættelse af kontrollerede transaktioner). Der handles inden for samme virksomhed, dvs. inden for samme juridiske enhed, der både har afdelinger i Grønland og Danmark. Fra denne juridiske enhed indrapporteres eksportpriser løbende til værdiansættelser svarende til en intern lagerflytning. Den løbende værdiansættelse korrigeres dog efterfølgende, således overføres ende-

ligt svarer til de faktiske salgspriser juridisk. Royal Greenland A/S anvendelse af transfer pricing reglerne er indrettet således, at de i videst mulige omfang tilgodeser Royal Greenland A/S og herved Grønland. En konsekvens heraf er, at for at undgå risikoen for at blive dobbeltbeskattet, er datterselskabet Royal Greenland Seafood A/S skudt ind mellem moderselskabet og de øvrige datterselskaber i lande som Grønland ikke har dobbeltbeskatningsaftaler med.

De offentliggjorte enhedsværdier betydeligt lavere end de faktiske salgspriser

Den løbende værdiansættelse, som er de enhedsværdier der offentliggøres, har imidlertid vist sig at være væsentligt lavere end værdier, der anvender de faktiske salgspriser. Således udgjorde den offentliggjorte gennemsnitlige eksportpris i 2013 på skalrejer 17,28 kr./kg. mod en faktisk salgspris på 23,69 kr./kg., svarende til en forskel på 37 %. For pillede rejer er priserne 35,69 og 43,88 kr./kg. (23 % forskel) og for hel frosset hellefisk 25,29 og 31,15 kr./kg. (også 23 % forskel). Efter 2013 er forskellen stigende. Også for torsk er prisen er de offentliggjorte gennemsnitlige eksportpriser lavere end de faktiske salgspriser, forskellen er dog mindre end for rejer og hellefisk. Som følge af forskellen mellem de faktiske salgspriser og de offentliggjorte enhedsværdier, indberetter Royal Greenland A/S kvartalsvis de faktiske salgspriser, som dog alene offentliggøres som indeks. Værdiansættelsen lever fuldt ud op til gældende internationale retningslinjer for udenrigshandelsstatistik, men enhedsværdierne i eksporten, beregnet på grundlag af offentliggjorte mængder og værdier, har dermed begrænset anvendelighed.

Selskabernes faktiske salgspriser anvendes

På dette grundlag har de store grønlandske eksportører velvilligt accepteret, at et gennemsnit af deres endelige salgspriser i Danmark for de produkter, der eksporteres fra Grønland til Danmark indgår i nærværende rapport. Disse endelige salgspriser vurderes at være mere præcise og anvendes derfor som grundlag for både grønlandsk eksport og dansk import fra Grønland. For eksport af skalrejer kendes prisen fra Skattestyrelsen, hvorfor denne anvendes. Denne er med 27,43 kr./kg. endnu højere end ovennævnte.

Det harmoniserede system	Produkter, der indgår i udenrigshandelsstatistikkerne, klassificeres efter det Harmoniserede System, som anvendes globalt til udenrigshandelsstatistik og toldbehandling. Dette indeholder ca. 500 fiskeprodukter. De grønlandske fiskeprodukter analyseret i denne rapport er defineret i bilag 1.
Koldtvandsrejer med skal kendes, pillede koldtvandsrejer kendes ud fra oprindelsesland	For skalrejer opgøres koldtvandsrejer særskilt fra andre rejearter. For pillede rejer kan der derimod ikke skelnes mellem koldtvandsrejer og andre arter. Derimod kendes oprindelsesland. Den følgende analyse er således baseret på, at pillede rejer fra Grønland, Canada og andre nordeuropæiske lande er koldtvandsrejer, hvor pillede rejer med anden oprindelse er varmtvandsrejer. Der handles andet end koldtvandsrejer og varmtvandsrejer, men omfanget er beskedent i Europa, hvorfor denne skelnen vurderes rimelig. For pillede rejer skelnes endvidere mellem pakkede og upakkede rejer. Pillede pakkede rejer handles i pakninger under 2 kg samt vakuumpakket, dvs. det er færdigpakkede pillede rejer klar til detailsalg. Pillede upakkede rejer handles i pakninger over 2 kg og kræver typisk ompakning, inden de kan sælges i supermarkederne.
Rejer pakkede < 2 kg er pakkede, større pakker benævnes upakkede	
Forarbejdning i Danmark	Mængde og pris ved forarbejdning i Danmark baseres på statistikken "Industriens salg af produkter af egen produktion".
Forbrug af rejer kendes i Storbritannien og Danmark	Forbruget af rejer i Danmark baseres på GfK forbrugerScan. Mængde og værdi kendes for ca. 2000 repræsentative husholdninger og disse opskaleres til den danske befolkning. Der er en vis underrapportering. I 2013 vurderes 63 % af disse husholdningers forbrug at være afrapporteret, hvorfor der også opskales i forhold til underrapportering. Der kan ikke skelnes mellem koldtvandsrejer og andre rejer. Forbrug af rejer i Storbritannien i mængde og værdi, opdelt på koldtvandsrejer og varmtvandsrejer, baseres på Seafish Industry Authoritys offentliggjorte statistik over britisk detailsalg af fiskeprodukter.
Datagrundlaget vurderes at give et reelt billede af	Denne rapport er som udgangspunkt funderet på offentliggjort statistik. Det har under arbejdet imidlertid vist sig, at eksportpriser, beregnet som enhedsværdier af offentliggjorte mængder og

værdikæderne

værdier, på eksport fra Grønland til Danmark ikke er anvendelige til projektet, hvorfor de store fiskeeksportører velvilligt har accepteret, at gennemsnit af deres faktiske salgspriser kan anvendes. For skalrejer er dog anvendt eksportpriser fra Skattestyrelsen. Det er forfatterens opfattelse, at det anvendte datagrundlag giver et reelt billede af værdikæderne for grønlandske fiskeprodukter, som ikke tidligere har været udarbejdet. Offentliggjort statistik undervurderer, med for lave eksportværdier, betydningen af den grønlandske fiskerisektor. Dette problem er nogenlunde imødegået i denne rapport. Med henblik på at forbedre fremtidens udenrigshandelsstatistik, foreslås reviderede principper for indsamling af grønlandsk udenrigshandelsstatistik i kapitel 6.

2.3. Rejer

Værdikæden for rejer i Grønland

Fangst af rejer 83.300 tons til 1,5 mia. kr.

Grønlandske fiskere fangede i 2013 83.300 tons rejer i grønlandsk farvand til en værdi af 1,5 mia. kr. Fangsten bestod både af indhandlede rejer og rejer eksporteret direkte fra de havgående fartøjer. Lidt over halvdelen af den totale fangst stammede fra de havgående fartøjer, det kystnære fiskeri udgjorde resten.

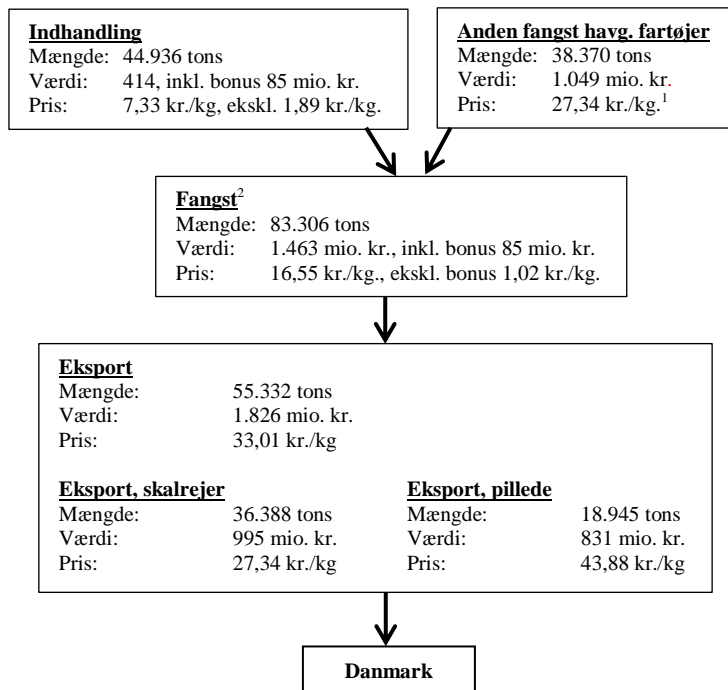
Indhandling

Indhandlingen til fabrikkerne på land udgjorde 45.000 tons, jf. Grønlands Statistiks indhandlingsstatistik, til en værdi af 414 mio. kr. (inkl. efterbetalinger på 85 mio. kr.), mens 43.600 tons, (svarende til 1,0 mia. kr.) blev forarbejdet ombord på de havgående fartøjer og eksporteret direkte.

Eksport på 55.300 tons, svarende til 1,8 mia. kr.

Figur 2.1 viser, at den samlede eksport af rejer var 55.300 tons til en værdi af 1,8 mia. kr. Rejer udgør således omkring halvdelen af værdien af den totale grønlandske eksport af alle varer. Pillede rejer udgjorde ca. en tredjedel af mængden, skalrejer to tredjedele. Eksportprisen på pillede rejer var knap 43,88 kr./kg, mens den for skalrejer var 27,34 kr./kg. Danmark er eneste aftager af grønlandske rejer.

Figur 2.1. Værdikæden for rejer i Grønland, 2013.



Noter:

1. Prisen for den del af de havgående fartøjers fangst som eksporteres direkte i form af skalrejer antages at være på samme niveau som den direkte eksportpris på skalrejer, idet 95 % af fangsten eksporteres direkte.

2. Den totale fangst udgøres af summen af indhandling (inkl. bonus i form af efterbetalinger) og direkte eksport af skalrejer fra havgående fartøjer.

Kilder: Grønlands Statistiks Udenrigshandel, korrigeret jf. afsnit 2.2 (for eksport og for den del af fangsten, der eksporteres direkte), og Indhandlingsstatistik.

Værdikæden for rejer i Danmark

Dansk import af koldtvandsrejer på 79.000 tons til 2,7

Figur 2.2 viser, at Danmarks import af koldtvandsrejer, både skalrejer og pillede rejer, jf. Eurostat, var 79.000 tons til en værdi på 2,7 mia. kr. i 2013. Mere end 90 % af både mængden og

mia. kr.

værdien blev importeret fra lande uden for EU.

Omkring 80 % af dansk rejimport er koldtvalsrejer, 58 % er fra Grønland

Importen af skalrejer (koldtvalsrejer) var 1,3 mia. kr., hvor importen af pillede rejer udgjorde 1,4 mia. kr. Herudover importerede Danmark andre arter af rejer, primært varmtvalsrejer, for 608 mio. kr., heraf skalrejer for 288 mio. kr. og pillede rejer for 320 mio. kr. Omkring 82 % af værdien af de rejer, der importeres til Danmark, er således koldtvalsrejer. 58 % af den totale forsyning af rejer til Danmark stammer fra Grønland.

Grønland og i mindre grad Canada primære oprindelseslande

Danmark importerede primært koldtvalsrejer med skal fra Grønland, hvorfra importen i 2013 var 39.100 tons til en værdi på 1 mia. kr. Importen fra Canada var på 5.600 tons til en værdi af 133 mio. kr.

Grønland dominerende leverandør af skalrejer til Danmark, leverancer af pillede rejer mere spredt

Af den danske import af pillede rejer på 1,7 mia. kr. stammer 849 mio. kr. fra Grønland og 463 mio. kr. fra Canada. Den øvrige import af pillede rejer består af både koldtvalsrejer, varmtvalsrejer og en række andre rejearter. Disse stammede fra blandt andet USA (jordanrejer), Tyskland, Island, Vietnam, Storbritannien, Polen og Kina, der alle udgjorde 2-4 % af importværdien. Hvor Grønland er dominerende, men ikke den eneste, leverandør på det danske marked for skalrejer, er den danske import af pillede rejer mere spredt på både leverandørlande og rejearter.

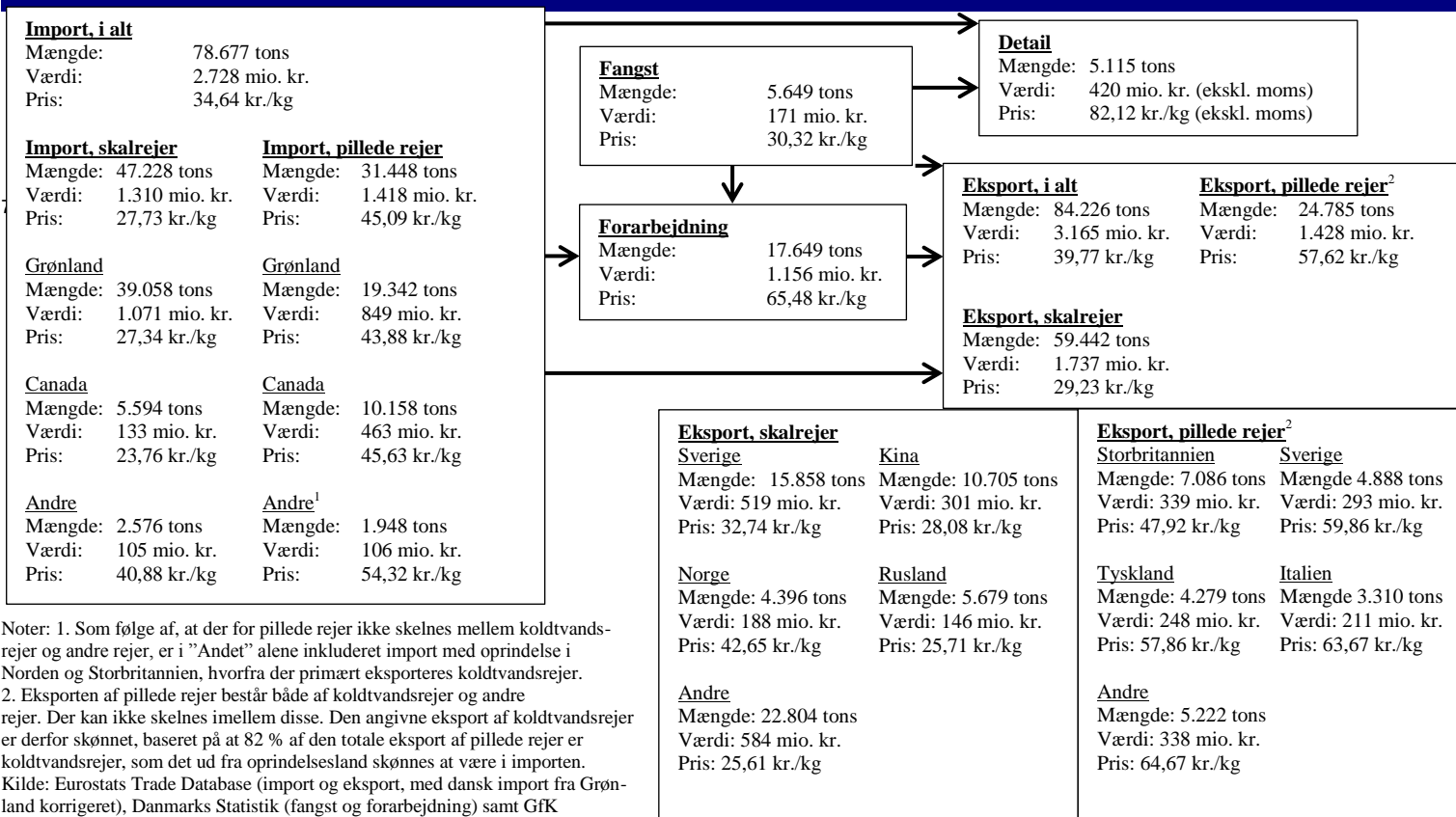
Prisforskel på grønlandske og canadiske rejer

Prisen på importerede grønlandske skalrejer var 27,43 kr./kg., mens rejer importeret til Danmark fra Canada havde en gennemsnitspris på 23,76 kr./kg. Gennemsnitsprisen på de pillede færdigpakkede rejer fra Grønland var 43,88 kr./kg og 45,63 kr./kg for de pillede upakkede canadiske rejer. De færdigpakkede pillede rejer fra Grønland importeres i pakninger under 2 kg./vakuumpakket, hvor importen fra Canada består af rejer i pakninger på mere end 2 kg. som kræver ompakning, før de kan sælges i supermarkederne. Dvs. på trods af, at Grønland leverer pillede rejer færdigpakket, hvor canadiske rejer kræver ompakning, er prisen for de grønlandske pillede rejer lavere end for de canadiske rejer.

Fra Grønland importeres færdigpakkede pillede rejer, canadiske pillede rejer kræver ompakning

Dansk fangst af koldtvandsrejer var 5.600 tons	De danske fangster af rejer udgjorde 8.500 tons (FAO). 5.600 tons var koldtvandsrejer (<i>Pandalus Borealis</i>) primært fanget i Skagerrak til en værdi af 171 mio. kr. som vist i figur 2.2.
Forarbejdning af rejer i Danmark på 17.600 tons til 1,2 mia. kr.	Importen, og i mindre omfang også de danske fangster, udgør således råvaregrundlaget for den danske forarbejdningsindustri. Som det fremgår af figur 2.2, udgjorde mængden og værdien af forarbejdede rejer 17.600 tons til en værdi på 1,2 mia. kr., svarende til en gennemsnitspris på 65,48 kr./kg (Danmarks Statistik).
Forarbejdning i Danmark er primært ompakning	Mængdemæssigt bestod forarbejdningen af rejer i Danmark i 2013 primært i vakuumpakning (71 %), efterfulgt af produkter i pakninger på under 2 kg (26 %). Forarbejdningen i Danmark består således primært i at ompakke skalrejer og pillede rejer til mindre pakker/vakuumpakker, som kan sælges direkte til slutforbrugerne. Danmark videreforarbejder også en vis mængde rejer til produktformen rejer i lage.
Vakuumpakkede rejer opnår en pris på 64 kr./kg.	Rejer i pakninger på mindre end 2 kg indbragte den højeste kilopris på 71,94 kr., hvor vakuumpakkede rejer blev solgt til 63,74 kr./kg.

Figur 2.2. Danmarks import, fangst, forarbejdning, forbrug og eksport af koldtandsrejer 2013.



Noter: 1. Som følge af, at der for pillede rejer ikke skelnes mellem koldtandsrejer og andre rejer, er i "Andet" alene inkluderet import med oprindelse i Norden og Storbritannien, hvorfra der primært eksporteres koldtandsrejer.
 2. Eksporten af pillede rejer består både af koldtandsrejer og andre rejer. Der kan ikke skelnes imellem disse. Den angivne eksport af koldtandsrejer er derfor skønnet, baseret på at 82 % af den totale eksport af pillede rejer er koldtandsrejer, som det ud fra oprindelsesland skønnes at være i importen.
 Kilde: Eurostats Trade Database (import og eksport, med dansk import fra Grønland korregeret), Danmarks Statistik (fangst og forarbejdning) samt GfK ConsumerScan (forbrug).

Dansk per capita-forbrug på knap 0,9 kg rejer til 75 kr.

Det samlede forbrug af rejer i Danmark var ifølge GfK ConsumerScan 5.115 tons til en værdi af 420 mio. kr. (ekskl. moms), som det fremgår af figur 2.2. Dette svarer til en gennemsnitlig pris på 82 kr./kg. Per capita-forbruget i Danmark var på 0,9 kg rejer i 2013 (levende vægt, hele året), hvilket svarer til et forbrug til en værdi af knap 75 kr. (ekskl. moms). Det er således kun en lille del af de grønlandske rejer, der spises i Danmark, langt hovedparten videreeksporteres.

Værdikæden for rejer efter Danmark

Eksport af koldt-vandrejer på 84.200 tons til en værdi af 3,2 mia. kr.

Danmark eksporterede 98.363 tons rejer i 2013, bestående af både koldtvalsrejer, varmtvalsrejer og andre arter af rejer, samt af både skalrejer og pillede rejer, til en samlet værdi af 3,9 mia. kr. Heraf skønnes koldtvalsrejer at udgøre 84.226 tons til en værdi af 3,2 mia. kr., svarende til 82 % af værdien. Eksporten af koldtvalsrejer med skal udgør 59.442 tons og 1,7 mia. kr., hvor eksporten af pillede koldtvalsrejer ikke opgøres særskilt, men skønnes til 1,4 mia. kr., såfremt andelen af koldtvalsrejer i den totale eksport af pillede rejer er som i importen. I figur 2.2 indgår alene koldtvalsrejer.

Sverige, Storbritannien, Italien og Norge vigtigste af-tagere

Den samlede danske rejeksport var fordelt på en række lande, hvor Sverige, Storbritannien, Italien og Norge var de vigtigste modtagerlande i 2013. 64 % af eksporten af koldtvalsrejer går til EU. Udenfor EU var Japan, Kina og Rusland de vigtigste af-tagere.

Pillede rejer eks-porteret til 58 kr./kg

Eksporten af koldtvalsrejer med skal indbragte en gennemsnitspris på 29,23 kr./kg. Pillede rejer (af alle arter) opnåede en gennemsnitspris på 57,62 kr./kg, hvor pillede rejer i pakninger på under 2 kg indbragte 73,42 kr./kg, mens pillede rejer i pakninger på over 2 kg indbragte 54,33 kr./kg.

Britisk per capita-forbrug 0,6 kg til 59 kr., næsten ens forbrug af koldt-vandsrejer og

Storbritannien er et af de vigtigste eksportlande for Danmark. Ifølge data fra skotske Seafish Industry Authority havde briterne et forbrug på knap 21.000 tons koldtvalsrejer til en værdi på ca. 1,8 mia. kr. Dette svarer til en kilopris på 85,13 kr. Forbruget

varmtvandsrejer

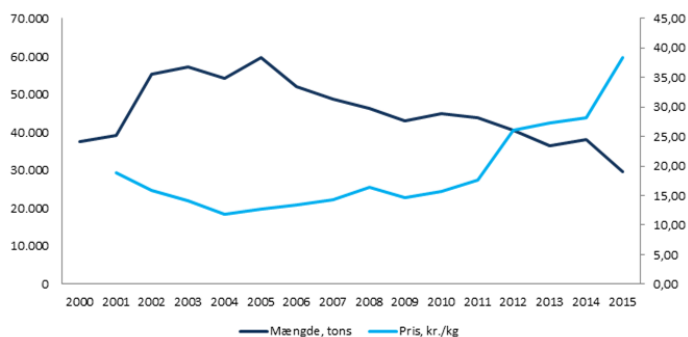
af varmtvandsrejer var en smule lavere målt i mængder og lå på 17.000 tons til en værdi af knap 2 mia. kr. Prisen på varmtvandsrejer var således lidt højere med 117,40 kr/kg. Dette svarer til et per capita forbrug af koldt vandsrejer på 0,32 kg, hvor forbruget af varmtvandsrejer var 0,27 kg. Det samlede forbrug af rejer er således 0,59 kg. Forbrugsdata er ikke tilgængelige fra de øvrige aftagerlande.

Udvikling

Grønlands eksportmængder af skalrejer faldende siden 2005, priser kraftigt stigende siden 2009

Grønlands eksport af skalrejer er afbilledet i figur 2.3 for perioden 2000-2015. På den venstre akse ses mængden, hvor man på den højre akse kan aflæse prisen. Eksportmængden steg indtil 2005, hvor den var øget med næsten 60 % i forhold til år 2000. Denne stigning blev ledsaget af et prisfald, hvor prisen indtil 2005 faldt væsentligt. Den eksporterede mængde aftog igen fra 2006 og var i 2015 under niveauet for år 2000. Prisen er stigende i perioden 2009-2015, fra 14,66 kr./kg i 2009 til 38,45 i 2015, svarende til en stigning på mere end 150 %. De sidste ca. 5-6 år har således indbragt særdeles høje priser på skalrejer på verdensmarkedet, hvilket bl.a. skal ses i sammenhæng med de faldende mængder, men også normalisering af markederne efter finanskrisen og udbudsforhold for varmtvandsrejer.

Figur 2.3. Grønlands eksport af skalrejer, 2000-2015.

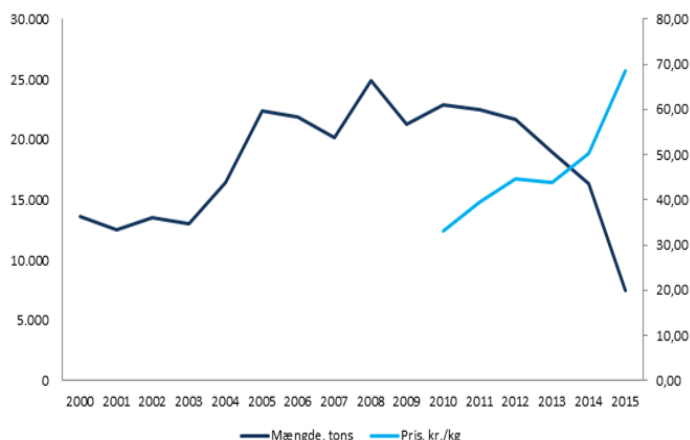


Kilde: Grønlands Statistiks Udenrigshandel med korrigerede priser.

Grønlands eksportmængder af pillede rejer kraftigt faldende siden 2010, priser kraftigt stigende i samme periode

Grønlands eksportmængder af pillede rejer for perioden 2000-2015 er vist i figur 2.4. Eksportpriserne er også vist, dog alene for perioden 2010-2015, hvor data er tilgængelige. Eksportmønstret er forskelligt fra skalrejer, idet eksportmængden først stiger fra 2003-2008. Eksportmængden var i 2008 80 % over 2000-niveauet. I perioden 2011-2015 faldt mængden igen svarende til et niveau under år 2000. Eksportpriserne for pillede rejer er, som for skalrejer, kraftigt stigende i perioden 2010-2015. I 2015 er prisen dobbelt så høj som i 2010.

Figur 2.4. Grønlands eksport af pillede rejer, 2000-2015.

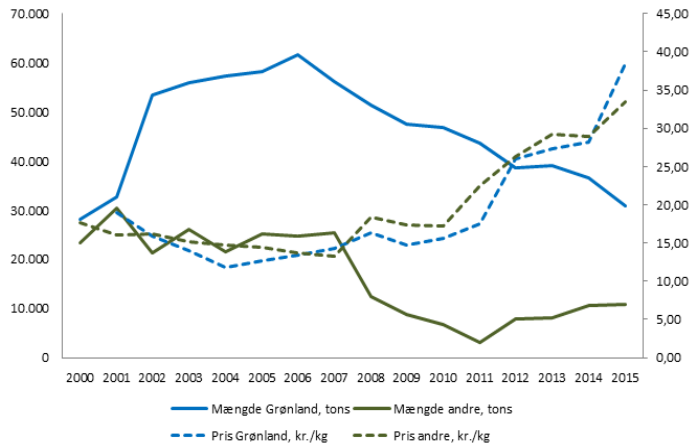


Kilde: Grønlands Statistiks Udenrigshandel

Dansk import af koldtvandsrejer med skal fra Grønland faldende siden 2005

Importmængden af koldtvandsrejer med skal til Danmark i perioden 2000-2015 fordelt på Grønland og andre lande er vist i figur 2.5. Det fremgår, at mængden fra Grønland steg fra 2000-2006, hvorefter den aftager til et niveau svarende til år 2000 i 2015. Importprisen fra Grønland viser den modsatte tendens og falder fra 2000-2006. Herefter har prisen været stigende og lå i 2015 næsten dobbelt så højt som i år 2000.

Figur 2.5. Danmarks import af koldtvandsrejer med skal 2000-2015.



Kilde: Eurostats Trade Database, Skattestyrelsen.

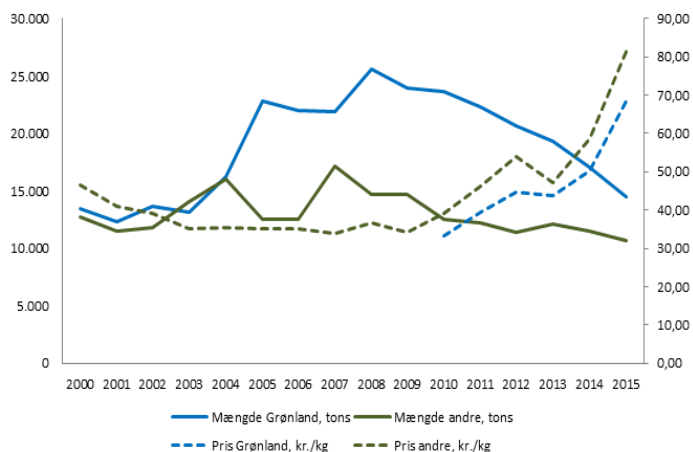
Dansk import fra andre faldt i 2007-2011, men er svagt stigende herefter

Udviklingen i importen af koldtvandsrejer med skal til Danmark fra andre lande, eksklusiv Grønland, består primært af rejer fra Canada. I perioden fra 2000-2007 er mængden nogenlunde konstant, men herefter falder den til et niveau svarende til lidt under halvdelen af 2000-niveauet. Prisen følger det modsatte mønster, hvor den stiger mellem 2008 og 2015 til 33 kr./kg, næsten det dobbelte af priseniveauet i 2000.

Dansk import af pillede koldtvandsrejer toppede i 2008

Betragtes importen af pillede rejer fra Grønland i figur 2.6, ses det, at importen steg 50 % fra 2000 til 2008, hvorefter den faldt tilbage på et niveau næsten svarende til niveauet i år 2000. Importprisen er mere end fordoblet i perioden 2010-2015.

Figur 2.6. Danmarks import af pillede koldtandsrejer 2000-2015.



Kilde: Eurostats Trade Database.

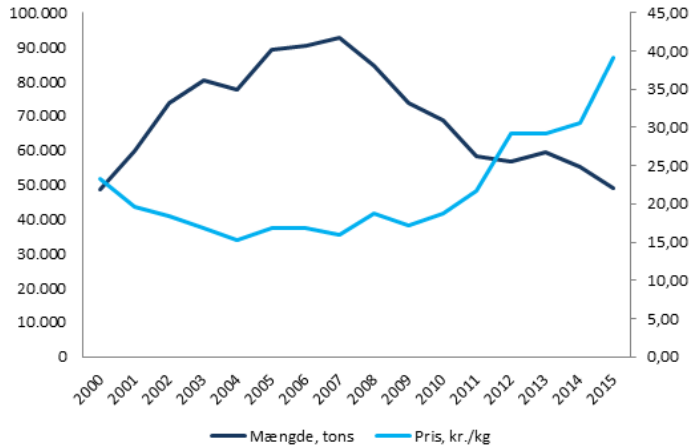
Dansk import af pillede koldtandsrejer fra andre faldende, priser kraftigt stignende

Importen af pillede koldtandsrejer til Danmark fra andre lande end Grønland viser overordnet set samme tendens, dog med et fald i importmængden i 2005-2006. Prisen var faldende/konstant indtil 2009, hvorefter den har været kraftigt stigende og i 2015 næsten fordoblet i forhold til 2009.

Dansk eksport af koldtandsrejer med skal følger dansk import, da Danmark er mellemstation

Overordnet set fulgte eksporten af koldtandsrejer med skal, illustreret i figur 2.7 nedenfor, det samme mønster som importen. Den eksporterede mængde steg i perioden 2003-2007, mens prisen faldt. Den eksporterede mængde faldt igen og var i 2015 tilbage på niveau med mængden i år 2000. Prisen steg igen fra 2009, og endte i 2015 på knap 40 kr./kg, hvilket var næsten 70 % højere end niveauet i år 2000. Udviklingen afspejler, at Danmark er et mellemland, hvor der importeres med henblik på reeksport, og hvor omfanget af forarbejdning omend eksisterende er beskedent.

Figur 2.7. Danmarks eksport af koldtvalsrejer med skal, 2000-2015.

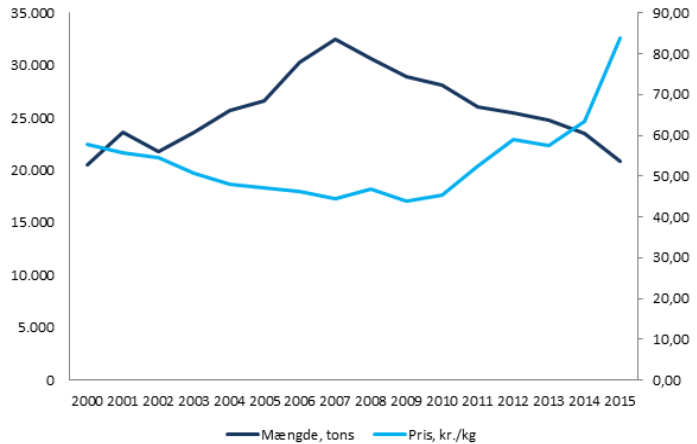


Kilde: Eurostats Trade Database

For pillede rejer følger dansk eksport også importen

Figur 2.8 viser eksporten af pillede koldtvalsrejer i 2000-2015. Eksporten af pillede rejer kendes ikke særskilt for koldtvalsrejer og er derfor skønnet. Skønnet er baseret på, at andelen af koldtvalsrejer i eksportmængden af pillede rejer er som i importen. Den eksporterede mængde steg fra 2000-2007, ligesom for skalrejer, hvorefter den faldt frem til 2015 til samme niveau som i år 2000. Eksportprisen faldt i perioden 2000-2009, hvorefter den steg kraftigt til 84 kr./kg i 2015, hvilket er næsten en fordobling af prisen i forhold til prisen i år 2009.

Figur 2.8. Danmarks eksport af pillede koldtvalsrejer, 2000-2015.



Kilde: Eurostats Trade Database.

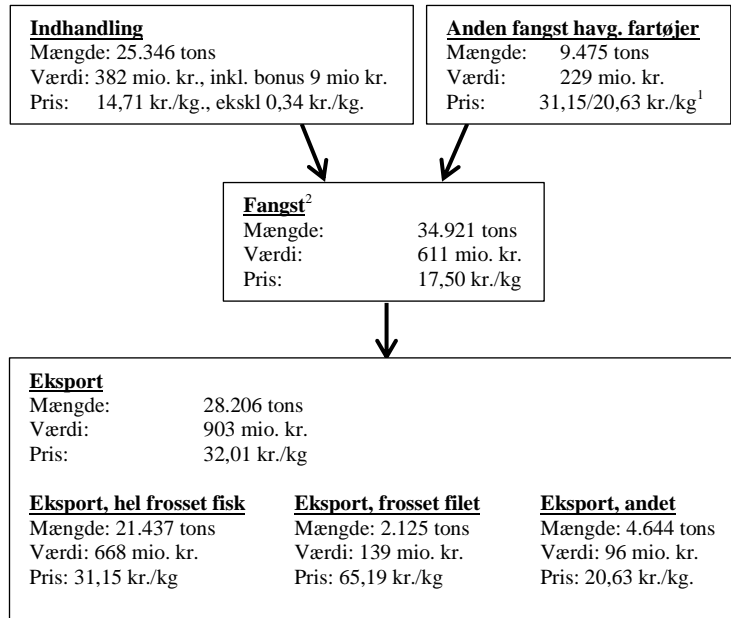
2.4. Hellefisk

Værdikæden for hellefisk i Grønland

Fangst på 34.900 tons hellefisk i 2013

Fangsterne af hellefisk af grønlandske fiskere udgjorde i 2013 34.900 tons til en værdi af 611 mio. kr. Fangsten bestod af både indhandlede hellefisk og hellefisk eksporteret direkte fra de havgående fartøjer. En fjerdedel af fangsterne eksporteredes direkte fra de havgående fartøjer.

Figur 2.9. Grønlandsk fangst, indhandling og eksport af hellefisk 2013.



Noter: 1. Prisen for den del af de havgående fartøjers fangst, som eksporteres direkte, antages at være på samme niveau som de direkte eksportpriser på hellefisk. 2/3-dele af fisken antages eksporteret direkte uden hoved til en pris på 31,15 kr./kg. Hovedet antages at udgøre 1/6-del af fisken og denne eksporteres til en pris på 20,63 kr./kg.

2. Den totale fangst udgøres af summen af indhandling (inkl. bonus i form af efterbetalinger) og direkte eksport af frosset hel hellefisk fra havgående fartøjer.

Kilder: Grønlands Statistiks fangst-, indhandlings- og udenrigshandelsstatistik (korrigeret).

Eksport af 28.000 tons til en værdi på 0,9 mia. kr.

Eksporten af hellefisk udgjorde 28.200 tons i 2013 til en værdi på 903 mio. kr., svarende til ca. en fjerdedel af den totale grønlandske eksport af alle varer. Eksporten bestod af hele frosne hellefisk, frosset filet, samt andet, hvor andet inkluderer hoveder mv. Målt i vægt, bestod tre fjerdedele af hele frosne hellefisk, hvor forarbejdningen primært består af ”J-cut”, hvor hoved og hale fjernes. Både den hele fisk samt hoved og hale indfryses og eksporteres primært til det asiatiske marked. Eksportprisen for hele frosne hellefisk var 31,15 kr./kg, hvor prisen på frosne fileter udgjorde 65,19 kr./kg. og prisen på andet 20,63 kr./kg.

Frosset hel fisk for 668 mio. kr. udgør 3/4-dele af eksport af hellefisk

Grønlands eksport af hellefisk går via Danmark. Eksporten bestod hovedsageligt af frosne hele hellefisk, svarende for 668 mio. kr. Den resterende del af eksporten udgjorde frosset filet for 139 mio. kr. og andet (hoveder mv.) for 96 mio. kr.

Værdikæden for hellefisk i Danmark

Dansk import på 31.200 tons svarende til 1,0 mia. kr.

Figur 2.10 viser Danmarks import, forarbejdning og eksport af hellefisk i 2013. Det fremgår af figuren, at Danmarks import af hellefisk var på 31.200 tons til en værdi af omtrent 1,0 mia. kr.

Grønland forsyner 90 % af det danske marked for hellefisk, frosset hel fisk vigtigst

Importen af frosne hele hellefisk udgjorde 23.380 tons til en værdi af 730 mio. kr., hvor importen af ferske hele hellefisk var 1.100 tons til en værdi af 27 mio. kr. Dansk import af frosset filet af hellefisk opgøres ikke særskilt, men sammen med andre fiskearter. Den præcise import kendes derfor ikke. Imidlertid vides, hvor meget der eksporteres fra Grønland til Danmark, og dette er vist i figuren. Frosset filet udgør 2.125 tons til en værdi af 139 mio. kr. Andet hellefisk (primært hoveder), som også er registreret som filet, udgør 4.644 tons til 96 mio. kr. Der formodes også at være import af filet af hellefisk fra andre lande, hvorfor den danske import er undervurderet. Imidlertid vurderes Grønland at være langt den vigtigste leverandør, og importen vurderes at være tæt på den reelle import. Af de tilgængelige importtal leverer Grønland 90 % af den totale danske importværdi af hellefisk

Grønland og Norge største leverandørlande

Danmark importerede primært hellefisk fra Grønland og Norge, med Grønland som langt det vigtigste oprindelsesland. Grønlandske hellefisk havde en importværdi af 903 mio. kr., mens norske hellefisk udgjorde en mindre andel på 1.900 tons til en værdi af 53 mio. kr. Grønland leverer udelukkende frosne og forarbejdede hellefisk, hvor Norge var det primære oprindelsesland for fersk hellefisk.

Importpris for hele frosne fisk fra

I gennemsnit blev hele frosne hellefisk importeret til en pris på 31,24 kr./kg. Importprisen på frosne grønlandske produkter var

Grønland på samme niveau som fra andre lande

på samme niveau som dem fra Norge og Færøerne.

Danmark havde i 2013 ingen fangster af hellefisk.

Lille mængde hellefisk forarbejdes i Danmark

Af den importerede mængde hellefisk til Danmark, blev der kun forarbejdet en mindre andel i form af røget hellefisk, svarende til 861 tons til en værdi af 63 mio. kr., svarende til en gennemsnitlig pris på 72,80 kr./kg.

Forbrug af hellefisk i Danmark ukendt, men formentligt lille

Der haves ikke præcise tal for forbruget af hellefisk i Danmark. Imidlertid oplyser industrien, at forbruget har været i tilbagegang over det seneste årti, og at det bedre har kunnet betale sig at eksportere til Asien. Danskerne formodes ikke at have en betalingsvillighed, der modsvarer betalingsvilligheden i Japan og Kina. Det danske forbrug vurderes således at være lille, omend eksisterende, bl.a. i form af røget hellefisk.

Figur 2.10. Danmarks import, forarbejdning og eksport af hellefisk 2013.

<p><u>Import, i alt</u> Mængde: 31.222 tons Værdi: 992 mio. kr. Pris: 31,77 kr./kg</p> <p><u>Import, frossen hel</u> Mængde: 23.380 tons Værdi: 730 mio. kr. Pris: 31,24 kr./kg</p> <p><u>Grønland</u> Mængde: 21.437 tons Værdi: 668 mio. kr. Pris: 31,15 kr./kg</p> <p><u>Norge</u> Mængde: 981 tons Værdi: 31 mio. kr. Pris: 31,57 kr./kg</p> <p><u>Færøerne</u> Mængde: 658 tons Værdi: 21 mio. kr. Pris: 31,20 kr./kg</p> <p><u>Andre</u> Mængde: 305 tons Værdi: 11 mio. kr. Pris: 36,89 kr./kg</p>	<p><u>Forarbejdning</u> Mængde: 861 tons Værdi: 63 mio. kr. Pris: 72,80 kr./kg</p>	<p><u>Eksport, i alt</u> Mængde: 35.161 tons Værdi: 1.182 mio. kr. Pris: 33,62 kr./kg</p> <p><u>Eksport, frossen hel</u> Mængde: 27.082 tons Værdi: 875 mio. kr. Pris: 32,33 kr./kg</p> <p><u>Kina</u> Mængde: 11.929 tons Værdi: 347 mio. kr. Pris: 29,05 kr./kg</p> <p><u>Vietnam</u> Mængde: 6.127 tons Værdi: 205 mio. kr. Pris: 33,39 kr./kg</p> <p><u>Taiwan</u> Mængde: 3.670 tons Værdi: 129 mio. kr. Pris: 35,27 kr./kg</p> <p><u>Andre</u> Mængde: 5.356 tons Værdi: 195 mio. kr. Pris: 36,38 kr./kg</p>
		<p><u>Eksport, fersk hel</u> Mængde: 1.004 tons Værdi: 37 mio. kr. Pris: 36,72 kr./kg</p> <p><u>Eksport, røget</u> Mængde: 306 tons Værdi: 35 mio. kr. Pris: 113,92 kr./kg</p> <p><u>Videreeksport frossen filet fra GR</u> Mængde: 2.125 tons Værdi: 139 mio. kr. Pris: 65,19 kr./kg</p> <p><u>Videreeksport andet/hoveder fra GR</u> Mængde: 4.644 tons Værdi: 96 mio. kr. Pris: 20,63 kr./kg</p>

Kilde: Eurostat Trade Database (import og eksport) og Danmarks Statistik (forarbejdning).

Værdikæden for hellefisk efter Danmark

Eksport af omkring 35.000 tons til omkring 1,2 mia. kr.

I 2013 eksporterede Danmark omkring 35.000 tons hellefisk til en værdi af omkring 1,2 mia. kr. fordelt på produktformerne hel frosset, fersk hel, frosset filet, røget og andet. Den præcise danske eksport af frosne hele hellefisk og anden hellefisk opgøres ikke separat og kendes derfor ikke. På dette grundlag er det antaget, at den danske import af disse produktformer fra Grønland videreksporteres fuldt ud. Det vurderes at langt hovedparten eksporteres, men der kan dog være en mindre afsætning af disse i Danmark. Imidlertid er det danske marked beskedent og vurderes at have været faldende de senere år med betydeligt stigende afsætning i Asien.

Frosset hel hellefisk udgør ¾-dele af eksporten

Hel frosset hellefisk er med tre fjerdedele af eksportværdien klart det vigtigste eksportprodukt. Frosset filet, fersk, røget og andet er af mindre betydning.

Kina, Vietnam og Taiwan vigtigste aftagere af frosne hellefisk

Størstedelen (85 %) af hele frosne hellefisk gik til lande udenfor EU. Kina, Vietnam og Taiwan var langt de vigtigste aftagere med hhv. 347, 205 og 129 mio. kr. Dette svarede til mængder på hhv. 11.900, 6.100 samt 3.700 tons. Disse tre lande tilsammen udgjorde således 75 % af eksportværdien og 80 % af mængden.

Frankrig og Tyskland vigtigste markeder for fersk og røget hellefisk

Frankrig og Tyskland var de vigtigste aftagerlande mht. fersk hellefisk, mens Tyskland var langt den største aftager af røget hellefisk.

Udvikling

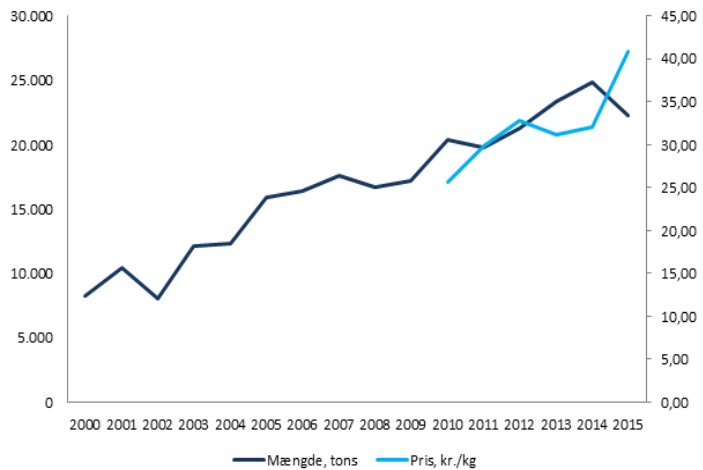
Grønlands fangst og Danmarks import af hellefisk kraftigt stigende i 2000-2015

Da den danske import og eksport af hellefisk hovedsagelig består af hele frosne hellefisk er der i den følgende udviklingsbeskrivelse af den danske import og eksport taget udgangspunkt i denne produktform. Importmængder er vist for hele frosne hellefisk i figur 2.11 for perioden 2000-2015. Importpriser fremgår også, dog alene for 2010-2015, hvor data har været tilgængelige. Det fremgår, at Danmarks import har været stigende siden 2002,

Opdyrkning af de asiatiske markeder giver siden 2010 samtidig højere priser

og i 2013 var den knap tre gange større end i år 2000, både målt i mængde og værdi. Årsagen til denne stigning er større fangster af hellefisk i Grønland, hvor de totale fangster steg fra 25.000 tons i år 2000 til 39.000 tons i 2014 (FAO 2015), svarende til mere end 50 %. Importprisen stiger med 60 % fra 2010-2015, samtidig med stigende mængder. Årsagen hertil formodes hovedsageligt at være, at industrien har formået at opdyrke nye markeder for hellefisk i Asien, primært Japan og Kina

Figur 2.11. Danmarks import af hele frosne hellefisk 2000-2015.

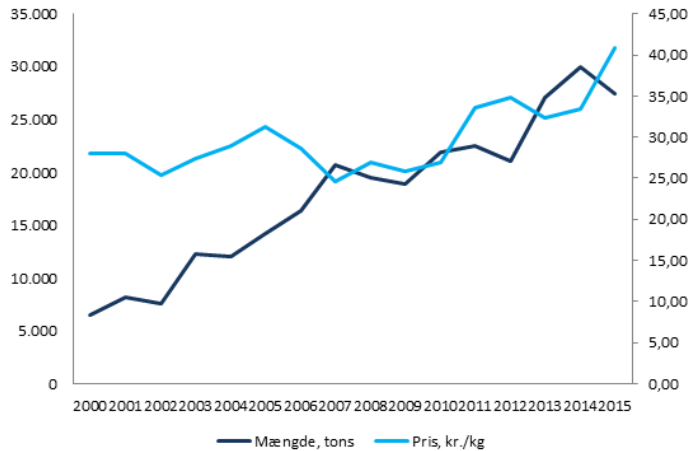


Kilde: Eurostats Trade Database og Grønlands Statistik, Udenrigshandelsstatistik, korrigeret.

Lille omfang af forarbejdning af hellefisk i Danmark, også lille forbrug

Den eksporterede mængde af frossen hellefisk i 2015 var omkring fire gange større end i år 2000, mens prisen var steget med knap 50 %, som vist i figur 2.12. Både for priser og mængder følger udviklingen i import og eksport hinanden over tid, hvilket skyldes, at der ikke, udover lidt røgning, foregår meget forarbejdning af hellefisk i Danmark. Eksporten stiger dog mere end importen, hvorfor forbruget i Danmark vurderes at være faldende i perioden, da der ikke fanges hellefisk.

Figur 2.12. Danmarks eksport af hele frosne hellefisk 2000-2015.

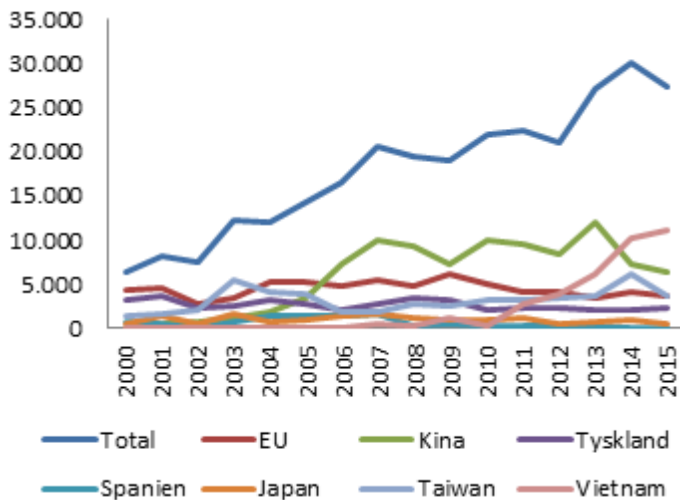


Kilde: Eurostats Trade Database.

Stor vækst i afsætningen af grønlandsk hellefisk på de asiatiske markeder

I figur 2.13 ses der nærmere på udviklingen i eksporten af hele frosne hellefisk fra Danmark, fordelt på hvilke lande der modtager den danske eksport. Det fremgår, at der eksporteres nogenlunde konstante mængder til traditionelle aftagerlande indenfor EU, mens nye aftagerlande, som Kina, Vietnam og Taiwan, aftager stadig større mængder. I perioden fra 2000-2015 øgedes eksportmængden til Kina, Vietnam og Taiwan fra blot 109 tons til knap 21.000 tons.

Figur 2.13. Danmarks eksportmængde af hele, frosne hellefisk fordelt på lande 2000-2015, tons.



Kilde: Eurostats Trade Database

2.5. Torsk

Fangst af 25.400 tons torsk til en værdi på 154 mio. kr.

Som det fremgår af figur 2.14 nedenfor, havde Grønland en samlet fangst af torsk på 25.400 tons til en værdi af 154 mio. kr. Derudover blev der fanget en mindre mængde fjordtorsk på 60 tons. Større havgående fartøjer stod for 10.700 tons af fangsten til en værdi på 91 mio. kr., hvor en del af fiskeriet foregår i Barentshavet, mens 14.800 tons til en samlet værdi på 63 mio. kr. blev indhandlet.

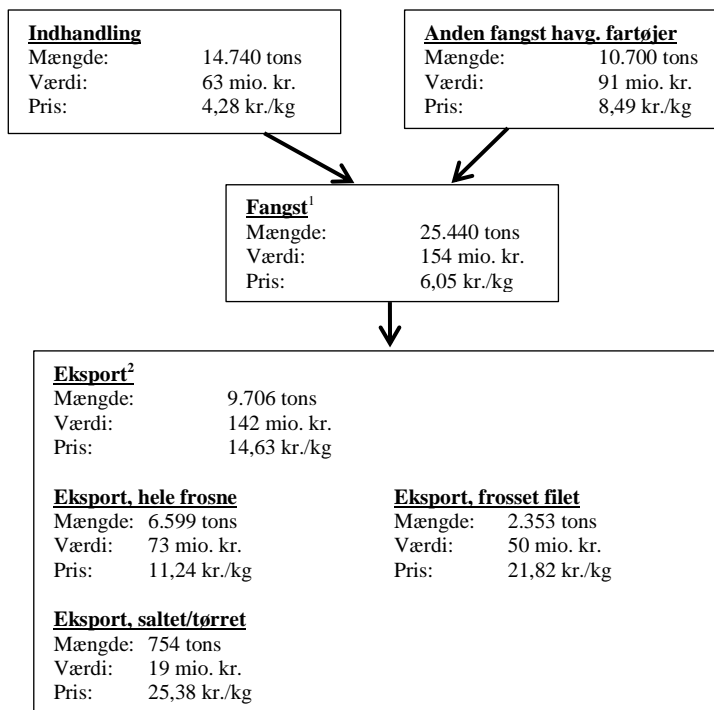
Eksport af 9.700 tons til 142 mio. kr., heraf 2/3-dele hele frosne torsk

Grønland eksporterede 9.700 tons torsk til en værdi af 142 mio. kr. Af den samlede eksportmængde bestod to tredjedele af hele frosne torsk og en fjerdedel af frosset filet. Herudover blev eksporteret tørret/saltet torsk og andet (som bl.a. indeholder torkehoveder).

Eksportpris hele frosne torsk 11,24 kr./kg.

Eksportprisen for hele frosne torsk var i 2013 i gennemsnit 11,24 kr./kg, mens den for frosset filet var 21,82 kr./kg. Saltet og tørret torsk blev eksporteret til 25,38 kr./kg.

Figur 2.14. Grønlandsk fangst, indhandling og eksport af torsk 2013.



Noter:

1. Den totale fangst udgøres af summen af indhandling og direkte eksport af frosset hel torsk fra havgående fartøjer.

2. Inkl. områder i Grønland udenfor Grønlands jurisdiktion

Kilder: Grønlands Statistiks fangst-, indhandlings- og udenrigshandelsstatistik (korrigeret).

Danmark importerede 87.000 tons torsk til 2,1 mia. kr.

Danmark importerede 87.200 tons til en værdi af knap 2,1 mia. kr. Importen bestod af en række forskellige torskprodukter. Hele ferske torsk og fersk torskfilet udgjorde hhv. 37.400 tons og 8.000 tons, hele frosne torsk og frosset torskfilet udgjorde 18.800 tons og 6.200 tons, hvor import af tørret/saltet torsk ud-

Grønlands rolle på de internationale torskemarkeder marginal

gjorde 15.700 tons. Målt i værdier importeredes for 667 mio. kr. hele ferske torsk og 459 mio. kr. fersk torskefilet, hvor værdien for hele frosne torsk var 279 mio. kr. og for frosset torskefilet 208 mio. kr. Der importeredes for 509 mio. kr. tørret/saltet torsk. Markedet for frosset torsk (hel og filet) udgør således 487 mio. kr. svarende til en fjerdedel af den totale danske import. Grønland bidrog med 123 mio. kr. til dette frostmarked for torsk, svarende til 25 %. Grønland leverer derimod kun en mindre andel af den totale danske forsyning af alle torsk, svarende til 7 %. Modsat for rejer og hellefisk spiller den grønlandske industri kun en mindre rolle på det danske marked for torsk.

Norge er vigtigste forsynerland

Importen af torsk er karakteriseret ved at være spredt på flere oprindelseslande end importen af rejer og hellefisk. Overordnet set er Norge dog klart det land, Danmark importerer den største mængde torsk fra. Den samlede importværdi fra Norge var 964 mio. kr. med en tilhørende mængde på 42.100 tons. Efter Norge fulgte Tyskland og Grønland.

Langt hovedparten af dansk import af torsk reeksporteres

Der blev i Danmark fanget 21.200 tons torsk i 2013. Disse fangster udgør sammen med importen råvaregrundlaget for den danske hvidfiskeindustri og fiskeengroshandel (trading). I Danmark blev der forarbejdet torskeprodukter for en værdi af 191 mio. kr., hvor den anvendte mængde udgjorde 7.400 tons. De totale danske tilførsler af torsk (dansk fangst og import) udgjorde i 2013 108.000 tons, hvorfor langt hovedparten af importen, 93 %, reeksporteres uden forarbejdning (en vis del forbruges dog også i Danmark).

Frossen torsk kommer bl.a. fra USA og Grønland

Hele frosne torsk og torskefilet, som er det marked, Grønland hovedsageligt forsyner, importeres til Danmark primært fra USA, Grønland, Kina, Polen og Norge.

Hovedparten af dansk eksport af torsk går til EU

Danmark eksporterede i 2013 84.400 tons torskeprodukter for en værdi af 2,7 mia. kr. Langt hovedparten eksporteres til andre EU lande, til hvilke eksporten er meget spredt både i forhold til produktform og modtagerland. Den danske eksport har nogenlunde de samme produktformer som i importen, da forarbej-

ningen i Danmark er beskeden.

Men frosset filet af torsk eksporteres også til Kina

For hel frosset torsk var Kina største modtagerland, hvor en betydelig del indgår som råvaregrundlag for den kinesiske fiskeindustri, som bl.a. fileterer torsk og reeksporterer til markederne i USA, EU og Japan. Produktion i nogle fiskefabrikker i Kina er outsourcet produktion fra europæiske og danske virksomheder

Eksportprisen for de forskellige produkter afhænger af forarbejdningsgraden

Den gennemsnitlige pris for de forskellige produkter svinger med forarbejdningsgraden, og med om fisken er frosset eller fersk. Det billigste produkt var således hele frosne torsk, der blev eksporteret til 13,30 kr./kg i gennemsnit, mens hele ferske torsk opnåede 25,56 kr./kg. Grønlandske torsk forsyner frostmarkedet, hvor priserne generelt er væsentligt lavere end på ferskmarkedet.

Grønlandsk fangst og eksport af torsk stigende

Grønlands eksport af hele frosne torsk er afbilledet i figur 2.15 for perioden 2000-2015 for mængder og for 2010-2015 for priser. Bortset fra et fald i 2009 er mængderne stigende over hele perioden, men dog stadig på et meget lavt niveau sammenlignet med fiskeriet i 1960'erne og 1970'erne. Priserne er svingende og vurderes at følge priserne på det europæiske hvidfiskemarked, som beskrives i kapitel 4. I hvilket omfang de forholdsvist lave grønlandske priser kan forøges, via fokus på fangsthåndtering ombord på fartøjerne, er ikke vurderet.

Figur 2.15. Grønlands eksport af hele frose torsk, 2000-2015.



Kilde: Grønlands Statistik, Udenrigshandelsstatistik, korrigeret.

3. Konkurrenternes værdikæder

3.1. Indledning

Markedsandele for Grønland og konkurrenter identificeres på slutmarkederne

I kapitel 2 blev grønlandske fiskeprodukters vej fra fangst og i nogle tilfælde forarbejdning i Grønland via Danmark til slutmarkederne gennemgået. I nærværende kapitel identificeres Grønlands og konkurrenternes markedsandele på disse slutmarkeder. Endvidere identificeres de vigtigste lande globalt, der udover Grønland/Danmark, producerer, dvs. fanger og opdrætter, rejer, hellefisk og torsk.

Kapitlets indhold

I det følgende gennemgås først datagrundlag og definitioner, hvorefter slutmarkederne for hhv. rejer, hellefisk og torsk analyseres.

3.2. Datagrundlag og definitioner

Analysens udgangspunkt er offentlig tilgængelig international fiskeristatistik for 2013

Analysen af konkurrenternes værdikæder baseres på offentlig tilgængelig international fiskeristatistik. Grønlands og konkurrenternes markedsandele identificeres på grønlandske fiskeprodukters slutmarkeder baseret på udenrigshandelsstatistik. Udgangspunktet er samme år som i analysen af grønlandske værdikæder, dvs. 2013. For slutmarkeder i EU anvendes udenrigshandelsstatistik fra Eurostat, for Norge fra Statistisk Sentralbyrå og for andre lande, herunder de asiatiske fra Verdenshandelsorganisationen. I alle udenrigshandelsstatistikkerne er varer defineret ud fra "det harmoniserede system". Der henvises til afsnit 2.1 for en beskrivelse heraf for EU-landene.

Norsk statistik

Norge følger samme vareopdeling, bortset fra at koldtvandsrejer og hesterejer alene opgøres samlet. Men da hesterejer er af lille betydning i forhold til koldtvandsrejer i Norge, giver dette kun en lille usikkerhed.

Statistik for de asiatiske lande

For de asiatiske lande, der aftager hellefisk, anvendes importdata fra Verdenshandelsorganisationens International Trade Statistics Database. For Kina kendes importen af hele frosne hellefisk, hvor tilsvarende import til Taiwan består af både hellefisk og helleflynder samlet. Da importen af helleflynder formodes lille, vurderes det dog ikke at påvirke resultaterne betydeligt. For Vietnam opgøres importen af hele frosne hellefisk ikke særskilt og kan ikke analyseres. Dette er også tilfældet for frosset filet af hellefisk, der ikke kan analyseres for nogen af de tre lande. Imidlertid handles hellefisk primært som frosset hel fisk, hvorfor statistikken dækker hovedparten af markedet.

Global fangst og opdræt baseret på FAOs statistik

Endelig benyttes data fra FN's fødevare- og landbrugsorganisation (FAO) som kilde til den globale produktion af rejer, hellefisk og torsk. Disse oplysninger indsamles af FAO, baseret på nationale opgørelser af produktion af arter og er opgjort for både fangster og opdræt.

3.3. Rejer

Global produktion

Global produktion af rejer på 7,9 mio. tons - lidt over halvdelen er opdrætsrejer

Den globale produktion af rejer består af både vildtfangede og opdrættede rejer og udgjorde i 2013 omtrent 7,9 mio. tons. Vildtfangede rejer udgjorde 3,6 mio. tons (45 %), hvor opdrættet af rejer var 4,3 mio. tons. (55 %). Opdræt spiller således en betydelig rolle i den globale produktion af rejer (FAO 2016a-c).

4 % af global produktion er koldt-vandsrejer

Koldt-vandsrejer udgjorde kun en mindre andel af den totale produktion af rejer. Fangsten af koldt-vandsrejer var 287.100 tons, svarende til 4 % af den totale produktion. Halvdelen af koldt-vandsrejerne blev landet af Canada, en tredjedel af Grønland og mindre andele af Norge, Island og andre lande (FAO 2016b).

9 % af global produktion er vildt-

Varmtvandsarterne *penaeus monodon* og *penaeus vannamei* udgjorde 219.600 tons, og disse stammer primært fra Indien og In-

fangede varmtvandsrejer

donesien. Udover disse to arter fiskes også andre *penaeus*-arter. Den totale fangst af alle *paneaus*-arter udgjorde 750.800 tons (FAO 2016b), svarende til 9 % af den globale produktion.

***Penaeus monodon* og *Penaeus vannamei* opdrætsproduktion 4,0 mio. tons, Kina er største producent**

Penaeus-arterne (varmtvandsrejer) er de eneste rejearter, der blev produceret i betydeligt omfang i opdræt. *Penaeus*-arterne udgjorde 4,3 mio. tons. De to arter *penaeus monodon* og *penaeus vannamei* udgjorde heraf 4,0 mio. tons, svarende til 93 % af produktionen. Langt den største andel af disse arter af varmtvandsrejer blev produceret i Asien. Kina var den største producent med 1,5 mio. tons, efterfulgt af Indonesien med 0,6 mio. tons og Vietnam med 0,4 mio. tons, samt Thailand, Ecuador og Indien (FAO 2016c).

Markedsandele på eksportmarkeder

I det følgende identificeres Grønlands/Danmarks markedsandele for rejer på de vigtigste slutmarkeder for grønlandske rejer. Gennemgangen baseres på tabel 3.1, hvor EU27s (dvs. EU28, ekskl. Danmark) totale import også fremgår.

Svensk import af rejer på 1,6 mia. kr.

Sverige

Sverige importerede for 1,6 mia. kr. rejeprodukter, hvoraf koldtvandsrejer med skal udgjorde 643 mio. kr. og pillede rejer 832 mio. kr., Varmtvandsrejer med skal udgjorde en mindre andel svarende til 94 mio. kr.

Danmark største leverandør af koldtvandsrejer med skal

Danmark var det vigtigste oprindelsesland for den svenske import af koldtvandsrejer med skal. Sverige aftog for 516 mio. kr. fra Danmark, dvs. 80 % af den svenske import kom fra Danmark. Der var også en mindre import fra Norge og Estland.

Mindre import af varmtvandsrejer med skal

For varmtvandsrejer med skal var Danmark også største leverandør. Herefter fulgte Vietnam og Belgien.

Danmark også vigtigste leverandør af pillede rejer

Danmark var også den vigtigste handelspartner for Sverige med hensyn til pillede rejer. Sverige importerede for 305 mio. kr. af disse rejeprodukter fra Danmark og for 232 mio. kr. fra Norge.

Marokko var også en betydelig leverandør. Hvor importen af pillede rejer fra Danmark og Norge i hovedsagen består af koldtvandsrejer, vurderes importen fra Marokko primært at være hesterejer og evt. varmtvandsrejer.

Sverige efterspørger primært koldtvandsrejer, Grønland/Danmarks markedsandel er 54 %

Grønlandske rejer er en vigtig vare i Sverige med den danske markedsandel på 54 % af den totale forsyning af rejer. Sverige er således også langt overvejende et marked for koldtvandsrejer. Varmtvandsrejer og hesterejer sælges også, men kun i mindre mængder. Afsætningen af koldtvandsrejer i Sverige, både skalrejer og pillede rejer, vurderes at have været i betydelig vækst over det seneste årti.

Norsk import af rejer for 787 mio. kr.

Norge

Norge importerede for 787 mio. kr. rejeprodukter, hvoraf 356 mio. kr. var koldtvandsrejer med skal, 109 mio. kr. varmtvandsrejer med skal og 322 mio. kr. pillede rejer.

Danmark største leverandør af koldtvandsrejer med skal

Danmark var vigtigste oprindelsesland for norsk import af koldtvandsrejer med skal, hvorfra der blev importeret for 163 mio. kr.

Vietnam vigtigste leverandør af varmtvandsrejer med skal

Vietnam var det vigtigste oprindelsesland, hvad angår varmtvandsrejer med skal med 55 mio. kr., efterfulgt af Indien og Bangladesh.

Canada vigtigste leverandør af pillede rejer

For pillede rejer var Canada langt det vigtigste leverandørland med 157 mio. kr., svarende til knap halvdelen af importværdien. Herefter kom Danmark med 63 mio. kr. (20 %) og USA med 32 mio. kr.

Norge efterspørger primært koldtvandsrejer, skalrejer fra Grønland/Danmark, pillede

Hvor Norge tidligere var nettoeksportør af rejer, har de senere års svigtende rejefangster medført, at det har været nødvendigt at importere rejer. Som i Sverige efterspørges primært koldtvandsrejer og kun i mindre omfang varmtvandsrejer. For koldtvandsrejer med skal er Grønland/Danmark dominerende, hvor

rejer fra Canada

Canada har en markedsandel på 49 % på pillede rejer.

Britisk import på 4,9 mia. kr., halvdelen var pillede rejer, kun få koldtvandsrejer med skal

Storbritannien

Storbritannien importerede rejer for 4,9 mia. kr., heraf udgjorde koldtvandsrejer med skal kun en mindre andel på 113 mio. kr. Varmtvandsrejer med skal spillede en større rolle i Storbritannien end i Sverige og Norge, og udgjorde 1,5 mia. kr. Importen af pillede rejer, bestående af både koldtvandsrejer og varmtvandsrejer, var knap 2,5 mia. kr.

Danmark største leverandør af koldtvandsrejer med skal

Der blev importeret for 41 mio. kr. koldtvandsrejer med skal fra Danmark, samt mindre fra Frankrig og Spanien.

Indien og Thailand største leverandør af varmtvandsrejer med skal

Indien var den vigtigste leverandør af varmtvandsrejer med skal, hvorfra der importeredes for 404 mio. kr. Importen fra Thailand udgjorde for 340 mio. kr. og fra Vietnam for 155 mio. kr.

Canada største leverandør af pillede rejer

Canada var den vigtigste leverandør af pillede rejer, hvorfra importværdien udgjorde 747 mio. kr. Importen fra Thailand udgjorde for 627 mio. kr. og fra Danmark for 238 mio. kr.

I Storbritannien afsættes både varmt- og koldtvandsrejer, Canada dominerende

Modsat i Norge og Sverige er Storbritannien et marked, hvor varmtvandsrejer dominerer, men hvor der også er en betydelig import af koldtvandsrejer. Der importeres både skalrejer og pillede rejer fra Danmark, men Canada har en væsentlig større markedsandel i Storbritannien end Danmark.

Italiensk import for 2,9 mia. kr., varmtvandsrejer

Italien

Italiens samlede import af rejer udgjorde for 2,9 mia. kr., hvoraf koldtvandsrejer med skal var på 105 mio. kr., mens varmtvandsrejer med skal udgjorde for 1,4 mia. kr. Der importeredes pillede

med skal dominerende

rejer for 238 mio. kr. De resterende 1,2 Mia kr. (som ikke indgår i tabel 3.1) udgøres af skalrejer, der hverken er koldtvandsrejer eller varmtvandsrejer. Den vigtigste af disse er hesterejer.

Lille import af koldtvandsrejer med skal

Der blev importeret for 31 mio. kr. koldtvandsrejer med skal fra Spanien og for 25 mio. kr. fra Danmark.

Canada største leverandør af varmtvandsrejer med skal

Ecuador var den helt dominerende leverandør af varmtvandsrejer med skal, hvorfra der leveredes for 815 mio. kr. Importen fra Spanien udgjorde 111 mio. kr. og importen fra Vietnam 83 mio. kr.

Danmark største leverandør af pillede rejer

Pillede rejer udgør en mindre del af forsyningen af det italienske rejemarked. På dette marked er Danmark største forsynerland med 95 mio. kr., efterfulgt af Belgien og Holland.

Italien efterspørger primært varmtvandsrejer, men også import af koldtvandsrejer

Modsat i Nordeuropa er varmtvandsrejer dominerende i Italien. Importen består hovedsageligt af varmtvandsrejer med skal, med Ecuador som den helt dominerende leverandør. Der er også en mindre import af pillede rejer, hvor den største leverandør er Danmark.

Tabel 3.1. Import af rejer til EU og Danmarks vigtigste aftagerlande, 2013.

Aftager	EU27, ekskl. DK	mio.kr.	Sverige	mio.kr.	Norge	mio.kr.	Storbritannien	mio.kr.	Italien	mio.kr.
Koldtvands- rejer med skal	Total	1.475	Total	643	Total	356	Total	113	Total	105
	Danmark	49 %	Danmark	80 %	Danmark	27 %	Danmark	36 %	Spanien	30 %
	Spanien	9 %	Norge	13 %	Grønland	19 %	Frankrig	14 %	Danmark	24 %
	Holland	8 %	Estland	3 %	Færøerne	15 %	Spanien	8 %	Frankrig	23 %
Varmtvands- rejer med skal	Total	14.603	Total	94	Total	109	Total	1.550	Total	1.373
	Ecuador	23 %	Danmark	28 %	Vietnam	50 %	Indien	26 %	Ecuador	59 %
	Indien	14 %	Vietnam	19 %	Indien	19 %	Thailand	22 %	Spanien	8 %
	Bangladesh	10 %	Belgien	17 %	Bangladesh	12 %	Vietnam	10 %	Vietnam	6 %
Pillede rejer	Total	8.159	Total	832	Total	322	Total	2.468	Total	238
	Thailand	14 %	Danmark	37 %	Canada	49 %	Canada	30 %	Danmark	40 %
	Holland	12 %	Norge	28 %	Danmark	20 %	Thailand	25 %	Belgien	16 %
	Danmark	11 %	Marokko	13 %	USA	10 %	Danmark	10 %	Holland	10 %

Kilde: Eurostat Trade Database samt Norges Statistisk Sentralbyrå.

3.4. Hellefisk

Global produktion

Global fangst på 121.200 tons, ingen opdræt, Grønland dominerende

Den globale fangst af hellefisk var 121.200 tons i 2013. Grønland var den største fangstnation med 34.900 tons, svarende til knap en tredjedel af den globale fangst. Rusland og Island fangede hhv. 26.900 og 15.000 tons. Der eksisterer ikke opdræt af hellefisk af væsentlig betydning, selvom der i Norge har været eksperimenteret hermed. Lande indenfor EU fangede 13.800 tons, såvel som der også i Canada og Norge var et betydeligt fiskeri.

Markedsandele på eksportmarkeder

Fokus på Kina og Taiwan, data fra Vietnam er ikke tilgængelige

I det følgende identificeres Grønlands/Danmarks markedsandele for hellefisk på de vigtigste slutmarkeder i Kina, Vietnam og Taiwan. Da der ikke haves tilgængelig statistik for Vietnam, analyseres dette marked ikke. Gennemgangen baseres på tabel 3.2.

Tabel 3.2. Import af hele, frosne hellefisk til Kina og Taiwan, 2013.

Kina	mio. kr.	Taiwan	mio. kr.
Total	565	Total	247
Danmark	34 %	Danmark	43 %
Rusland	19 %	Canada	25 %
Norge	11 %	Island	17 %

Kilde: World Trade Organization, International Trade Statistics Database.

Kinas import af hele frosne hellefisk 565 mio. kr., 34 % fra Grønland

Kina

Kina importerede for 565 mio. kr. hele frosne hellefisk i 2013. Grønland/Danmark var største leverandør, hvorfra der importeredes for 193 mio. kr., svarende til 34 %. Derefter fulgte Rusland med 105 mio. kr. og Norge med 64 mio. kr.

Taiwans import af hele frosne hellefisk 247 mio. kr., 42 % fra Grønland

Taiwan

Importen af hellefisk og helleflynder til Taiwan lød på 247 mio. kr. Grønland/Danmark var også her den største leverandør med 104 mio. kr. (42 %), efterfulgt af Canada med 63 mio. kr. og Island med 42 mio. kr.

Hellefisk sælges primært i Asien

Det globale marked for hellefisk er, modsat for koldtvandsrejer, primært lokaliseret i Asien. Afsætningen i Europa er meget beskeden. Hellefisk vurderes at have få substitutter, jf. kapitel 4 formodentligt alene Patagonian Toothfish, og hellefisk fanges kun af ganske få lande. Det udgør således et internationalt nichemarked, som er blevet succesfuldt opdyrket over det seneste årti af den grønlandsk/danske fiskeindustri. I dette årti er afsætningen skiftet fra primært at være Europa til primært at være Asien.

3.5. Torsk

Global produktion

Global fangst af torsk var 1,8 mia. tons

De globale fangster af torsk udgjorde i 2013 i alt 1,8 mio. tons. Torskefangsterne består af både atlantehavstorsk og stillehavstorsk. Atlantehavstorsk udgjorde 1,4 mio. tons, mens fangsterne af stillehavstorsk var 464.400 tons.

Torskeopdræt ubetydeligt

Torsk opdrættes også. Norge har været førende med et årligt opdræt på ca. 20.000 tons. Torskeopdræt har imidlertid været i tilbagegang i de senere år, som følge af dårlig rentabilitet, og i dag er torskeopdræt helt ubetydeligt.

Største fangster af atlantehavstorsk af Norge og Rusland

Norge fangede den største mængde af atlantehavstorsk med 475.000 tons, efterfulgt af Rusland med 436.500 tons. Fangster fra begge lande stammer primært fra torskebestanden i Barentshavet. Islands fangster udgjorde 236.500 tons, og EU-landenes samlede fangster var 142.100 tons. Tidligere var der også et væsentligt fiskeri i Nordvestatlanten inkl. grønlandske farvande.

Dette fiskeri er i dag, 25 år efter kollapset af torskefiskeriet ved bl.a. Grand Bank ud for New Foundland i 1992, stadig yderst beskedent.

Største fangster af stillehavstorsk af USA

USA havde i 2013 de største fangster af stillehavstorsk med 309.400 tons, efterfulgt af Rusland med 79.000 tons og Japan med 63.200 tons.

Markedsandele på eksportmarkeder

Dansk eksport til alle EU lande, fokus på de tre vigtigste

Danmark eksporterer forskellige produkter af torsk til alle EU-lande i større eller mindre grad. I det følgende er valgt at fokusere på Danmarks og konkurrenters markedsandele alene på de tre vigtigste slutmarkeder i Frankrig, Portugal og Italien.

Torsk forsyner det store europæiske hvidfiskemarked

Torsk indgår på det store europæiske hvidfiskemarked, som også forsynes af kuller, sej, kulmule og Alaska pollack, samt af opdrættet pangasius og tilapia. Der vurderes at være en vis substitution mellem disse arter, jf. kapitel 4, hvorfor priserne på torsk bestemmes af udbud og efterspørgsel efter alle arterne. Torsk spises i alle EU lande, hvor de øvrige arter forbruges mere lokalt. Således er hovedmarkedet for kuller Storbritannien, hvor de bl.a. sælges fra Fish and Chips Shops, sej sælges primært i Frankrig, Alaska pollack har hovedmarked i Tyskland og hovedmarkedet for kulmule er i Sydeuropa. Torsk indgår på tværs af Europa.

Frankrig

Frankrigs import af torsk var 1,3 mia. kr., hele frosne torsk vigtigst

Frankrig importerede for 1,3 mia. kr. torsk og er Danmarks største eksportmarked for torsk. Frossen filet udgjorde lidt over halvdelen af importværdien med 683 mio. kr., efterfulgt af tørret/saltet torsk for 193 mio. kr. og hele ferske torsk for 179 mio. kr.

Holland største leverandør af torsk til Frankrig

Frossen filet stammede primært fra Holland, Kina og Polen, mens tørret/saltet torsk primært importeredes fra Spanien, Portugal og Sverige. Importen af fersk torsk kommer bl.a. fra Storbritannien, Sverige og Spanien.

Portugals import af torsk var 2,8 mia. kr., tørret/saltet torsk vigtigst

Portugal

Portugal, som var Danmarks næstvigtigste eksportmarked for torsk, importerede for 2,8 mia. kr., hvoraf for 1,8 mio. kr. var tørret/saltet torsk. Dernæst fulgte hele frosne torsk med 759 mio. kr.

Sverige største leverandør

Overordnet set var Sverige, Holland og Spanien de vigtigste leverandører af torsk til Portugal. Tørret/saltet torsk importeredes primært fra Sverige, Holland og Danmark.

Italiens import af torsk var 1,0 mia. kr., tørret/saltet torsk vigtigst

Italien

Italien er også et vigtigt eksportland for torsk fra Danmark. Italien importerede for 1,0 mia. kr., hvoraf importen af tørrede/saltede torskeprodukter var 685 mio. kr. Frosne fileter udgjorde for 155 mio. kr.

Tyskland største leverandør

Ses der overordnet på hele den italienske import af torsk, var Tyskland største leverandør med 333 mio. kr., efterfulgt af Danmark med 251 mio. kr.

4. Prisdannelse for grønlandske fiskeprodukter på verdensmarkedet

4.1. Indledning

Formålet er at analysere prisdannelsen for grønlandske fiskeprodukter

Formålet med dette kapitel er at forklare, hvad der bestemmer priserne på grønlandske rejer, hellefisk og torsk. Som vist i kapitel 2 afsættes fiskeprodukter fra Grønland på mange dele af verdensmarkedet, hvorfor priserne bestemmes af faktorer på hele dette marked. Samtidig vil priserne på en art som fx rejer påvirkes af konkurrerende produkter, også kaldet substitutter.

Prisniveau bestemmes af produktets kvalitet

Der skelnes i det følgende mellem prisniveau og prisudvikling. Prisniveauet bestemmes typisk af produktets kvalitet, herunder om det behandles hensigtsmæssigt ombord på fartøjerne og igennem værdikæden, samt størrelse af fisken/rejerne. Således opnås en væsentligt højere kilopris på store fremfor små rejer. Prisniveauet kan styres af den enkelte virksomhed, idet der typisk også vil være omkostninger ved at forbedre kvaliteten, som skal opvejes mod forbedret indtjening. Prisudviklingen bestemmes derimod på hele det marked, hvor produktet afsættes.

Prisudviklingen bestemmes på markedet, hvilket der fokuseres på i dette kapitel

Definition af markedet

Markedet udgøres af ”Området indenfor hvilket priserne dannes” (Stigler 1969). Markedet udgøres således af det geografiske område, hvorpå priserne på et produkt, fx rejer, varierer ens over tid. Dvs. hvis priser på fx grønlandske og canadiske rejer stiger og falder nogenlunde samtidig, dannes priserne på disse på det samme marked. Markedet kan endvidere bestå af forskellige fiskearter og produkter, som kan substituere hinanden, såfremt priserne udvikler sig ens over tid. Udvikler priserne på koldtvandsrejer og varmtvandsrejer sig ens over tid, dannes disse priser på det samme marked. Der kan være forskel i prisniveau, men alligevel vil priserne på to forskellige produkter, eller på det samme produkt i to forskellige lande, dannes på det samme marked, såfremt priserne ændres ens over tid (Stigler og

Sherwin, 1985). Prisudviklingen på markedet vil typisk være uden for den enkelte virksomheds kontrol.

Prisudviklingen bestemmes af udbud og efterspørgsel på verdensmarkedet

Prisudviklingen bestemmes af udbud og efterspørgsel på hele markedet. Hele markedet inkluderer de geografiske områder, hvorpå priserne varierer ens over tid - i mange tilfælde i hele verden, samt alle de produkter, hvis priser varierer ens over tid. Da de grønlandske fiskeprodukter afsættes i hele verden, er valutakurserne også afgørende for prisudviklingen.

Markedsstruktur og -integration identificeres

For at identificere hvilke faktorer, der forklarer prisudviklingen på grønlandske rejer, hellefisk og torsk, er det således nødvendigt at opnå et overblik over disse arters geografiske udbredelse og substitutter. Størrelsen af markederne for koldtvandsrejer er identificeret i en forskningsartikel, og refereret i det følgende, ved at udarbejde regressionsanalyser (co-integration) af markedsintegration for herigennem at finde ud af om priserne på koldtvandsrejer (*pandalus borealis*) og varmtvandsrejer (*panaeus monodon* og *panaeus vannemai*) varierer ens over tid, samt ved at identificere om priserne på koldtvandsrejer på de vigtigste markeder for grønlandske rejer i Europa varierer ens over tid. Størrelsen af markedet for hellefisk vurderes nedenfor. Der er ikke udarbejdet formelle analyser, da det vurderes, at hellefisk har få substitutter. Årsagen til dette er, at hellefisk er en hvidfisk, men samtidig er den meget fed, hvilket er en sjælden kombination indenfor fiskeprodukter. Endelig identificeres størrelsen af markedet for torsk baseret på en lang række eksisterende undersøgelser i forskningslitteraturen af det store internationale hvidfiskemarked, som torsk er en del af.

Faktorer, der forklarer prisudvikling, identificeres

I det følgende gennemgås prisdannelse og markedsstruktur for hhv. rejer, hellefisk og torsk. For hver af de tre arter gennemgås først markedsstruktur og markedsintegration, hvorefter prisudviklingen vises og forklares ved gennemgang af udviklingen i en række mulige forklarende faktorer. Det understreges, at der ved prisdannelsen på alle produkter indgår et betydeligt element af uforudsigelighed. De gennemgåede mulige forklarende faktorer for prisudviklingen kan derfor kun bidrage til forklaringen, og

...men det er svært at spå om fremtiden

ikke eksakt forklare prisudviklingen i fremtiden. Et eksempel på en uforudset begivenhed, der påvirkede prisen på grønlandske rejer, er finanskrisen, der uden varsel startede i august 2008.

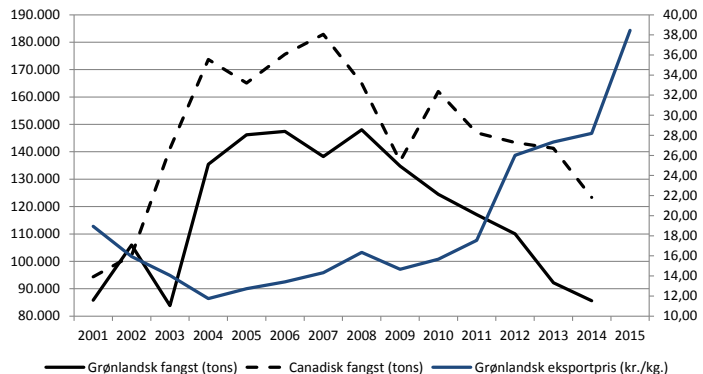
4.2. Rejer

Prisudvikling

Udvikling i eksportpris på grønlandske rejer

Udviklingen i den gennemsnitlige månedlige grønlandske eksportpris for skalrejer i perioden 2001-2015 er vist i figur 4.1 sammen med de grønlandske fangster. De grønlandske fangster inkluderer både indhandling og direkte eksport fra produktionstrawlerne. De canadiske fangster er også vist. Eksportpriser for pillede rejer er ikke tilgængelige for hele perioden og er derfor ikke vist. De vurderes imidlertid at udvikle sig over tid på nogenlunde samme måde som skalrejer.

Figur 4.1. Eksportpris i løbende priser for grønlandske skalrejer, samt grønlandsk og canadisk fangst af rejer, 2001-2015.



Kilde: Grønlands Statistik, Udenrigshandel (eksportpris og direkte eksport af skalrejer) og Indhandlingsstatistik (indhandlede mængder af grønlandske fangster), samt FAO Global Capture Production (canadiske fangster).

Rejefangst i Grøn- Det fremgår, at prisen er faldende i perioden 2001-2004, svagt

land og Canada påvirker eksportprisen på grønlandske rejer

stigende indtil 2011, hvorefter priserne stiger meget kraftigt. De grønlandske fangster udvikler sig præcist modsat. De stiger indtil 2005, er nogenlunde konstant indtil 2010, og falder derefter. Der forekommer således at være en klar sammenhæng mellem pris og mængde, dvs. når den grønlandske fangst stiger, falder priserne og omvendt. Imidlertid følger udviklingen i de canadiske fangster nogenlunde de grønlandske. Da Grønland og Canada i høj grad afsætter til de samme slutmarkeder, vurderes at priserne på grønlandske og canadiske rejer udvikler sig ens over tid og er substitutter, hvorfor det vil være den samlede udvikling i fangsterne i de to lande, der bestemmer prisudviklingen i Grønland. De to lande forsyner tilsammen 81 % af koldtvandsrejer på verdensmarkedet.

Prisfleksibilitet angiver den procentuelle pris-mængde sammenhæng

Sammenhængen mellem den grønlandske eksportpris og fangster kan specificeres ved prisfleksibiliteten af efterspørgslen som angiver ”den procentvise ændring i prisen, når fangsten stiger 1 %”. Prisfleksibiliteten beskriver efterspørgselseffekten og identificeres under antagelse af uændret udbud, givet ved kvoterne. Den estimeres i en regressionsanalyse, hvor prisen forklares ved fangsterne og en konstant. Estimationen baseres på årlige data fra 2001-2014, hvor eksportprisen forklares af de samlede rejefangster i Grønland og Canada.

... og den er -0,85 % ift. totale grønlandske og canadiske fangster

Resultatet af analysen viser, at når de totale grønlandske og canadiske fangster stiger 1 %, medfører det, at den grønlandske eksportpris falder 0,85 %¹. Med Grønlands andel af de totale canadiske og grønlandske fangster svarer dette til, at hvis de grønlandske fangster stiger 1 % uden ændring i de canadiske fang-

¹ Prisfleksibiliteten er estimeret i følgende model: $\log(P)=a+b*\log(Q)$, hvor P er den grønlandske eksportpris, Q er den totale grønlandske og canadiske fangst, a en konstant og b er prisfleksibiliteten. Denne angiver, hvor mange procent prisen stiger, hvis mængden falder 1 %. Modellen er identificeret med årlige data for 2001-2014, og der findes en R^2 på 0,32. Dette er meget lavt og indebærer, at resultatet er behæftet med betydelig usikkerhed, hvorfor det skal fortolkes med varsomhed. Omvendt indikerer resultatet, at de totale canadiske og grønlandske fangster kan have væsentligt betydning for prisudviklingen på rejer.

ster, medfører det, at den grønlandske eksportpris falder 0,38 %².

Fangster i Grønland og Canada forklarer 23 % point af en prisstigning i 2010-2014 på 62 %

Baseret på disse resultater kan prisen på rejer i 2010-2014 af de reducerede rejefangster i både Grønland og Canada alt andet lige beregnes til en prisstigning på 23 %³. Ses alene på de reducerede grønlandske fangster vil prisen på rejer, ved uændrede canadiske fangster, være en prisstigning på 12 %. Årsagen til de faldende fangster er kvotereduktioner. Den grønlandske eksportpris steg som gennemsnit over skalrejer og pillede rejer med 62 % i perioden 2010-2014, og fangststudviklingen vurderes således at være af væsentlig betydning for prisudviklingen, selvom andre faktorer også har betydning. Inflationen i hele perioden var på 8 %.

Prisstigning på rejer redder Grønlands økonomi fra recession

Konjunkturudviklingen i den grønlandske økonomi er afhængig af fiskeriet, idet fiskeri, fiskeindustri og engroshandel tilsammen bidrager med 13 % af værditilvæksten i Grønland i 2011 (Copenhagen Economics 2013). Endvidere vurderer Copenhagen Economics (2013) at hvis fiskeriet helt forsvandt fra Grønland ville værdiskabelsen falde med 25 % når der heri også tages højde for afledte effekter. Væksten i Grønlands totale BNP i løbende priser var 7 % i perioden 2010-2014. Da inflationen i perioden var på samme niveau, var Grønlands BNP i faste priser således konstant. Fiskerisektorens bidrag steg derimod med 50 %. Rejer udgør hovedgrundlaget for fiskerisektoren og fangsterne af disse har i perioden 2010-2014 været faldende og *alt andet lige* ført til et fald i BNP. Dette mere end opvejes dog af stigningen i rejepriiserne. De stigende rejepriiser har således afgørende betydning for, at Grønlands økonomi ikke er endt i recession. Endvidere konstateres, at sammenhængen mellem grønlandske fangster af rejer og grønlandske eksportpriser har konjunktur-stabiliserende effekt.

² Beregnet som Grønlands andel af de totale canadiske og grønlandske fangster på 45 % af prisfleksibiliteten på 0,85, dvs. $-0,38$.

³ Grønlandske fangster af rejer på den vestgrønlandske bestand falder med 32 %, hvor de totale grønlandske og canadiske fangster falder 27 % i perioden 2010-2014.

Markedsstruktur og integration

Er der substitution mellem koldt- vandsrejer og varmtvandsrejer?

Prisudviklingen på grønlandske eksportpriser på rejer kan imidlertid også være afhængig af en lang række andre forhold. Både på efterspørgselssiden og udbud af evt. substitutter. Vurdering af disse faktorerers effekt på prisen kræver viden om, på hvilket marked de grønlandske eksportpriser dannes. Udgør markedet for koldt vandsrejer en niche, hvor der ikke er substitution med andre produkter? Eller dannes priserne på koldt vandsrejer og fx varmt vandsrejer på det samme marked, således at det er udbud og efterspørgsel på hele rejemarkedet, der bestemmer de grønlandske priser? Indenfor hvilket geografiske område bestemmes prisen på koldt vandsrejer? I det følgende rapporteres resultaterne af et forskningspapir udarbejdet som grundlag for denne rapport, hvori markedssammenhænge mellem koldt vandsrejer og varmt vandsrejer, samt mellem lande undersøges. Der fokuseres på de fem vigtigste afsætningsmarkeder for grønlandske rejer, Danmark, Storbritannien, Sverige, Norge og Italien. Titlen på forskningspapiret er ”Market integration between cold and warm water shrimp in Europe”. Forskningspapiret kan rekvireres fra forfatterne af denne rapport.

Markedsintegration mellem koldt- vandsrejer og varmtvandsrejer undersøges

Markedsdata

Markedsdata for rejer på de fem markeder er vist i tabel 4.1. Importdata har været tilgængelige for alle fem lande, detailpriser har imidlertid alene været tilgængelige for Danmark og Storbritannien.

Tabel 4.1. Import og detailsalg af koldtvandsrejer og varmtvandsrejer på de vigtigste markeder for koldtvandsrejer i Europa, årligt gennemsnit, solgt vægt, 2000-2013

	Mængde (1,000 tons)					Pris (kr./kg.)				
	DAN	SVE	NOR	UK	ITA	DAN ¹	SVE	NOR	UK	ITA
Import										
<u>Skalrejer</u>										
Koldtvandsrejer	66	12	12	4	2	22,74	27,38	17,75	37,00	43,42
Varmtvandsrejer	3		0	22	28	49,53	52,67	60,72	49,24	39,84
Andre rejer	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>16</u>	<u>23</u>	<u>54,01</u>	<u>62,59</u>	<u>10,29</u>	<u>51,40</u>	<u>44,61</u>
Total	69	14	14	41	54	24,33	30,44	18,43	49,01	42,00
<u>Pillede/upakkede</u>										
Koldtvandsrejer	18	4	1	16	1	36,03	44,16	44,46	39,84	48,71
Varmtvandsrejer	.	.	.	<u>2</u>	<u>53,79</u>	.
Total	18	4	1	18	1	36,03	44,16	44,46	41,40	48,71
<u>Pillede/pakkede</u>										
Koldtvandsrejer	12	7	2	11	2	41,37	43,64	59,38	40,73	64,01
Varmtvandsrejer	1	.	0	7	.	38,87	.	51,03	45,80	.
Andre rejer	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>42,82</u>	<u>61,92</u>	<u>41,93</u>	<u>123,31</u>	<u>48,34</u>
Total	13	7	2	19	4	41,18	45,28	56,70	42,75	56,10
Import total	101	25	17	77	59	28,34	36,93	25,44	45,73	43,19
Detailsalg										
Koldtvandsrejer ²	.	.	.	22	.	79,37	.	.	77,96	.
Varmtvandsrejer ²	.	.	.	17	.	108,32	.	.	110,41	.

Noter: 1. Prisniveauet for dansk import af koldtvandsrejer med skal og pillede/pakkede rejer er korrigerede, jf. afsnit 2.2. Markedsintegrationsanalysen af prisudvikling er gennemført uden korrektion, idet der herigennem opnås en lang tidsserie.

2. Data er ekskl. moms og for årene 2009-2013.

Kilder: Eurostat Trade Database, Norges Statistik Centralbyrå, Seafish, GfK Consumerscan.

Udbuddet

Danmark har den største import af rejer fra primært Grønland, men også Canada, og disse består langt overvejende af koldtvandsrejer. Rejer fra Grønland importeres som skalrejer og pillede/pakkede rejer. Importen fra Canada består overvejende af pillede/upakkede rejer, hvilket skyldes toldkontingentet for import uden told, som kræver forarbejdning i EU. Denne forarbejdning består af ompakning fra store til små pakker. Danmark er imidlertid ikke slutmarkedet, da der eksporteres til en lang række lande. Der er også en vis dansk import af skalrejer fra Canada. Sverige, Storbritannien, Norge og Italien udgør de største markeder. I Storbritannien er der et varieret forbrug af rejer, hvor både koldtvandsrejer og varmtvandsrejer importeres. I Italien er importen af varmtvandsrejer og andre rejer størst, hvor

koldtvandsrejer er dominerende i Skandinavien.

Priserne

Importpriserne på koldtvandsrejer er i alle tilfælde mindre end for varmtvandsrejer, såvel som pillede rejer gennemgående er dyrere per kilo end skalrejer. Priserne på koldtvandsrejer er højest i Italien, hvor prisen på varmtvandsrejer er højest i Nordeuropa. Priserne er således højest, hvor mængden er lavest og omvendt. Detailpriserne er ekskl. moms og ligger på nogenlunde samme niveau i Danmark og Storbritannien, og både i Danmark og Storbritannien er priserne højere på varmtvandsrejer end på koldtvandsrejer.

Perfekt og partiel markedsintegration identificeres på lang sigt

For disse markeder er der i forskningspapiret ”Market integration between cold and warm water shrimp in Europe” undersøgt, om der er markedsintegration, og derved om priserne varierer ens over tid. Det undersøges, om der er partiel eller perfekt markedsintegration på lang sigt, eller om det ikke er muligt at identificere en sammenhæng. Endvidere undersøges om nogle produkter er svagt eksogene i forhold til andre på kort sigt, dvs. om der er markedsledere. Markedsintegration undersøges dels mellem priserne på koldtvandsrejer og varmtvandsrejer, dels geografisk mellem landene. Der søges efter økonometrisk vel-specificerede regressionsmodeller uden misspecifikationsproblemer ved at starte med ét lag i modellen (en måned) og forøge antallet af lag indtil der findes en sammenhæng eller indtil 12 måneder. Der søges blandt modeller med og uden sæsonkorrektion, såvel som der korrigeres for outliers ved specielle situationer.

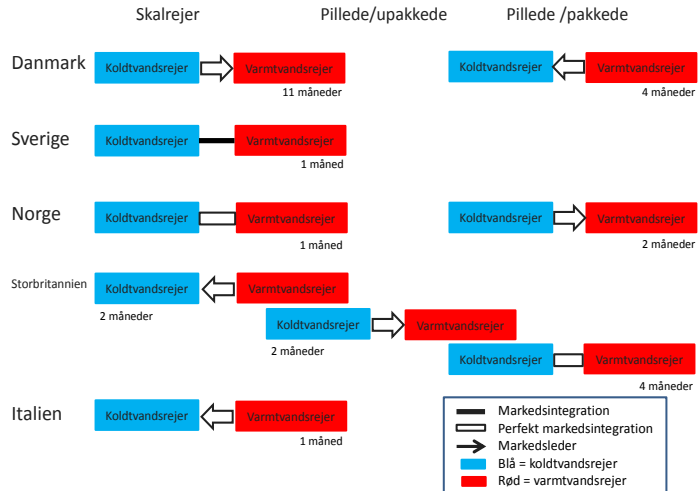
Og markedsledere på kort sigt findes

Model

Skalrejer, pillede/pakkede og pillede/upakkede rejer undersøges i Europa

Resultater for markedsintegration mellem koldtvandsrejer og varmtvandsrejer er vist i figur 4.2 for hhv. skalrejer, pillede/upakkede rejer og pillede/pakkede rejer på hvert af de fem hovedmarkeder. Undersøgelser er alene gennemført, hvor data er tilgængelige for begge type rejer. Koldtvandsrejer er vist med blå og varmtvandsrejer med rød farve. En linje angiver sammenhæng, partiel markedsintegration, hvor en dobbeltlinje indikerer perfekt markedsintegration. En pil angiver retning for evt. markedsledere.

Figur 4.2. Importmarkedsintegration mellem koldtvalsrejer og varmtvalsrejer



Kilde: Ankemah-Yeboah, I., L. Ståhl and M. Nielsen, Market integration between cold and warm water shrimp in Europe, forthcoming in *Marine Resource Economics*.

Importmarkeder for koldtvalsrejer og varmtvalsrejer tæt integrerede

Hvor data er tilgængelige findes i alle tilfælde markedsintegration mellem koldtvalsrejer og varmtvalsrejer. I 8 af 9 tilfælde er der perfekt integration på importmarkederne i de fem lande. For skalrejer er koldtvalsrejer markedsleder for varmtvalsrejer i Danmark, men det er omvendt i Storbritannien og Italien. Markedslederskabet følger således markedsandelen. For pillede /upakkede rejer er koldtvalsrejer markedsleder for varmtvalsrejer i Storbritannien, hvor resultaterne ikke er entydige for pillede/pakkede rejer. Det fremgår endvidere, at resultaterne er opnået for modeller med 1-11 månedlige lags. Markedsintegrationen mellem koldtvalsrejer og varmtvalsrejer er således meget tæt i alle de undersøgte led i værdikæden.

Den grønlandske eksportpris er bundet til ver-

For at kontrollere tidsaspektet er der gennemført yderligere undersøgelser af markedsintegration på detailmarkedet, hvor der imidlertid alene har været data tilgængelige for Danmark og

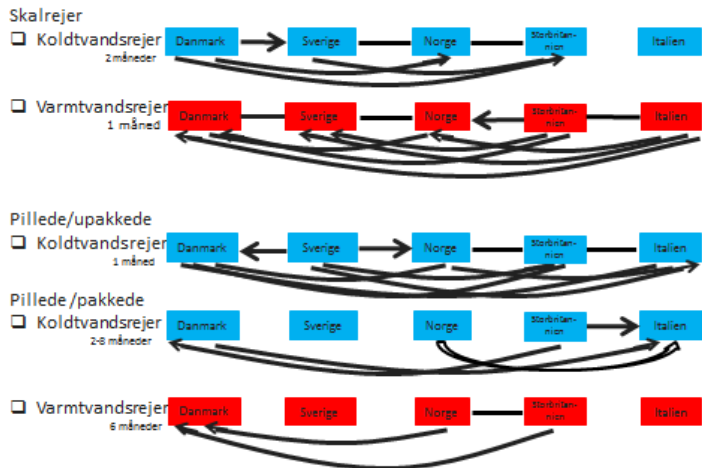
densmarkedsprisen på varmtvandsrejer

Storbritannien. I begge lande findes partiel, men ikke perfekt markedsintegration med 5 og 1 månedlige lags. Forbrugerne forrekommer således på kort sigt til en vis partiel grad at opfatte en reje som en reje, uanset om det er en koldtvandsreje eller varmtvandsreje. For virksomhederne i værdikæden er markedsintegrationen meget tæt. Dette indebærer, at den grønlandske eksportpris på koldtvandsrejer på længere sigt er bundet til verdensmarkedsprisen på varmtvandsrejer.

Geografisk markedsintegration

Markedsintegration mellem de fem landes import er også undersøgt for hhv. koldtvandsrejer og varmtvandsrejer i de forskellige produktformer. Resultaterne er vist i figur 4.3. Jo flere af bokserne der er forbundet med sorte streget, desto tættere er markederne forbundet geografisk.

Figur 4.3. Importmarkedsintegration mellem lande for hhv. koldtvandsrejer og varmtvandsrejer



Kilde: Ankemah-Yeboah, I., L. Ståhl and M. Nielsen, Market integration between cold and warm water shrimp in Europe, forthcoming in *Marine Resource Economics*.

Importmarkeder delvist integrerede geografisk, tættest i Nordeuropa

For varmtvandsrejer med skal er der partiel markedsintegration mellem alle de fem lande, vist i figuren ved at alle de fem røde bokse er forbundet med sorte streger. For pillede/pakkede varmtvandsrejer er markedsintegrationen løsere. For koldtvandsrejer med skal identificeres partiel markedsintegration mellem de fire Nordeuropæiske lande, og for pillede/upakkede koldtvandsrejer findes partiel integration mellem alle fem lande. For pillede/pakkede rejer er der perfekt markedsintegration mellem Italien og Norge, hvortil også Storbritannien og Danmark er partielt tilknyttet. Resultaterne er opnået i modeller med 1-8 månedlige lags, og der er således en forholdsvis hurtig tilpasning til ændringer i markedet. Den geografiske markedsintegration viser således en delvis, men ikke perfekt, sammenhæng mellem landene, med de nordeuropæiske lande bundet lidt tættere sammen end forholdet til Italien.

Hvad bestemmer prisen?

Prisudviklingen på rejer påvirkes af udbud, efterspørgsel og valutakurser

Prisudviklingen bestemmes af udbud og efterspørgsel, ligesom kurserne for de vigtigste valutaer har betydning. På udbudssiden påvirker fangsterne af grønlandske og canadiske koldtvandsrejer priserne, men udbuddet af varmtvandsrejer har også betydning på længere sigt. Den globale forsyning bestående af både fangst og opdræt af alle rejearter i 2013 og 2014 er vist i tabel 4.2, sammen med den gennemsnitlige årlige vækst i 2000-2013.

Tabel 4.2. Globalt udbud af rejer

	Mængde (1.000 tons)		Årlig vækst (%) 2000-2013
	2013	2014	
<u>Global fangst</u>			
Koldtvandsrejer	287	261	- 2
Andre pandalus	51	57	- 2
<u>Global fangst marine arter</u>	3.541	3.591	1
Heraf <i>Panaeus</i>	1.220	1.247	0
Heraf <i>Panaeus Monodon</i>	212	217	- 1
Heraf <i>Panaeus Vanemei</i>	8	11	.
<u>Globalt opdræt marine arter</u>	4.320	4.581	5
Heraf <i>Panaeus Monodon</i>	712	635	2
Heraf <i>Panaeus Vanemei</i>	3.289	3.669	24
<u>Ferskvandsrejer</u>			
Fangst	318	311	.
Opdræt	571	496	.

Kilde: FAO Global Capture Production og Global Aquaculture Production.

Globalt udbud af varmtvandsrejer 15 gange større end koldtvandsrejer - globalt udbud af varmtvandsrejer påvirker prisen på koldtvandsrejer på lang sigt

Den globale forsyning af koldtvandsrejer (*Pandalus Borealis*) udgjorde i 2013 287.000 tons. Andre *Pandalus* arter herunder *Pandalus Montague* og *Pandalus Jordani* udgjorde 51.000 tons, og har derfor ikke væsentlig betydning for prisen på koldtvandsrejer. Grønlandske og canadiske rejekvoter er de vigtigste enkeltfaktorer, der bestemmer fangsten, og herigennem påvirker priserne. Udbuddet af fangede marine rejer udgjorde globalt 3,5 mio. tons, hvor opdræt var 4,3 mio. tons. Den totale globale forsyning af ferskvandsrejer var 571.000 tons fra opdræt og 318.000 tons fra fiskeri. Udbuddet af fangede rejer består af en lang række forskellige arter, hvoraf *Panaeus* arter udgør 1,2 mio. tons, men *Panaeus Vannemei* og *Panaeus Monodon* kun 220.000 tons. For akvakultur er *Panaeus Vannemei* og *Panaeus Monodon* dominerende med 4,0 mio. tons. Den totale forsyning af de to arter er således 4,2 mio. tons.

Globalt opdræt af varmtvandsrejer stiger 10 % om året

Udbuddet af både *Pandalus Borealis* og andre vildtfangede arter er nogenlunde stabilt over perioden 2000-2014. Da viden om markedsintegration mellem de mange forskellige vildtfangede rejearter og koldtvandsrejer er begrænset, kan effekten på prisen af koldtvandsrejer af et ændret udbud af disse ikke vurderes. For opdrættede rejer er væksten i perioden gennemsnitligt 10 % om året for de to dominerende arter *Panaeus Vannemei* og *Panaeus Monodon*. Varmtvandsrejer kan således med både stort globalt udbud og høje årlige vækstrater i akvakultur, alt andet lige forårsage et betydeligt nedadgående pres på prisen på koldtvandsrejer på længere sigt.

Efterspørgslen nogenlunde stabil

Efterspørgslen påvirker også prisen på koldtvandsrejer. Ændringer i befolkningsstørrelse, købekraft og forbrugernes præferencer for rejer har betydning. I Europa er befolkningsstørrelsen nogenlunde stabil, hvor indkomster typisk er svagt stigende. Disse vurderes således løbende at have lille effekt på prisen på koldtvandsrejer. Markante begivenheder som finanskrisen i 2008 påvirker dog. Der kendes ikke til undersøgelser af prisen af indkomstændringer, men da koldtvandsrejer vurderes at være en "nødvendig" vare, påvirkes prisen kun i beskedent omfang af ændringer i købekraft forårsaget fx af høj- og lavkon-

junktur. Forbrugere, specielt i Europa, efterspørger i stigende grad sunde fødevarer, og da koldtvandsrejer er sunde, kan dette på længere sigt påvirke priserne langsomt i opadgående retning. Samtidig har koldtvandsrejer den fordel, at de stammer fra rene havområder, hvor mange forbrugere har en negativ opfattelse af rejeopdræt, som i nogle tilfælde foregår med negative miljøeffekter fx. på mangroveområder i flere asiatiske lande. I det omfang, der er substitution mellem koldtvandsrejer og varmtvandsrejer, kan det give et opadgående pres på prisen på koldtvandsrejer på længere sigt.

Rusland

Rusland indførte i 2014 forbud mod import af fødevarer fra en lang række lande, herunder Danmark. Dette kan have påvirket markedet for rejer i Rusland og omfatter bl.a. Canada. Grønland er imidlertid ikke omfattet af dette forbud og grønlandske rejer kan fortsat eksporteres til Rusland. Forbuddet kan have været til fordel for grønlandske eksportører med et opadgående pres på prisen, dog opvejet af at den russiske økonomi som følge af konflikten er ramt af lavkonjunktur og faldende efterspørgslen, som giver et nedadgående pres på prisen.

Valutakurser

Endelig har valutakursudviklingen betydning for prisudviklingen for koldtvandsrejer, som handles mellem euro-zonen, samt Danmark og Grønland, og tredjelande. Internt i EU er valutakurserne faste for de lande, som er inkluderet i euroen. Den danske krone er fastlåst i forhold til euroen og følger derved dens udvikling, hvorimod Sverige og Storbritannien har flydende kurser. Flydende kurser er også tilfældet for en række andre lande, som Danmark handler koldtvandsrejer med, herunder Rusland, Kina, Japan og Canada.

... og udvikling heri

Af tabel 4.3 fremgår de gennemsnitlige valutakurser for den danske krone i forhold til valutaer i de lande, der handles koldtvandsrejer med for 2010-2015. Tallet 0,12 ud for Pund Sterling i 2010 angiver eksempelvis, at der kan købes 0,12 Pund Sterling for 1,00 dansk krone. Endvidere er der i tabel 4.3 angivet den procentuelle ændring i valutakurserne fra 2010 til 2015.

Figur 4.3. Kurser for udvalgte valutaer i forhold til den danske krone, 2010-2015 og ændring 2010-2015.

	Valutakurs (valuta for 1 DKK)						Ændring (%) 2010-2015
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Euro	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0
Pund Sterling	0,12	0,12	0,11	0,11	0,11	0,10	15
Svensk krone	1,28	1,21	1,17	1,16	1,22	1,25	2
Norsk krone	1,08	1,05	1,00	1,05	1,12	1,20	-11
Japansk yen	15,55	14,84	13,74	17,34	18,81	18,00	-16
Russisk rubel	5,40	5,48	5,36	5,67	6,74	9,04	-67
Kinesisk yuan	1,20	1,20	1,09	1,09	1,10	0,93	22
US Dollar	0,18	0,19	0,17	0,18	0,18	0,15	16
Canadisk dollar	0,18	0,18	0,17	0,18	0,20	0,19	-4

Kilde: Danmarks Nationalbank.

DKK styrket i 2010-15 ift. SEK, pund, yuan og US dollar

I 2015 styrkedes den danske krone i forhold til 2010 i forhold til den svenske krone, pund sterling, yuan og US dollar. Den danske krone svækkedes i forhold til den norske krone, japansk yen og russisk rubel og canadisk dollar og forblev uændret i forhold til euro.

Priseffekt afhænger af importør eller eksportørstatus

Effekten af ændrede valutakurser afhænger af, om et land/område er eksportør eller importør. I denne sammenhæng omfatter valutaområdet hele euro-zonen, Danmark og Grønland, der samlet set er et nettoeksportørområde af koldtvandsrejer. Området er eksportør til Storbritannien, Sverige, Norge, Japan, Rusland og Kina. I forhold til Canada er området importør af koldtvandsrejer.

Priseffekt i eksportørland

I eksportørområdet vil en styrkelse af eksportørlandets valuta indebære, at eksport falder ved den eksisterende pris, idet udbyder får mindre af egen valuta for sine varer end tidligere. Udbyder vil derved søge at afsætte mindre på de eksportmarkeder, hvor prisen påvirkes negativt og mere på andre markeder. Eksportprisen vil derved stige og trække prisen på indenlandsk producerede varer med op. Euro-området er sammen med Danmark og Grønland eksportør af koldtvandsrejer til Storbritannien, Sverige, Norge, Kina, Japan og Rusland, og en evt. styrkelse af den danske krone i forhold til valutaer fra disse lande giver et opadgående pres på prisen i området. Det fremgår af tabel 4.3, at den danske krone er styrket i perioden 2010-2015 i forhold til

den svenske krone, pund sterling og yuan, hvorimod den er svækket i forhold til den norske krone, yen og rubel. I Sverige, Storbritannien, og Kina giver valutakursændringer således et opadgående pres på de grønlandske eksportpriser, hvorimod svækkelsen af den danske krone i forhold til den norske krone, yen, rubel og canadiske dollar giver et nedadgående pres på prisen. På denne baggrund ses også en ændring i handelsmønstrene, hvor lande som Sverige og Storbritannien er blevet vigtigere aftagere af koldtvandsrejer, hvor Japans og Ruslands markedsandele er faldet. Som følge af at størstedelen af koldtvandsrejer i dag afsættes i Europa, vurderes valutakursudsvingene over 2010-2015 at være en medvirkende årsag til de stigende grønlandske eksportpriser.

...og importørland

Omvendt vil en styrkelse af importørlandets valuta indebære, at importen bliver billigere, og den importerede mængde vil stige. Udbydere vil derved søge at afsætte mere på dette marked og mindre andre steder, og importprisen vil falde. Dette vil trække prisen på indenlandsk producerede varer ned. Prisen i markedet vil falde til ugunst for de nationale producenter. Euro-området er sammen med Danmark og Grønland importør af koldtvandsrejer fra Canada og en evt. styrkelse af den danske krone i forhold til den canadiske dollar giver et opadgående pres på prisen i området. Af tabel 4.3 ses, at den danske krone svækkedes lidt i forhold til canadiske dollar i 2010-2015, hvilket også gav et opadgående pres på prisen i området. Imidlertid er svækkelsen af den danske krone i forhold til den canadiske dollar lille, og effekten på prisen derfor også begrænset.

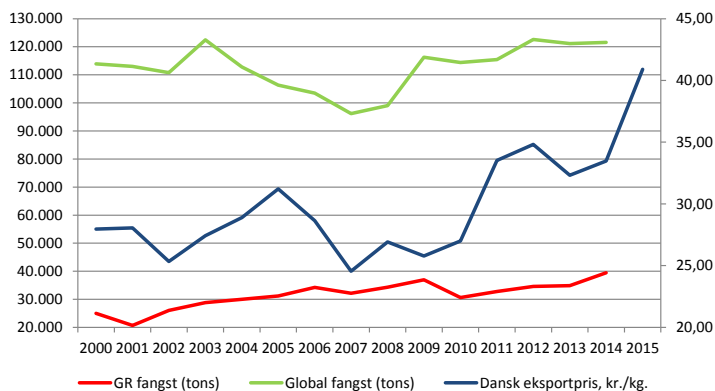
4.3. Hellefisk

Udvikling i priser på hele frosne hellefisk

Udviklingen i den gennemsnitlige pris på hellefisk er vist i figur 4.4 for perioden 2000-2015 sammen med de grønlandske fangster og de totale globale fangster af hellefisk. De angivne priser er på dansk eksport af hele frosne hellefisk, hvor valide data er tilgængelige for hele perioden. Da langt hovedparten af grøn-

landske hellefisk videreeksporteres fra Danmark, og der ikke i væsentligt omfang er forarbejdning i Danmark, og da den danske import fra andre lande end Grønland er beskednen, udvikler den grønlandske eksportpris sig på samme måde som den danske.

Figur 4.4. Dansk eksportpris i løbende priser for hele frosne hellefisk, samt grønlandske og globale fangster af hellefisk, 2000-2015



Kilde: Grønlands Statistik, Udenrigshandel (eksportpris) og FAO Global Capture Production (fangster).

Ingen klar sammenhæng mellem fangst og pris på hellefisk

Den danske eksportpris på hele frosne hellefisk er varierende over hele perioden, men med tendens til en kraftig stigning efter 2010. Der forekommer ikke at være nogen klar sammenhæng mellem faldende pris og stigende fangster, hverken i forhold til de grønlandske fangster eller i forhold til globale fangster.

Substitutter kan have betydning for prisen

Andre faktorer kan derfor have større betydning end fangsterne i forklaringen af prisudviklingen på hellefisk. Såfremt priserne på hellefisk dannes på et sammenhængende marked med andre fiskearter, der har et større udbud, kan dette udbud have betydning for prisen på hellefisk. Imidlertid kendes ikke til eksistensen af nogen undersøgelser af markedsintegration mellem hellefisk og andre arter. Vurdering kan således ikke baseres på eksisterende viden, men er spekulation. Hellefisk er en fladfisk med hvidt kød og højt fedtindhold. Denne kombination er der ikke

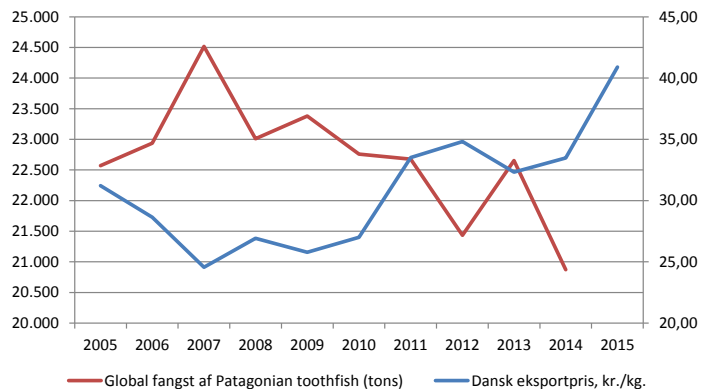
... men viden herom beskednen og hellefisk har næppe mange substitutter

mange arter af, idet de kendte hvidfiskearter som torsk, kuller, sej, kulmule, Alaska pollack, pangasius og tilapia har et lavt fedtindhold. Hellefisk indgår derfor sandsynligvis ikke som en del af det store globale hvidfiskemarked.

Måske er patagonian toothfish substitut

Industrien har tilkendegivet, at Patagonian toothfish (*Dissostichus eleginoides*) er en mulig substitut for hellefisk. Med henblik på at vurdere mulig tilstedeværelse af markedsintegration, er de danske eksportpriser på hele frosne hellefisk vist sammen med globale fangster af Patagonian toothfish i figur 4.5.

Figur 4.5. Dansk eksportpris i løbende priser for hele frosne hellefisk, samt global fangst af Patagonian toothfish, 2005-2013



Kilde: Eurostat, Udenrigshandel (importpriser) og FAO Global Capture Production (fangst).

... idet prisen på hellefisk forekommer at stige, når fangsterne af Patagonian toothfish falder

Den grønlandske eksportpris på hele frosne hellefisk er faldende i perioden 2005-2007, hvorefter den med en enkelt undtagelse i 2013 stiger til den højeste pris i 2015. De globale fangster udvikler sig præcist modsat, de stiger indtil 2007, falder derefter indtil 2012, falder i 2013 og stiger igen i 2014. Der forekommer således at være en sammenhæng mellem den danske eksportpris på hellefisk og de globale fangster af Patagonian toothfish. Industrien forklarer dette ved, at Patagonian toothfish er en meget dyr art i Kina, som foretrækkes, når den er tilgængelig. Imidlertid er det globale udbud heraf lille, og når det er lavt, substitue-

res med hellefisk. De globale fangster af Patagonian toothfish vurderes således at påvirke priserne på hellefisk, som den eneste kendte substitut. Patagonian toothfish stammer fra Sydhavet, både det sydlige Stillehav, det sydlige Atlanterhav og det sydlige Indiske Ocean. Globale fangster udgjorde i 2013 22.656 tons. Frankrig var største leverandør (27 %) efterfulgt af Chile (18 %), Argentina (15 %) og Australien (12 %). Opdræt af Patagonian toothfish er indtil videre uden større betydning for global forsyning.

Styrkelse af den danske krone og euro i forhold til yuan giver opadgående prispres og flytter eksport fra Europa til Kina

Andre uidentificerede substitutter kan ikke udelukkes. Det kræver nærmere undersøgelse end foretaget i nærværende rapport. Prisudviklingen vurderes dog også at påvirkes af ændrede valutakurser. Prisstigningen i 2010-2015 kan således delvist forklares ved styrkelsen af den danske krone i forhold til yuan med 22 %. Endvidere er alle de europæiske valutaer svækket i forhold til yuan, hvilket medvirker til at forklare væksten i afsætningen af hellefisk i Kina, samt det beskedne salg af hellefisk i Europa. Endelig ses også en svækkelse af den danske krone i forhold til yen, hvilket kan medvirke til at forklare, at det kinesiske marked er blevet vigtigere på bekostning af det japanske marked.

Også opdyrkning af det kinesiske marked giver opadgående prispres

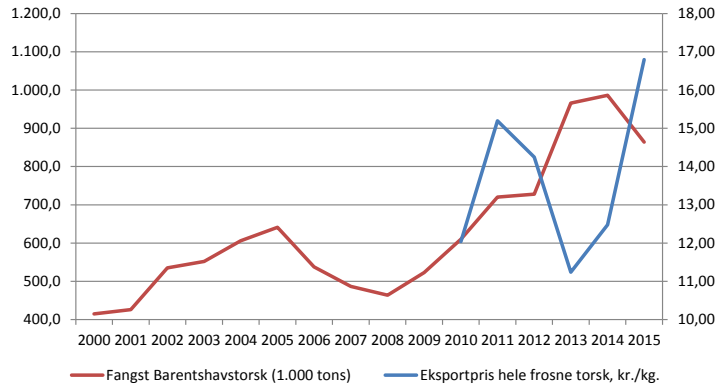
Endelig vurderes stigende efterspørgsel at have haft væsentlig betydning for de stigende priser på hellefisk i 2010-2015. Med en stagnerede dansk eksport til EU, bl.a. forårsaget af lav økonomisk vækst og stagnerede købekraft, vurderes efterspørgslen her dog ikke at have ført til et opadgående pres på priserne på hellefisk. Tilsvarende vurderes efterspørgslen i Japan at være stagnerede. Imidlertid er Kina gået fra næsten ingenting til at være det største marked for dansk eksport af hellefisk. Efterspørgslen på det kinesiske marked er således steget væsentligt. Dels som følge af en stigende købekraft, der følger den økonomiske vækst, væksten i middelklasse og urbaniseringen. Dels som følge af at et tidligere uopdyrket marked er blevet prioriteret af sælgere af hellefisk fra Grønland og Danmark. Konsekvensen har været stigende priser.

4.4. Torsk

Udvikling i eksportprisen på grønlandske torsk

Udviklingen i den gennemsnitlige grønlandske eksportpris for frosset hel torsk i perioden 2010-2015 er vist i figur 4.6. De totale fangster af torsk i Barentshavet er også vist for perioden 2000-2015, idet udbuddet af torsk fra denne bestand er så stort, at kvoter herpå er prissættende også for torsk fra andre bestande.

Figur 4.6. Eksportpris i løbende priser for grønlandske hele frosne torsk 2010-2015 og total fangst af torsk i Barentshavet, 2000-2015



Kilde: Grønlands Statistik, Udenrigshandel (eksportpris) og ICES (2015) Advice on fishing opportunities, catch and effort Barents Sea and Norwegian Sea Ecoregions (fangster).

Lavt prisniveau

Det fremgår, at eksportpriserne for grønlandske torsk er lave med 11-17 kr./kg i perioden. Sammenlignes den grønlandske indhandlingspris i 2013 med den tilsvarende danske landingspris var de hhv. 5,63 og 18,59 kr./kg. Årsagen hertil er ikke klarlagt, og overvejelser herom er derfor spekulative. Normalt formodes sådanne prisforskelle at kunne forklares ved højere priser på fersk fremfor frosset fisk, transportudgifter til slutmarkedet i Europa og i nogle tilfælde forskel i håndtering af fangsten ombord på fartøjerne. De største torsk giver normalt også

Prisudvikling på grønlandske torsk påvirket af fangst af torsk fra den dominerende Barentshavsbestand

4-5 gange højere kilopris (i Danmark) end de mindste. Dette vurderes dog ikke at kunne forklare prisforskellen mellem Grønland og Danmark, idet der fanges store torsk i Grønland (ICES 2015). Det fremgår endvidere af figuren, at når fangsterne af Barentshavstorsk stiger, forekommer det at medføre, at de grønlandske eksportpriser på alle torsk falder og omvendt. Udbuddet af Barentshavstorsk er således vigtigt for prisudviklingen på grønlandske torsk.

Ét stort partielt integreret verdensmarked eksisterer for fersk hvidfisk – og et andet partielt integreret verdensmarked for frosset hvidfisk

På trods af et lavt prisniveau vurderes grønlandske torsk afsat på det store europæiske hvidfiskemarked bestående af torsk, kuller, sej, kulmule, Alaska pollack, pangasius og tilapia. Tidligere studier har vist, at dette marked er integreret mellem lande for hhv. fersk og frosset torsk i Europa (Asche, Gordon, and Hannesson; Nielsen 2005) og for frosset filet af torsk også i forhold til USA (Asche, Gordon, and Hannesson 2002). Tidligere studier har også vist, at markederne er integreret mellem arter. De fleste studier finder, at markederne for de forskellige arter er partielt integrerede (Nielsen, Smit og Guillen 2009), men nyere studier har også vist perfekt markedsintegration mellem torsk, sej, Alaska pollack, pangasius og tilapia i Tyskland (Brommann, Ankemah-Yeboah and Nielsen 2016). Andre studier er ude af stand til at identificere markedsintegration mellem markeder for frosset og fersk hvidfisk (Nielsen, Smit og Guillen 2009, 2012), hvilket kan indikere, at det europæiske hvidfiskemarked er delt i ét markedssegment for fersk hvidfisk og et andet for frosset hvidfisk.

Grønlandske torsk afsættes på frostmarkedet for hvidfisk – grønlandske torskepriser påvirkes af det store udbud af 6-8 forskellige hvidfiskearter

Grønlandske torsk afsættes på frostmarkedet, hvor mange torsk fra Barentshavet, Alaska pollack, pangasius og tilapia også udbydes. Prisudviklingen på grønlandske torsk påvirkes således af udbuddet af disse arter og udviklingen i de grønlandske torskefangster har ingen effekt på prisen på grønlandske torsk. Årsagen er at det grønlandske udbud er forsvindende lille sammenlignet med de øvrige mængder. De totale globale fangster af torsk påvirker derimod verdensmarkedsprisen på torsk, og da det største torskefiskeri globalt forgår i Barentshavet primært af norske og russiske fartøjer, er de totale fangster af torsk der til

en vis grad prissættende også for grønlandske torsk. Fiskeriet i Barentshavet har de senere år ligget på et højt niveau historisk. Alaska pollack fiskeriet i den nordlige del af Stillehavet er også af betydning med store fangster, såvel som specielt pangasius afsættes i Europa i stadig større mængder med globale årlige vækstrater i opdræt af denne art på over 20 % i perioden 2000-2014.

Valutakurser

Endvidere har valutakursudviklingen betydning for prisudviklingen på grønlandske torsk. Svækkelsen af den danske krone i forhold til den norske krone og rublen giver et opadgående pris-pres, da EU er storimportør af både torsk og Alaska pollack fra Rusland og torsk fra Norge. Omvendt vil krone-US dollarkursen påvirke torskeprisen i EU, idet EU importerer Alaska pollack fra USA, og fordi torsk og Alaska pollack er substitutter. US dollar er styrket i forhold til den danske krone, hvilket giver et nedadgående pres på torskeprisen i EU. Da de forskellige valutaer påvirker prisen i hver sin retning, kendes den samlede effekt ikke.

Efterspørgsel efter hvidfisk, herunder torsk, nogenlunde stabil

Efterspørgslen påvirker også prisen på torsk, og ændringer i befolkningsstørrelse, købekraft og forbrugernes præferencer har betydning for torskeprisen ligesom for rejer, jf. ovenstående. Torsk vurderes, også som rejer, at være en ”nødvendig” vare, og efterspørgslen påvirkes derfor kun i beskedent omfang af økonomiske konjunkturer. Det vides imidlertid ikke, om grønlandske torsk er en ”nødvendig” vare, eller om den på grund af den lave kvalitet, afspejlet i den lave pris, er en ”inferiør” vare. Såfremt grønlandske torsk er en ”inferiør” vare, vil efterspørgslen falde, når prisen stiger, idet kunderne vil substituere væk fra grønlandsk torsk. Europa vurderes at være et stagnerende marked for hvidfisk. I forhold til opdrættede pangasius og tilapia formodes forbrugerne at opfatte torsk mere positivt end opdrættede pangasius og tilapia.

5. Økonomi og effektivitet af værdikæder for grønlandske fiskeprodukter

5.1. Indledning

Formålet er at analysere konkurrence og effektivitet i værdikæderne for grønlandske fiskeprodukter

Formålet med dette kapitel er at analysere konkurrence og effektivitet af værdikæder for grønlandske fiskeprodukter ”fra hav til mav”. Fisken følges fra den fanges i Grønland, via fiskefabrikker og engroshandlere i Grønland og Danmark og videre i værdikæden til supermarkeder og slutforbrugere i forskellige lande.

Fokus på grønlandske aktiviteter i værdikæderne

Aktiviteter i hele værdikæden fra fangst i Grønland, via Danmark og til slutforbrugerne i en lang række lande, primært i Europa og Asien, gennemgås. Markederne for grønlandske fiskeprodukter er globale, og de grønlandske værdikæder kan ikke vurderes uafhængigt af konkurrerende udenlandske fiskevirksomheder. Derfor gennemgås konkurrencen fra udenlandske virksomheder i det omfang, det er muligt.

... og effekter fra konkurrenter

Konkurrence forøger effektivitet i værdikæden og sektorens BNP bidrag

Emnet er interessant, såfremt manglende konkurrence indebærer, at værdikæderne ikke fungerer effektivt, fordi manglende konkurrence normalt fører til lavere velfærd, end der opnås under fuldkommen konkurrence. Manglende konkurrence kan være i form af, at der er monopolkøbere og -sælgere (en køber/sælger), eller oligopolkøbere og -sælgere (flere, men få købere/sælgere). Manglende konkurrence kan give sig udslag i, at monopolkøbere køber for billigt, idet sælgerne ikke har mulighed for at sælge til andre. Og at monopolsælgere sælger for dyrt, idet køberne ikke kan købe af andre. Derved kan monopolisten opretholde et ekstraordinært overskud, hvilket ikke tilskynder til omkostningsmæssig tilpasning. Samtidig vil en høj pris også reducere forbrugernes velfærd (konsumentrenten falder). Konsekvensen er en lavere velfærd end under fuldkommen konkurrence. Situationen med oligopol kan være som ved monopol, men alternativt også som under fuldkommen konkurren-

ce. Monopoler og oligopoler er beskrevet i boks 5.1.

dog måske imødegået af stordriftsfordele

Omvendt er mange typer fødevarerproduktion kendetegnet ved stordriftsfordele og Copenhagen Economics (2013) finder, at dette også er tilfældet for de to store grønlandske fiskerikoncerner. Stordriftsfordele kan indebære, at gennemsnitsomkostningerne reduceres med virksomhedens størrelse.

Boks 5.1. Monopoler og oligopoler

De frie markeds kræfter fører ifølge økonomisk teori til den størst mulige velfærd i samfundet, forudsat der ikke er markedsfejl. De frie markeds kræfter sikrer, at produktionsfaktorer som arbejdskraft, kapital, naturressourcebaserede varer mv. søger hen mod anvendelse i sektorer, hvor de gør mest gavn og herigennem opnår den største aflønning. Men markedsfejl vil forhindre eller vanskeliggøre dette.

Manglende konkurrence er et eksempel på en sådan markedsfejl. Manglende konkurrence forekommer f.eks. i form af monopol, hvor der kun er en sælger, som kan forøge sit overskud ved at forøge afsætningsprisen indtil omkostningen ved at producere en enhed mere bliver præcis lige så stor som nettoindtægten ved at afsætte denne ekstra enhed. Effekten er, at der produceres mindre, og det har som konsekvens, at den samlede samfundsmæssige velfærd (konsumentrente og producentrente) bliver mindre, end hvad der kunne være opnået under fuldkommen konkurrence.

Manglende konkurrence på efterspørgslen af produktionsfaktorer ses også og resulterer i f.eks. monopsony, dvs. at der kun er en køber, der kan forøge sit overskud ved at reducere prisen på den produktionsfaktor, som de er eneopkøber af, indtil deres nettoomkostning ved at købe en ekstra enhed af denne produktionsfaktor svarer til værdien af denne enhed ved produktion af færdigvaren. Konsekvensen er, som for monopol, at der produceres mindre og med lavere velfærd end under fuldkommen konkurrence.

Et særtilfælde er, at såfremt der er en konstant tilførsel af den produktionsfaktor, der haves eneret til, fx forårsaget af fiskekvoter, vil produktionen under monopsony være den samme som under fuldkommen konkurrence, idet produktionen er upåvirket af prisen på produktionsfaktoren. Hvis der ikke tages hensyn til fordelingsmæssige forhold, vil velfærden således under tilstedeværelse af fiskekvoter, der alle udnyttes, være uændret. Men der sker dog en omfordeling af velfærd til fordel for monopsonisten. Monopsony kaldes også købermonopol. Både monopoler og købermonopoler kan være naturlige monopoler, som har tilkæmpet sig positionen som eneopkøber/sælger via stordriftsfordele. De kan også være almindelige monopoler/købermonopoler, der har fået tildelt eneretten via lovgivningen.

Endelig kan manglende konkurrence forekomme ved, at der ikke er en, men derimod få sælgere eller købere. Dette kaldes hhv. oligopol og oligopsony. Disse kan antage en lang række forskellige former. Det ene yderpunkt er formelle kartelaftaler, hvoraf effekterne er de samme som beskrevet ovenstående for monopoler og monopsonier. Det andet yderpunkt er, at der mellem de få virksomheder kan være tæt konkurrence, og slet ingen problemer med manglende konkurrence. Ofte befinder man sig mellem disse yderpunkter, hvor afhænger af graden af direkte og implicit samarbejde mellem de få virksomheder. Eksistensen af oligopol og oligopsony har samme negative effekter som monopol og monopsony, men effekterne kan være mindre.

**Transparente
markeder giver
bedre fungerende
værdikæder**

Offentlig tilgængelig viden om, hvordan værdikæden fungerer, er endvidere vigtig, fordi det skaber åbenhed, og herigennem afmystificerer, hvad der foregår i værdikæderne i og uden for Grønland. Herigennem kan tilliden mellem de forskellige aktører i kæden, samt i forhold til det omgivende samfund, forbedres, såvel som det er nemmere for nye virksomheder at starte, hvis markedet er transparent og åbent. Resultatet kan være, at værdikæden fungerer bedre og mere gnidningsløst.

Usikkerhed

De anvendte data er generelle statistikker og rapporter, der er indsamlet med andre formål end at belyse markedsstrukturen i værdikæden. Samtidig er data i første del af værdikæden tæt på fiskerne lettere tilgængelige end data for sidste del af værdikæden tæt på forbrugerne. Data er derfor kun delvist dækkende for de problemstillinger, der analyseres, hvorfor resultaterne skal fortolkes med nogen varsomhed.

Metode

Indikatorer for konkurrencesituationen identificeres, og baseret på disse vurderes værdikædernes effektivitet. Indikatorerne kan sandsynliggøre, om der er god eller manglende konkurrence, men der tilvejebringes ikke beviser. Alle analyser er i løbende priser, fordi der foretages internationale sammenligninger og understøttet af en lav inflation.

Indhold

I afsnit 5.2 beskrives struktur og økonomi i værdikæder for rejer og hellefisk med oprindelse i Grønland, samt for rejer med oprindelse i Canada. Afsnit 5.3 analyserer konkurrencesituationen og vurderer effektiviteten af værdikæderne.

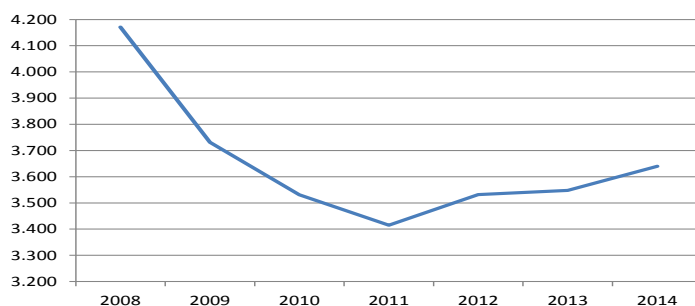
5.2. Struktur og økonomi

Struktur og økonomi i værdikæden

3.548 hovedbeskæftigede i fiskeri, fangst, fiskeindustri og landbrug

Der var i 2013 3.548 personer med hovedbeskæftigelse i fiskeri, fangst, fiskeindustri og landbrug i Grønland, jf. figur 5.1, hvilket ikke kan opdeles underbrancher. Beskæftigelsen er faldende indtil 2011, og stigende derefter, dog ikke til samme niveau som i 2008. Beskæftigelsen over hele perioden falder gennemsnitligt 2,2 % årligt.

Figur 5.1. Udvikling i antal hovedbeskæftigede i fiskeri, fangst, fiskeindustri og landbrug, gennemsnit per måned, 2008-2014



Kilde: Grønlands Statistik, Beskæftigelsesstatistik.

Værdikæder for fiskeprodukter med grønlandsk oprindelse

Det grønlandske primære fiskeri er første led i værdikæderne, der går over fabrikker i Grønland, til eksport, via fabrikker og engroshandel i Danmark, videre til primært supermarkeder i en lang række lande, hvor slutforbrugerne er sidste led i værdikæden. Grønlands eksport af fiskeprodukter går gennem Danmark. Langt hovedparten af forarbejdningen foretages i Grønland, idet der dog kan være en mindre grad af videreforarbejdning i Danmark.

Fokus på værdikæder i Grønland, Danmark og Stor-

Værdikæderne for fiskeprodukter med oprindelse i Grønland forbruges i en lang række forskellige lande, hvortil de afsættes via en række forskellige kanaler. Der eksisterer således mange

britannien

værdikæder for grønlandske fiskeprodukter. I det følgende er valgt at fokusere på nogle få af disse, udvalgt ud fra hvor der tilføjes størst merværdi, og ud fra hvor statistik er tilgængelig. Som følge af at regnskabsstatistik alene har været tilgængelig for Grønland og Danmark, og forbrugerprisstatistik alene har været tilgængelig for Danmark og Storbritannien, fokuseres i det følgende på værdikæder i disse lande.

Brancher

For Grønland analyseres regnskabsresultater for de tre fiskerier havgående og kystnært rejefiskeri, samt blandet havgående fiskeri primært efter hellefisk og torsk⁴. Herudover analyseres regnskabsresultater for fiskerikoncernernes aktiviteter i Grønland sammen med seks mindre virksomheder specialiseret i forarbejdning/videresalg af hellefisk. Fiskerikoncernerne inkluderer de tre virksomheder Royal Greenland A/S, Polar Seafood Greenland A/S og Polar Raajat A/S. Royal Greenland har både fiskeri, forarbejdning og videresalg af rejer og hellefisk. Dette har Polar Seafood Greenland A/S også, bortset fra at de ikke forarbejder rejer. Dette gør Polar Raajat A/S, som er tilknyttet Polar Seafood Greenland A/S. Denne branche kan på grundlag af Grønlands Statistiks offentligt tilgængelige Regnskabsstatistik ikke opdeles yderligere, idet diskretionshensyn indebærer, at offentliggjorte økonomiske data skal omfatte mindst tre virksomheder, og at én af de tre virksomheder ikke må eje en af de øvrige. Imidlertid offentliggør alle virksomheder individuelt årsregnskab, og disse gennemgås efterfølgende for de tre virksomheder i de to fiskerikoncerner. For Danmark analyseres brancher for forarbejdning af rejer/muslinger, fiskeengroshandel og supermarkeder.

Specialisering og aktiviteter gennem værdikæden

Både havgående og kystnært rejefiskeri er specialiseret, og fiskeriet foregår alene efter rejer, hvor havgående blandet fiskeri hovedsageligt er rettet mod hellefisk og torsk, men der kan også

⁴ Der haves alene regnskabsresultater for aktieselskaber og anpartsselskaber. Dette indebærer at enkeltmandsejede virksomheder ikke er inkluderet i regnskabsstatistikken. Konsekvensen er at der eksempelvis ikke haves regnskaber for en række kystnære fartøjer der fisker hellefisk og torsk.

være andre arter. Forarbejdning i Grønland er også specialiseret for rejer og hellefisk. Endelig foregår den største aktivitet i Royal Greenland og Polar Seafood. Disse to koncerner har både fiskeri efter rejer og hellefisk, såvel som de forarbejder disse arter i Grønland. Endvidere har de også datter- eller søsterselskab i Danmark, hvor de forestår en væsentlig del af den samlede forarbejdning og videresalg. I Danmark forarbejder og videresælger branchen ”Rejer/muslinger” rejer. 65 % af omsætningen består af rejer. Forarbejdningen i denne består primært af ompakning af pillede rejer importeret fra Canada, fremstilling af lagerejer, samt videresalg af skalrejer og færdigpakkede pillede rejer fra Grønland. Hovedgrundlaget for denne branche er grønlandske rejer. Fiskeengroshandel omfatter en lang række virksomheder specialiseret i handel med fisk, som udnytter den danske tæthed til de store nordiske leverandører i bl.a. Norge, Færøerne og Grønland, samt lokaliseringen indenfor EUs marked. De foretager import, eksport og engroshandel i Danmark og udgør mellemløbet mellem fiskeri/opdræt på den ene side og supermarkeder/slutforbrugere på den anden. Rejer og hellefisk, der eksporteres fra Grønland til Danmark med henblik på videreeksport til Asien og Europa, er en del af grundlaget for disse virksomheder. Supermarkeder sælger 85 % af fiskeprodukter i Danmark (Fødevarerøkonomisk Institut 2011). Fiskeprodukter udgør dog kun 2,4 % af supermarkedernes samlede omsætning i 2008 (Fødevarerøkonomisk Institut 2011).

Antal virksomheder og beskæftigede i værdikæden

Antallet af virksomheder og fuldtidsbeskæftigelsen i de forskellige led i værdikæden i Grønland og Danmark er angivet i hhv. tabel 5.1 og tabel 5.2.

Tabel 5.1. Antal firmaer og fartøjer for 2014, 2013, samt gennemsnit for perioden 2008-2012

	Firmaer			Fartøjer
	2014	2013	Gns 2008-12	2013
Grønland				
Fiskeri havgående rejer	5	5	6	5
Fiskeri kystnært rejer ¹	16	17	21	20
Fiskeri havgående blandet	3	3	4	3
Fiskerikoncerner/forarbejdning ²	9	8	8	6
Danmark				
Forarbejdning rejer/muslinger	.	11	11	.
Fiskeengroshandel	.	226	230	.
Supermarkeder	2.437	2.556	2.872	.

Note: 1. Data for kystnært rejefiskeri er opskaleret fra 14 til 17 firmaer i 2013 under antagelse af, at de gennemsnitlige regnskabsposter for de ikke inkluderede virksomheder er som de firmaer, hvorfra regnskaber er tilgængelige.

2. Hver af de to fiskerikoncerner ejede i 2013 hver to havgående rejetrawlere og en havgående trawler, der hovedsageligt fisker hellefisk og torsk. Fiskerikoncernernes hele/delvis ejerskab af kystnære fartøjer er ikke inkluderet.

Kilde: Danmarks Statistiks Regnskabsstatistik. Grønlands Statistik, Regnskabsstatistik.

Tabel 5.2. Fuldtidsbeskæftigelse for 2014, 2013, samt gennemsnit for perioden 2008-2012,

	2014	2013	Gns 2008-12
Grønland			
Fiskeri havgående rejer	165	148	258
Fiskeri kystnært rejer	168	147	213
Fiskeri havgående blandet	155	142	191,2
Fiskerikoncerner/forarbejdning	1.451	1.430	1.345
Danmark			
Forarbejdning rejer/muslinger	.	431	414,2
Fiskeengroshandel	.	1.584	1.718
Supermarkeder	56.185	54.764	56.158

Størst fuldtidsbeskæftigelse i fiskerikoncernerne/forarbejdning af hellefisk

I fiskeriet er der i Grønland i 2013 17 virksomheder i kystnært rejefiskeri, 5 i havgående rejefiskeri og 3 i blandet havgående fiskeri. I hver af disse brancher er der knap 150 beskæftigede. Herudover foregår der kystnært fiskeri efter hellefisk og torsk, men da holdbare regnskabsdata ikke har været tilgængelige for disse, er denne branche ikke medtaget. I 2013 er der registreret 101 fartøjer og 316 joller, der har indhandlet mere end ca. 100 kg hellefisk og torsk. (Grønlands Statistiks, Indhandlingsstatistik). I fiskerikoncernerne/forarbejdning af hellefisk var den samlede fuldtidsbeskæftigelse 1.430 personer. 82 % af disse var

ansat i fiskerikoncernerne, resten i fem firmaer, der er specialiseret i forarbejdning/afsætning af hellefisk. Fiskerikoncernerne har udover forarbejdning og videresalg af rejer og hellefisk også betydelig aktivitet indenfor havgående rejefiskeri og havgående blandet fiskeri. Endvidere ejer de helt/delvis flere kystnære fartøjer. Royal Greenland A/S og Polar Raajat A/S ejer hver 2 rejefabrikker, og de er de eneste, der forarbejder rejer i Grønland. Der er i Polar Raajat A/S, jf. offentliggjort årsregnskab, 134 fuldtidsansatte, som forarbejder omkring halvdelen af alle indhandlede rejer i Grønland.

Den danske branche ”rejer/muslinger” vigtigst for grønlandske fiskeprodukter

I Danmark udgør grønlandske rejer hovedgrundlaget for 11 virksomheder i branchen ”Rejer/muslinger” med 431 beskæftigede (2013). Frosset Japan-skåret hellefisk, importeret med henblik på videresalg uden forarbejdning, indgår i engroshandel, eller som sideaktivitet for de virksomheder der forarbejder rejer. Branchen engroshandel består af 226 virksomheder med 1.584 beskæftigede, der omsætter udelukkende fiskeprodukter. Kun en mindre del vurderes dog at være baseret på grønlandske fiskeprodukter. Der er 2.556 supermarkeder med ca. 55.000 beskæftigede, som er organiseret i 3-4 store supermarkeds kæder. Disse arbejder naturligvis med mange andre varer end fiskeprodukter.

Økonomi i brancherne i værdikæder for grønlandske fiskeprodukter

I det følgende gennemgås økonomien for brancherne i den grønlandske og danske del af værdikæderne for fiskeprodukter med oprindelse i Grønland. Omsætning består af salgsværdien af egen produktion, engrossalg, videresalg af produkter, forøgelse af varelagre, samt andre driftsindtægter. Omsætning er vist i tabel 5.3.

Omsætning

Tabel 5.3. Omsætning for 2014, 2013 samt gennemsnit for perioden 2008-2012, mio. kr.

	2014	2013	Gns 2008-12
Grønland			
Fiskeri havgående rejer	645	618	661
Fiskeri kystnært rejer	263	240	281
Fiskeri havgående blandet	387	247	305
Fiskerikoncerner/forarbejdning	3.189	3.104	2.514
Danmark			
Forarbejdning rejer/muslinger	.	3.300	2.045
Fiskeengroshandel	.	16.173	15.280
Supermarkeder	146.868	146.657	141.684

Kilder: Beregninger baseret på Grønlands Statistiks Regnskabsstatistik, Danmarks Statistiks Regnskabsstatistik, Fødevareøkonomisk Institut, Fiskeriets Økonomi og Naturerhvervsstyrelsen, Fiskeristatistisk Årbog.

Fiskerikoncernerne/forarbejdning af hellefisk bidrager med 76 % af omsætningen

Omsætningen i brancherne i den grønlandske del af værdikæden er totalt 4,2 mia. kr. i 2013, hvoraf fiskerikoncernerne og forarbejdning i fem andre private firmaer af hellefisk bidrager med 3,1 mia. kr. svarende til 76 %. Herefter følger havgående rejefiskeri (ekskl. hos Royal Greenland og Polar Seafood) med 618 mio. kr. Omsætningen i hele den grønlandske del af værdikæden stiger til 4,5 mia. kr. i 2014. Omsætningen falder i primært fiskeri, men stiger med 25 % i fiskerikoncernerne/forarbejdning af hellefisk fra 2008-2012 til 2013.

Branchen ”rejer/muslinger” vigtig i Danmark med 3,3 mia. kr.

I Danmark er omsætningen i branchen ”Rejer/muslinger” 3,3 mia. kr. i 2013. Værdierne er højere end i Grønland, hvilket de altid vil være længere nede i værdikæden, fordi produkterne kan være forarbejdet og er distribueret tættere på slutmarkedet. Omsætningen i fiskeengroshandelen er 16,2 mia. kr., hvoraf videre salg af grønlandske rejer og hellefisk vurderes at udgøre en vis del og bl.a. inkludere Polar Seafood Denmark A/S. Omsætningen stiger i branchen rejer/muslinger, hvor den er nogenlunde konstant i de øvrige danske brancher. Årsagen til stigningen i branchen rejer/muslinger vurderes at være statistisk/teknisk, idet én virksomhed flyttes hertil fra en anden branche.

Nettooverskud

Kapitalaflønnings kan måles som nettooverskuddet, som angiver, hvad der er tilbage til aflønning af kapitalapparatet. Netto-

overskuddet beregnes som omsætning fratrukket totale drifts-omkostninger, omkostninger til aflønning af arbejdskraft og afskrivninger. Nettooverskuddet er beregnet efter finansielle omkostninger, idet fokus i nærværende rapport er det lange sigt hvor alle omkostninger er variable. Dette indebærer, at nettooverskuddet også inkluderer resultatet af virksomhedernes finansielle aktivitet, herunder evt. gæld. Nettooverskuddet er endvidere beregnet før skat. Nettooverskuddet fordelt på brancher er vist i tabel 5.4.

Tabel 5.4. Nettooverskud for 2014, 2013 samt gennemsnit for perioden 2008-2012, mio. kr.

	2014	2013	Gns 2008-12
Grønland			
Fiskeri havgående rejer	143	160	95
Fiskeri kystnært rejer	34	28	12
Fiskeri havgående blandet	-11	-69	13
Fiskerikoncerner/forarbejdning	307	262	74
Danmark			
Forarbejdning rejer/muslinger	.	328	256
Fiskeengroshandel	.	328	300
Supermarkeder	2.203	2.275	4.103

Kilder: Beregninger baseret på Grønlands Statistiks Regnskabsstatistik, Danmarks Statistiks Regnskabsstatistik, Fødevarerøkonomisk Institut, Fiskeriets Økonomi og Naturerhvervsstyrelsen, Fiskeristatistisk Årbog.

Størst nettooverskud i fiskerikoncernerne/forarbejdning af hellefisk, havgående rejefiskeri og i dansk forarbejdning af rejer/muslinger

I Grønland har fiskerikoncernerne og forarbejdning af hellefisk med 262 mio. kr. det største nettooverskud i 2013, fulgt af det havgående rejefiskeri med 160 mio. kr. I Danmark er nettooverskuddet 328 mio. kr. i begge brancherne rejer/muslinger og fiskeengroshandel. Der er et meget stort nettooverskud i supermarkederne, hvoraf fisk og især grønlandske fiskeprodukter udgør en beskedent del. Bortset fra i havgående blandet fiskeri og supermarkeder er nettooverskuddet i 2013 højere end gennemsnittet i 2008-2012. I 2014 stiger nettooverskuddet i fiskerikoncernerne, hvor det falder lidt i havgående rejefiskeri. Nettounderskuddet i blandet havgående fiskeri er påvirket af høje finansielle omkostninger i enkelte selskaber.

Rentabilitet

Rentabiliteten vurderes ved at betragte nettooverskuddet i forhold til kapitalapparatets størrelse. Kapitalapparatet omfatter

alle aktiver, for fiskeri også værdien af kvoter. Rentabiliteten fordelt på brancher er vist i tabel 5.5.

... på 6 % vurderes nødvendig

Det vurderes, at niveauet for at sikre en rimelig rentabilitet bør afspejle både mulighederne ved alternativ kapitalplacering og investeringens risiko. I vurderingsgrundlaget anses en alternativ forrentning på 6 % p.a. at være rimelig på lang sigt, hvis der skal skabes interesse for at investere i grønlandske fiskeprodukter i forhold til andre muligheder og dermed bidrage til at sikre en fornyelse af brancherne.

Tabel 5.5. Rentabilitet for 2014, 2013 samt gennemsnit for perioden 2008-2012, procent af aktiver

	2014	2013	Gns 2008-12
Grønland			
Fiskeri havgående rejer	15,5	20,7	11,1
Fiskeri kystnært rejer	14,6	13,2	3,8
Fiskeri havgående blandet	-1,3	-9,5	3,3
Fiskerikoncerner/forarbejdning	6,5	6,1	1,9
Danmark			
Forarbejdning rejer/muslinger	.	11,8	12,7
Fiskeengroshandel	.	6,7	6,2
Supermarkeder	4,0	3,5	6,7

Kilder: Beregninger baseret på Grønlands Statistiks Regnskabsstatistik, Danmarks Statistiks Regnskabsstatistik, Fødevarerøkonomisk Institut, Fiskeriets Økonomi og Naturerhvervsstyrelsen, Fiskeristatistisk Årbog.

Meget høj rentabilitet i havgående rejefiskeri, høj i kystnært rejefiskeri de senere år

I Grønland er rentabiliteten i 2013 størst for havgående og kystnært rejefiskeri med hhv. 20,7 % og 13,2 %. Rentabiliteten er lavere i perioden 2008-2012, men med 11,1 % for havgående rejefiskeri stadig meget høj. For kystnært rejefiskeri er rentabiliteten i 2008-2012 3,8 %, og derved lavere end de vurderede nødvendige 6 %, hvorimod den i 2014 er endnu højere end i 2013. Der er således en betydelig rentabilitet i havgående rejefiskeri rejefiskeriet i hele perioden og de senere år også i kystnært rejefiskeri. Rentabiliteten i blandet havgående fiskeri er negativ i 2013-2014, såvel som den er under de 6 % i hele perioden.

Rimelig rentabilitet i fiskerikoncernerne/forarbejd-

Rentabiliteten i fiskerikoncernerne og forarbejdning af hellefisk er 6,1 % i 2013 og 6,5 % i 2014. Rentabiliteten i disse år er således på et niveau, der vurderes rimeligt til at sikre fornyelse af

ning af hellefisk i 2013-2014, men meget lav i 2008-2012

sektoren på længere sigt. I perioden 2008-2012 er den gennemsnitlige rentabilitet derimod 1,9 %. Dette er lavt, men vurderes at dække over varierende rentabilitet i de forskellige typer af aktiviteter og i de forskellige dele af værdikæden. Rentabilitet i 2013-2014 er påvirket af de stigende rejsepriser på verdensmarkedet.

Høj rentabilitet i branchen forarbejdning af rejer/muslinger i Danmark

I Danmark er rentabiliteten over de vurderede nødvendige 6 % i alle tilfælde, bortset fra de dårlige år for supermarkederne i 2013-2014. Det bemærkes endvidere, at rentabiliteten i forarbejdning af rejer/muslinger i hele perioden med omkring 12 % er meget høj.

Rentabilitet i fiskeforarbejdning i EU

Økonomiske data for fiskeforarbejdning i EU indsamles løbende af Kommissionen (Döring *et al* 2012). For de fleste EU lande indsamles økonomiske data alene for fiskeforarbejdning som helhed. Rentabiliteten før renter og skat (EBIT) i EU som helhed er -2,3 % til 8,4 % af aktiverne i perioden 2008-2012 og gennemsnitligt 3,6 %. Denne rapporterede rentabilitet er dog, modsat for tilsvarende tal for grønlandske virksomheder i tabel 5.5, før finansielle omkostninger. Den generelle rentabilitet i forarbejdning af fiskeprodukter i hele EU er således lav og gennemsnitligt under de vurderede rimelige 6 % efter finansielle omkostninger. Da særskilte regnskabsdata for forarbejdning af rejer og hellefisk ikke er tilgængelige, kan økonomien i disse brancher ikke vurderes. Økonomiske data har hverken været tilgængelige for konkurrenter i Canada, Kina eller andre.

Bruttoværditilvækst - et mål for branchernes bidrag til samfundsøkonomien

Hvor rentabiliteten er et udtryk for virksomhedernes indtjening, angiver bruttoværditilvækst, hvor stor værdiskabelse en branche bidrager med til samfundsøkonomien. Bruttoværditilvækst er et mål for en branches samfundsøkonomiske betydning, modsat nettooverskud, der måler det privatøkonomiske afkast. Bruttoværditilvæksten beregnes som omsætning fratrukket alle driftsomkostninger (ekskl. aflønning af arbejdskraft og kapital) og afskrivninger. Bruttoværditilvæksten fordelt på brancher er vist i tabel 5.6.

Tabel 5.6. Bruttoværditilvækst for 2014, 2013 samt gennemsnit for perioden 2008-2012, mio. kr.

	2014	2013	Gns 2008-12
Grønland			
Fiskeri havgående rejer	337	336	334
Fiskeri kystnært rejer	142	141	158
Fiskeri havgående blandet	201	115	174
Fiskerikoncerner/forarbejdning	967	976	827
Danmark			
Forarbejdning rejer/muslinger	.	659	424
Fiskeengroshandel	.	1.077	1.065
Supermarkeder	16.666	16.278	17.520

Kilder: Beregninger baseret på Grønlands Statistiks Regnskabsstatistik, Danmarks Statistiks Regnskabsstatistik, Fødevareøkonomisk Institut, Fiskeriets Økonomi og Naturerhvervsstyrelsen, Fiskeristatistisk Årbog.

Royal Greenland og Polar Seafood leverer det største bidrag til samfundsøkonomien

For Grønland fremgår, at af den samlede bruttoværditilvækst på 1,6 mia. kr. i 2013, bidrager fiskerikoncernerne/forarbejdning af hellefisk med knap 1 mia. kr., svarende til 62 %. Fiskeriet bidrager også betydeligt, med havgående rejefiskeri som vigtigste branche med 336 mio. kr. og 21 %.

Fiskerikoncernernes økonomi

Separat information om fiskerikoncernernes økonomi

Ovenstående regnskabstal for fiskekoncerner/forarbejdning af hellefisk er præsenteret samlet, fordi diskretionshensyn i forhold til firmaerne ikke tillader, at regnskabstal offentliggøres separat, når kilden er officiel statistik. Imidlertid offentliggør firmaerne selv årsregnskaber. Nøgletal herfra præsenteres nedenstående.

Ejerskab af Royal Greenland

Ejerskabsstrukturen af de to fiskerikoncerner er forskellig. Hvor Royal Greenland er offentligt ejet, er Polar Seafood privat ejet. I Royal Greenland koncernen er moderselskabet, som er fysisk placeret i Grønland, Royal Greenland A/S. Dette ejer det i Danmark hjemmehørende Royal Greenland Seafood A/S, og begge har kapitalandele (ejerskab) af en række tilknyttede og associerede virksomheder i Grønland, Danmark og udland⁵. Moderselskabet har direkte ejerskab over en række grønlandske

⁵ I en tilknyttet virksomhed haves beslutningsmajoritet, dvs. der ejes over 50 % af aktiemajoriteten. I en associeret virksomhed ejes 20-50 % af.

og én canadisk virksomhed. Royal Greenland Seafood A/S ejer en lang række virksomheder i Europa og Asien.

Ejerskab af Polar Seafood

Ejerskabsstrukturen i Polar Seafood er mere kompleks. Moderselskabet er Polar Seafood Greenland A/S, som ejer 50 % af Polar Seafood Denmark A/S. Den anden halvdel ejes af Polar Seafood Denmark Holding A/S. Begge virksomheder har kapitalandele i en lang række tilknyttede og associerede virksomheder i Grønland, Danmark og udland, herunder Polar Raajat A/S. Polar Seafood Denmark A/S ejer 43 % af Polar Raajat A/S, resten ejes af Polar Seafood Greenland. De to hovedselskaber er hjemmehørende i hhv. Grønland og Danmark.

Samlet aktivitet i fiskerikoncerner består af Royal Greenland og Polar Seafood Greenland koncernerne, samt 50 % af Polar Seafood Denmark

I det følgende gennemgås økonomiske nøgletal for de to fiskerikoncerner opdelt på de vigtigste virksomheder. Koncernregnskabet for Royal Greenland afspejler virksomhedernes samlede aktiviteter. Dette er imidlertid ikke tilfældet for koncernregnskabet for Polar Seafood Greenland, der ikke omfatter den halvdel af aktiviteterne i Polar Seafood Denmark A/S, som ejes af Polar Seafood Denmark Holding A/S. Polar Seafood koncernens samlede aktiviteter udgøres således af alle Polar Seafood Greenland koncernens aktiviteter, samt yderligere halvdel af aktiviteterne i Polar Seafood Denmark A/S.

Omsætning

Omsætningen for de centrale virksomheder i de to fiskerikoncerner er vist i tabel 5.7.

Tabel 5.7. Fiskerikoncernernes omsætning, 2013- 2014, mio. kr.¹

	2014	2013
Royal Greenland A/S	2.052	1.947
Royal Greenland Seafood A/S	2.632	2.271
Polar Seafood Greenland A/S	331	413
Polar Raajat A/S	446	380
Polar Seafood Denmark A/S	1.856	1.736

Note: 1. Royal Greenlands årsregnskab er for perioden 1.10-30.9. Tal for 2014 inkluderer årsregnskaber 1.10.2013-30.9.2014. Polar Seafood følger kalenderåret.

Kilder: Firmaernes årsregnskaber, tilgængelige på <https://datacvr.virk.dk/data/>.

Royal Greenlands omsætning større end Polar Seafoods

Royal Greenlands A/S omsætning i Grønland med 2,0 mia. kr. i 2013 er større end Polar Seafoods grønlandske aktivitet i Polar Seafood Greenland A/S og Polar Raajat A/S. Disse er hhv. 413 og 380 mio. kr. Begge selskaber har dog yderligere kapitalandele i en række tilknyttede/associerede virksomheder. Tilsvarende er omsætningen i Danmark større i Royal Greenland Seafoods A/S end Polar Seafood Denmark A/S. Begge koncerner er store aktører på de internationale fiskemarkeder.

Nettooverskud

Fiskerikoncernernes nettooverskud før skat fremgår af tabel 5.8. Nettooverskuddet vises både for Royal Greenland og Polar Seafood Greenland koncernerne som helhed, samt for de vigtigste ejede virksomheder. Af tabellen fremgår nettooverskud både inkl. og ekskl. kapitalandele (ejerandele) i tilknyttede/associerede virksomheder. Det samlede nettooverskud fra både moderselskab og ejede virksomhed er det bedste mål for den enkelte virksomheds økonomi. Nettooverskud ekskl. ejerskab af andre virksomheder er derimod et bedre mål for fordelingen af hele koncernens nettooverskud på de enkelte virksomheder, idet dobbeltregning undgås.

Tabel 5.8. Fiskerikoncernernes nettooverskud før skat 2013-2014, mio. kr.

	Inkl. andele ¹		Ekskl. andele ¹	
	2014	2013	2014	2013
Royal Greenland A/S moders.	151	143	47	132
Royal Greenland Seafood A/S	90	-31	7	-11
Royal Greenland koncern	199	168	199	168
Polar Seafood Greenland A/S moders.	122	110	28	34
Polar Raajat A/S	15	2	15	2
Polar Seafood Denmark A/S	175	91	101	80
Polar Seafood Greenland koncern	235	203	235	203

Note: 1. Årsagen til at nettooverskud inkl. kapitalandele for koncernerne ikke er summen af deres virksomheders overskud er, at datterselskaber ejer andre virksomheder, hvis overskud indgår dobbelt.

Kilder: Firmaernes årsregnskaber, tilgængelige på <https://datacvr.virk.dk/data/>.

Polar Seafoods nettooverskud større end Royal Greenlands, på trods af at koncernen er mindre

Det fremgår, at Polar Seafood Greenland koncernens nettooverskud er større end Royal Greenland koncernens både i 2013 og 2014. Tillægges der yderligere 50 % af Polar Seafood Denmark A/S nettooverskud på 91 mio. kr. i 2013 bliver forskellen endnu mere markant. På trods af at Polar Seafood er en mindre koncern end Royal Greenland, er overskuddet således betydeligt større. Endvidere fremgår, at alle virksomhederne havde nettooverskud, dog ekskl. Royal Greenland Seafood A/S i 2013 med et underskud på 31 mio. kr. Endelig fremgår, at hovedparten af nettooverskuddet i Royal Greenland opnås i Grønland, hvor nettooverskuddet i Polar Seafood opnås både i Grønland og Danmark.

Rentabilitet

Rentabiliteten fordelt på brancher er vist i tabel 5.9 inkl. og ekskl. overskud fra ejerskab i andre virksomheder.

Tabel 5.9. Fiskerikoncernernes rentabilitet, 2013-2014 procent af alle aktiver¹.

	Inkl. andele		Ekskl. andele	
	2014	2013	2014	2013
Royal Greenland A/S moders.	4,6	4,5	1,4	4,1
Royal Greenland Seafood A/S	4,1	-1,4	0,3	-0,5
Royal Greenland koncern	5,6	4,4	5,6	4,4
Polar Seafood Greenland A/S moders.	11,6	13,1	2,7	4,1
Polar Raajat A/S	9,1	1,4	9,1	1,4
Polar Seafood Denmark A/S	14,2	9,0	8,2	7,9
Polar Seafood Greenland koncern	11,4	11,7	11,4	11,7

Note: 1. Beregnet på grundlag af ovenstående nettoresultat før skat i procent af totale aktiver, jf. årsregnskaberne.

Kilder: Firmaernes årsregnskaber, tilgængelige på <https://datacvr.virk.dk/data/>.

Dobbelt så høj koncernrentabilitet i Polar Seafood Greenland end Royal Greenland

Det fremgår, at rentabiliteten i 2013 er 11,7 % i Polar Seafood Greenland koncernen mod 4,4 % i Royal Greenland koncernen. Også i 2014 er rentabiliteten i Polar Seafood koncernen væsentligt over Royal Greenland koncernen. Sammenholdt med en vurderet rimelig rentabilitet på 6 %, ligger Polar Seafood således på det dobbelte niveau, hvor Royal Greenland ligger under.

Forholdet mellem de to koncerners rentabilitet påvirkes ikke af kapitalomkostninger

Rentabiliteten er i tabel 5.9 identificeret efter fradrag af kapitalomkostninger. Rentabiliteten før kapitalomkostninger udgør i 2014 hhv. 13,2 % og 6,8 % i Polar Seafood Greenland koncernen og Royal Greenland koncernen. De tilsvarende rentabiliteter i 2013 udgjorde hhv. 12,9 % og 4,8 %. Størrelsesforholdet mellem de to koncerners rentabilitet påvirkes således ikke væsentligt af om der sammenlignes før eller efter fradrag af kapitalomkostninger. Samtidig bemærkes dog at Royal Greenland koncernens gældsforpligtelser ultimo 2014 udgjorde 2,2 mia. kr. mod 889 mio. kr. i Polar Seafood Greenland koncernen. Specielt Royal Greenland koncernens fremtidige økonomi vil således blive påvirket af gældsforpligtelserne.

... men Royal Greenland har stor gæld

Med 11,7 % i 2013 meget høj rentabilitet i Polar Seafood

Rentabiliteten i de centrale dele af Polar Seafood, ekskl. tilknyttede og associerede virksomheder, er forskellig. Rentabiliteten i Polar Seafood Denmark A/S er med omkring 8 % begge år forholdsvis høj, hvor den er lav i Polar Seafood Greenland A/S. I Polar Raajat A/S er den lav i 2013 og høj i 2014. Den lave rentabilitet i 2013 skal ses på baggrund af at virksomhedens fabrik

i Asiaat i 2012 overgik fra at have været fælleje med Royal Greenland A/S. Dette påvirkede i 2013 økonomien negativt, ved at landinger fra Royal Grenlands A/S' fartøjer ophørte. Rentabiliteten er endvidere højere i begge Polar Seafood virksomheder, når tilknyttede og associerede virksomheder inkluderes. Dette indebærer, at tilknyttede/associerede virksomheder har en højere rentabilitet end kærneaktiviteten.

Med 4,4 % lav rentabilitet i Royal Greenland

Rentabiliteten i Royal Greenlands centrale virksomheder er derimod lav. Set i lyset af at eksportpriserne på rejer er fordoblet i perioden 2010-2015 er rentabiliteten meget lav. Således er der i Royal Greenland Seafood A/S underskud i 2013 og et overskud på kun 0,3 % i 2014. I moderselskabet er overskuddet hhv. 4,1 % og 1,4 %. Den højere koncernrentabilitet skyldes således højere rentabilitet i tilknyttede og associerede virksomheder end indenfor kærneaktiviteten.

Forskel skyldes samfundspålagte opgaver og muligvis forskellig effektivitet

Rentabiliteten i de to fiskerikoncerner er således meget forskellig, hvilket muligvis skyldes, at Royal Greenlands samfundspålagte opgaver hæmmer rentabiliteten. Dette vurderes dog ikke i nærværende rapport, idet de offentlige tilgængelige regnskaber ikke muliggør opsplitning på hverken samfundspålagte opgaver/kommercielle aktiviteter, opsplitning på fiskeri/forarbejdning/engroshandel eller opsplitning på forskellige produkter. En vurdering af Royal Greenlands effektivitet kræver detaljeret udredningsarbejde og adgang til koncerninterne informationer. Dette er også tilfældet for Polar Seafood, dog ikke for forarbejdning af rejer, som sker i den separate virksomhed Polar Raajat A/S.

Fordeling af overskud i værdikæderne

Fordeling af overskud i værdikæder beregnes for tre grønlandske og et canadisk fiskeprodukt

Økonomien i værdikædens brancher er gennemgået ovenstående. Her identificeres fordelingen af overskuddet i værdikæder for fire fiskeprodukter: skalrejer, der spises i Danmark - fanget af grønlandske havgående trawlere, grønlandsk kystnært fangede rejer, der eksporteres pillede/pakkede og spises i Danmark, canadisk fangede rejer, der eksporteres pillede/upakkede og spi-

ses i Danmark og grønlandsk fangede hellefisk, der eksporteres hele og frosne til Kina via Danmark.

Beregning af fordeling af overskud i værdikæden

Beregningen af fordelingen af overskuddet i værdikæden tager udgangspunkt i prisen svarende til omsætningen pr. kg. levende vægt af den relevante vare i det undersøgte led i værdikæden. For rejer er anvendt omregningsfaktoren 3,0, svarende til at et kilo pillede rejer svarer til 3,0 kg. rejer i levende vægt. Priserne i detailhandlen er uden moms af hensyn til sammenligningen. Derefter estimeres nettooverskuddet per kilo levende vægt på baggrund af overskudsgraden for hver branche i værdikæden. Overskudsgraden er defineret som nettooverskud efter finansielle omkostninger i procent af omsætning og beregnes for den samlede branche på baggrund af ovenstående regnskabstal.

Metoden giver alene en grov aproksimation

For alle brancher bestemmes overskudsgraden for hele branchen og ikke kun den del af salget, der er relateret til rejer og hellefisk. Fartøjerne kan fiske andet end disse arter, fabrikkerne kan forarbejde andre fiskearter, og fisk udgør en yderst beskedne del af salget i supermarkederne. Fordelingen af overskuddet i værdikæden identificeres således under antagelse af, at overskuddet i alle branchens aktiviteter er lige stort. Metoden giver ikke mulighed for at beregne det præcise overskud for de enkelte fiskeprodukter, og det er muligt, at det reelle overskud for de behandlede produkter, både kan ligge over eller under det beregnede.

Overskudsgrad

Overskudsgrader fordelt på brancher er vist i tabel 5.10.

Tabel 5.10. Overskudsgrad for 2014, 2013, samt gennemsnit for perioden 2008-2012, %

	2014	2013	Gns 2008-12
Grønland			
Fiskeri havgående rejer	22,2	25,9	14,4
Fiskeri kystnært rejer	11,3	10,1	3,9
Fiskeri havgående blandet	-3,0	-28,0	4,4
Fiskerikoncerner/forarbejdning hellefisk	9,6	8,4	2,9
Royal Greenland A/S moders.	2,3	6,8	.
Polar Raajat A/S	3,4	0,5	.
Danmark			
Forarbejdning rejer/muslinger	.	9,9	11,9
Fiskeengroshandel	.	2,0	2,0
Supermarkeder	1,5	1,6	2,7

Kilde: Danmarks Statistiks Regnskabsstatistik. Grønlands Statistik, Regnskabsstatistik. For Royal Greenland A/S og Polar Raajat A/S, årsregnskaber.

Overskudsgrad falder gennem værdikæden

Der fremkommer et mønster, hvor overskudsgraderne er høje i rejefiskeriet og lave i fiskeengroshandel og i danske supermarkeder. Overskudsgraderne i forarbejdning ligger herimellem.

Værdikæden for grønlandske skalrejer

Fordelingen af overskud i værdikæden for skalrejer fanget af havgående grønlandske trawlere og spist i Danmark er vist i tabel 5.11.

Tabel 5.11. Pris, omsætning og overskud for grønlandsk fan-gede skalrejer, der spises i Danmark, DKK pr. kg. levende vægt, 2013

	Pris ¹	Omsætning/varekøb	Overskud	Fordeling af overskud i kæden
Havgående fiskeri	27,34	27,34	7,08	87
Supermarkeder	<u>65,51</u>	<u>38,17</u>	<u>1,05</u>	13
Total	65,51	65,51	8,13	100

Note: 1. Priser fra havgående fiskeri er baseret på direkte grønlandsk eksport af skalrejer til Danmark. Pris i detailhandelen er baseret på Royal Grenland skalrejer solgt i 400 g pakker.

Kilde: Grønlands Statistik (korrigeret udenrigshandelsstatistik) og AC Nielsen (GfK, forbrug i Danmark).

Overskuddet tilfalder havgående grønlandsk fiskeri

Det fremgår, at prisen på skalrejer i 2013 forøges med 150 % fra den eksporteres direkte fra de grønlandske produktionstrawlere til de sælges i danske supermarkeder. I hvilket omfang skal-

i 2013

rejer sælges direkte fra de grønlandske rederier til supermarkederne vides ikke. Der kan således i nogle tilfælde godt være et mellemlid, som ikke er vist i tabellen. 87 % af overskuddet tilfalder havgående grønlandsk fiskeri, hvor kun 13 % tilfalder supermarkederne. På trods af at den største merværdi tillægges i supermarkederne, tilfalder langt hovedparten af overskuddet således havgående fiskeri i Grønland.

Værdikæden for grønlandske pillede/pakkede rejer

Fordelingen af overskud i værdikæden for pillede/pakkede rejer fanget af kystnære grønlandske trawlere og spist i Danmark er vist i tabel 5.12.

Tabel 5.12. Pris, omsætning og overskud for grønlandske kystnært fangede, pillede og pakkede rejer, der spises i Danmark, DKK pr. kg. levende vægt, 2013.

	Pris ¹	Omsætning/ varekøb	Overskud ²	Fordeling af over- skud i kæden
Kystnært fiskeri	9,22	9,22	0,93	20
Forarbejdning Grønland	14,63	5,41	0,99	22
Forarbejdning Danmark	21,83	7,20	2,16	47
Supermarkeder	<u>29,34</u>	<u>7,51</u>	<u>0,47</u>	<u>10</u>
Total	29,34	29,34	4,55	100

Note: 1. Pris fra kystnært fiskeri er baseret på indhandlingspris inkl. efterbetaling, pris efter forarbejdning i Grønland på den korrigerede eksportpris til Danmark for pillede/pakkede rejer (jf. afsnit 2.2), pris efter engrossalg af forarbejdningssektoren i Danmark på prisen på produktion af pillede/pakkede rejer i Danmark og detailprisen kendes fra GfK data, hvor det antages at andelen af solgte pillede rejer i Danmark i forhold til skalrejer svarer til andelen i importen.

2. Overskudsgraden for forarbejdning i Grønland er for Royal Greenland A/S moderselskab, ekskl. ejerskab af kapitalandel, jf. tabel 5.8.

Kilde: Grønlands Statistik (Indhandlingsstatistik, korrigeret Udenrigshandelsstatistik). Danmarks Statistiks (Varestatistik) og AC Nielsen (GfK, forbrug i Danmark).

Overskud i 2013 til kystnært rejefiskeri og forarbejdning af rejer/muslinger i Danmark

Slutprisen på pillede/pakkede rejer med grønlandsk oprindelse i 2013 skabes via størst merværdi tilføjet i kystnært rejefiskeri og i branchen forarbejdning af rejer/muslinger i Danmark. Kystnært rejefiskeri opnår 20 % af overskuddet og forarbejdning af rejer/muslinger i Danmark 47 %. 10 % af overskuddet tilfalder således danske supermarkeder og 22 % forarbejdning i Grønland.

Dobbelt så stort overskud pr. kg. levende vægt af rejer i skalrejer fremfor pillede rejer

Endvidere fremgår af tabel 5.12, at overskuddet i hele værdikæden for pillederejer er 4,55 kr./kg. levende vægt, hvor den er 8,13 kr./kg. levende vægt for skalrejer, jf. tabel 5.11. Skalrejer bidrager således med næsten dobbelt så stort overskud pr. kg. rejer, når hele værdikæden tages i betragtning. Den grønlandske del af overskuddet i værdikæden er for skalrejer 7,08 kr./kg., hvor den er 1,92 kr./kg. for pillede rejer, svarende til en forskel på 5,16 kr. Skalrejer giver således betydeligt større overskud i 2013 per kilo til Grønland end pillede rejer. Dette indebærer, at den grønlandske fiskerisektors bidrag til samfundsøkonomien kunne forøges væsentligt ved at tillade, at en større andel eksporteres som skalrejer, idet det dog nævnes at det relative overskud i værdikæderne for skalrejer og pillede rejer kan svinge betydeligt fra år til år.

Værdikæden for canadiske pillede/upakkede rejer

Fordelingen af overskud i værdikæden for pillede, men ikke færdigpakkede rejer fanget i Canada og spist i Danmark er vist i tabel 5.13.

Tabel 5.13. Pris, omsætning og overskud for canadisk fangede, pillede, men ikke pakkede rejer, der spises i Danmark, DKK pr. kg. levende vægt, 2013

	Pris ¹	Omsætning/ varekøb	Overskud	Fordeling overskud
Fiskeri/forarbejdning Canada	15,24	15,24	.	.
Forarbejdning Danmark	22,55	7,31	2,23	83
Supermarkeder	<u>29,35</u>	<u>6,80</u>	<u>0,47</u>	<u>17</u>
Total	29,35	29,35	2,70	100

Note: 1. Pris fra forarbejdning i Danmark og fra supermarkeder, se tabel 5.12. Pris på forarbejdning i Canada kendes fra den canadiske eksportpris på pillede/upakkede rejer til Danmark. Den canadiske landingspris kendes alene totalt, og derfor ikke for den del af landingerne der forarbejdes.

Kilde: Grønlands Statistik (korrigeret Udenrigshandelsstatistik). Danmarks Statistiks (Varestatistik), og AC Nielsen (GfK, forbrug i Danmark).

Fordeling af overskud i værdikæder for grønlandske og canadiske pillede rejer ens

Slutprisen for rejer importeret til Danmark fra Canada pillede, men ikke færdigpakkede, tillægges nogenlunde lige stor værdi i Canada og Danmark. I den danske del af værdikæden tillægges 83 % af overskuddet i branchen forarbejdning af rejer/muslinger, kun 17 % i supermarkederne. Da der ikke haves

regnskabsoplysninger for fiskeri og forarbejdning i Canada, kendes deres andel af overskuddet ikke. Fordelingen af overskuddet i den danske del af værdikæden for pillede, men ikke færdigpakkede, rejer fra Canada er således nogenlunde ligesom for pillede/færdigpakkede rejer fra Grønland.

Værdikæden for frosne Japan skåret grønlandske hellefisk

Fordelingen af overskud i værdikæden for frosne Japan-skåret hellefisk, der eksporteres til Kina via Danmark, er vist i tabel 5.14. Som følge af, at der ikke haves data for detailsalg af fisk i Kina, er denne værdikæde kun analyseret fra Grønland, via Danmark til import i Kina. Der er anvendt en omregningsfaktor på 1,5, svarende til, at et kilo Japan skåret hellefisk svarer til 1,5 kg. hellefisk i levende vægt.

Tabel 5.14. Pris, omsætning og overskud for grønlandsk fangede Japan skårne frosne hellefisk, der via Danmark eksporteres til Kina, DKK pr. kg. levende vægt¹

	Pris ²	Omsætning/ varekøb	Overskud	Fordeling af overskud i kæden
Havgående fiskeri	15,05	15,05	0,66	28
Forarbejdning Grønland	20,77	5,72	1,74	72
Eksportører Danmark	<u>20,86</u>	<u>0,09</u>	-	-
Total	31,29	20,86	2,41	100

Note: 1. For omsætningsgrad for havgående blandet fiskeri anvendes 2008-2012, da 2013 giver underskud. For forarbejdning i Grønland anvendes den gennemsnitlige overskudsgrad i 2013 for branchen "Fiskerikoncerner/forarbejdning af hellefisk".

2. Pris fra havgående fiskeri er indhandlingspris inkl. efterbetaling, pris fra videresalg i forarbejdning sektoren i Grønland er eksportpris for hel frosset hellefisk til Danmark, hvor pris for eksportører i Danmark er den danske eksportpris til Asien.

Kilde: Grønlands Statistik (Indhandlingsstatistik, korregeret Udenrigshandelsstatistik) og Danmarks Statistik (Udenrigshandelsstatistik).

Overskud tilfalder både forarbejdning og fiskeri i Grønland

Af eksportprisen fra Danmark til Kina på 20,86 kr./kg. levende vægt tilføjes mest merværdi i havgående fiskeri med 15,05 kr./kg., men også i branchen "fiskerikoncerner/forarbejdning af hellefisk" tilføjes merværdi. 72 % af overskuddet tilfalder imidlertid branchen "fiskerikoncerner/forarbejdning af hellefisk", hvor det havgående fiskeris andel er 28 %. Der tilføjes ikke væsentlig merværdi i Danmark. Fordelingen af overskuddet er no-

genlunde som for pillede rejer, dog tilføjes merværdien fuldt ud i Grønland. Det totale overskud per kilo hellefisk i den grønlandske del af værdikæden er med 2,41 kr./kg. nogenlunde som for pillede rejer. De grønlandske fiskerikoncerner har dog også indtjening fra deres forarbejdning og videresalg af pillede rejer i deres virksomheder Danmark, hvilket ikke er tilfældet for hellefisk. Årsagen til, at overskuddet primært tilfalder forarbejdningen, er den dårlige økonomi i havgående blandet fiskeri, jf. tabel 5.5.

5.3. Konkurrence og effektivitet

Frie markedskræfter sikrer effektivitet

Udgangspunktet for en markedsøkonomi er, at de frie markedskræfter sikrer effektivitet uden intervention fra den offentlige sektor. Udbud og efterspørgsel mødes, og prisen indretter sig, så produktionsfaktorerne udnyttes, hvor de gør mest gavn. Er indtjeningen i én sektor god, tiltrækkes nye virksomheder. Er den dårlig, vil virksomheder forlade branchen.

... når der ikke anvendes markedsmagt

Det er imidlertid kun korrekt, at frie markedskræfter sikrer samfundsøkonomisk effektivitet, såfremt der ikke eksisterer markedsfejl. Markedskræfterne fejler, når der anvendes markedsmagt. Markedsmagt kan være til stede, når en eller få virksomheder dominerer et marked (monopol eller duopol), eller hvis flere virksomheder indgår prisaftaler. I disse tilfælde holdes priserne kunstigt høje eller lave. Når der anvendes markedsmagt, er de frie markedskræfter således ikke i stand til at sikre effektiv anvendelse af produktionsfaktorer, hvorfor der kan effektiviseres ved at forbedre konkurrencen med offentlig indgreb.

Anvendelse af markedsmagt vurderes

I det følgende vurderes, i hvilket omfang der anvendes markedsmagt i de forskellige led i værdikæderne for grønlandske fiskeprodukter, og herigennem om konkurrencen er begrænset.

Med fokus på lovlig anvendelse,

Markedsmagt i både køb og salg kan anvendes lovligt eller ulovligt. Aftaler mellem konkurrenter om kunstigt høje eller la-

som reducerer grønlandsk velfærd

ve priser er ulovlig anvendelse, mens fx pres på prisen fra dominerende virksomheder i et omsætningsled over for leverandører er et eksempel på lovlig anvendelse. Grænsen er dog ikke klar. Det er i sig selv ikke ulovligt at være dominerende, men det er ulovligt at misbruge sin dominerende stilling. Der foreligger ikke tilgængeligt materiale, til at det kan afgøres om der er indgået ulovlige aftaler, men dette vurderes ikke i denne rapport. Det er et juridisk forhold, hvor fokus her er på lovlig anvendelse af markedsmagt i form af ineffektiv prisdannelse set ud fra en økonomisk synsvinkel. Der forelægges i det følgende således ikke beviser og entydige konklusioner. Der præsenteres derimod en række indikatorer for konkurrencesituation og evt. anvendelse af markedsmagt på både køberside og sælgerside. Disse er dominerende virksomheder, overskud og faktoraflønning i de forskellige led i værdikæden, prisniveau i værdikæder for grønlandske værdikæder sammenlignet med konkurrenternes værdikæder, transmission af prisændringer gennem værdikæden og transparens og åbenhed i værdikæden.

Indikationer på, konkurrence identificeres, ingen beviser

Dominerende virksomheder

Dominerende virksomheder

Et lille antal virksomheder i de forskellige led i værdikæden identificerer dominerende virksomheder. At der er et lille antal, indebærer imidlertid ikke automatisk, at der anvendes markedsmagt. Antallet af virksomheder i værdikæderne for grønlandske fiskeprodukter fremgår af tabel 5.1 ovenstående.

Få fiskerivirksomheder, men ikke monopollignende tilstande

I Grønland er der 3 virksomheder i blandet havgående fiskeri, 5 virksomheder i havgående rejefiskeri og 16 virksomheder i kystnært rejefiskeri. Hertil kommer, at både Royal Greenland og Polar Seafood ejer havgående fartøjer, der fisker både rejer og hellefisk. Det totale antal af virksomheder i Grønland med fiskeriaktiviteter er således relativt lille, men der er ikke monopollignende tilstande.

To virksomheder dominerende i forarbejdning af rejer

I forarbejdning af rejer i Grønland er billedet et andet. Kun de to virksomheder Royal Greenland A/S og Polar Raajat A/S forarbejder rejer og er med deres hver to fabrikker på land domine-

i Grønland

rende. Primært i deres indkøb af rejer fra fiskeriet, hvor kystnært rejefiskeri har fuld landingspligt og havgående rejetrawlere typisk har 25 % landingspligt. En sådan organisationsform af værdikæden kan være samfundsøkonomisk hensigtsmæssig, hvis de to virksomheder konkurrerer i alle aspekter. Er der derimod et direkte eller indirekte samarbejde, betyder det, at indhandlingsprisen kan sættes for lavt, idet rejefiskerne ikke har mulighed for at sælge til andre. Derved kan de to virksomheder opretholde et ekstraordinært overskud. Da produktionen er givet ved rejekvoten, vil den imidlertid, såfremt kvoten udnyttes fuldt ud, ikke påvirkes af prisens størrelse. Herved vil den totale velfærd i det grønlandske samfund forblive på samme niveau som under fuldkommen konkurrence, jf. særtilfældet beskrevet i boks 1. Der kan dog være en omfordeling af velfærd fra fiskerne til køberne. Det kan ikke på nærværende grundlag konkluderes, i hvilket omfang de to virksomheder konkurrerer.

Skalrejer leveres til Danmark af en række forskellige virksomheder

Forarbejdning og videresalg af rejer i Danmark foretages af 11 virksomheder i branchen forarbejdning af rejer/muslinger. Halvdelen af rejer importeret til Danmark har oprindelse i Grønland (2013), selvom Canada også leverer koldtvandsrejer (20 %), såvel som der er en stigende konkurrence fra varmtvandsrejer. Skalrejer stammer fra de 5-6 havgående rejetrawlere, som eksporterer direkte. Pillede rejer fra Grønland er typisk færdigpakkede, og alle stammer fra Royal Greenland og Polar Seafood, som derved er dominerende i forsyningen af rejer til Danmark. Det danske marked forsynes dog også med betydelige mængder fra Canada, primært pillede men ikke færdigpakkede koldtvandsrejer. For pillede rejer er Royal Greenland og Polar Seafoods markedsandel i Danmark 44 %, hvor canadiske leverancer bidrager med 30 %. De to virksomheder er ikke fuldstændigt dominerende i indkøb til Danmark. Der er også dansk-ejede virksomheder blandt de 11, der baserer sig på import af pillede canadiske rejer. Royal Greenland ejer og driver omvendt også virksomhed i Canada.

Kun to leverer pillede grønlandske rejer, men en vis konkurrence fra Canada

Flere virksomheder i den grøn-

Blandet havgående fiskeri efter hellefisk og torsk drives alene af 3 virksomheder, samt Royal Greenland og Polar Seafood, hvor

landske del af værdikæden for hellefisk

kystnært fiskeri efter hellefisk drives af en lang række fartøjer. Forarbejdning og videresalg af hellefisk foretages af fem registrerede virksomheder, samt Royal Greenland og Polar Seafood. Der er således i lidt mindre omfang end for rejer dominerende virksomheder i forarbejdnings- og videresalgsleddet for hellefisk i Grønland. Endvidere indsættes der nogle år indhandlings-skibe, der bl.a. opkøber hellefisk og forøger konkurrencen. Dette er ikke tilfældet for rejer.

Coop, Dansk Supermarked og Dagrofa/Reitan dominerer dagligvaresalg i Danmark

Det sidste led i værdikæden før danske forbrugere er supermarkederne. Supermarkederne har en markedsandel på 85 % af alle fiskeprodukter solgt i slutleddet Danmark, fiskehandlerne har 15 %. Det vurderes, at langt de fleste af de grønlandske fiskeprodukter sælges i supermarkederne, idet der leveres frosne produkter. I Danmark er supermarkederne organiseret primært i tre kæder, der samlet har en markedsandel i dansk dagligvaresalg på 95 %. Coop Danmark er i 2013 den største med 38 %, Dansk Supermarked har 32 % og den løse organiserede gruppe Dagrofa/Reitan har 25 % (Hansen og Klimek 2015).

... og kan potentielt presse leverandører

Supermarkederne *kan* potentielt anvende markedsmagt ved at stramme købsbetingelserne over for leverandører. Dette kan ske ved at presse indkøbsprisen ned, ved at kræve, at leverandøren betaler markedsføringsudgifter, ved at kræve, at der alene leveres fisk, som supermarkederne kan sælge under deres egne mærker (Hansen 2005) og gennem hyppig udskiftning af leverandører. Leverandører inkl. fiskeindustrien kan potentielt presses til at imødekomme sådanne betingelser, hvis de vil forblive supermarkedets leverandør.

Markedsmagt formodentligt ikke anvendt i danske supermarketers salg

De danske supermarkeds-kæder har både almindelige supermarkeder og discountforretninger, og disse er i høj grad i indbyrdes konkurrence i salget. Markedsmagt formodes ikke anvendt i salget, idet forbrugerne alt andet lige søger mod discountbutikkerne, hvis supermarkederne bliver for dyre. I forhold til leverandører kan det forholde sig anderledes, idet der inden for de store supermarkeds-kæder foretages fællesindkøb både for almindelige supermarkeder og discountforretninger. Den reelle

... og sandsynligvis heller ikke i indkøbet – men det kan skyldes mellemleddene tilsvarende dominerende position

koncentration er således større i supermarkedernes indkøb end i deres salg. Dette kan give sig udslag i, at overskud flyttes fra mellemleddene til supermarkederne. Er koncentrationen i mellemleddene høj, kan supermarkedernes pres imidlertid imødegås, men er den lav, vil der være risiko for, at mellemleddene presses. For koldtvandsrejer og hellefisk vurderes mellemleddene koncentreret på forholdsvist få virksomheder, som har mulighed for at imødegå supermarkeds-kædernes pres. Disse står over for de få store dominerende supermarkeds-kæder. Resultatet i form af pris afhænger af, hvem der er stærkest, hvor leverandører kan sælge til mange lande, mens supermarkederne kun kan købe koldtvandsrejer og hellefisk fra få lande. Supermarkeds-kæderne har dog mulighed for at skifte fra koldtvandsrejer til varmtvandsrejer, men forbrugerne i Danmark og Nordeuropa har tradition for at spise de små røde koldtvandsrejer.

Overskud

Markedsmagt giver høj rentabilitet, men høj rentabilitet kan opnås uden markedsmagt

Anvendes der markedsmagt i køb eller salg, giver det sig udslag i en ekstraordinær høj rentabilitet af den investerede kapital over en længere periode eller en ineffektiv drift. Normalt anses en rentabilitet på 6 % som værende tilstrækkelig til at opretholde investeringer. Såfremt rentabilitet er højere over en længere periode, kan det være tegn på anvendelse af markedsmagt. Lav rentabilitet er dog ikke et sikkert bevis på, at der ikke anvendes markedsmagt. Således kan markedsmagt omsættes i høj aflønning af arbejdskraft eller dårlig tilrettelæggelse af produktionen.

Høj rentabilitet i fiskeri skyldes typisk god fiskeriregulering, hvor høj rentabilitet i afledte erhverv kan være udtryk for anvendelse af markedsmagt

En høj rentabilitet i primært fiskeri kan ikke nødvendigvis forklares på grundlag af manglende konkurrence og anvendelse af markedsmagt. Dette skyldes, at fiskeri kræver adgang til fiskeressourcer, og fiskeressourcer kræver aflønning som alle andre produktionsfaktorer. For rejer opnås adgang til fiskeri via køb af individuelt omsættelige kvoter. Og disse skal forrentes. En høj rentabilitet i fiskeriet er således typisk udtryk for samfundsøkonomisk hensigtsmæssig fiskeriregulering, hvor en høj rentabilitet i de afledte erhverv i højere grad kan være udtryk for anvendelse af markedsmagt.

Rentabilitet i værdikæden

Rentabiliteten fremgår ovenstående af tabel 5.5 og 5.9. Rentabiliteten er størst for havgående og kystnært rejefiskeri, hvor den identificeredes til hhv. 20,7 % og 13,2 % i 2013, og 11,1 % og 3,8 % i perioden 2008-2012. Også i Polar Seafood koncernen er rentabiliteten i 2013 høj med 11,7 %. De øvrige grønlandske brancher inkl. Royal Greenland havde en rentabilitet på omkring 6 % eller lavere. I Danmark ses en høj rentabilitet i branchen forarbejdning af rejer/muslinger.

Årsagen er bl.a. mangeårig succesfuld regulering med individuelt omsættelige kvoter kombineret med manglende kapitalisering af overskud i kvoteværdien

Den høje rentabilitet i rejefiskeriet kan skyldes, at rederierne er veldrevne, men en mere nærliggende forklaring relaterer sig til regulering med individuelt omsættelige kvoter. Grønland har haft individuelt omsættelige kvoter i hhv. havgående og kystnært rejefiskeri i 25 år og 15 år. Dette har medvirket til, at fiskeriet i dag gennemføres på et biologisk bæredygtigt grundlag med en flåde, der svarer nogenlunde til, hvad bestandene kan bære. Grønland har således ikke overkapacitet i rejefiskeriet af en størrelse, der tilnærmelsesvis svarer til andre lande, og fiskeriet er både ud fra en biologisk og økonomisk synsvinkel velreguleret. Ifølge økonomisk teori vil et fiskeri, der har været reguleret med individuelt omsættelige kvoter i mange år imidlertid medføre, at kvoterne handles, hvorved overskud kapitaliseres i kvoteværdien. Det vil på længere sigt give en rentabilitet i fiskeriet på samme niveau som i andre sektorer. Og da rentabiliteten i rejefiskeriet er væsentligt højere end i andre sektorer, er overskuddet endnu ikke fuldt ud kapitaliseret i kvoteværdien. Det høje overskud i specielt havgående rejefiskeri skyldes således ikke anvendelse af markedsmagt, men er derimod aflønning af fiskeressourcen, dvs. det er en ressourcerente. Årsagen til den høje rentabilitet i rejefiskeriet vurderes at være, at der ikke er et velfungerende kvotemarked, idet kvoterne har en meget høj værdi, hvor antallet af mulige købere er yderst beskedent. Den beskedne potentielle køberskare hænger sammen med, at den grønlandske fiskerilov alene tillader personer med tilknytning til Grønland at eje rejekvote, samt muligvis kombineret med et ikke alt for velfungerende lånemarked.

Succesfuld regulering

Reguleringen med individuelt omsættelige kvoter har således

ring med individuelt omsættelige kvoter, som dog stadig kan forbedres

sucesfuldt løst tidligere tiders problemer med overkapacitet og dårlig indtjening, såvel som aflønningen af mandskabet formodes højere, end hvad disse kunne opnå i andre erhverv. Men der er ikke skabt et velfungerende kvotemarked. Konsekvensen af den vedvarende høje indtjening er, at tilskyndelsen til at drive fiskeriet effektivt og reducere omkostningerne er mindre, end den kunne være, hvilket kan reducere velfærd i det grønlandske samfund.

Polar Seafood koncernen har høj rentabilitet i havgående rejefiskeri, men ikke i andre aktiviteter i Grønland

Den høje rentabilitet i Polar Seafood koncernen dækker over varierende rentabilitet i de forskellige aktiviteter. I forarbejdning af rejer i Polar Raajat A/S er rentabiliteten 1,4 % i 2013 mod 9,1 % i 2014. Som gennemsnit over de to år er der således rentabilitet omkring de vurderede rimelige 6 %. Dette indikerer ikke anvendelse af markedsmagt i Polar Raajat A/S's opkøb af rejer. Koncernen ejede i 2013 også to havgående rejeproduktionstrawlere. Disse fartøjers aktiviteter haves der ikke særskilte regnskaber for, men var de lige så rentable som de øvrige havgående rejetrawlere, bidrog de i 2013 med 64 mio. kr. af koncernens nettooverskud i Grønland på 66 mio. kr.⁶ Rentabiliteten af de øvrige aktiviteter i Grønland er ikke på et niveau over de vurderede rimelige 6 %, og der kan ikke identificeres anvendelse af markedsmagt. I Danmark er rentabiliteten i Polar Seafood Denmark A/S med 9,0 % i 2013 og 14,2 % i 2014 særdeles høj. Dette er ikke udtryk for anvendelse af markedsmagt, da der her opereres på markedsmæssige vilkår. Derimod vurderes virksomheden at være veldrevet.

Rentabiliteten i Polar Seafood Denmark A/S høj

Lav rentabilitet i Royal Greenland

Rentabilitet i Royal Greenland koncernen er i 2013 med samlet 4,4 % under de vurderede rimelige 6 %. Dette dækker dog, som for Polar Seafood, over varierende rentabilitet i de forskellige aktiviteter. Der haves ikke data, som muliggør opdeling af kon-

⁶ De 64 mio. kr. er beregnet som gennemsnittet af de fem havgående rejetrawleres nettooverskud i 2013 på 160 mio. kr., jf. tabel 5.1 og 5.4. De 66 mio. kr. er beregnet som Polar Seafood Greenland koncernens nettooverskud i 2013 på 203 mio. kr. ekskl. den del heraf, der indtjenes udenfor Grønland. Dvs. den halvdel af Polar Seafood Denmark A/S, der ejes af Polar Seafood Greenland A/S, svarende til 50 % af nettooverskuddet på 91 mio. kr.

cernens forskelligartede aktiviteter. Antages koncernens to rejeproduktionstrawlere at være præcis lige så rentable som de øvrige havgående rejetrawlere, bidrager disse i 2013 med 64 mio. kr. af den samlede koncerns overskud på 168 mio. kr. i og udenfor Grønland. Rentabiliteten af de øvrige aktiviteter er således med 3,0 % lav⁷, væsentligt under de vurderede rimelige 6 % og uholdbar på længere sigt under markedsvilkår.

... hvilket bl.a. skyldes samfundspålagte opgaver

Den lave samlede rentabilitet skyldes bl.a., at Royal Greenland udfører samfundspålagte opgaver, som ikke er rentable for Grønlands Selvstyre.

... og muligvis at effektiviteten af driften kan forbedres

Den lave rentabilitet sandsynliggør, at der ikke anvendes markedsmagt af Royal Greenland koncernen overfor eksempelvis de indhandelnde rejefiskere. Derimod kan det ikke udelukkes, at koncernens dominerende stilling indebærer, at effektiviteten af driften kan forbedres. Men det kan heller ikke eftervises, da den lave rentabilitet også kan skyldes samfundspålagte opgaver. En vurdering af Royal Greenland koncernens effektivitet og omkostningsniveau kræver mere detaljerede informationer, end der har været tilgængelige for denne rapport.

Bemærkelsesværdig høj rentabilitet i forarbejdning af rejer/muslinger i Danmark

Branchen rejer/muslinger i Danmark har over hele perioden en bemærkelsesværdig høj rentabilitet på 11,8 % i 2013 og gennemsnitligt 12,7 % i 2008-2012. 65 % af omsætningen i denne branche består af rejer (2013), og forarbejdningen består primært i ompakning, ud over en vis produktion af lagerejer.

Aflønning af arbejdsstyrke

Udover at evt. anvendelse af markedsmagt kan give sig udslag i en høj rentabilitet, kan det også afspejles i en høj faktor aflønning af produktionsfaktorerne. Virksomhedernes omkostninger til aflønning af arbejdsstyrke per ansat er vist i tabel 5.15.

⁷ Beregnet som et nettooverskud på 168-64, dvs. 104 mio. kr. af samlede aktiver i koncernen på 3,7 mia. kr. ekskl. gennemsnitlige aktiver for to havgående rejetrawlere, antaget på samme niveau som i branchen havgående rejefiskeri, på hver 155 mio. kr.

Tabel 5.15. Lønømkostning per ansat, 2014, 2013 og gennemsnit 2008-2012, kr. per måned

	2014	2013	Gns. 08-12
Grønland			
Fiskeri havgående rejer	82.498	85.042	59.385
Fiskeri kystnært rejer	42.688	48.824	38.973
Fiskeri havgående blandet	70.669	49.058	54.658
Fiskerikoncerner/forarbejdning hellefisk	42.160	41.118	36.749
Danmark			
Forarbejdning rejer/muslinger	.	35.745	38.125
Engroshandel	.	38.957	36.745
Supermarkeder	25.735	25.506	24.739

Kilde: Danmarks og Grønlands Statistiks Regnskabsstatistikker.

Lønømkostninger som et usikkert mål for løn

Der anvendes gennemsnitlige lønømkostninger per ansat per måned, jf. regnskabsstatistik. Disse kan imidlertid være behæftet med usikkerhed på det præcise antal ansatte, såvel som de inkluderer eksempelvis forplejning ombord på fartøjerne. Omkostninger til forplejning kan være store på fartøjer, der er på havet mange dage af gangen. Lønømkostninger i primært fiskeri er således overvurderede i forhold til at afspejle den faktiske løn.

Meget høje lønømkostninger i havgående rejefiskeri

Trods usikkerhed vurderes der vedvarende at være en ekstraordinær høj aflønning i havgående rejefiskeri, samt i nogle år i kystnært rejefiskeri og havgående blandet fiskeri. Det kan således ikke udelukkes, at en del af den evt. ekstraordinært høje indtjening i fiskeriet i forhold til i andre brancher tilfalder de ansatte fiskere, der får en højere løn end i resten af samfundet. Omvendt er der usikkerhed, såvel som den højere løn også gives for et slidsomt arbejde, hvor fiskerne er på havet i lang tid af gangen og typisk arbejder væsentligt mere i døgnnet end normal arbejdstid. Samtidig er mønsteret, hvor ansatte på store fartøjer formodentligt får væsentligt højere løn end andre fiskere, og i forhold til resten af samfundet, ikke et specielt grønlandsk fænomen. Det samme er tilfældet i andre nordiske lande (Nielsen m. fl. under udarbejdelse).

Afgiftsprovener for rejer og hellefisk

Afgifter til rejer og hellefisk reducerer også rentabiliteten, men bidrager samtidig til samfundsøkonomien som offentlig indtægtskilde. Det offentlige provener for fiskeriafgifter i Grønlands

Selvstyre er vist i tabel 5.16.

Tabel 5.16. Selvstyrets afgiftsprovenu på rejer og hellefisk, 2014, 2013 og gennemsnit 2008-2012¹

	2014	2013	Årligt gns. 2008-2012
Skalrejer (mio. kr.)	145	104	26
Skalrejer (% af omsætning)	13	9	2
Skalrejer (% af aktiver)	9	7	2
Hellefisk (mio. kr.)	19	19	.
Hellefisk (% af omsætning)	3	5	.
Hellefisk (% af aktiver)	1	2	.

Note: 1. Omsætning og aktiver omfatter alle virksomheder i branchen hhv. havgående rejefiskeri/blandet havgående fiskeri, opregnet til at inkludere fiskerikoncernernes havgående rejetrawlere. Opregning foretages for et gennemsnitsfartøj.

Kilde: Grønlands Selvstyre, Skattestyrelsen.

Høj afgift på skalrejer

Rejeafgiften omfatter alene skalrejer, og den er stigende med stigende pris. I 2013 udgjorde afgiftsprovenuet 9 % af omsætningen i havgående rejefiskeri (inkl. fiskerikoncernernes del), hvilket er højere end i de tidligere år. Afgift på havgående fangster af hellefisk blev indført i 2013, hvor afgiftsprovenuet udgjorde 19 mio. kr. svarende til 5 % af omsætningen i blandet havgående fiskeri (inkl. fiskerikoncernernes del). Dette år var der dog også nettounderskud mod nettooverskud de foregående år. Endvidere er havgående rejefiskeris bidrag til samfundsøkonomien særdeles betydeligt.

Havgående rejefiskeri yderst effektivt samfundsøkonomisk, årsagen er reguleringen

Der er i 2013 en rentabilitet på 20,7 %, hvortil kommer en rejeafgift på 7 % af aktiverne, samt en formodet høj aflønning af ansatte på fartøjerne. Havgående rejefiskeri og skalrejer er en samfundsøkonomisk meget effektiv anvendelse af grønlandske rejer. Den høje indtjening vurderes imidlertid ikke at være forårsaget af anvendelse af markedsmagt, men derimod hensigtsmæssig regulering af rejefiskeriet med individuelt omsættelige kvoter, samtidig med at kvotemarkedet ikke er velfungerende som følge af tilstedeværelsen af meget få potentielle købere, muligvis kombineret med manglende lånemuligheder.

Overskud på pillede rejer i Danmark højt

Rentabiliteten i branchen forarbejdning rejer/muslinger i Danmark er også høj. Dette afspejler god indtjening i branchen rejer/muslinger i Danmark som helhed.

Markedsmagt der giver høje omkostninger ikke vurderet

Ovenstående vurderinger af anvendelse af markedsmagt er baseret på overskud. Manglende konkurrence kan også give sig udslag i, at der produceres til højere omkostninger end nødvendigt, idet manglende konkurrence ikke nødvendigvis gør løbende tilpasning af virksomhedens aktivitet nødvendig i samme omfang som under perfekt konkurrence, da leverandørerne ikke kan sælge til andre. Høje omkostninger kan muligvis være et problem i Royal Greenland koncernen, idet rentabiliteten i andet end havgående rejefiskeri ikke er høj. Dette kan dog både skyldes høje omkostninger og samfundspålagte opgaver. Det har ikke i denne rapport været forsøgt at vurdere, hvilke af disse to forhold der er af størst betydning.

Afhængighedsforhold heller ikke vurderet

Ovenstående vurderinger inddrager endvidere ikke, at Royal Greenland og Polar Seafood har delvis ejerskab af kystnære rejjetrawlere, samt at nogle kystnære rejjetrawlere har optaget lån fra de to virksomheder. Dette kan medvirke til at skabe ensidig afhængighed, hvor betingelserne for leverancer fastsættes ensidigt af en part.

Sammenligning af prisniveau

Købermonopol presser prisen ned, sælgermonopol presser prisen op

Anvendes der markedsmagt, giver det sig typisk udslag i, at priserne presses i den retning, der er til fordel for den, der har markedsmagten. Et købermonopol vil således presse prisen nedad, hvor et sælgermonopol vil presse prisen opad. Prisen i de led i værdikæden, hvor der er få virksomheder, jf. ovenstående, kan således sammenlignes med konkurrenters priser og give indikation af, om der anvendes markedsmagt i køb eller salg. Det understreges, at det alene er en svag indikation, idet priserne også påvirkes af en række andre forhold, fx kvalitet.

Få virksomheder opkøber indhandlede rejer og fisk i Grønland og få supermarkeds-kæder

I værdikæden for grønlandske fiskeprodukter er der få virksomheder i indkøb af indhandlede rejer og fisk i Grønland samt blandt supermarkeds-kæderne på slutmarkederne. I det følgende undersøges, om der er indikation af anvendelse af markedsmagt i: i) opkøb af indhandlede rejer og hellefisk i Grønland og ii) indkøb af rejer til supermarkeds-kæderne på slutmarkedet i Storbritannien.

Priserne i værdikæderne for grønlandske rejer og hellefisk er i tabel 5.17 sammenlignet med udenlandske konkurrenters priser.

Tabel 5.17. Priser i værdikæder for grønlandske fiskeprodukter, kr./kg.

	2014	2013	Gns 2010-12
Rejer			
Indhandling Grønland inkl. bonus ¹	7,33	9,22	6,52
Direkte GR eksport produktionstrawlere	27,96	27,34	19,96
Fangst Grønland inkl. bonus ^{1,2}	16,83	17,57	12,71
Fangst Canada	14,23	12,82	10,78
Dansk import skalrejer Grønland	27,96	27,34	19,96
Dansk import skalrejer Canada	23,67	24,26	18,56
Dansk import pillede/pakkede Grønland	50,37	43,88	38,70
Dansk import pillede/pakkede Canada	58,38	44,97	41,30
Britisk import pillede/pakkede Danmark	56,16	46,90	44,02
Britisk import pillede/pakkede Canada	65,07	53,43	47,65
Hellefisk			
Indhandling Grønland inkl. bonus ¹	14,95	15,05	11,38
Direkte GR eksport produktionstrawlere	32,12	31,15	29,43
Fangst Grønland inkl. bonus ^{1,2}	17,79	17,84	14,46
Fangst Norge	22,23	20,30	22,73

Note: 1. Bonus i form af efterbetalinger kendes alene for 2013, priser de øvrige år er ekskl. bonus. I 2013 er bonus på indhandling af rejer er 1,89 kr./kg. og på hellefisk 0,34 kr./kg.

2. Gennemsnit af indhandlingspris og direkte eksport fra produktionstrawlere.

Kilder: Grønlands Statistik (Indhandlingsstatistik og Udenrigshandelsstatistik, korri-geret jf. afsnit 2.2), Skattestyrelsen (priser på skalrejer), Fisheries and Oceans Canada (canadisk landingsstatistik), Fiskeridirektoratet i Norge (norsk Landingsstatistik), Naturerhvervsstyrelsen (dansk Landingsstatistik), FAO (Global Aquaculture Production), Danmarks Statistik (Udenrigshandelsstatistik).

International sammenligning af priser muliggør ikke vurdering af, om der anvendes markedsmagt i opkøb af indhandlede rejer

Den gennemsnitlige landingspris for rejer i Canada i 2013 var 12,82 kr./kg. Canada eksporterer væsentlige mængder af skalrejer (OECD 2016), men det vides ikke, om det er fartøjerne, der eksporterer direkte, eller rejerne opkøbes og eksporteres af engroshandlere. Såfremt der er direkte eksport fra fartøjerne i Canada, kan landingsprisen i Grønland (gennemsnittet af de totale landinger, dvs. indhandling og direkte eksport fra fartøjerne) på 17,57 kr./kg. (inkl. bonus på indhandlede rejer) sammenlignes med landingsprisen i Canada på 12,82 kr./kg. Dette tyder ikke på, at opkøberne af indhandlede rejer i Grønland anvender markedsmagt. Såfremt de canadiske fartøjer ikke eksporterer direkte, men sælger til engroshandlere, indikerer det, at den canadiske landingspris er højere end den grønlandske indhandlingspris på 9,22 kr./kg. inkl. bonus, at der kan anvendes markedsmagt i

Grønland i opkøb af indhandlede rejer.

Indhandlingspriser

Indhandlingspriser på rejer til de fire fabrikker i Grønland er vist i tabel 5.18.

Tabel 5.18. Fabrikernes indhandlingspris på rejer ekskl. bonus, 2014, 2013 og gennemsnit 2008-2012

	2014	2013	Gns. 2008-2012
Royal Greenland A/S			
Sisimiut	5,94	7,10	6,01
Ilulissat	6,75	6,69	6,28
Gennemsnit	6,43	6,85	6,15
Polar Raajat A/S			
Nuuk	11,11	9,21	6,95
Aasiaat	7,05	7,00	6,58
Gennemsnit	8,34	7,92	6,73

Kilde: Grønlands Statistik, Indhandlingsstatistik.

Polar Raajat betaler 15-30 % mere for rejer i 2013-2014 end Royal Greenland

Indhandlingsprisen ekskl. bonus på rejer var i 2013 7,92 kr./kg. på Polar Raajats fabrikker, hvor den hos Royal Greenland udgjorde 6,85 kr./kg. Polar Raajat udbetalte således 15 % mere end Royal Greenland i 2013, hvilket steg til 30 % i 2014. Priserne er ekskl. efterbetalinger fra fabrikkerne til fiskerne ved årets udgang. Disse udgjorde total 85 mio. kr. for rejer i 2013, jf. figur 2.1, svarende til 1,89 kr./kg. Efterbetalinger fra de to virksomheder kendes ikke separat, men det vides, at begge virksomheder udbetaler bonus, og det vurderes, at selv efter bonus er Polar Raajats indhandlingspris til fiskerne mærkbart højere end Royal Greenlands. Prisforskellene kan muligvis også forklares ved forskelle i leveringsbetingelserne, samt forskel i produktet. Således kan der være prisforskel på om rejer indhandles isede/ikke isede.

Royal Greenlands lave priser skyldes samfundspålagte opgaver eller at effektiviteten af driften kan forbedres

De lave indhandlingspriser i Royal Greenland i Sisimiut og Ilulissat kan skyldes anvendelse af markedsmagt over for fiskerne. Omvendt er store prisforskelle, som der er mellem Nuuk på den ene side og de øvrige byer på den anden side, ikke udtryk for manglende konkurrence. Hvis priserne er nogenlunde ens, må det snarere formodes, at der kan foreligge implicite eller eksplicite aftaler mellem køberne. Forskelligt prisniveau er derfor et udtryk for god konkurrence. Imidlertid formodes overskuddet

i forarbejdningen af rejer mindre i Royal Greenland end i Polar Raajat. Der kan være mange årsager hertil, fx at der kan være forskel i det indhandlede produkt, at størrelsen af rejerne er forskellige, og at indhandlingen er foretaget på forskellige tidspunkter af året og derfor har forskellig kvalitet. Omvendt er indhandlede rejer et meget ensartet produkt, såvel som de producerede pillede rejer er et ensartet produkt. Det kan derfor ikke udelukkes, at enten kan effektiviteten af driften i Royal Greenland forbedres, eller at der er krydssubsidiering fra rejeforarbejdning til andre samfundspålagte opgaver i Royal Greenland.

International sammenligning af priser for indhandlede hellefisk giver heller ikke klare svar

Den grønlandske landingspris for hellefisk i 2013 på 17,84 kr./kg. inkl. bonus var lavere end eksempelvis Norge (20,30 kr./kg.). Indhandlingsprisen i Grønland var med 15,05 kr./kg. inkl. bonus endnu lavere. De lave grønlandske priser kan skyldes anvendelse af markedsmagt i opkøb af de indhandlede hellefisk, men kan også skyldes, at norske hellefisk sælges fersk, hvor de grønlandske sælges frosset. Ferske fisk sælges typisk til en højere pris end frosset.

Britiske supermarkeder anvender måske/måske ikke markedsmagt overfor pillede rejer importeret fra Danmark.

For pillede og færdigpakkede koldtvandsrejer på slutmarkedet i Storbritannien er prisen på import fra Danmark og Canada hhv. 46,90 kr./kg. og 53,43 kr./kg. jf. tabel 5.17, hvilket kan være tegn på, at de britiske supermarkeds kæder anvender markedsmagt i deres indkøb af grønlandske rejer. Imidlertid er også denne vurdering usikker, idet Canada primært eksporterer pillede rejer til Storbritannien, som kræver ompakning, og at prisen for pillede og færdigpakkede rejer fra Canada derfor udgøres af små mængder i forhold til upakkede pillede rejer.

Pristransmission i værdikæden

Pristransmission i værdikæden og udvikling i fordeling af bruttoavancer analyseres

Hverken antallet af firmaer, forrentning af aktiver eller prisniveauer giver klare indikationer af, at der skulle forekomme større konkurrenceproblemer i værdikæderne for grønlandske fiskeprodukter. I det følgende analyseres pristransmissionen for rejer og hellefisk mellem de forskellige led i værdikæden. Dette giver en viden om udviklingen i fordelingen af bruttoavancer mellem virksomheder i værdikæden. Bruttoavancen angiver forskellen mellem salgspris og købspris i de forskellige led i kæden. Priserne er angivet i levende vægt. Det vurderes således, hvordan fiskernes, fabrikkernes og supermarkedernes andel af fortjenesten i værdikæden for grønlandske fiskeprodukter udvikler sig over tid.

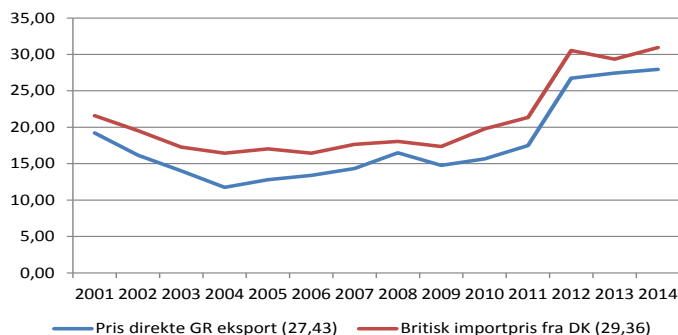
Pristransmission indikerer, at værdikæden er vel-fungerende

Såfremt der ikke er barrierer for, at nye virksomheder kan starte, og der ikke er betydelige omkostninger ved, at eksisterende virksomheder kan forlade erhvervet, vil markeds kræfterne føre til, at der starter nye virksomheder, når overskuddet er stort, og at virksomheder stopper, når der er underskud. Herved vil virksomheder i alle dele af værdikæden over tid opnå en forrentning på samme niveau, som hvis der havde været investeret i andre erhverv. Transmission af prisændringer fra et led i værdikæden til andre led er således en indikation af, at værdikæden er vel-fungerende.

Skalrejer

I figur 5.2 er prisudviklingen i løbende priser gennem værdikæden for skalrejer angivet for perioden 2001-2014. Prisniveauet i 2013 er angivet under tabellen, svarende til de gennemsnitlige priser præsenteret i kapitel 2.

Figur 5.2. Prisudviklingen i værdikæden for skalrejer fra havgående fiskeri i Grønland, via Danmark til import i Storbritannien, 2001-2014, kr./kg. levende vægt.



Anm.: Priser er vist i årets priser og prisniveau for 2013 er angivet i kr./kg. levende vægt. Detailpris i Storbritannien er ekskl. moms.
Kilder: Grønlands Statistik (Indhandlingsstatistik) og Danmarks Statistik (Udenrigshandelsstatistik).

Priser på skalrejer varierer ens over tid

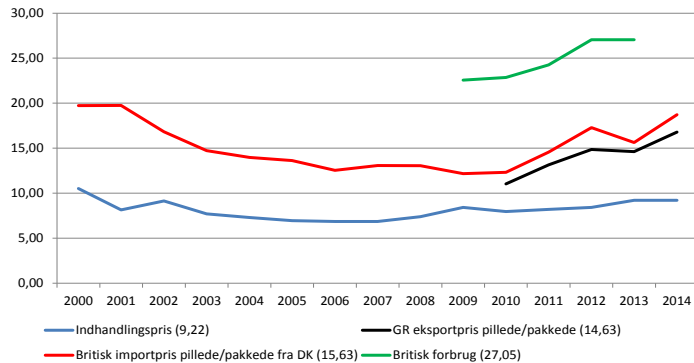
Det fremgår, at priserne på skalrejer fra rejerne eksporteres direkte fra de grønlandske produktionstrawlere til Danmark, og til de videreeksporteres til Storbritannien, udvikler sig nogenlunde ens over tid i perioden. Dette indebærer, at prisændringer i første led i kæden transformeres videre til det andet led, hvorved bruttoavancerne ikke ændres væsentligt over tid. Dog vil de stigende priser give en stigning i bruttoavancen for de grønlandske produktionstrawlere, såfremt der ikke er væsentlige ændringer i deres omkostninger. Der er således ikke indikationer på, at der skulle være væsentlige ændringer i konkurrencesituationen i værdikæden for skalrejer over tid.

... og værdikæden er velfungerende

Pillede/pakkede rejer

Prisudviklingen gennem værdikæden for rejer fanget kystnært og indhandlet i Grønland, eksporteret til Danmark i pillet og færdigpakket form, videreeksporteret til Storbritannien og solgt til slutforbrugeren i Storbritannien er angivet i figur 5.3. For indhandlingsprisen kendes bonus alene for året 2013, hvorfor indhandlingsprisen nedenstående er vist for alle år under antagelse af, at bonus udgør samme andel af prisen som i 2013.

Figur 5.3. Prisudvikling i værdikæden for pillede/pakkede rejer fra kystnært fiskeri i Grønland via Danmark, eksport til Storbritannien og forbrug i Storbritannien, 2000-2014, kr./kg. levende vægt.



Anm.: Priser er vist i årets priser og prisniveau for 2013 er angivet i kr./kg. levende vægt, konverteret med en omregningsfaktor på 3,0. Der er ikke moms på salget i Storbritannien.

Kilder: Grønlands Statistik (Indhandlingsstatistik) og Danmarks Statistik (Udenrigshandelsstatistik).

Pristransmission tæt og værdikæden fungerer effektivt

Det fremgår, at priserne i hele værdikæden for pillede færdigpakkede rejer i levende vægt udvikler sig ens over tid i alle de tilfælde, hvor data er tilgængelige. De grønlandske og danske eksportpriser følger hinanden, og prisændringer i et led i værdikæden transmitteres videre til de øvrige led. Fordelingen af bruttoavancerne mellem leddene i værdikæden er således nogenlunde ens over tid. Dette kendetegner en velfungerende værdikæde, hvor nye virksomheder starter i erhvervet ved høje bruttoavancer og stopper ved lave.

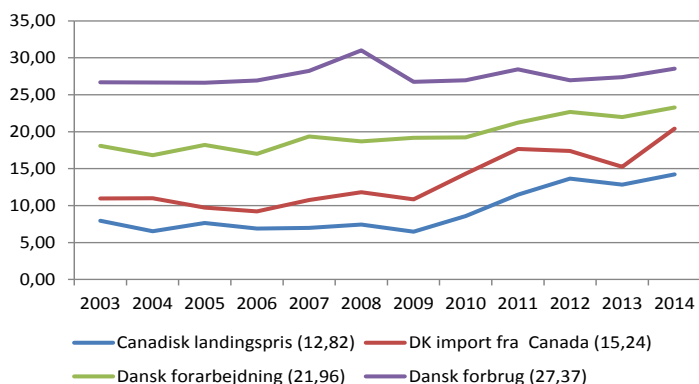
Fiskere og supermarkeder opnår størst andel af bruttoavancen

Fiskere og supermarkeder opnår den største andel af bruttoavancen i værdikæden for pillede og færdigpakkede rejer. Årsagen til fiskeriets høje andel er reguleringen, jf. ovenfor, hvor den høje andel i supermarkederne er et typisk billede. Således er fx danske supermarketers andel af bruttoavancen på fiskeprodukter omkring 50 % (Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi (2011)).

Pillede/upakkede rejer fra Canada

I figur 5.4 fremgår prisudviklingen gennem værdikæden for pillede/upakkede rejer, fanget og pillet i Canada, eksporteret til, ompakket og forbrugt i Danmark for perioden 2000-2014.

Figur 5.4. Prisudvikling i værdikæden for pillede/upakkede rejer fanget og pillet i Canada, eksporteret til, ompakket og forbrugt i Danmark, 2000-2014, kr./kg. levende vægt.



Anm.: Priser er vist i årets priser og prisniveau for 2013 er angivet i kr./kg. levende vægt, konverteret med en omregningsfaktor på 3,0. Danske detailpriser er ekskl. moms.

Kilder: Danmarks Statistik (Varestatistik, Forbrugerprisindeks), GfK Consumer Scan (prisniveau på rejer i dansk detailsalg 2013) og Fisheries and Oceans Canada (canadisk landingsstatistik).

Delvis pristransmission og derfor en nogenlunde vel-fungerende værdikæde

Priserne i værdikæden for rejer fra fanget og pilning i Canada, eksport til Danmark og via ompakning til forbrug i Danmark, forekommer at udvikle sig nogenlunde ens over tid. Der er dog afvigelser herfra. Fx er detailpriserne høje i 2008, hvor priserne på rejer efter ompakning i Danmark er konstante 2007-2010. Endvidere er den danske importpris mere svingende i den sidste del af perioden, hvilket skyldes, at priserne er afhængige af svingende valutakurser. Priserne udvikler sig således ikke fuldstændigt ens over tid, og der er ikke perfekt, men alligevel forholdsvis god, pristransmission i denne værdikæde. Værdikæden fungerer derfor nogenlunde effektivt.

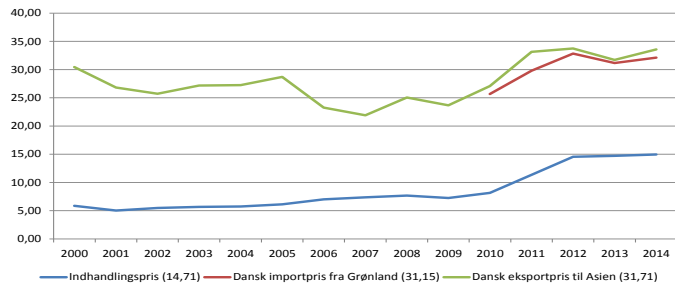
Godt halvdelen af bruttoavancen i Canada, danske supermarkeder andel er faldende

Den største andel af bruttoavancen tilfalder også i denne værdikæde fiskerne, specielt i de senere år. Der er en vis usikkerhed om fordelingen internt i Canada mellem fiskere og fabrikker, da omfanget af skalrejer i landingerne ikke kendes. De danske supermarketers andel af bruttoavancen er faldende i perioden.

Hellefisk

I figur 5.4 fremgår prisudviklingen gennem værdikæden for frosne Japan skårne hellefisk eksporteret fra Grønland, via Danmark til Asien for perioden 2000-2014.

Figur 5.5. Prisudviklingen i værdikæden for hellefisk indhandlet i Grønland, eksporteret frosne og hovedskårne til Danmark og videreeksporteret til Asien, 2000-2014, kr./kg.



Anm.: Priser er vist i årets priser og priseniveau for 2013 er angivet i kr. pr. kg. Japan skåret vægt.

Kilder: Grønlands Statistik (Indhandlingsstatistik og korrigeret Udenrigshandelsstatistik) og Danmarks Statistik (Udenrigshandelsstatistik).

Pristransmissionen er tæt og værdikæden fungerer effektivt fra 2007

Det fremgår, at indhandlingsprisen på hellefisk, eksportpris til Danmark og dansk eksportpris til Asien udvikler sig ens over tid fra 2007 og frem. Fra 2007 og frem er der således tæt pris-transmission, og værdikæden for hellefisk fra Grønland til Asien fungerer effektivt. I perioden 2000-2007 er de danske eksportpriser faldende, og indhandlingsprisen stigende, hvilket indebærer, at de grønlandske eksportørers og de danske mellemhandlers andel af bruttoavancen har været faldende. Fra 2007 og frem er bruttoavancerne nogenlunde ligeligt fordelt mellem aktørerne i kæden. Bruttoavancen i værdikæden er ligeligt fordelt mellem grønlandske fiskere og eksportører. Bruttoavancen

hos de danske mellemhandlere er tæt på nul, hvilket skyldes, at hellefisker efter import til Danmark reeksporteres direkte.

Statistiske tests af pristransmission i værdikæden på lang sigt

Ovenstående er grafisk analyseret, om priserne varierer ens over tid. I den grafiske vurdering kan det være uklart, om der rent faktisk er samvariation. Der findes imidlertid statistiske tests for, om priserne varierer ens over tid. Disse tests er anvendt i udkast til forskningspapiret "Price transmission of cold-water shrimp from Greenlandic producers to Danish and British consumers – preliminary results". Der er således foretaget test for pristransmission i værdikæderne for koldtandsrejer, som af-rapporteres i det følgende. Hvis priserne varierer ens over tid, er der pristransmission mellem de forskellige led i værdikæden, og værdikæden fungerer effektivt. Det undersøges, om der er partiel eller perfekt pristransmission på lang sigt, eller om det ikke er muligt at identificere en sammenhæng. Endvidere undersøges om nogle led i værdikæden er svagt eksogene i forhold til andre på kort sigt, dvs. om der er markedsledere.

Og identifikation af markedsledere på kort sigt

Model

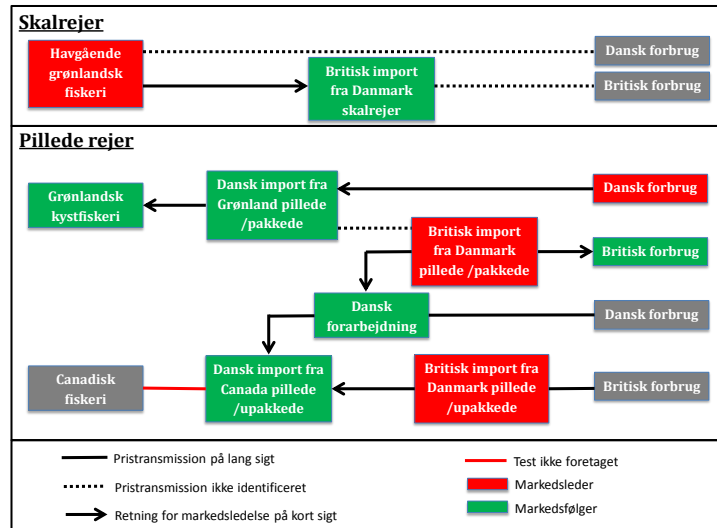
Priustransmission undersøges for de samme værdikæder som inspiceret grafisk ovenstående, idet der dog anvendes månedlige priser. Der søges efter økonometrisk velspecificerede regressionsmodeller uden misspecificationsproblemer ved at starte med ét lag i modellen (en måned) og forøge antallet af lag, indtil der findes en sammenhæng eller indtil 12 måneder. Der søges blandt modeller med og uden sæsonkorrektion, såvel som der korrigeres for outliers ved specielle situationer.

Værdikæder for skalrejer og pillede rejer undersøges

Resultater for pristransmission og identifikation af markedsledere i værdikæderne for koldtandsrejer er vist i figur 5.6. Undersøgelser er alene gennemført, hvor månedlige data er tilgængelige. Datagrundlaget er som vist i tabel 4.1, og perioden 2009-2013 er som udgangspunkt analyseret. For Grønlands eksport er dog anvendt korrigerede kvartalsvise priser, jf. afsnit 2.2, som er tilgængelig for 2010-2015. En fuldt optrukket linje i figuren indikerer delvis pristransmission. En stiplede linje angiver, at det ikke har været muligt at identificere pristransmission, hvor en fuldt optrukket rød linje angiver, at data ikke har været tilgæn-

gelige. En pil angiver retning for evt. markedsledere. Røde led i værdikæden (bokse) er markedsledere, grønne er markedsfølgere, og grå er ikke testet.

Figur 5.6. Pristransmission på lang sigt og markedslederskab i værdikæden på kort sigt for rejer fra Grønland og Canada til Danmark og Storbritannien, 2009-2013



Kilde: Nielsen, M., Ankemah-Yeboah, I., L. Ståhl and R. Nielsen, Price transmission of cold-water shrimp from Greenlandic producers to Danish and British consumers – preliminary results, udkast til anvendelse i et forskningspapir.

Delvis pristransmission i værdikæder for pillede rejer, hvorfor de er forholdsvis effektive, men ikke perfekt fungerende

Der kan i en lang række tilfælde identificeres delvist pristransmission. Perfekt pristransmission er derimod ikke fundet i nogen tilfælde. For pillede rejer findes delvis pristransmission fra grønlandsk kystfiskeri, eksport til Danmark og salg i danske supermarkeder. Endvidere findes delvis pristransmission fra dansk import af pillede/upakkede rejer fra Canada, evt. via ompakning i Danmark og Storbritannien og frem til salg i supermarkederne i de to lande. Værdikæderne for koldtvalsrejer fra Grønland/Canada til Storbritannien/Danmark er således forholdsvist velfungerende og forholdsvist effektive på lang sigt, men de fungerer ikke perfekt.

Samme situation for skalrejer

For skalrejer kan priserne alene testes på den direkte eksport fra grønlandske produktionstrawlere til Danmark i forhold til den danske eksport til Storbritannien. Her findes også delvis pristransmission. Den del af værdikæden, der er undersøgt, er således nogenlunde velfungerende på langt sigt. Både for pillede rejer og skalrejer bekræftes testresultaterne fra de grafiske inspektioner, og der påvises delvis pristransmission i værdikæderne.

Værdikæden for skalrejer er styret fra produktionssiden, hvor værdikæden for pillede rejer er styret fra forbrugersiden

Af figuren fremgår også markedsledere og markedsfølgere på kort sigt. Situationen for pillede rejer og skalrejer er forskellig. Hvor værdikæden for skalrejer styres af fiskerne, styres værdikæden for pillede rejer fra den modsatte ende, dvs. tæt på forbrugerne. Danske supermarkeder er markedsleder i forhold til dansk import af pillede færdigpakkede rejer fra Grønland og grønlandske indhandling. Britiske importører af pillede rejer (både færdigpakkede og upakkede) er markedsledere overfor både salg af rejer ompakket i Danmark og over dansk import af pillede upakkede rejer.

Styring af værdikæden for pillede rejer fra det dominerende britiske slutmarked og det danske center for handel med koldtvandsrejer

Styringen af værdikæden for pillede rejer fra Storbritannien kan forklares ved, at Storbritannien er det store og helt dominerende marked med langt det største forbrug, idet der er perfekt substitution mellem koldtvandsrejer og varmtvandsrejer. Det britiske marked er således styrende tilbage i værdikæden, mest direkte i forhold til Canada, men via Danmark også i forhold til Grønland. Slutmarkedet i Storbritannien er således med til at sætte rammerne for den grønlandske fiskeindustri, fiskere og Grønlands økonomi. Det danske lederskab i værdikæden for pillede færdigpakkede rejer skal ses i sammenhæng med, at Danmark er center for handel med koldtvandsrejer. Danske forhold påvirker derfor også den grønlandske fiskeindustri og Grønlands økonomi.

Styring af værdikæden for skalrejer fra produktionssiden er vel-

Omvendt formodes styringen af værdikæden for skalrejer fra produktionssiden at være en medforklarende årsag til den betydelige indtjening i det havgående grønlandske rejefiskeri. Værdikæden for skalrejer er grundlag for høj indtjening i den grøn-

færdsfinansierende

landske fiskerisektor, for indsamling af et betydeligt rejeafgifts-provenu og herigennem for at finansiere grønlandsk velfærd.

Vertikal integration

Royal Greenland og Polar Seafood aktive i det meste af værdikæden

Ovenstående er konkurrenceproblemer og værdikædernes effektivitet vurderet. Værdikæden for grønlandske fiskeprodukter er imidlertid vertikalt integreret ved, at de to største virksomheder, Royal Greenland og Polar Seafood, har aktivitet igennem det meste af værdikæden og deltager i både fiskeri, forarbejdning til søs og på land og engroshandel. Samtidig ejer de virksomheder i Grønland, Danmark og en lang række andre lande, både på slutmarkeder og i lande, hvor råvaregrundlaget suppleres, som fx i Canada. Aktiviteten vurderes at være beskeden i supermarkedsleddet på slutmarkederne, selv om de også tidligere har ageret indkøber af fiskeprodukter for en af de danske supermarkeds kæder.

Vertikal integration er formodentlig ikke en samfundsmæssig ulempe

Hvor få virksomheder i et led i værdikæden i nogle situationer kan udgøre et konkurrenceproblem, behøver vertikal integration ikke føre til hverken manglende konkurrence eller en dårligt fungerende værdikæde. Vertikal integration kan være samfundsøkonomisk fordelagtigt så længe, der er konkurrence og konkurrenter i alle dele af værdikæden. Vertikal integration er samfundsøkonomisk fordelagtigt, når transaktionsomkostningerne ved at handle med andre led i værdikæden er høje. Dvs. hvis det er meget dyrt og besværligt at købe råvarer eller afsætte færdigvarer, kan det være billigere selv at gøre det. Høje transaktionsomkostninger i værdikæden gør det billigst at holde aktiviteter i flere led i værdikæden indenfor samme virksomhed. Dog kan vertikal integration indebære en vis tilfældighed i forhold til, hvor i værdikæden overskud opstår. Høje transportomkostninger og besværlig transport fra Grønland til slutmarkederne kan medvirke til at gøre vertikal integration fordelagtig i værdikæderne for grønlandske fiskeprodukter.

Størst risiko for at konkurrencepro-

På trods af at de to store virksomheder, Royal Greenland og Polar Seafood, tilsammen har betydelige markedsandele, vurderes

blemer i opkøb af indhandlede rejer i Grønland kan presse kystnære rejefiskere

der at være konkurrence igennem det meste af værdikæden. Og selv om det alene er disse to virksomheder, der opkøber indhandlede rejer i Grønland, er de under konkurrence fra slutmarkederne, hvorpå rejer i sidste ende afsættes. Indhandlingen i Grønland er det led i værdikæden, hvor risikoen for konkurrenceproblemer vurderes at være størst. Endvidere er risikoen for konkurrenceproblemer størst for rejer, idet disse i dag alene kan indhandles til fire fabrikker ejet af de to virksomheder. Og da der samtidig er 100 % landingspligt for de kystnære fartøjer (alene 25 % indhandlingspligt for produktionstrawlerne), er der risiko for, at det specielt kan gå ud over kystnært rejefiskeri.

... via landingspligt og afhængighedsforhold

I 2013 var der 20 tilbageværende fartøjer i kystnært rejefiskeri. Af disse havde en del et afhængighedsforhold til enten Royal Greenland eller Polar Seafood, enten i form af fuldt ejerskab, medejerskab eller som långiver. Hvor mange fartøjer, der er i afhængighedsforhold, vides ikke præcist. Samtidig indhandler en række af fartøjerne typisk til den samme fabrik, hvilket skyldes, at de er hjemmehørende i området, og at det kan være dyrt at skulle sejle andre steder hen for at lande. Derudover kan det skyldes, at de har fordelagtige prisaftaler. Dette er også en form for afhængighedsforhold, men ikke til ulempe for fiskerne. Landingspligt nødvendiggør imidlertid indhandling til et marked, hvor der kun er to virksomheder, der kan opkøbe. En anden form for afhængighedsforhold afspejles i, at årskvoter i et vist omfang er blevet overført fra de to fiskerikoncerners havgående trawlere til kystnære trawlere, som fiskerikoncernerne helt eller delvist ejer. Overførsel af årskvoter er godkendt af Landsstyret, når fartøjet, der sælges fra, har højere produktionstilladelse, end fartøjet der købes til. Sådanne overførsler, som i 2014 udgjorde knap 8.000 tons, er sket, på trods af at der over en længere periode har været bedre økonomi i det havgående end i det kystnære fiskeri. Årsagen formodes at være kortsigtede økonomiske hensyn til udnyttelse af dyr fabrikkapacitet på land. Der sker ikke permanent overførsel af kvoteandele. Det kan således ikke udelukkes, at der er visse, begrænsede konkurrenceproblemer i opkøb af indhandlede rejer i Grønland. Omvendt er der ovenstående

Men det er næppe et stort problem

de ikke fundet klare indikationer herfor, og den meget høje rentabilitet i kystnært rejefiskeri i 2013-2014, jf. tabel 5.5, gør det ikke sandsynligt.

Ikke konkurrenceproblemer for hellefisk

Der vurderes ikke at være større konkurrenceproblemer i indhandlingen af hellefisk.

Sammenfattende vurdering

Værdikæder for grønlandske fiskeprodukter forholdsvis vel-fungerende

Baseret på ovenstående, vurderes markedsmagt ikke anvendt i større omfang i værdikæderne for grønlandske fiskeprodukter. Værdikæderne formodes at være forholdsvis effektive, men dog ikke perfekt fungerende. Indikatorerne tilvejebringer ikke bevis herfor, men kan alene sandsynliggøre, at problemerne er forholdsvis små. Da problemer med anvendelse af markedsmagt formodes forholdsvis små, formodes de heller ikke at føre til store velfærdstab, såvel som der ikke er store gevinster at hente via konkurrenceforbedrende tiltag. Endvidere er risikoen for konkurrenceproblemer størst i opkøbet af indhandlede fisk/rejer, som forsynes fra bestande reguleret med fiskekvoter. Dette indebærer, at produktionen er upåvirket af prisen, hvorfor der såfremt der skulle anvendes markedsmagt, alene omfordeles fra fiskerne til fabrikkerne i land. Den samlede velfærd påvirkes ikke, jf. boks 5.1.

Pillede rejer giver ikke høj indtjening

Problemer med markedsmagt kan dog ikke helt udelukkes i opkøb af rejer til landbaseret forarbejdning af rejer i Grønland, hvor alene to selskaber eksisterer. Rentabiliteten i Polar Raajat A/S, som alene opkøber/producerer pillede rejer er imidlertid ikke ekstraordinær høj. Royal Greenland A/S' rentabilitet kendes alene samlet for alle aktiviteter i Grønland. Denne er ikke høj. Da der samtidig formodes at være en høj indtjening i Royal Greenlands havgående rejefiskeri, vurderes rentabiliteten i produktionen af pillede rejer at være lav, om end varierende. Den lave rentabilitet i produktion af pillede rejer i de to selskaber peger således ikke i retning af, at der skulle være væsentlige konkurrencemæssige problemer. Omvendt kan lokale konkur-

renceproblemer ikke udelukkes. Fiskerne kan indhandle i andre havne, men er hjemmehørende ét sted og det vil typisk være billigst at lande her. Den lave rentabilitet i Royal Greenland kan skyldes, at der udføres samfundspålagte opgaver, og muligvis at effektiviteten af driften kan forbedres. De lavere indhandlingspriser på rejer i Royal Greenland A/S i forhold til Polar Raajat A/S indebærer, at det ikke kan udelukkes, at effektiviteten af driften i Royal Greenland A/S kan forbedres. Omvendt kan det heller ikke bekræftes på grundlag af det tilgængelige materiale for denne rapport. Det vil kræve yderligere undersøgelser.

Årsag kan være at fiskerikoncernerne agerer langsigtet ved at imødekomme politiske ønsker

Det er således kun de to fiskerikoncerner, der opkøber indhandlede rejer. At værdikæder formodes at fungere forholdsvist effektivt kan derfor virke overraskende. Det kan skyldes, at der ikke har været et tilstrækkeligt detaljeret datamateriale tilgængeligt for denne rapport. Men årsagen *kan* også være, at de to fiskerikoncerner, hvoraf den ene er ejet af Selvstyret, i et vist omfang agerer langsigtet og imødekommer politiske ønsker, med henblik på at optimere virksomhedernes økonomi på længere sigt og bevare deres nuværende position.

De grønlandske fiskerikoncerner kan matche supermarkedernes markedsmagt

På en lang række vesteuropæiske slutmarkeder er der typisk 2-3 dominerende supermarkedskæder, og da rejer næsten udelukkende sælges igennem disse, har supermarkedskæderne mulighed for at anvende markedsmagt i forhold til grønlandske leverandører. Det vurderes dog ikke at være tilfældet, idet de to grønlandske vertikalt integrerede fiskerikoncerner kan matche denne markedsmagt.

Pristransmission viser at værdikæderne for rejer er velfungerende

Pristransmission i værdikæderne er også undersøgt, og det findes, at både for skalrejer, pillede rejer og hellefisk er der delvis pristransmission på lang sigt. Dette indebærer, at når prisen i et led i værdikæden fx den grønlandske eksportpris på pillede rejer, stiger med eksempelvis 10 %, så fører det til, at prisen i andre led i værdikæden, fx indhandlingsprisen på rejer, også stiger 10 %. Dette indikerer, at værdikæden er velfungerende og effektiv.

Værdikæder for skalrejer styret af fiskerne, pillede rejer af forbrugere

Endvidere testes styringen af værdikæden, og det findes, at værdikæden for skalrejer styres af fiskerne, hvor værdikæden for pillede rejer styres fra bl.a. det dominerende britiske slutmarked.

Markedsmagt anvendes i forhold til information

Problemerne med at identificere de reelle eksportpriser og med at fiskerikoncernernes regnskaber er meget summariske og ikke muliggør separat vurdering af økonomien i produktion af forskellige fiskeprodukter, peger på, at værdikæderne ikke er transparente. Hvis nye personer ønsker at etablere sig med egen virksomhed, kan det være svært at opnå overblik over indtjening og priser, hvilket gør det mere usikkert end nødvendigt at etablere ny virksomhed. Dette er til fordel for de eksisterende virksomheder og til ulempe for nye virksomheder. Dette er samfundsmæssigt ikke hensigtsmæssigt. Det sker alle steder i verden, men bliver et større problem i Grønland, fordi de to fiskerikoncerner er store.

Direkte eksport af skalrejer en stor kilde til velfærdskabelse i Grønland

Endelig viser analysen, at havgående rejefiskeri år efter år har en særdeles høj rentabilitet, samtidig med at fiskernes lønniveau i dette fiskeri sandsynligvis er højt, og at fiskeriet via betaling af rejefgifter bidrager væsentligt til Selvstyrets skatteindtægter. Dette afspejler sig i, at det samlede overskud i den grønlandske del af værdikæden for et kilo skalrejer i levende vægt i 2013 er 5,16 kr. *større* end for et kilo pillede rejer i levende vægt. Dette skyldes ikke anvendelse af markedsmagt og konkurrenceproblemer. Den høje rentabilitet skyldes derimod succesfuld fiskeriregulering, hvor Grønland på et tidligt tidspunkt indførte individuelt omsættelige kvoter i det havgående rejefiskeri omkring 1990, og herigennem for rejeområdet har undgået, at *”der er for mange fiskere om at fiske for få fisk”*. Samtidig viser resultatet, at værdikæden for skalrejer styres af fiskerne, at det er muligt at forøge værdiskabelsen ved at tillade, at der eksporteres en større andel af rejefangsten direkte som skalrejer, i stedet for som i dag at kræve 100 % indhandling fra kystnært rejefiskeri og 25 % indhandling fra havgående rejefiskeri. Som følge af substitu-

tion mellem koldtandsrejer og varmtvandsrejer vil stigende eksport af skalrejer, *alt andet lige*, kunne foregå uden større prisfald.

Offentlige konkurrenceforbedrende tiltag unødvendige, men rammebetingelser kan forøge velfærdsbidraget

Der forekommer således ikke, bortset i forhold til information, at være behov for konkurrenceforbedrende offentlige tiltag. Derimod vurderes rammebetingelserne at lægge hindringer i vejen for velfærdsskabelsen, idet skalrejer bidrager væsentligt mere til samfundsøkonomien end pillede rejer. Offentlige tiltag, der muliggør større eksport af skalrejer, herunder frigivelse af produktionstilladelse på rejetrawlere, ophævelse af landingspligt og tilladelse til salg af rejekvote fra små til store fartøjer, kan forøge fiskerisektorens bidrag til samfundsøkonomien betydeligt.

6. Opgradering af værdikæder for grønlandske fiskeprodukter

6.1. Indledning

Formålet er at analysere opgradering via offentlige tiltag

Formålet med dette kapitel er at identificere rammevilkår for fremtidens grønlandske fiskerisektor, samt at analysere hvordan offentlige tiltag kan opgradere værdikæderne for grønlandske fiskeprodukter. Rammevilkår indbefatter markedsmæssige tendenser og internationale afsætningsforhold, hvor offentlige tiltag inkluderer fiskeriregulering og konkurrenceforbedrende initiativer. Opgradering forstås snævert som at forøge den grønlandske fiskerisektors velstandsskabelse via bidrag til bruttonationalproduktet, og herigennem muliggøre finansiering af mere grønlandsk velfærd. Opgradering forstås som økonomisk vækst. Offentlige tiltag analyseres for de grønlandske dele af værdikæderne, som kan påvirkes fra grønlandsk side.

Udgangspunktet er, at en effektiv fiskerisektor skaber størst velfærd i hele det grønlandske samfund

Udgangspunktet er forståelsen af, at en velfungerende, effektiv og konkurrencedygtig fiskerisektor skaber størst mulig velfærd og beskæftigelse i *hele* det grønlandske samfund på langt sigt, idet overskydende arbejdskraft kan søge til de sektorer, hvor de gør mest gavn. Dette er typisk ikke i fiskerisektoren. Skal fiskerisektoren finansiere mest muligt velfærd i det grønlandske samfund, skal det undgås, at ”*der er for mange fiskere om at fiske for få fisk*”. Udgangspunktet i det følgende er således en langsigtet vision, hvor en effektiv og bæredygtig fiskerisektor finansierer både udvikling af andre erhverv og grønlandsk velfærd.

**Afgrænsning:
1) opgradering kan koste arbejdspladser i fiskerisektoren/poltiske frihedsgrader,**

Opgradering af værdikæderne fører til større velfærd og beskæftigelse i *hele* det grønlandske samfund på *langt sigt*. På kort sigt kan opgradering reducere beskæftigelsen i fiskerisektoren. Endvidere kan opgradering reducere mulighederne for at tage regionale hensyn i fiskeripolitikken, som fx at opretholde indhandling i hele Grønland. Udgangspunktet er, at ledige som følge af op-

men det vurderes ikke

gradering af værdikæderne, på længere sigt vil bidrage mere produktivt i andre sektorer. Der er således et politisk trade-off mellem langsigtet vækst i økonomien og kortsigtet reduceret beskæftigelse i fiskerisektoren. Denne rapport forholder sig ikke til det politisk ønskelige, men begrænser sig til at vise, hvordan vækst i Grønlands økonomi kan fremmes på længere sigt. Såfremt andre politiske målsætninger ønskes forfulgt, fx vedr. beskæftigelse, er det muligt samtidig med opgradering, men det koster i form af reduceret økonomisk vækst. Den samlede ”velfærdskage” reduceres.

2) omfordeling kan ske via fiskeriafgifter, men det vurderes ikke

Offentlige tiltag til opgradering analyseres med henblik på at vise potentialet for vækst i den grønlandske økonomi. Det vurderes, hvordan den samlede grønlandske ”velfærdskage” med fokus på fiskerisektoren kan forøges. Men det vurderes ikke, hvem gevinsten tilfalder. Ofte vil rederierne/fiskerne opnå gevinsten i form af højere overskud og højere lønninger. Hvis dette ikke er politisk ønskeligt, kan opgradering følges op af højere fiskeriafgifter, som omfordeler overskud fra virksomhederne og besætningsmedlemmerne til Landskassen. I denne rapport ses alene på, hvordan ”velfærdskagen” forøges, ikke på hvordan den fordeles.

3) innovation sker i virksomhederne, men det vurderes ikke

Fokus er på offentlige tiltag, vel vidende at opgradering af værdikæder i høj grad foregår inden for den enkelte virksomhed i form af dygtig, fremsynet, effektiv og innovativ drift og ledelse. Drift og ledelse af virksomhederne er et vigtigt emne for at opgradere de grønlandske værdikæder, som kan analyseres yderligere, men det er ikke emnet i denne rapport.

Kapitlets indhold

Efter denne indledning identificeres i afsnit 2 rammevilkår for fremtidens grønlandske fiskerisektor, og i afsnit 3 diskuteres nogle offentlige tiltag, der kan opgradere de grønlandske værdikæder for fiskeprodukter.

6.2. Rammevilkår for fremtidens grønlandske fiskerisektor

- Internationale afsætningsforhold og tendenser på markedet**
- Internationale afsætningsforhold og markedsmæssige tendenser, som sætter rammerne for den grønlandske fiskerisektors udvikling i fremtiden, inkluderer:
- Grønlands fiskerisektor har godt udgangspunkt**
- Grønlands fiskerisektor har et økonomisk godt udgangspunkt med rejepreiser, der er fordoblet de senere år. Rejebestanden er på et stabilt niveau (Grønlands Naturinstitut 2016a), og havgående rejefiskeri/skalrejer er en guldgrube. Udenskærs er hellefiskebestandene på et stabilt niveau, men de indenskærs bestande overudnyttes. Kystnært er rammerne for en hensigtsmæssig regulering indført, rammerne skal dog også anvendes i praksis.
- Substitutter**
- Grønlandske og canadiske rejer er tætte substitutter, og disse er formodentlig også substitutter for amerikanske jordanirejer. Koldtvandsrejer og varmtvandsrejer er delvise substitutter. Hellefisk er formodentlig substitut for Patagonien toothfish fra Sydhavet, men ellers dannes priserne på sit eget marked.
- Stiger kvoter, falder priser**
- Såfremt kvoter på koldtvandsrejer stiger i Canada og Grønland, giver det et nedadgående pres på grønlandske rejepreiser, hvor faldende kvoter giver et opadgående pres på prisen.
- Stigende opdræt af varmtvandsrejer presser grønlandske priser ned**
- Grønlandske rejepreiser formodes påvirket i nedadgående retning af et globalt udbud af varmtvandsrejer, der stiger 10 % om året med et globalt udbud, der er 15 gange større end koldtvandsrejer. Omvendt påvirkes de grønlandske rejepreiser i opadgående retning af global vækst i befolkning, indkomst og præferencer for sunde fødevarer, herunder koldtvandsrejer.

CETA handelsaf- tale Canada-EU

- En bilateral handelsaftale mellem Canada og EU (Comprehensive Economic and Trade Agreement, CETA aftalen) er indgået og forventes at træde i kraft i starten af 2017. Denne har betydning for Grønland på følgende områder: i) toldkontingentet på pillede rejer, der eksporteres fra Canada til EU fjernes over en 8 årig periode og giver derefter frihandel, ii) told på EU import af skalrejer fra Canada fjernes helt fra aftalens ikrafttræden, og iii) Canada kan eksportere jordani rejer af amerikansk oprindelse til EU uden told. Aftalen udhuler Grønlands præferenceadgang for rejer til EU markedet, hvilket *alt andet lige* presser de grønlandske rejepreiser ned. For pillede rejer er aftalens betydning dog beskeden, idet Canada allerede i dag eksporterer pillede/upakkede rejer til EU under et kontingent uden told, som gælder alle lande. For skalrejer kan betydningen være større, idet tolden falder fra 20 % til nul for EU import udover toldkontingentet på 10.000 tons uden told. Fra næste år er canadiske skalrejer således billigere i EU. Hvor meget det vil betyde for priserne på grønlandske skalrejer, vides ikke, men da koldtvandsrejer og varmtvandsrejer er substitutter, og da udbuddet af varmtvandsrejer med skal på de fleste slutmarkeder er mange gange større end koldtvandsrejer, formodes det nedadgående prispres at være forholdsvis beskeden. For jordani rejer betyder aftalen, at Canada kan forøge eksporten til EU af skalrejer væsentligt, idet Canada tillades eksport af til EU uden told af jordani rejer importeret til Canada fra USA. Dette kan *alt andet lige* presse de grønlandske priser lidt nedad. Endelig skaber aftalen en form for frihandelsområde for rejer mellem EU, Grønland og Canada. Dette åbner for muligheden af, at Grønland i større omfang kan opkøbe canadiske rejer med henblik på forarbejdning og videreeksport til EU.

Slutmarkeder

- Grønlands økonomi er via efterspørgslen afhængig af slutmarkederne for rejer i Europa og Asien, herunder i

Sverige, Storbritannien, Danmark og Japan, og for hellefisk i Asien, primært Kina, Taiwan og Japan.

Konkurrenter

- Grønlands økonomi er via konkurrenternes udbud af rejer i dag afhængig af fiskeri- og akvakultursektoren i Canada, Ecuador, Indonesien og Bangladesh. For hellefisk inkluderer konkurrenterne Island, Norge og Canada, samt fiskeri af Patagonien toothfish i Sydhavet af bl.a. Frankrig og Argentina.

Værdikæder forholdsvis effektive, men ikke perfekt fungerende

- Værdikæderne for rejer og hellefisk er ret velfungerende med en forholdsvis god konkurrence, men de er ikke perfekt fungerende. Transparens og åbenhed kan forbedres, og viden om Royal Greenlands rentabilitet fordelt på kommerciel drift og samfundspålagte opgaver kan forøges, således der opnås et klarere billede af, hvor velfungerende Royal Greenland koncernen er.

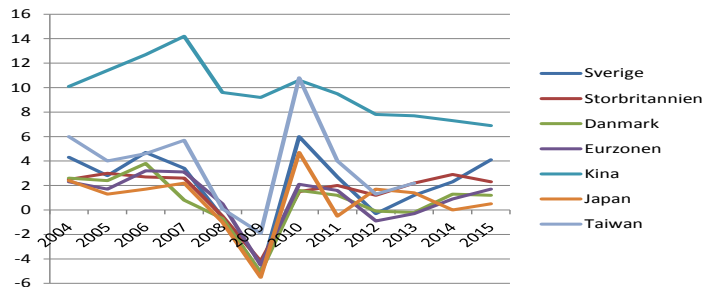
Fremtiden bestemmes også af efterspørgsel og konkurrenternes dygtighed

Udover rammevilkårene bestemmes fremtiden for den grønlandske fiskerisektor også af udviklingen i efterspørgslen i lande, der afsættes til, samt af lønniveau og konkurrenceevne i forhold til konkurrenter på verdensmarkedet for rejer/hellefisk.

Økonomisk vækst på slutmarkeder

Efterspørgslen bestemmes bl.a. af indkomstudviklingen, som kan måles ved den økonomisk vækst. I figur 6.1 fremgår vækstrater i bruttonationalproduktet i faste priser for de vigtigste modtagerlande for grønlandske fiskeprodukter.

Figur 6.1 Vækstrater i bruttonationalproduktet, 2004-2015.



Kilder: World Bank, GDP Growth Statistics, available at <http://data.worldbank.org/>.

Kinesisk vækst kan påvirke markedet for hellefisk positivt, hvor europæisk stagnation påvirker markedet for koldtvandsrejer

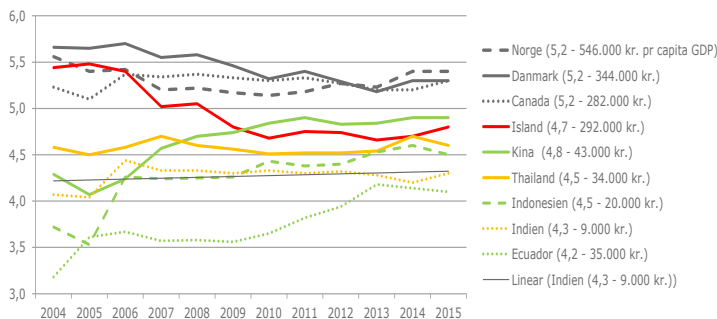
Den økonomiske vækst i alle lande følger hinanden over tid, men væksten i Kina er i hele perioden betydeligt højere end i de øvrige lande. Siden 2010 har væksten i Kina dog været faldende og i 2015 var den nede på 6,9 %. Taiwan har i 2010 høj vækst, men følger i resten af perioden de øvrige lande. For disse ses en reduktion i bruttonationalproduktet i 2009 som følge af finanskrisen. Efterfølgende har væksten ligget mellem nul og 4 % i de fleste tilfælde med en svag opadgående tendens. Fortsætter den lave økonomiske vækst i Europa, kan prisen på grønlandske rejer *alt andet lige* ikke forventes påvirket i opadgående retning af efterspørgsel. Det største marked for hellefisk er Kina, hvor der i mange år har været høje vækstrater. Fortsætter denne udvikling, kan det ikke udelukkes, at priserne på grønlandske hellefisk påvirkes i opadgående retning af stigende kinesisk efterspørgsel, idet vækstraterne dog er faldende.

Konkurrenternes dygtighed målt ved Global Competitiveness Index

Den globale konkurrenceevne identificeres af World Economic Forum, som årligt måler konkurrenceevne og offentliggør Global Competitiveness Index. Grønland er ikke med i dette indeks, men det er Grønlands konkurrenter. Indekset ”Måler organiseringen af institutioner, politikker og faktorer, som er afgørende for det holdbare niveau for økonomisk velstand på kort og mellemlangt sigt”. Indeksets skala går fra 0-6 og sammenvejer makro- og mikroøkonomiske forhold, samt erhvervslivets vilkår. Desto højere indekset er, jo mere produktivt er et land i anvendelsen af tilgængelige ressourcer. I figur 6.2 fremgår indekset

for de vigtigste lande, der afsætter rejer/hellefisk på samme slutmarkeder som Grønland. Af figuren fremgår også bruttonationalprodukt per person, som et mål for velstand og lønniveau.

Figur 6.2. Det globale konkurrenceevneindeks, 2004-2015.



Kilder: Beregninger baseret på World Economic Forum, Global Competitiveness Index, UN, National Account Agregates.

Per capita BNP i Grønland under nabolande, men langt over opdrættere af varmtvandsrejer

Tilsvarende tal for haves også for Grønland, men da bruttonationalproduktet ikke inkluderer bloktilskuddet, er det ikke sammenligneligt med de øvrige lande. Bruttonationalindkomsten inkluderer derimod bloktilskuddet, og Grønlands bruttonationalindkomst pr. person er 314.000 kr. i 2013 (Nationalbanken, akutte tendenser i den grønlandske økonomi). Det fremgår, at dette er nogenlunde på samme niveau med Norge, Danmark, Island og Canada, men 7 gange højere end Kina, 9 gange i forhold til Ecuador og 16 gange højere end i Indonesien. Hvad angår velstand og formodentligt herigennem lave lønomkostninger, kan Grønland konkurrere med de øvrige lande i Nordatlanten, men langt fra med de vigtige opdrætsnationer for varmtvandsrejer.

Konkurrenceevne er stagnerende i Nordatlanten, men kraftigt stigende i Ecuador, Indonesien og Kina

Indekset for konkurrenceevne viser, at de Nordatlantiske lande har en høj konkurrenceevne i hele perioden, samt at denne er stagnerende. Dog falder Islands konkurrenceevne efter krisen startende i 2007, men i 2014-2015 er konkurrenceevnen i bedring. Indekset viser endvidere, at konkurrenceevnen i Kina, Ecuador og Indonesien er kraftigt stigende i perioden. Fortsæt-

ter denne udvikling vil varmtvandsrejer løbende skærpe konkurrencen for grønlandske koldtvalsrejer på slutmarkederne. Dette kan give sig udslag i et nedadgående pres på prisen for grønlandske rejer og reducerede afsætningsmuligheder.

6.3. Opgradering af værdikæder ved offentlige tiltag

Indhold

Først gennemgås principper for, hvordan værdikæderne kan opgraderes, efterfulgt af en række konkrete forslag til opgradering i relation til transparens og åbenhed, samt offentlige tiltag i værdikæderne for hhv. rejer og hellefisk.

Principper for opgradering

Principper for opgradering:

Offentlige tiltag kan med udgangspunkt i økonomisk teori - uden direkte hensyntagen til beskæftigelsen i fiskerisektoren - muliggøre opgradering af værdikæderne for grønlandske fiskeprodukter ved:

1. At undgå, at der er for mange fiskere om at fiske for få fisk.
2. At fokusere på omkostningsreduktion/rationalisering af mindst rentable aktiviteter og muliggøre de mest rentable aktiviteter.
3. At give virksomhederne det størst mulige frirum til at udvikle sig.
4. At muliggøre eksport af råvarer frem for forarbejdede varer.

Opnå det størst mulige vedvarende bidrag til bruttonationalproduktet fra fiskerisektoren

Det første princip understreger nødvendigheden af, at fiskeriet forvaltes biologisk bæredygtigt (undgå at der er for få fisk), samt af at fiskeflåden er i overensstemmelse med bestandsgrundlaget og dertil knyttede kvoter (undgå at der er for mange fiskere). Uden regulering vil antallet af fartøjer og beskæftigelsen i fiskeriet være høj, men med et meget beskedent bidrag til samfundsøkonomien. Med individuelt omsættelige kvoter, hvor totalkvoten er fastsat økonomisk og biologisk hensigtsmæssigt,

kan fiskeriets bidrag til bruttonationalproduktet blive højt, dog ved lavere beskæftigelse i det primære fiskeri, men med mulighed for varige større fangster og derved i et vist omfang større afsmittende aktiviteten i land. Der er således et trade-off mellem bidrag til bruttonationalproduktet (opgradering) og beskæftigelse i fiskeriet. Desto højere bidrag til bruttonationalproduktet, jo lavere beskæftigelse i fiskeriet, og omvendt. Dette trade-off omfatter dog alene beskæftigelse i fiskerisektoren. I hele det grønlandske samfund vil den største beskæftigelse på længere sigt opnås, når ansatte kan søge hen i sektorer, hvor kan de gøre mest gavn. Dette er ikke nødvendigvis i fiskeriet. Årsagen er, at jo flere der arbejder i fiskeriet, desto færre fisk vil der være i fremtiden, og jo mindre effektive er fiskerne. Fiskerisektoren er en dyr sektor at tage beskæftigelseshensyn i.

Grønlands fiskeriregulering er en økonomisk succes i dag, som kan blive endnu større

En fiskerisektor, hvor bestandene forvaltes nogenlunde hensigtsmæssigt biologisk, og hvor der er individuelt omsættelige kvoter, som tilfældet er i flere af de vigtigste fiskerier i Grønland, har således potentialet til at finansiere både udvikling af andre erhverv og velfærd. Og samfundsøkonomisk er den grønlandske fiskeriregulering allerede i dag mere succesfuld end i langt de fleste andre lande, selvom det stadig er muligt at forøge sektorens bidrag til bruttonationalproduktet. Tages der beskæftigelseshensyn i fiskerisektoren, reduceres muligheden for, at en velfungerende og effektiv fiskerisektor kan finansiere både udvikling af andre erhverv og velfærd. En fiskerisektor, der bidrager mest muligt til velfærden, må derfor være velfungerende og effektiv.

Opgradering handler om at få noget mere ud af det, vi har

Det andet princip indebærer, at offentlig støtte til aktiviteter i fiskerisektoren ikke nødvendigvis er hensigtsmæssigt økonomisk. Ønskes opgradering af værdikæderne er det derimod vigtigt, at der ikke er lovgivningsmæssige barrierer for, at virksomhederne kan foretage omkostningsmæssige reduktioner og rationaliseringer, således at ikke-rentable aktiviteter stoppes. Endvidere er det vigtigt for opgradering, at der ikke er lovgivningsmæssige barrierer for, at virksomhederne kan handle økonomisk optimalt og herigennem bidrage mest muligt til samfundsøko-

nomien. Som det fx i dag er tilfældet med kravet om landingspligt, idet bidraget til bruttonationalproduktet fra skalrejer er betydeligt højere per kilo end fra pillede rejer.

Virksomhederne er de bedste til forstå markedet

Det tredje princip er funderet i den forståelse, at virksomhederne er de bedste til at aflæse, forstå, agere og agere hurtigt og innovativt ift. markedets og kundernes stadigt skiftende krav, og derfor de bedste til at sikre økonomi og velfærdsbidrag fra sektoren. Det offentliges rolle er at give virksomhederne så frie og forudsigelige rammer som muligt til dette.

Norsk inspiration fra Stortingsudvalget om sjømatindustriens rammevilkår fra 2014

Det tredje princip er inspireret af ”*Stortingsutredning av Sjømatindustriens rammevilkår* (Norges Offentlige Utredninger 2014). Udredningen baserer sig på: i) at Norge ikke kan påvirke vilkår på verdensmarkedet, ii) at lønniveauet i Norge er verdens højeste, iii) at det fordrer fleksibilitet at tilpasse sig vedvarende forandringer i forbrugerpræferencer, reguleringer, handelsbarrierer, produktinnovation, globalisering af værdikæder, nye konkurrenter og biologi, iv) at det er vanskeligt at forudsige udviklinger på verdensmarkedet, og v) at det er vanskeligt for myndighederne at forudsige, hvilke organisationsformer som er konkurrencedygtige.

Udvalget anbefaler øget handlingsrum og innovation i virksomhederne

På dette grundlag anbefaler udvalget bag udredningen ”*Økt handlingsrom [for sjømatindustrien] til å velge konkurrencesdyktige økonomiske organisasjonsmodeller innenfor miljømessige bærekraftige rammer*”. Endvidere anbefaler udvalget at ”*Næringen kan bare styrke sin konkurrenceevne gjennom innovasjon som øker verdien eller senker kostnadene*”.

Øget handlingsrum for virksomhederne, deregulering og innovation centralt, også for den grønlandske fiskeindustri

Grønland agerer på verdensmarkedet ligesom Norge, dog med andre fiskeprodukter. Udvalgets anbefalinger er derfor også relevante for Grønland, der via øget handlingsrum til virksomhederne, deregulering og innovation kan opgradere værdikæderne.

Sats aktuelt på eksport af råvarer

Det fjerde princip, om at muliggøre eksport af råvarer fremfor færdigvarer, er centralt og aktuelt for den grønlandske fiskeindustri. Årsagen er, dels at rentabiliteten i Grønland for skalrejer er væsentligt højere end for pillede rejer, dels at eksporten af hellefisk er næsten uforarbejdet (Japan skåret), idet uforarbejdet hellefisk er hvad der efterspørges af slutforbrugerne. Der er for de vigtigste grønlandske fiskeprodukter således aktuelt bedre økonomi i at satse på eksport af råvarer fremfor forarbejdede varer. Offentlige tiltag til opgradering af værdikæderne kan således tage udgangspunkt i at fjerne barrierer for eksport af råvarer.

... men husk innovation i virksomhederne

Omvendt er det fjerde princip ikke almenlydigt, og det kan ikke udelukkes, at det i fremtiden bliver aktuelt at satse mere på forarbejdning af fiskeprodukter end i dag. Det afhænger af udviklingen på markederne. En satsning på eksport af råvarer må derfor ikke blive en sovepude for innovation i virksomhederne.

Det anbefales:

Anbefaling 1

- At de fire ovenstående principper indgår som element i overvejelser om fremtidens grønlandske fiskeripolitik.

Transparens og åbenhed i værdikæden

Åbenhed giver bedre beslutninger, forøger tillid og kan føre til opgradering af værdikæderne

Offentlige tiltag, der skaber transparens og åbenhed i værdikæderne, kan sikre både god konkurrence og virksomhederne et godt informationsgrundlag, som gør dem parate til at tage hensigtsmæssige beslutninger om deres aktiviteter i stadigt skiftende og dynamiske værdikæder. Åben information gør markedet mere forudsigeligt, både for de eksisterende virksomheder og for personer, der planlægger opstart af virksomhed. Transparens og åbenhed styrker også grundlaget for politiske beslutninger. Endelig kan åbenhed styrke tilliden mellem aktører, der handler med hinanden. Dette kan få værdikæden til at fungere mere gnidningsløst, hvorigennem aktørerne kan spare penge. Åbenhed og transparens kan således føre til opgradering af værdikæderne.

... men der er også grænser Omvendt er der også grænser for åbenhed i et marked, hvor der er få aktører, og hvor for meget samarbejde kan skabe monopol-lignende tilstande. Åbenhed må således heller ikke få en karakter, som gør det muligt for få virksomheder at begrænse konkurrencen og indrette sig efter hinanden.

Tiltag som kan forøge åbenheden Følgende offentlige tiltag kan give større transparens og åbenhed i værdikæden uden at kompromittere konkurrencen:

1. Offentliggørelse af en indhandlingsstatistik, hvor efterbetalinger indgår som en del af indhandlingsprisen.
2. Offentliggørelse af en udenrigshandelsstatistik baseret på de faktiske priser på Grønlands eksport af fiskeprodukter.
3. Offentliggørelse af separate regnskabstal for kommercielle aktiviteter og samfundspålagte opgaver i Royal Greenland A/S.

Viden om bonus som en del af indtægten Det første forslag indebærer, at Grønlands Statistik løbende indsamler statistik over efterbetalinger (bonus) fra førstehåndskøbere af indhandlede fiskeprodukter, samt at dette offentliggøres årligt som en del af indhandlingsstatistikken. Indhandlingspriser inkl. efterbetalinger bidrager til et mere reelt billede af markedet og økonomien i fiskerisektoren.

Viden om eksportpriser er vigtige som grundlag for beslutninger Forslaget om offentliggørelse af faktiske eksportpriser på fiskeprodukter kræver, at årsagerne, til at de hidtil offentliggjorte eksportpriser er lavere end de faktiske eksportpriser, afdækkes. Forklaringen formodes at være, at Royal Greenland løbende og midlertidigt i deres økonomisystem registrerer transporten af deres varer fra Grønland til deres afdeling i Danmark som en lagerflytning og så senere korrigerer, således de juridisk overføres til markedspriserne. Og det er de løbende registreringer der offentliggøres. Markedspriserne offentliggøres også, men alene som indeks. Endvidere kræver det, at der udarbejdes statistiske procedurer for, hvordan dataindsamlingen organiseres fremover. Toldfunktionen i Aalborg og Grønlands Statistik er de centrale parter i dette arbejde. Skattestyrelsen indsamler eksportpriser

som udgangspunkt for fastsættelse af størrelsen af reje- og fiskeriafgifter, Danmarks Statistik baserer importpriser fra Grønland på data fra toldfunktionen i Aalborg, og Royal Greenland A/S er en central part med specielle vilkår funderet i dobbeltbeskatningsaftalen. Andre virksomheder, der eksporterer fiskeprodukter kan være relevante. Sammenlignelige eksportpriser bidrager til at opnå en bedre forståelse for den faktiske grønlandske eksportværdi, for fiskerisektorens faktiske indtægter og samfundsøkonomiske betydning, og for om merværdier for grønlandske fiskeprodukter tilføres i Grønland eller Danmark.

Viden om prisen på samfundspålagte opgaver giver et bedre beslutningsgrundlag

Det tredje forslag er begrundet i, at Royal Greenland A/S udfører både kommercielle aktiviteter og samfundspålagte opgaver, samt at det offentliggjorte koncernregnskab ikke afspejler økonomien i de to aktiviteter separat. Samtidig er Royal Greenland koncernens rentabilitet lavere end i Polar Seafood koncernen. Dette kan afspejle enten, at Polar Seafood koncernen drives mere effektivt, eller at Royal Greenland koncernens samfundspålagte opgaver indirekte krydssubsidieres fra den kommercielle drift. Eller begge dele. Med krydssubsidiering menes, at et overskud i den kommercielle drift finansierer underskud på samfundspålagte opgaver. Hvis krydssubsidiering foregår, kan det muligvis være en tilgang, der fint understøtter regionalpolitiske målsætninger om at opretholde indhandling lokalt, samt understøtte samfundsansvar og bæredygtige beslutninger, jf. Royal Greenland A/S' Corporate Social Responsibility-politik. Men prisen Selvstyret betaler for at opnå disse politiske målsætninger, når de ikke er drevet af forretningsmæssige hensyn og derfor skaber lavere indtjening end der kunne være opnået på markedsmæssige vilkår, kendes ikke. På den ene side kan det være politisk prioriteret at opretholde lokale indhandlingsmuligheder, samt hensigtsmæssigt at virksomheden tager samfundsansvar. På den anden side er det også ansvarligt at virksomheden bidrager med så stor indtjening som muligt til ejeren, Landsstyret/det grønlandske samfund. Royal Greenland koncernens rentabilitet var i 2013-2014 hhv. 4,4 % og 5,6 % og lidt under et anslået rimelig niveau på ca. 6 %, jf. kapitel 5. Dette resultat er endvidere

opnået på et tidspunkt hvor prisen på det vigtigste produkt, rejer, fra 2010-2015 fordobles, dvs. i en periode med gunstige afsætningsmuligheder. Samtidig viste beregninger i kapitel 5 at en stor del af overskuddet formodentligt kommer fra én aktivitet, havgående rejefiskeri, og skyldes god regulering og effektiv drift. Økonomien i de fleste af selskabets øvrige aktiviteter formodes derfor at være noget under et anslået rimeligt niveau på 6 %, hvorfor disse aktiviteter ikke foregår på normale markedsvilkår. Det ville kræve et højere afkastkrav fra ejerne. Et grundlag, der muliggør opsplitning af Royal Greenland koncernens økonomi på deres forskelligartede aktiviteter, herunder på kommerciel drift og samfundspålagte opgaver, vil derfor forbedre grundlaget for politiske prioriteringer.

Det anbefales:

Anbefaling 2

- At Grønlands Statistik supplerer indhandlingsstatistikken med data over efterbetalinger til fiskerne.

Anbefaling 3

- At der nedsættes en arbejdsgruppe til at udarbejde forslag til udgivelse af en udenrigshandelsstatistik med sammenlignelige eksportpriser. Gruppen bør ledes af Grønlands Statistik og inkludere Skattestyrelsen, Royal Greenland, Danmarks Statistik og evt. private grønlandske rederier.

Anbefaling 4

- At en uafhængig instans fx Grønlands Økonomiske Råd årligt offentliggør en økonomisk analyse af, hvad Royal Greenland A/S' samfundspålagte opgaver koster og bidrager med til det grønlandske samfund.

Offentlige tiltag til opgradering i værdikæden for rejer

Nuværende regulering har ført til opgradering

I rejefiskeriet blev indført individuelt omsættelige kvoter omkring 1990 i det havgående fiskeri og omkring ti år senere også i det kystnære fiskeri. Dette har ført til en kraftig reduktion i antallet af fartøjer, samt til en væsentlig forbedring af fartøjernes økonomi. Økonomien i havgående rejefiskeri er god, der er store overskud, der bidrages til Landskassen med rejefgifter, og lønniveauet for de ansatte er højt. Med fordoblingen af rejepriiserne

de senere år er der også kommet god økonomi i kystnært rejefiskeri. Fabrikernes økonomi ligger på et lavere niveau. Der er således, som følge af god fiskeriregulering, set en betydelig opgradering af rejefiskeriet over de sidste tyve år med stigende bidrag til bruttonationalproduktet.

Forslag til yderligere opgradering

Yderligere opgradering af værdikæderne for rejer via offentlige tiltag er imidlertid stadig mulig og kan med den nuværende individuelt omsættelige kvoteregulering og *alt andet lige* opnås ved at:

1. Ophæve forbuddet mod at kystnære rejetrawlere kan sælge kvoter til havgående rejetrawlere.
2. Ophæve sømilgrænsen mellem havgående og kystnært rejefiskeri.
3. Frigive produktionstilladelsen ombord på alle rejetrawlere.
4. Ophæve landingspligten på 100 % for kystnære fartøjer og 25 % for havgående fartøjer.

Fri kvotehandel, fri produktion og ingen landingspligt

Ophævelse af sømilgrænsen mellem havgående og kystnært rejefiskeri indebærer, at både store og små fartøjer frit kan vælge hvor de vil fiske efter rejer. Ophævelse af landingspligten indebærer, at alle fartøjer frit kan vælge, om de vil lande til de eksisterende fabrikker, eller de selv vil videresælge ud af Grønland, eller til mellemmand der eksporterer. Dette berører kystnære fartøjer, der i dag har pligt til at lande hele fangsten, men også havgående fartøjer der skal lande mindst 25 %. Havgående fartøjer har i dag typisk en produktionstilladelse på 75 % ombord på fartøjer, der involverer søkogning og pakning af skalrejer. Kystnære fartøjer har ikke tilladelse til forarbejdning ombord. Frigivelse af produktionen indebærer, at både havgående, og hvis muligt også kystnære fartøjer, har muligheden for at forarbejde op til 100 % ombord. Ophævelse af forbuddet, mod at de kystnære fartøjer kan sælge permanente kvoteandele til de havgående fartøjer, indebærer, at de havgående fartøjer får muligheden for at opkøbe permanente kvoteandele fra de mindre fartøjer, som så må stoppe i rejefiskeriet.

Opgradering via frirum til fiskerisektoren

Disse fire forslag skal opfattes som en samlet pakke, der kan justere retningen i fiskerireguleringen. Den gode økonomi i havgående rejefiskeri/skalrejer indebærer, at disse fartøjer kan tjene mere og bidrage mere til samfundsøkonomien ved at få adgang til at fiske de kystnære fartøjers kvoter. Dette vil ske på bekostning af kystnært rejefiskeri og fabrikkerne i land, som får reduceret råvaretilførslerne. Det bør dog være frivilligt, om de kystnære fiskere ønsker at sælge. Skal de havgående trawlere udnytte økonomien i at overtage kvoter, kræver det, at de får lov at producere rejerne ombord og eksportere direkte, dvs. uden at være pligtig til at lande. Det kan dog ikke udelukkes, at visse kystnære trawlere kan fortsætte, selvom det mest sandsynlige er, at kystnære kvoter opkøbes af havgående trawlere, hvorfor disse kan gives lige så frie rammer som de nuværende havgående trawlere. Med disse forslag gives frirum til, at rejefiskeriet kan agere økonomisk hensigtsmæssigt og løbende indrette sig fleksibelt efter markedets vilkår. Endvidere forøges konkurrencen i opkøb af indhandlede rejer lokalt, idet fiskerne får frihed til selv at eksportere eller finde andre købere end de to fiskerikoncerner og herigennem udnytte skiftende muligheder på verdensmarkedet. Det vurderes, at værdikæden for rejer at kan opgraderes og bidrage væsentligt mere til det grønlandske bruttonationalprodukt end i dag.

Hvad er potentiale og konsekvenser af dette frirum?

Men hvor meget kan værdikæderne for rejer opgraderes? Hvad er konsekvenserne i øvrigt af at give dette frirum til fiskerisektoren? Og kræver det yderligere tiltag fx i form af forøgede rejefgifter?

Baseret på året 2010 en stigning i BNP på 418 mio. kr., men også et fald i beskæftigelsen på 430 personer

Waldo m. fl. (2014) identificerer, hvor meget rejefiskeriets bidrag til bruttonationalproduktet på lang sigt kan forøges i forhold til udgangspunktet i 2010. Der anvendes en bioøkonomisk model, hvor bidraget til samfundsøkonomien (ressourcerenten) maksimeres og sammenlignes med niveauet i 2010. Tilpasning sker i modellen ved reduktion i antallet af fartøjer, ved at lade havgående og kystnære fartøjer frit handle kvoter, samt ved at tillade at de havgående fartøjer kan producere 75 % af de handlede kvoter ombord, ligesom de kan i dag af deres nuværende

... hvilket svarer til en gevinst på næsten 1 mio. kr. per friset person

Baseret på året 2013 findes en stigning i BNP på mindst 189 mio. kr.

kvoter. Det modelberegnete resultat viser, at det årlige bidrag til bruttonationalproduktet kan forøges med 418 mio. kr. Dette resultat opnås ved, at den totale vestgrønlandske rejekvote sættes på det økonomiske optimale niveau, hvilket er lidt under *Maximum Sustainable Yield*, ved at de kystnære fartøjer helt forsvinder, samt ved at deres kvoter opkøbes og fanges af de havgående trawlere. Den modelberegnete effekt er, at beskæftigelsen falder med ca. 250 personer i kystnært fiskeri. Konsekvensen er endvidere, at råvareforsyningen af fabrikkerne på land reduceres med 75 % af de kystnære kvoter, idet de havgående fartøjer får mulighed for at producere 75 % af de tilkøbte kvoter, ligesom de gør af deres nuværende kvoter. Dette svarer til, at råvareforsyningen, og herigennem produktionen af pillede rejer, reduceres til lidt under halvdelen. Da fabrikernes overskud i 2010 var tæt på nul, er effekten på bruttonationalproduktet af at inkludere fabrikkerne i beregningen også tæt på nul. Der beregnes derimod et fald i fabrikernes beskæftigelse på 180 personer. Samlet vil bidraget til bruttonationalproduktet årligt kunne stige med omkring 418 mio. kr., hvor beskæftigelsen vil falde med 430 personer. Gennemførelse af disse forslag kan således samlet føre til en stigning i bruttonationalproduktet *per person*, der bliver ledig, på 970.000 kr. Såfremt de havgående trawlere får mulighed for at producere 100 % af alle kvoter ombord, som angivet i forslag 2, vil gevinsten i bruttonationalproduktet blive endnu større.

Ovenstående analyse er baseret på 2010 tal og tager derfor ikke højde for fordoblingen i rejepriiserne i perioden 2010-2015. For 2013 blev beregnet i kapitel 5, at for 1 kg. rejer i levende vægt er bidraget til det grønlandske bruttonationalprodukt 5,16 kr. *større* for skalrejer fremfor pillede rejer. Der vurderes således at være et betydeligt økonomisk potentiale i at anvende flere rejer til skalrejer fremfor pillede rejer. Mange af rejerne vurderes at være anvendelige til skalrejer, men ikke alle. Det er primært de store/mellemstore rejer, der anvendes til skalrejer. Forøgelsen af bruttonationalproduktet med de 5,16 kr./kg. kan således alene realiseres for store og mellemstore rejer, som kan opnå en høj pris. De havgående trawlere anvender omkring 75 % af fang-

sterne til skalrejer, bestående af de store/mellemstore rejer. De kystnære fartøjer lander hele fangsten. Størrelsesfordelingen af havgående og kystnæres fangster kendes ikke, men de kystnære fartøjer fisker primært indenskærs og de havgående primært udenskærs. Begge fisker i de såkaldte rejekasser. Grønlands Naturinstitut gennemfører surveys både udenskærs og indenskærs, bl.a. i Disko Bugten. Størrelsesfordelingen i disse surveys viser, at gennemsnitslængden af 2-årige rejer, som kommer ind i fiskeriet i 2015, var større i Disko Bugten end udenskærs, og at dette varierer fra år til år (North Atlantic Fisheries Organization 2016). Generelt er der således ikke forskel i størrelsesfordelingen mellem Disko Bugt og udenskærsområdet. Såfremt 75 % af den totale fangst af rejer fra kystnært fiskeri på 32.100 tons i 2013, svarende til omkring 24.100 tons, havde været anvendt til eksport som skalrejer til samme gennemsnitspris som de øvrige skalrejer, ville det totale bidrag til bruttonationalproduktet have været 124 mio. kr. højere, end det var. Hertil kommer, at rejeafgiften for 1 kilo skalrejer var 2,71 kr., svarende til, at dette kunne have været 65 mio. kr. højere, hvis 75 % af de kystnære fartøjers fangster havde været eksporteret som skalrejer⁸. Med udgangspunkt i året 2013 kunne bruttonationalproduktet således have været 189 mio. kr. højere. Beregningerne bygger dog på, at alene de 75 % største rejer fra kystfiskeriet kan anvendes til eksport. Såfremt nogle af de mindre rejer økonomisk fordelagtigt kan anvendes til eksport som skalrejer, er de 189 mio. kr. undervurderet.

Gevinsten varierer fra år til år afhængigt af markedet De identificerede gevinster varierer fra år til år, afhængigt af markedsforskel, valutakurser og indhandlingspriser. Skalrejer og pillederejer henvender sig også til forskellige markeder og

⁸ De 189 mio. kr. er beregnet som den totale indhandlede mængde på 44.900 tons, fratrukket de havgående fartøjers indhandling på 25 % af totalfangsten, svarende til en-tredjedel af 38.400 tons, dvs. 12.700 tons. Total indhandling fra kystnære fartøjer udgør således 44.900 minus 12.800 tons, dvs. 32.100 tons. Hvis de 75 % største rejer heraf anvendes til skalrejer, som i det havgående fiskeri, kan gennemsnitligt opnås 5,16 kr./kg. mere i overskud heraf, samt yderligere 2,71 kr./kg. i rejeafgift. Dette svarer totalt til 189 mio. kr.

det	forbrugersegmenter. Fx var 2015 et godt år for skalrejer, hvor 2016 er relativt bedre for pillede rejer. Frirum kan således give industrien muligheder for at udnytte markedet bedst muligt.
Som opnås med reduceret beskæftigelse	Konsekvensen af forslagene vil samtidig være, at beskæftigelsen i både kystnært rejefiskeri og på fabrikkerne i land reduceres betydeligt, dog imødegået af en stigning i beskæftigelsen på de havgående fartøjer. Den totale reduktion i beskæftigelsen vurderes i ovenstående regnestykke, baseret på 2013-tal, at være ca. 120 fuldtidspersoner ⁹ .
Frirum giver betydelige økonomiske gevinster	Beregningerne viser, at der er betydelige gevinster ved at give frirum til, at fiskeindustrien, som samtidig med større frihed til at tilrettelægge produktion og salg, også kan opnå yderligere gevinster fx via målretning til bestemte kundegrupper. Endelig kan gevinsten på de 189 mio. kr. alene opnås på lang sigt over nogle år, og omstillingen kan være både besværlig og dyr.
Opnået på bekostning af lavere beskæftigelse i fiskerisektoren	Oprgradering vil således nødvendigvis ske med reduceret beskæftigelse i fiskerisektoren på kort sigt, men også med langsigtet forøget beskæftigelse i det grønlandske samfund som helhed på lang sigt. Frigjorte tidligere beskæftigede fra rejefiskeriet kan, når de har fået andet arbejde, bidrage positivt og mere i andre sektorer specielt udenfor fiskerisektoren. Om der er muligheder i andre fiskerier i Grønland er tvivlsomt, men det kan ikke helt udelukkes. Således er der de senere år fanget flere forskellige arter ved Østgrønland. Fx er den Nordøstatlantiske makrelbe-

⁹ Hele beskæftigelsen i det kystnære fiskeri vil forsvinde, svarende til 147 fuldtidsbeskæftigede. Indhandlingen til forarbejdning kan falde fra 44.900 tons, til 25 % af hele fangsten, dvs. til 20.800 tons, svarende til et fald på 53 %. Beskæftigelsen hos Polar Raajat A/S var i 2013 134 personer. Antallet af beskæftigede på Royal Greenlands rejefabrikker kendes ikke separat, men produktionen i de to virksomheder er nogenlunde lige stor, svarende til en samlet beskæftigelse på omkring 268 personer. Med en fast produktion per beskæftiget, svarer en produktionsreduktion på 53 % til 142 færre beskæftigede. Fangsten på de havgående fartøjer stiger med 32.100 tons, eller 64 %. Beskæftigelsen på de fem havgående fartøjer ekskl. fiskerikoncernerne var 148 personer. Beskæftigelsen på fiskerikoncernernes fire fartøjer kendes ikke separat, men er der det samme antal ansatte som på de øvrige fartøjer, udgør den totale beskæftigelse i det havgående fiskeri 266 fuldtidspersoner. Med en konstant fangst per beskæftiget svarer dette til 170 flere beskæftigede. Totalt falder beskæftigelsen således *alt andet lige* med omkring 120 personer.

stand vandret mod nordvest og fanges nu også i grønlandsk farvand. Evt. nye muligheder i fiskeriet ved Østgrønland kunne således overvejes i forhold til at afbøde negative effekter på beskæftigelsen af ovenstående forslag.

Muligvis forbedrede muligheder for indhandling af canadiske rejer i Grønland

Såfremt der gennemføres en regulering, hvor fiskerisektoren gives frirum i form af ovenstående tre forslag, formodes ressourcegrundlaget for fabrikkerne på land reduceret. Det er dog frivilligt, om de kystnære fartøjer vil sælge, eller om nogle kan tage konkurrencen op med de havgående fartøjer. Endvidere kan CETA aftalen mellem EU og Canada muligvis medføre, at det bliver nemmere at købe råvarer til Grønland fra canadiske fiskere til brug for fabrikkerne.

Gevinsten tilfalder virksomhederne, hele samfundet kan få del heri via rejeafgifter

Gevinsten i bidraget til bruttonationalproduktet tilfalder virksomhederne, som dog betaler en del heraf i selskabsskat og rejeafgift. Virksomhederne kan muligvis også tænkes at investere overskud i udviklingen af det grønlandske samfund. Men ønskes at gevinsterne skal komme hele det grønlandske samfund til gode, og ønskes der anvendt midler til udvikling af jobs i andre sektorer, fx til afbødning af den faldende beskæftigelse i fiskerisektoren, er det muligt at kombinere de fire forslag med en forhøjelse af rejeafgiften.

Stabilitet i afgiftsprovenu

Gennemføres de fire forslag, og skulle rejepriserne på verdensmarkedet over de kommende år falde, kan det udhule Landskassens indtægter fra rejeafgifter betydeligt. Afgiftsprovenuet for rejer er med andre ord ustabil. På dette grundlag kunne overvejes at stabilisere rejeafgifterne ved en fast procentsats uanset prisniveau og gøre dem uafhængige af priserne på verdensmarkedet.

Det anbefales:

Anbefaling 5

- At ovenstående fire forslag sammen med rejeafgifter analyseres, overvejes og diskuteres politisk, som en samlet pakke til justering af retningen i fiskerireguleringen.

Offentlige tiltag til opgradering i værdikæden for hellefisk

Hellefiskebestande i god stand uden-skærs og i Uummannaq, men ikke i Disko Bugten og sandsynligvis ikke i Upernavik

Det vestgrønlandske fiskeri efter hellefisk foregår på fem separate bestande (Grønlands Naturinstitut 2016b). Udenskærs er bestandene i Davis Strædet og i Baffin Bugten på hensigtsmæssige niveauer, såvel som fiskeriet holder sig indenfor rådgivningen. Indenskærs er billedet mere broget. Uummannaq bestanden er på et nogenlunde rimeligt niveau, og fiskeriet stabilt, hvorimod bestanden i Disko Bugten er nedadgående, fangstrater er faldende, og størrelsen på fisken der fanges bliver mindre fisk. Bestanden overudnyttes. Bestanden i Upernavik er bedre end i Disko Bugten, men i 2014-2015 bliver størrelsen på fisken, der fanges, også her mindre.

Dårlig økonomi i fiskeriet

Økonomien i havgående blandet fiskeri efter hellefisk, torsk mv. er generelt dårlig med underskud både i 2013 og 2014. Det bemærkes dog, at det dårlige resultat primært drives af betydelige finansielle omkostninger i enkelte virksomheder. Omvendt har dette fiskeri siden 2013 bidraget til bruttonationalproduktet med afgifter på hellefisk. Økonomien kendes ikke i kystnært fiskeri, men formodes påvirket negativt af tilbagegang i bestanden i Disko Bugten og muligvis også i Upernavik. Der skønnes med den formodede dårlige økonomi og overudnyttelsen visse steder at være overkapacitet både i havgående og kystnært fiskeri. Fabrikernes økonomi er på et lidt bedre niveau, men i værdikæden for hellefisk er de biologiske udfordringer større end de konkurrencemæssige.

Værdikæden for hellefisk kan opgraderes via fiske-

Det kystnære fiskeri er siden 2012 blevet reguleret med individuelt omsættelige kvoter for fartøjer længere end 6 meter og separat for hvert af de tre områder. For joller fastsættes en total-

rireguleringen

kvote indenfor hvilken, der månedsvist er frit fiskeri, dvs. olympisk fiskeri. Totalkvoterne i de tre områder indenskærs er fastsat over den biologiske rådgivning alle år siden 2013, hvilket vurderes at have udskudt en økonomisk fordelagtig strukturtilpasning. Havgående fartøjer er reguleret med individuelt ikke-omsættelige kvoter og fisker på biologisk hensigtsmæssigt regulerede hellefiskebestande. Fartøjernes dårlige økonomi kan indikere, at der er overkapacitet. Det formodede dårlige udgangspunkt peger på, at økonomien i fiskeriet efter hellefisk kan forbedres væsentligt, såvel som fiskeri efter hellefisk på længere sigt kan bidrage væsentligt mere til bruttonationalproduktet end i dag. Der er således et betydeligt potentiale for opgradering af første led i værdikæden for hellefisk ved at undgå at ”der er for mange fiskere om at fiske for få fisk”.

Forslag til opgradering

Opgradering af værdikæderne for hellefisk via offentlige tiltag er mulig og kan *alt andet lige* opnås ved at:

1. Opretholde den nuværende individuelt omsættelige kvoteregulering i de tre områder indenskærs.
2. Selvstyret følger den biologiske rådgivning i fastsættelsen af totalkvoter på fiskeri efter hellefisk i Disko Bugten, Upernavik og Uummannaq.
3. Indføre omsættelighed af kvoter i det havgående fiskeri efter hellefisk.

Landsstyret fastsætter kvoter i overensstemmelse med den biologiske rådgivning

Det første forslag baserer sig på, at der med individuelt omsættelige kvoter i kystnært fiskeri allerede i 2012 blev indført et økonomisk hensigtsmæssigt reguleringsinstrument, som ved prioritering af en samfundsøkonomisk målsætning kan skabe en betydelig opgradering i værdikæden for hellefisk. Skal opgradering opnås, kræves imidlertid, at instrumentet anvendes, via at Selvstyret følger den biologiske rådgivning i kvotefastsættelsen. Ved at følge den biologiske rådgivning investeres i genopbygning af de indenskærs hellefiskebestande, såvel som reguleringen med individuelt omsættelige kvoter automatisk vil sætte gang i strukturtilpasning uden yderligere offentlige tiltag. Dette

Det giver opgrade-

**ring på længere
sigt, men faldende
beskæftigelse på
kort sigt**

vil på længere sigt føre til opgradering af værdikæden, men også til reduktion i beskæftigelsen i det kystnære fiskeri efter hellefisk. Forfatterne til denne rapport kender ikke til eksistensen af undersøgelser af størrelsen af disse effekter. Det må imidlertid understreges, at hellefiskebestanden i Disko Bugten og muligvis også, men i mindre grad, bestanden i Upernavik, er i en så dårlig tilstand, at fiskeriet fremover ikke nødvendigvis kan opretholdes på det nuværende niveau.

**Der indføres om-
sættelighed af kvoter
i havgående fi-
skeri efter hellefisk**

Grundlaget for det tredje forslag er, at biologien i de to udenskærs hellefiskebestande er rimelig (der er ikke for få fisk), men at den dårlige økonomi indikerer, at der er for mange fiskere (selvom der i dag kun er fem store havgående fartøjer). Omsættelighed af kvoter mellem disse kan understøtte en langsigtet strukturtilpasning, som over tid vil føre til opgradering af første led i værdikæden for hellefisk. Dette kan kombineres med, at landingspligten ophæves, hvorved det muliggøres, at fartøjerne kan eksportere hele fangsten direkte ud af Grønland. Herved forøges konkurrencen i værdikæden for hellefisk. Muligheden kan gives både til havgående og kystnære fartøjer, selvom det vil være mest realistisk, at havgående fartøjer kan udnytte den. Konsekvensen er også her faldende beskæftigelse i værdikæden for hellefisk, men næppe på længere sigt i hele det grønlandske samfund.

**Mulige indsatsom-
råder på lang sigt**

På længere sigt kan værdikæden for hellefisk muligvis yderligere opgraderes ved at tillade kvotehandel mellem havgående og kystnære fartøjer. Endvidere kan fiskeriafgifternes rolle i denne sammenhæng vurderes.

Det anbefales:

Anbefaling 6

- At Landsstyret følger den biologiske rådgivning for hellefisk indenskærs.

Anbefaling 7

- At muligheden for at indføre omsættelighed i den nuværende regulering af det havgående fiskeri efter hellefisk med individuelle kvoter overvejes.

Anbefaling 8

- At yderligere muligheder for opgradering genovervejes om nogle år, når/hvis de nuværende akutte problemer med overudnyttelse i nogle af de indenskærs fiskerier efter hellefisk er overvundet.

Referencer

- Asche, F., Gordon, D., & Hannesson, R. (2002), Searching for price parity in the European whitefish market, *Applied Econometrics*, Vol. 34, 1017-1024.
- Bronmann, J., I. Ankamah-Yeboah and M. Nielsen, Market integration of pangasius and tilapia in relation to wild-caught whitefish in Germany, forthcoming in *Marine Resource Economics*.
- Copenhagen Economics (2013), *Fiskeriets økonomiske fodaftryk i Grønland*, rapport udarbejdet for Grønlands Arbejdsgiverforening, oktober 2013, tilgængelig på: <https://www.copenhageneconomics.com/dyn/resources/Publication/publicationPDF/8/248/0/Fiskeriets%20økonomiske%20fodaftryk%20i%20Grønland.pdf>
- Danmarks Statistik (2015), *Statistikdokumentation for Udenrigshandel med varer 2015 Måned 12*
- Döring, R., N. Carvalho, J. Virtanen and R. Nielsen (2012), *Economic Performance of the EU Fish Processing Industry Sector*, STECF-OWP-12-01, European Commission.
- Eurostat (2014), Quality Report on European Statistics on International Trade in Goods, Data 2010-2011, 2014 Edition, *Eurostat Statistical Working Papers ISSN 2315-0807*
- Food and Agriculture Organization (FAO), Fisheries Global Information System (2016a), *Global Production Statistics 1950-2014*, tilgængelig hér: <http://www.fao.org/fishery/statistics/global-production/query/en>
- Food and Agriculture Organization (FAO), Fisheries Global Information System (2016b), *Global Capture Production 1950-2014*, tilgængelig hér: <http://www.fao.org/fishery/statistics/global-capture-production/query/en>
- Food and Agriculture Organization (FAO), Fisheries Global Information System (2016c), *Global Aquaculture Production 1950-2014*, tilgængelig her: <http://www.fao.org/fishery/statistics/global-aquaculture-production/query/en>
- Forenede Nationer (FN) (2008), Department of Economic and Social Affairs, United Nations Statistics Division, *An overview of National Compilation and Dissemination Practices, Updated Chapter 1 of International Merchandise Trade Statistics: Supplement to the Compilers Manual*, United Nations publications, Sales number: 98.XVII.16, tilgængelig hér: http://unstats.un.org/unsd/tradereport/imtssupplcompilersmanual_rev_ch1.pdf
- Grønlands Naturinstitut (2016a), Den biologiske rådgivning om fiskeri på rejebestanden ved Vest- og Østgrønland for 2017, notat af 26. september 2016, tilgængelig her: http://www.natur.gl/fileadmin/user_files/Dokumenter/Raadgivning/Fisk/DK_orientering_rejer%C3%A5dgivning_2017.pdf.
- Grønlands Naturinstitut (2016b), Den biologiske rådgivning for 2017 fra ICES og NAFO, notat af 21. juni 2016, tilgængelig her: http://www.natur.gl/fileadmin/user_files/Dokumenter/FISK/2017_DK_Fisker%C3%A5dgivning_DK_2017_ICES_og_NAFO_.pdf.

- ICES (2015) Report of the North-Western Working Group NWWG, ICES Advisory Committee, ICES document CM 2015 ACOM:07.
- Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi (2011), Fiskeriets økonomi 2011, Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet, tilgængelig her: http://ifro.ku.dk/publikationer/ifro_serier/fiskeriets_ekonomi/
- ITC (2016), *About the Tools - Trade Map*, tilgængelig hér: <http://legacy.intracen.org/marketanalysis/TradeMap.aspx>
- Nielsen, M. (2005), Price formation and market integration on the European first-hand market for whitefish. *Marine Resource Economics*, Vol. 20, 185-202.
- Nielsen, M., J. Smit and J. Guillen (2009), Market Integration of Fish in Europe, *Journal of Agricultural Economics*, 60(2), 367-385.
- Nielsen, M., J. Smit and J. Guillen (2012), Price effects of changing quantities supplied at the integrated European fish market, *Marine Resource Economics*, 27 (2), 165-80.
- Nielsen, M., A. Hoff, R. Nielsen, S. Waldo, J. Blomquist, O. Bergesen, F. Asche, J. Vidarsson, S. Sigurdardottir and R. Sveintorsdottir, *Employment and salary of Nordic coastal fishermen: Comparative statistical analysis and analyzing reasons of fishermen exit*, report under preparation for the Nordic Council of Ministers for the Working Group for Fish.
- Norges offentlige utredninger (2014), *Sjømatindustrien - Utredning av sjømatindustriens rammevilkår*, Norges offentlige utredninger 2014:16.
- Norges Statistiske Sentralbyrå (2015), Utenrikshandel med Varer, 2014, Endelige Tal – Om statistikken, tilgængelig hér: <https://www.ssb.no/utenriksokonomi/statistikker/muh/aar-endelige/2015-05-15?fane=om#content>
- North Atlantic Fisheries Organization (2016), The West Greenland trawl survey for *Pandalus Borealis* 2016, NAFO/ICES WG Pandalus Assessment Group, September 2016.
- Office for National Statistics (2014), Annual Mid-year Population Estimates, 2013, tilgængelig hér: http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20160105160709/http://www.ons.gov.uk/ons/dcp171778_367167.pdf.
- Organization of Economic Cooperation and Development (2016), *Review of Fisheries – Country Statistics*, Paris.
- Porter, M. E. (1985), *Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance*, The Free Press.
- Stigler, G. J. (1969), *The Theory of Price*, London, MacMillan.
- Stigler, G. J. and Sherwin, R. A. (1985), The Extent of the Market, *Journal of Law and Economics*, 28, 555-585.
- Waldo, S., H. Ellefsen, O. Flaaten, J. Hallgrímsson, C. Hammarlund, Ø. Hermansen, J. R. Isaksen, F. Jensen, M. Lindroos, N. N. Duy, M. Nielsen, A. Paulrud, F. Salenius and D. Schütt (2014), *Reducing climate impact from fisheries*, Theme North report 2014:533, Nordic Council of Ministers, Copenhagen.

Bilag 1: Varegrupper med koldtvandsrejer, hellefisk og torsk i udenrigshandelsstatistikken

Produkt	HS-kode/tekst
Skalrejer	03061310 Rejer af Pandalidae-familien, også uden skal, frosne, herunder rejer med skal, kogt i vand eller dampkogt 03061699 Andre rejer, røgede, også uden skal, også kogt før eller under røgningen, men ikke yderligere tilberedt 03061793 Rejer (arten Pandalidae), frosset 03062310 Rejer af Pandalidae-familien, også med skal, levende, ferske, kølede, tørrede, saltede eller i saltlage, herunder rejer med skal, kogt i vand eller dampkogt* 03062690 Rejer, undt. koldtvandsrejer, fersk/kølet el kogt i vand, tørret el saltet / Kold vand rejer Pandalus spp., selv med skal, levende, ferske, kølede, tørrede, saltede eller i saltlage, inkl. rejer med skal, kogt i vand eller dampkogte i vand (excl. røget) 03062791 Rejer (arten Pandalidae), levende, fersk/kølet, tørret el saltet
Pillede rejer	16052110 Rejer, i pakninger af nettovægt max 2 kg, undt i hermetisk lukkede pakninger, tilberedt el konserveret 16052190 Rejer, i pakninger af nettovægt o 2 kg, undt i hermetisk lukkede pakninger. Tilberedt el konserveret 16052900 Rejer, i hermetisk lukkede pakninger
Fersk hel hellefisk	03022110 Hellefisk, fersk/kølet
Frossen hel hellefisk	03033110 Hellefisk, frosset
Forarbejdet hellefisk	03042999 Hellefisk filet med skind og ben 03054910 Hellefisk (herunder filet), røget 03053050 Filet, af hellefisk, saltet 03053950 Filet af hellefisk, saltet 03055960 Hellefisk og stillehavshelleflynder, tørret (også saltet) men ikke røget 03056920 Hellefisk og stillehavshelleflynder, saltet men ikke tørret eller røget
Fersk hel torsk	03025010 Torsk af arten Gadus morhua, fersk eller kølet 03025090 Torsk af arten Gadus ogac eller Gadus Macrocephalus, fersk eller kølet 03025110 Torsk fersk 03025190 Torsk fersk
Frossen hel torsk	03035210 Torsk af arten Gadus morhua, frosset 03035230 Torsk af arten Gadus ogac, frosset 03035290 Torsk af arten Gadus macrocephalus, frosset 03036010 Torsk af arterne Gadus morhua og Gadus ogac, frosset 03036011 Torsk af arten Gadus morhua, frosset 03036019 Torsk af arten Gadus ogac, frosset 03036090 Torsk af arten Gadus macrocephalus, frosset 03036310 Torsk, af arten Gadus morhua, frosset 03036330 Torsk, af arten Gadus ogac, frosset 03036390 Torsk, af arten Gadus macrocephalus, frosset
Forarbejdet torsk	03044410 Filet af torsk, fersk/kølet 03042010 Frosne fileter af torsk af arten Gadus macrocephalus 03042921 Filet af torsk af arten Gadus macrocephalus, frosset 03047110 Filet af torsk, (af arten Gadus macrocephalus), frosset 03047190 Filet af undt. torsk, (af arten Gadus macrocephalus), frosset 03053011 Filet af torsk af arten Gadus macrocephalus, tørret, salt, i saltlage, ikke røget 03053211 Filet af torsk (arten Gadus macrocephalus), tørret el saltet men ikke røget 03055110 Torsk, tørret, ikke saltet (tørfisk) 03055190 Torsk, tørret og saltet (klipfisk) 03056200 Torsk, saltet men ikke tørret el røget 03049035 Fiskekød (også hakket) af torsk (arten Gadus macrocephalus), frosset 03049038 Fiskekød (også hakket) af torsk (arten Gadus morhua), frosset

	03049521 Fiskekød (også hakket), af torsk (arten <i>Gadus macrocephalus</i>), frosset 03049525 Fiskekød (også hakket), af andre torskefisk, frosset 03049931 Kød af torsk af <i>Gadus macrocephalus</i> , også hakket, frosset (undtagen filet) 03049933 Kød af torsk af arten <i>Gadus morhua</i> , også hakket, frosset (undtagen filet) 16041992 Torsk, hele el i stykker, undt hakket. Tilberedt eller konserveret
--	---

Kilder: Danmarks Statistiks (Udenrigshandelsstatistik), Naturerhvervsstyrelsen (Fiskeristatistisk Årbog), Grønlands Statistik (Udenrigshandelsstatistik) og Eurostat (Foreign Trade Database).

English summary: Economic analysis of value chains for Greenlandic fish products

Purpose

In this report, value chains for Greenlandic fish products are identified, as well as it is discussed how the efficiency of value chains can be improved. Furthermore, factors that determine the prices of Greenlandic fish products at the world market are identified.

Value chains for Greenlandic fish products

The point of departure is 2013 and more recent trends

Based on data from 2013 and where possible more recent data, the trade flows of shrimp, Greenland halibut and cod are described to reveal the flow of Greenlandic fish products to the final markets.

Greenlandic shrimp catch 83,300 tonnes, worth 1.5 billion kr. in 2013

In 2013, the Greenlandic catch of shrimp was 83,300 tonnes at a value of 1.5 billion kr. Of this, 45,000 tonnes corresponding to 414 million kr. with bonus included, was landed, while the rest were exported directly from the off-shore trawlers.

Exports of shrimp 55,300 tonnes worth 1.8 billion kr., 2/3 is shrimp with shell

Denmark was the sole recipient of Greenlandic exports of shrimp in 2013. The export was worth 1.8 billion kr. and the volume was 55,300 tonnes. Shrimp constitute half the value of Greenland's total exports of goods. Shrimp with shell accounts for two-thirds of the export volume, the remainder being peeled and packaged shrimp. The export price was 27.43 kr. per kg. for shrimp with shell and 43.88 per kg. for peeled shrimp.

Danish import of shrimp 79,000 tons worth 2.7 billion kr.

Danish imports of all products of cold water shrimp were 79,000 tons worth 2.7 billion kr. The total Danish import of all species/products of shrimp had a value of 3.3 billion kr. of which 82 % were cold water shrimp. The Greenlandic market share of shrimp in Denmark constitutes 58 %, with Canada being the

Greenland provides 58 % of Danish shrimp imports

second largest country of origin. Cold water shrimp from Greenland dominates the Danish supply of shrimp, but there are also considerable supplies from other countries and other species of shrimp.

Processing of shrimp in Denmark occurs, but is modest in scope

Danish imports combined with a small catch constitute the raw material basis for further processing. 17,600 tonnes of shrimp were processed in Denmark in 2013, corresponding to a small proportion of the raw material basis. In particular, the processing consisted of repackaging shrimp in smaller packages for direct consumption.

Danish per capita consumption of 1 kg.

The consumption of shrimp in Denmark was 5,100 tonnes worth 420 million kr. Thus, the Danish per capita consumption is barely one kilogram.

Danish exports of cold water shrimp worth 3.2 billion kr. Main markets are Sweden, Great Britain, Italy and Norway

Denmark exported 98,400 tonnes of shrimp at 3.9 billion kr., of which two-thirds went to other EU countries. Of this, cold water shrimp is estimated to make up around 3.2 billion kr. Sweden, Great Britain, Italy and Norway were the main countries. Cold water shrimp with shell was exported at 29.23 kr. per kg. Peeled shrimp, both cold water and warm water shrimp, was exported at 57.62 kr. per kg.

British per capita consumption of prawns 600 grams, almost the same amount of cold water and warm water shrimp

The available data shows that Britain has a consumption of cold water prawns of 21,000 tons of a value of nearly 1.8 billion kr. The consumption of warm water shrimp was slightly lower at 17,000 tonnes at a value of almost 2 billion kr. Per capita consumption of shrimp was thus 600 grams. The retail price of cold water shrimp was 85.13 kr. per kg. and 117.40 kr. per kg. for warm water shrimp. Thus, cold water shrimps are cheaper than warm water shrimps.

Greenland halibut catch of 34,900 tonnes worth 611 million kr.

The Greenlandic catch of Greenland halibut was in 2013 34,900 tons, with a total value of 611 million kr. Three-quarters of the volume is landed, corresponding to a value of 382 million kr. incl. bonus. The remaining quarter is exported directly from the large vessels.

Export value of 903 million kr. consisting mainly of frozen J-cut fish

Exports of Greenland halibut from Greenland were 28,200 tonnes to a value of 903 million kr. Halibut amounted to a quarter of the value of the total Greenlandic exports and contributes significantly to the economy of Greenland. Three quarters of the exports consisted of whole frozen halibut in the form of J-cuts exported at 31.15 per kg. Frozen fillets and heads were also exported.

90 % of Danish import of Greenland halibut is from Greenland

Denmark imported 31,200 tonnes of Greenland halibut at a value of 1.0 billion kr. Greenland supplied 90 % of these, while smaller amounts came from Norway.

Greenland halibut exported from Denmark to Asia

Except for a very modest consumption of Greenland halibut in Denmark, almost all (85 %) imports were re-exported to Asia. China, Taiwan, and Japan were the major buyers. Over the past decade, the Greenlandic fishing industry has developed the Asian market for Greenland halibut, which as a result has gone from being of little significance to purchasing nearly all of Greenland's halibut.

Greenland catch of 25,400 tonnes of cod worth 154 million kr.

In 2013, the Greenlandic catch of cod was 25,400 tonnes to a value of 154 million kr. 14,800 tonnes were landed, while the rest is exported directly from the large vessels.

Exports of cod via Denmark to the final markets in the EU

The Greenland cod exports goes to Denmark. It consists primarily of frozen whole cod, which is exported to a relatively low price of 11.24 kr. per kg. The Greenlandic share of the Danish cod supply is small. Denmark imported large quantities from Norway, Russia, Sweden, the Faroe Islands, etc. At the same time, Denmark caught 21,200 tonnes. Imports and own catches constitutes the raw material basis for a small Danish processing industry. The vast majority (93 %) of the Danish supplies of cod is re-exported without processing. Denmark's export of cod was 84,400 tonnes exported mostly to other EU countries.

The competitors' value chains

Mapping of market shares and potential competitors

Competitors in the final markets are identified by mapping imports of shrimp, Greenland halibut and cod to Denmark's main export markets. Greenland and their competitors are analysed and the major global producers (in fisheries and aquaculture) identified, in order to provide an overview of potential competitors.

Greenland's market share for shrimp in Sweden is 80 %

Greenland's main export markets for shrimp are, via Denmark, Sweden, Norway, Great Britain, and Italy. Sweden imports shrimp for 1.6 billion kr. Greenland via Denmark is the main supplier country with a market share of 80 % of cold water shrimps.

50 % in Norway

Norway imported shrimp at a value of 787 million kr. Greenland is via Denmark again the main country of origin for cold water shrimp, closely followed by Canada. Vietnam is a major supplier of warm water shrimp in shell. As in Sweden, mostly cold water shrimp is demanded. The recent years' declining shrimp catches have made it necessary for Norway to import shrimp, which they previously exported.

Slightly less in Great Britain

Great Britain imported shrimp for a total of 4.9 billion. kr., consisting of a fairly equitable consumption of cold water and warm water shrimp. Canada was by far the largest supplier of cold water shrimp, which especially consisted of peeled shrimp that require repackaging. Greenland exported shrimp to Great Britain, although the market share is less than in Sweden and Norway.

Global production of shrimp 7.9 million tonnes, farmed warm water species dominate, 4 % are cold

Global production of shrimp was 7.9 million tonnes in 2013. Farmed shrimp accounted for 55 % and the production of the warm water species *Penaeus monodon* and *Penaeus vannamei* dominated, with 4.3 million tonnes. China, Indonesia, and Vietnam are the major farming countries. The global catch of cold water shrimp was 287,100 tonnes in 2013, equivalent to 4 % of

water shrimp	the global production. Canada landed half of these shrimp and Greenland a third.
Greenland primary supplier of Greenland halibut in China and Taiwan	Greenland's most important export markets for Greenland halibut were China, Vietnam and Taiwan. Data for Vietnam's import is not available, hence this market is not analysed. Imports of frozen halibut to China were 565 million kr. in 2013, of which Greenland via Denmark was the main supplier country, representing one-third of the value, followed by Russia and Norway. Taiwan's imports were 247 million kr. and Greenland/Denmark was also here the most important country of origin with a market share of almost 50 %, followed by Canada and Iceland.
The final market shift from Europe to Asia	Unlike cold water shrimp, the global market for Greenland halibut is primarily in Asia. Over the past decade, the export market shifted from being primarily in Europe to be primarily in Asia. With few substitutes and catches by few countries, the Greenland halibut is a niche product internationally.
Global production 121,200 tons, one-third from Greenland	The global production of Greenland halibut was 121,200 tonnes, of which Greenland landed about a third. Russia and Iceland followed. EU countries had a total catch of 13,800 tons.
The whitefish market is global	Cod, haddock, pollack, hake, Alaska pollack, pangasius and tilapia represent the global market for whitefish, in which there is some substitution between species. Greenlandic cod supply this market, but has a market share measured in per thousands. The main export market for cod from Denmark is the EU market, with France, Portugal, and Italy as the main markets.
Largest catches by Norway and Russia	The global catch of cod in 2013 was 1.8 million tonnes, consisting of both Atlantic cod and Pacific cod. Aquaculture is insignificant worldwide. The largest suppliers are Norway, Russia, Iceland, and the United States.

Price formation for Greenlandic fish products on the world market

Prices of Greenlandic fish products are determined at the world market

Prices of shrimp, Greenland halibut and cod are of vital importance to earnings throughout the Greenlandic fisheries sector, as well as greatly influencing the economy of Greenland. The prices are determined by, among other, quality, size, processing on board vessels and processing at factories. Price trends also develop at the world market, where supply, demand, and exchange rates are central. The report analyses price developments, requiring knowledge of how large the markets are, i.e. about substitutability between, for example, cold water and warm water shrimp.

Greenlandic export prices on shrimp doubled between 2010-2015

The Greenlandic export prices for shrimp have more than doubled in the period 2010-2015. This in itself has had a very positive impact on the fisheries sector and the economy of Greenland. It has, however, been partly offset by declining shrimp catches and declining activity in other parts of Greenland's economy.

Cold water shrimp and warm water shrimp are substitutes

The report examines whether the prices of cold water shrimp and warm water shrimp develop similarly over time, and whether prices develop similarly over time geographically in the largest export markets for Greenland shrimp in Europe. These markets are Denmark, Sweden, Norway, Great Britain and Italy, although the vast majority of exports to Denmark are re-exported. For both shrimp with shell on and peeled shrimp, there is in several cases evidence that the prices of cold water shrimp and warm water shrimp varies exactly the same way over time and, therefore, are perfect substitutes. Geographically, it is found that the prices of cold water shrimp and warm water shrimp partially develop similarly over time and, therefore, are partial substitutes.

Falling shrimp

Several factors can explain the price developments of Green-

quotas, increasing demand, and changes in exchange rates leads to price increase

landic shrimp, including the price increase in 2010-2015, but especially the development in supply is important. The total global supply of cold water shrimp, which comes primarily from Canada and Greenland, has a significant effect on the price. Supply is determined by shrimp quotas in these two countries and these have been decreasing in recent years, putting an upward pressure on prices. Global demand is also believed to have been increasing with the slowly improving economic conditions after the financial crisis, which is supposed to have put upward pressure on prices. Finally, the strengthening of the Danish krone against the currencies in the export markets in Great Britain and China also put upward pressure on prices. Conversely, the global farming of warm water shrimp increased by approximately 10 % annually in recent years which, *ceteris paribus*, puts a downward pressure on the price. The effect of the increase in demand, quota reductions and exchange rates is thus estimated to have been sufficiently large to far outweigh the downward pressure on prices from rising aquaculture production globally. In the future, prices of Greenlandic shrimp are also expected to be determined by supplies of cold water shrimp and warm water shrimp, demand, and exchange rates.

The consequence is that Greenland's economy is dependent on shrimp farming in Ecuador, India and Bangladesh

The consequence of the perfect substitution between cold water shrimp and warm water shrimp is that the prices of Greenlandic shrimp are influenced by the demand and supply of warm water shrimp, with warm water shrimp supplies being 15 times larger than cold water shrimps on the world market. As the supply of warm water shrimp over the last twenty years has increased 10 % per year and since this trend is expected to continue, warm water shrimp represents a significant threat to Greenland's fisheries sector. Developments in the farming of warm water shrimp in Ecuador, India, and Indonesia, among others, is thus via shrimp prices important for the economic development in Greenland. This necessitates that the Greenlandic fisheries sector remains competitive in relation to the value chains for warm water shrimp.

Prices of Green-

The Greenlandic export prices for Greenland halibut have been

land halibut depend on demand, exchange rate of Chinese yuan and possibly the supply of Patagonian toothfish

increasing in recent years. Today, Greenland halibut is sold predominantly in the Asian market with China as the most important. There is limited knowledge on substitutes for Greenland halibut, but presumably there are not many. The reason is that Greenland halibut has white meat, as well as it is relative fat, which is a rare combination. However, it is presumed that Patagonian toothfish is a substitute on the important Chinese market, where the prices of Greenland halibut rise when the supply of Patagonian toothfish falls. Furthermore, the price increase in 2010-2015 could be explained by the strengthening of the Danish krone in relation to the Chinese yuan. Developments in the supply of Greenland halibut from Greenland have no noticeable effect on the Greenlandic export prices.

Targeted marketing of Greenland halibut in Asia successful

Ten years ago, Greenland halibut was predominantly sold in Europe, but today 85 % of Danish exports go to Asia. Asians are willing to pay a higher price than the Europeans with improved earnings for the Greenlandic fisheries sector as a result. The development is considered to be the successful result of targeted marketing work by the Greenlandic fisheries sector aimed at the Asian market. This underlines the importance of continuously adapting to the changing demands and needs of fish markets and the opportunities the markets provides, if the Greenlandic fisheries sector is to make the best use of its resources.

The price of cod is determined on the large global whitefish market

Cod is still being caught in Greenland, although in modest amounts in a historical context. Sales of Greenlandic cod go through Denmark. Frozen cod from Greenland supplies the major global whitefish market, which is also supplied with the substitute products haddock, pollack, hake, Alaska pollack, pangasius and tilapia. The Greenlandic export price is determined by supply and demand at this market as well as by exchange rates. The development in catches from the world's largest cod stock in the Barents Sea has a noticeable effect on Greenland's export prices. Especially the quotas on cod in the Barents Sea as well as exchange rates are continuously expected to determine the Greenlandic export prices for cod in the future.

Economics and efficiency of value chains for Greenlandic fish products

Shrimp with shell on is supplied by seven Greenlandic companies

The value chain for shrimp with shell on in 2013 is supplied by 9 off-shore production trawlers owned by seven companies, including Royal Greenland and Polar Seafood. Shrimp with shell on is boiled aboard trawlers and exported via companies in Denmark to a number of countries. Royal Greenland and Polar Seafood have companies in Greenland, Denmark, and many other countries. They trade shrimp internally within vertically integrated companies, which includes everything from fishing to products being sold to supermarkets. The other operators sell through various companies in Denmark.

Peeled shrimp is supplied from coastal and off-shore vessels, peeled and resold by Royal Greenland and Polar Seafood

The value chain for peeled shrimp is supplied by 20 coastal and nine off-shore production trawlers. Only Royal Greenland and Polar Seafood produce peeled shrimp, which are sold to the final markets via their Danish companies. A number of companies in Denmark repackage peeled cold water shrimp imported from Canada in larger packages, due to the higher tariffs on peeled shrimp packed in large packages in relation to small packages. 11 companies in Denmark process shrimp and a number of wholesalers buy and resell shrimp. Supermarkets sell shrimp to the final consumers, and these supermarkets are typically organized in 2-3 chains in the Western countries, which account for the majority of retail sales.

Greenland halibut is supplied by both off-shore and coastal fisheries

Greenland halibut is supplied by five off-shore vessels, as well as by a wide range of coastal vessels. Greenland halibut is bought by seven companies, including the Royal Greenland and Polar Seafood. Exports consist mainly of frozen Japan-cuts destined for Asia. Greenland halibut is exported directly through Denmark.

The main employment in fish-

The main employment in the Greenlandic fisheries sector (fishing, hunting, fishing industry and agriculture) amounted 3,548

ing, hunting, fishing industry and agriculture was 3,500 people in 2013, FT-employment was 1,867, of which 70 % is in Royal Greenland and Polar Seafood

persons in 2013, according to the employment statistics. According to financial statistics, however, full-time employment was less, at 1,867 people, of which 70 % were employed in Royal Greenland and Polar Seafood. These were employed by a total of 32 companies (excluding small vessels fishing for Greenland halibut and cod). Denmark has about 400 full-time employees in 11 companies, incl. Royal Greenland Seafood A/S that process shrimp/mussels. Furthermore, there are a number of employees in wholesale companies who buy and resell Greenland shrimp and halibut, incl. Polar Seafood Denmark A/S. Also Kangamiut Seafood A/S operates in Denmark.

Revenue was 4.2 billion kr. and gross value added 1.6 billion kr.

Total revenue in the Greenlandic fisheries sector amounts to 4.2 billion kr. in 2013 and the total gross value added 1.6 billion kr. Of this, Royal Greenland and Polar Seafood contributed 66 % and 62 %, respectively. Hence, Royal Greenland and Polar Seafood are the backbone of the Greenlandic fisheries sector.

Off-shore fishing/shrimp with shell on is a goldmine for Greenland

Profitability in the shrimp fishery was in 2013 very high with 21 % of the assets in off-shore fishing and 13 % in coastal fisheries. The profitability of the off-shore shrimp fishery was on average also very high in the period 2008-2012 with 11 %. The average profitability for the period in coastal fisheries was 3.8 % which is below an estimated minimum return at 6 %. At the same time, taxes on shrimp apply for off-shore fisheries, while salary levels for employees on the off-shore shrimp trawlers are presumed to be relative high, because the crew are paid a share of profits/surplus. The strong financial situation is due to the rise in prices of shrimp, but even before this price increase off-shore shrimp fishing had a very positive economy. The high profitability is due to economies of scale and/or economies of scope (between fishing/boiling at sea/export), combined with the successful regulation of off-shore shrimp fishing with individual transferable quotas introduced around 1990. The catches, boiling at sea, and direct export of shrimp from off-shore trawlers is a goldmine for Greenland.

High profitability

The profitability of the Royal Greenland and Polar Seafood are

**in Polar Seafood,
low in Royal
Greenland**

**Cause of low prof-
itability in Royal
Greenland is
community tasks
and perhaps inef-
ficient operations**

**High profitability
in the shrimp/
mussels processing
branch in Den-
mark**

**Value chains are
found to be work-
ing relative well**

more varied. In 2013, the profitability of the Polar Seafood Greenland Group was at 11.7 % very high and more than twice as high as for the Royal Greenland Group with a profitability of 4.4 %. Both groups operate off-shore shrimp fishing and are believed to have an equally good economy in doing this as the other operators. Thus, a large part of the overall profitability can be related to the off-shore shrimp fishery. The profitability of other activities in the Royal Greenland Group is modest and somewhat below the estimated reasonable minimum return of 6 % under market conditions. The profitability of Polar Seafood Denmark A/S, the Danish part of the company, had by contrast a surplus of 9.0 % in 2013 and 14.2 % in 2014 which is very high. The reason for the low profitability of the Royal Greenland Group is that the group carries out publicly imposed community tasks that are not profitable. In addition, the reason may be that the operating efficiency can be improved, a reason that cannot be excluded as Royal Greenland A/S pay a lower landing price on shrimp than Polar Raajat A/S. This reason cannot, however, be confirmed on the basis of the material that has been available for preparing this report. It requires further study.

In Denmark, revenues in the shrimp/mussels processing industry were 3.3 billion kr. in 2013, while the gross value added was 659 million kr. Furthermore, there are earnings in wholesale trade of shrimp. The profitability in the processing of shrimp/mussels is on average about 12 %, which is very high. In other value chains for Greenlandic fish products in Denmark profitability is around 6 %.

The report further assessed whether market power is exercised in the buying and selling of fish products. It should be emphasized that the methods used do not provide completely clear conclusions on this issue, but where assessment is possible, there is no evidence that there are major problems with the use of market power. On that basis, it can be concluded that the value chains are relatively effective without being perfectly functioning. Because of the presence of only two companies in the first hand purchase and processing of shrimp, competition prob-

lems cannot be completely excluded, especially not locally, where there is only one factory and where it can be difficult and expensive for the fishermen to land elsewhere.

A reason *may* be that se Royal Greenland and Polar Seafood act for the long term by accommodating political wishes

Thus, it is only the Royal Greenland and Polar Seafood who buy shrimp first hand. This can be a point of departure for the use of market power by the two companies by putting pressure on its suppliers. This reason cannot be excluded in this report, but clear indications for this are not found. The reason *may* be that the data has not been of a character, which allows a clear conclusion. But the reason may as well be that Royal Greenland and Polar Seafood, of which Royal Greenland is owned by the Greenlandic government, to some extent act for the long term and meet policy demands with the aim of optimizing corporate finances in the long term, and thereby maintain the companies' current position.

Only two companies in land-based processing of shrimp in Greenland, typically 2-3 supermarket chains

It is possible to use market power in the purchase or sale, if there are few dominant companies in a part of the value chain. Where there are many companies there is usually good competition. In the value chains for Greenlandic fish products there are few companies in the first hand purchase of shrimp to be peeled, as well as in the final markets in a number of Western European countries. As there are several companies in other parts of the value chain, competition problems are not thought to be present.

Profitability, price, and price transmission suggests well-working value chains

It cannot be excluded that market power is used by Royal Greenland and Polar Seafood first hand purchase of shrimp in Greenland, but it is presumed not to be the case. Value chains are assessed to be operating relative effectively. Profitability in the processing of shrimp is not high. It cannot be proven that the prices are exceptionally low in comparison with other countries and price changes are transmitted between the different stages in the value chain. Furthermore, the value chain for shrimp with shell on is controlled by the fishermen, while the value chain for peeled shrimp is controlled from the consumer side. Seafood corporations must in terms of peeled shrimp thus adapt to the final market needs and requirements. Finally, the fact that

shrimp is supplied from stocks managed by fishing quotas means that production is unaffected by price, since all what is caught is landed. Even if market power was to be used, it would only involve redistribution from the fishermen to the factories on land. Total production and total welfare would not be affected.

But transparency in the value chains can be improved

However, the problem of the real export prices not being published and the fact, that Royal Greenlands and Polar Seafoods financial accounts are very general points to value chains not being transparent. This is a disadvantage for potential new businesses.

Royal Greenland and Polar Seafood can match supermarket power

Further, it cannot be excluded that the 2-3 dominant supermarket chains in a number of Western European countries use market power in the purchase of Greenland shrimp. However, for neither of these is it thought to be the case, since Royal Greenland and Polar Seafood are thought to match the supermarket chains' market power on the purchasing side.

The method for identifying market power is not perfect

It is, therefore, concluded that there are no major problems with the use of market power in the value chains for Greenlandic fish products, but that there might be minor local competition problems. It is stressed, however, that this conclusion is reached without examining whether the lack of competition has led to inefficient operations.

Public competition-enhancing measures unnecessary, but new framework conditions could create growth

There seems not to be a need for public actions to improve competition. However, it is assessed that the framework conditions hinder welfare creation, since the surplus for shrimp with shell on was 5.16 kr./kg. live weight greater than for peeled shrimp in 2013. Although this difference in surplus may vary from year to year, public policies that enable greater exports of shrimp with shell on can significantly increase the sector's contribution to the economy. These can take the form of allowing full production on board every vessel, repealing the duty to land and permitting the sale of shrimp quota from small to large vessels.

Upgrading value chains for Greenland fish products

Paths to growth in the Greenlandic economy

The report's final chapter formulates suggestions for how value chains for Greenlandic fish products can be upgraded. Upgrading should be understood as growth in Greenland's gross domestic product and the purpose is to show paths to growth. The starting point is the understanding that a well-functioning, efficient, and competitive fisheries sector creates maximum welfare and employment throughout the Greenlandic society in the long term, where surplus labour shift to other sectors where they are more needed. This is typically not the case in the fisheries sector.

With reduced employment in the sector

Framework conditions for the future Greenlandic fisheries sector

International market conditions and market trends sets the framework for the Greenlandic fisheries sector's development in the future. These factors include the fact that Greenland's fishing industry has a good economic base, that declining quotas on cold water shrimp increases price, that cold water shrimp and warm water shrimp are substitutes and that growth in global shrimp farming therefore affect the price of Greenlandic shrimp negatively, that the trade agreement between the EU and Canada (the CETA Agreement) erodes the preferential access to the EU of Greenland when/if adopted, that the value chains for Greenlandic shrimp and Greenland halibut are relatively well-working, although not perfectly functioning, that economic growth in the final markets in Europe is stagnant but remain high in China and that competitiveness is stagnant in the North Atlantic but increasing among shrimp competitors in Ecuador, Indonesia and China.

Principles for upgrading:

Public measures can with this in mind and without regard to employment in the sector, enable upgrading of value chains for Greenlandic fish products by i) avoiding that there are too many fishermen to fish too few fish, ii) focusing on cost reductions/rationalization of the least profitable activities and allow for the most profitable activities, iii) giving companies the largest

possible freedom for developing and iv) enabling the export of raw materials rather than manufactured goods. By focusing on these principles, Greenland's fisheries regulation can become an even larger economic success than it is today, by getting more from what we have.

Transparency and openness

Transparency and openness in the value chains results in better decisions, increases confidence, makes the market more predictable and can lead to the upgrading of value chains. Transparency and openness in the value chains can be increased without compromising competition by publishing foreign trade statistics based on the actual prices of Greenland's exports of fishery products and by publishing separate accounts for commercial activities and community tasks, respectively, in Royal Greenland A/S.

Upgrading the value chain for shrimp through more freedom to the fishing industry

The current regulation of shrimp fishing is an economic success which has led to upgrading. Further upgrading through public action is nevertheless still possible and can, everything else equal, with the current individual transferable quota regulation be achieved by: i) lifting the ban on coastal shrimp trawlers to sell quotas to off-shore shrimp trawlers, ii) abolishing the nautical mile border between off-shore and coastal shrimp fisheries, iii) releasing the production permit on board at all shrimp trawlers and iv) terminating the duty to land of 100 % for coastal vessels and 25 % for off-shore vessels. Upgrading occurs through more freedom to the fishing industry to take their own decisions, which as a consequence can contribute considerably more to Greenland's gross domestic product per year than today. Calculations show that the gain in gross domestic product can be at least 189 million kr., and possibly up to about 400 million kr., although stressing that these figures are subject to uncertainty. The consequence will, however, also be a reduction in employment and presumably that some of the factories, and thereby landing sites in four cities, closes. The increase in gross domestic product is about 1 million kr. per person per year. The increase accrues to the companies. If the whole society should have a part herein, the shrimp tax is a useful instrument.

Upgrading the value chain for Greenland halibut through a biological focus in-shore and transferability of quotas off-shore

Continuing use of the current principles of regulating fisheries for Greenland halibut, is expected to lead to continued problems of over-exploitation in the Disko Bay, and partly in Upernavik, and continued problems of poor economic performance throughout the fisheries. Upgrading of value chains for Greenland halibut in the long term through public measures are, however, all other things equal, possible through maintaining the current regulation with individual transferable quotas in-shore and by having the government following the biological advice in determining the total quotas inshore, as well as through the introduction of transferability of quotas in off-shore fisheries.