

University of Groningen

The importance of business relations in the fish supply chain and export market distribution channels

Tsegai Habtom, Mesfin

IMPORTANT NOTE: You are advised to consult the publisher's version (publisher's PDF) if you wish to cite from it. Please check the document version below.

Document Version

Publisher's PDF, also known as Version of record

Publication date:

2006

[Link to publication in University of Groningen/UMCG research database](#)

Citation for published version (APA):

Tsegai Habtom, M. (2006). *The importance of business relations in the fish supply chain and export market distribution channels: the case of the Eritrean fish industry*. Labyrinth Publication.

Copyright

Other than for strictly personal use, it is not permitted to download or to forward/distribute the text or part of it without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), unless the work is under an open content license (like Creative Commons).

The publication may also be distributed here under the terms of Article 25fa of the Dutch Copyright Act, indicated by the "Taverne" license. More information can be found on the University of Groningen website: <https://www.rug.nl/library/open-access/self-archiving-pure/taverne-amendment>.

Take-down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

Downloaded from the University of Groningen/UMCG research database (Pure): <http://www.rug.nl/research/portal>. For technical reasons the number of authors shown on this cover page is limited to 10 maximum.

Samenvatting (Summary in Dutch)

Dit proefschrift onderzoekt de visserij-sector in Eritrea. De belangrijkste vraagstukken die op dit moment in deze industrie spelen hebben betrekking op het functioneren van de supply chain en het export marketing channel.

In de supply chain speelt allereerst het probleem van de geringe participatie van lokale vissers die het grootste deel van hun productie in Jemen verkopen en slechts incidenteel vis aanbieden aan de verwerkende industrie in Eritrea. Dit is voornamelijk het gevolg van de hogere visprijzen en de lagere kosten voor brandstof in Jemen. Tegelijkertijd ontbreekt het de lokale vissers aan de juiste vis-technieken, is het onderhoud van de boten gebrekkig en zijn de faciliteiten tot het verkrijgen van ijs beperkt. De geringe financiële middelen van de lokale vissers, en het gebrekkig functioneren van de coöperatie, sporen de vissers niet aan actief te worden op de nationale vismarkt. Daarnaast heeft de verwerkende industrie in Eritrea te maken met grote variabiliteit in de aangeboden hoeveelheden (seizoenen), een gebrek aan kapitaal en marktexpertise en de beperkte liberalisering van de vismarkt. Tenslotte is het van belang op te merken dat een complete generatie van 'vaardigheden en ervaring' verloren is gegaan als gevolg van de 30 jaar durende bevrijdingsoorlog.

Voor de exportbedrijven in Eritrea is het mogelijk om op de lokale en de exportmarkten te verkopen. De exportmarkten liggen vooral in de regio - Jemen, Saoedi Arabië en Egypte – en in de Europese Unie. De exportbedrijven preferen de Europese markt vanwege de omvang en de diversiteit. Bovendien kunnen deze bedrijven in de EU profiteren van ontheffing van belastingen op import en van financiële en technische assistentie. De bedrijven moeten echter voldoen aan twee criteria voordat zij tot de Europese markt kunnen toetreden. Allereerst zal men moeten voldoen aan de standaard voor kwaliteit en voedselveiligheid en vervolgens zal de concurrentie met exporteurs uit andere ontwikkelingslanden moeten worden aangegaan. Om succesvol op deze markt te kunnen opereren is een goed georganiseerde visserijsector in Eritrea cruciaal.

Dit onderzoek geeft antwoord op de volgende vraag:

Hoe kan de visserij sector in Eritrea een competitieve supply chain en export marketing channel ontwikkelen?

Teneinde deze algemene onderzoeksvraag te kunnen beantwoorden zijn vier deelvragen geformuleerd – twee deelvragen betreffen de supply chain en twee vragen betreffen de export markt

1. Welke problemen en uitdagingen doen zich voor bij het ontwikkelen van handelsrelaties tussen artisanale (locale) vissers en de verwerkende industrie?
2. Welke bijdrage kan de coöperatie leveren aan het verbeteren van de positie van vissers in de supply chain van vis?

3. Hoe kunnen de exportbedrijven in de visserij sector voldoen aan de kwaliteitseisen van de EU?
4. Welke strategieën zijn er voor export bedrijven die willen toetreden tot de markt in Europa?

Theoretisch kader

Verschillende theorieën zijn van toepassing op het functioneren van handelsrelaties. In deze studie is vooral gebruik gemaakt van de waardeketen van Porter en een vijftal theorieën die betrekking hebben op relaties tussen bedrijven, namelijk de 'Resource Dependence Theory', de 'Transaction Cost Theory', de 'Networking Theory' en de 'Theory of Institutions' (Porter, 1985; Pfeffer en Salancik, 1978; Schmitz en Nadvi, 1999; Williamson, 1985; Hakansson en Snehota, 1995; North, 1990, 1991).

Onderdelen van deze theorieën zijn van belang omdat ze bruikbare verklaringen geven voor problemen die in de supply chain voor vis en het export marketing channel bestaan. De kruisbestuiving tussen theorieën heeft het mogelijk gemaakt de relevante elementen van elke theorie te identificeren en om vervolgens een geïntegreerd conceptueel kader te creëren dat gebruikt wordt als een instrument voor de verdere analyse. Gebaseerd op de theoretische beschouwing worden 5 elementen geïdentificeerd die sterk met elkaar samenhangen en cruciaal zijn voor de analyse van netwerk processen: actoren in de industrie, motieven voor samenwerking, karakteristieken van de samenwerking, structuur van de visindustrie en de organisatorische vorm van de samenwerking.

Onderzoeksmethodologie

Voor dit onderzoek is een case study en survey onderzoek onder verschillende actoren in de industrie uitgevoerd. Met betrekking tot de supply chain is vooral gekeken naar de activiteiten van vissers en de verwerkende (exporterende) industrie. Het onderzoek naar de export marketing channel is vooral gericht op de mogelijkheden om visserijproducten naar Nederland te exporteren en de kwaliteitseisen van de EU die daarbij in acht moeten worden genomen. De reden voor het selecteren van Nederland als het importerende land van de visserijproducten uit Eritrea is dat dit land één van de 5 grootste importeurs van vis uit ontwikkelingslanden in de EU is. De Nederlandse importeurs zijn ook een van de pioniers geweest die sinds 1991 vis uit Eritrea importeren. Als gevolg daarvan zijn enkele sterke handelsrelaties tussen exporteurs uit Eritrea en importeurs uit Nederland tot ontwikkeling gekomen.

Resultaten

De resultaten van het onderzoek naar de handelsrelaties tussen vissers en verwerkende industrie laten zien dat de vissers het grootste deel van hun aanbod in Jemen verkopen en dat slechts bij uitzondering aan ondernemers in Eritrea vis wordt aangeboden. Op dit moment bestaan er daardoor nauwelijks handelsrelaties tussen lokale vissers en de verwerkende industrie in Eritrea. De resultaten laten zien dat de vissers de voorkeur

geven handelsrelaties te ontwikkelen met opkopers die krediet verlenen en alle soorten gevangen vis opkopen, tegen een aantrekkelijke prijs. De visserijsector wordt in sterke mate gedomineerd door enkele overheidsbedrijven in de verwerkende industrie. Het ontbreken van een vrije markt heeft ertoe geleid dat de door de overheid gecontroleerde verwerkende industrie de prijzen bepaalt. Teneinde handelsrelaties en flexibele supply-contracten tot ontwikkeling te laten komen is het noodzakelijk dat de rol van de overheid beperkt wordt tot het uitvoeren van beleid en regelgeving. Het is hierbij van belang dat de verwerkende industrie en de vissers kennis van operationele activiteiten uitwisselen. De resultaten laten ook zien dat de detailhandel onvoldoende kapitaal heeft om leningen aan vissers te kunnen verstrekken. Daarnaast worden retailers ontmoedigd om handelsrelaties met vissers te ontwikkelen omdat de overheidsbedrijven APP en Eri-fish de groothandels en kleinhandelsmarkt van vis domineren.

Het onderzoek naar de coöperaties van vissers laat zien dat de huidige wetgeving in Eritrea de coöperaties niet erkent als een legale entiteit: de coöperaties opereren onder de 'Artisanal Fisheries Department of the Ministry of Fisheries'. De onderzoeksresultaten brengen naar voren dat de vissers in onvoldoende mate beschikken over visserij-tuig en gereedschappen, opleiding en marketing activiteiten. De vissers voelen zich nauwelijks betrokken bij de ontwikkeling van het beleid en de ontwikkelingsprojecten. Het is dan ook niet verrassend dat de terugbetaling van leningen, verstrekt in het kader van dit ontwikkelingsbeleid, een probleem is. De coöperatie maakt geen gebruik van informele instituties om het terugbetalen van krediet te verbeteren. Nog belangrijker is de constatering dat het aan instrumenten ontbreekt om het contract van de lening af te dwingen.

Een van de grootste uitdagingen voor de Eritreese vis exporteurs betreft het voldoen aan de EU eisen met betrekking tot kwaliteit en voedselveiligheid. De resultaten laten zien dat de 'Food and Veterinary Organization (FVO), de 'Competent Authority' (CA) en de export bedrijven voldoen aan de meeste EU eisen. De studie concludeert dat nieuwe mogelijkheden voor uitvoer het beste vorm gegeven kunnen worden in flexibele supply contracten. Op deze basis kunnen de commerciële banden en de uitwisseling van informatie tussen de exporteurs in Eritrea en de Nederlandse importeurs zich het beste ontwikkelen.