Fiskeriforskning

RAPPORT 12/2004 • Utgitt september 2004

Distribusjonssystemene for pelagisk fisk i Murmansk og St. Petersburg

Inger Marethe Egeland, markedsstipendiat i Moskva

Stipendiatordningen
Ordningen er et samarbeid mellom Eksportutvalget for Fisk, Fiskeri- og havbruksnæringens Landsforening, og Fiskeriforskning. Fiskeri- og havbruksnæringens forskningsfond finansierer ordningen. I tillegg til å jobbe med egne markedsprosjekter, produserer stipendiatene et månedlig nyhetsbrev som distribueres til alle interesserte eksportører. Formålet med den nyetablerte ordningen er kompetanseheving på markedssiden i fiskerinæringen. Foreløpig er det ansatt 3 markedsstipendiater som holder til i henholdsvis Moskva, Miami og Paris.

Fiskeriforskning

fhl
fiskeri- og havbruksnæringens landsforening

NORGE

fhf
Fiskeri- og havbruksnæringens forskningsfond

Norut Gruppen er et konsern for anvendt forskning og utvikling og består av morselskap og seks datterselskaper. Konsernet ble etablert i 1992 – fundamentert på daværende FORUTs fire avdelinger og Fiskeriforskning.

Konsernet består i dag av følgende selskaper:

Fiskeriforskning, Tromsø

Norut IT, Tromsø

Norut Samfunnsforskning, Tromsø

Norut Medisin og Helse, Tromsø

Norut Teknologi, Narvik

Norut NIBR Finnmark, Alta

Konsernet har til sammen vel 240 ansatte.

Fiskeriforskning

Fiskeriforskning (Norsk institutt for fiskeri- og havbruksforskning AS) utfører forskning og utvikling for fiskeri- og havbruksnæringen innen

- sjømat og industriell foredling
- marin bioteknologi og fiskehelse
- fôrutvikling og marin prosessering
- havbruk
- økonomi og marked

Fiskeriforskning har ca. 170 ansatte fordelt på Tromsø (120) og Bergen (50). Fiskeriforskning har velutstyrte laboratorier og forsøksanlegg i Tromsø og Bergen. Norconserv i Stavanger med 30 ansatte er et datterselskap av Fiskeriforskning.

Hovedkontor Tromsø:
Muninbakken 9-13
Postboks 6122
N-9291 Tromsø
Telefon: 77 62 90 00
Telefaks: 77 62 91 00
E-post: post@fiskeriforskning.no

Avdelingskontor Bergen:
Kjerreidviken 16
N-5141 Fyllingsdalen
Telefon: 55 50 12 00
Telefaks: 55 50 12 99
E-post: office@fiskeriforskning.no

Internett: www.fiskeriforskning.no

FORORD

Inger Marethe Egeland er ansatt som markedsstipendiat i Moskva og skal i løpet av 18 måneder frem til februar 2005 arbeide med et prosjekt som omhandler markedssituasjonen for pelagisk fisk i Russland. Prosjektet har som overordnet mål å bidra til økt kunnskap om Russland som marked for pelagisk fisk og er et samarbeid mellom Eksportutvalget for fisk, Norsk institutt for fiskeri- og havbruksforskning (Fiskeriforskning), Fiskeri- og havbruksnæringens Landsforening/Pelagisk Forum (FHL), Fiskeri- og havbruksnæringens Forskningsfond (FHF), og Norske Sjømatsbedrifters Landsforening (NSL).

Denne rapporten er den andre av i alt tre rapporter om det russiske markedet for pelagisk fisk, som i første rekke tar sikte på å kartlegge distribusjonsstrukturer og rammebetingelser for norsk sild i Russland. Mens den første rapporten som ble publisert i mars 2004 beskriver distribusjonssystemet slik det fremstår i Moskva, beskriver denne rapporten distribusjonssystemene i de to andre hovedinnfallsportene for sild og pelagisk fisk i Russland; Murmansk og St. Petersburg.

Moskva, 1. september 2004

Inger Marethe Egeland

Ved spørsmål, kontakt: inger.marethe.egeland@invanor.no eller Tlf: 007 095 9331410

INNHOLD

1 SAMMENDRAG 2

2 INNLEDNING 4
2.1 Formål 4
2.2 Begrepsavklaringer 5
2.3 Metode og fremgangsmåte 7
2.3.1 Importører/tradere 8
2.3.2 Produsenter/grossister: 8
2.3.3 Verdikjedebedrifter 8

3 DISTRIBUSJONSSYSTEMENE I MURMANSK 10
3.1 Bedriftene 10
3.1.1 Importører/tradere 10
3.1.2 Grossist/produsent 11
3.1.3 Verdikjedebedrifter 11
3.2 Transport, logistikk 11
3.3 Kjøle- og fryselager 13
3.4 Kunder 13
3.4.1 Detaljistleddet i Murmansk 13
3.5 Distribusjonssystemet i Murmansk - oppsummering 14

4 DISTRIBUSJONSSYSTEMENE I ST. PETERSBURG 17
4.1 Bedriftene 17
4.1.1 Importører/tradere 17
4.1.2 Produsenter/grossister 17
4.1.3 Verdikjedebedrifter 18
4.2 Transport og logistikk 20
4.3 Fryse- og kjølelager 20
4.4 Kunder 21
4.5 Distribusjonssystemet i St. Petersburg – oppsummering 22

5 RAMMEBETINGELSER FOR FISKEINDUSTRIEN I RUSSLAND 26
5.1 Politiske rammebetingelser 26
5.2 Innfortolling 26
5.3 Mulige importkvoter 28
5.4 Tollfrie soner og avgiftslettelser 29
5.5 Banksystem og betalingsforhold i dagens Russland 30
5.6 Kapitalsituasjonen for russiske selskap 30
5.7 Kredittsituasjonen 31
5.8 Bankreform 32
5.9 Logistikk 32
5.10 Industristruktur 33
5.11 Konklusjon 34

6 REFERANSER 39

1 SAMMENDRAG

Denne rapporten er den andre av i alt tre rapporter om det russiske markedet for pelagisk fisk, som i første rekke tar sikte på å kartlegge distribusjonsstrukturer og rammebetingelser for norsk sild i Russland. Mens den første rapporten som ble publisert i mars 2004 beskriver distribusjonssystemet slik det fremstår i Moskva, beskriver denne rapporten distribusjonssystemene i de to andre hovedinnfallsportene for sild og pelagisk fisk i Russland; Murmansk og St. Petersburg.

I store deler av Russland kan markedet med rette karakteriseres som underutviklet, både hva angår kjøpekraft, logistikk, distribusjon og detaljiststruktur. Videre bidrar forskjeller i lover, regler og normer til at det russiske distribusjonssystemet og fiskeindustrien har andre rammebetingelser enn hva man finner i land som Norge. Effekten av ulike rammebetingelser i form av bakenforliggende politiske, juridiske, økonomiske og logistiske faktorer diskuteres i lys av resultatene fra intervjuundersøkelsene.

Undersøkelsen blant aktører i Moskva, som er den byen i Russland med høyest levestandard og kapitalkonsentrasjon, viste at markedet i dag består av færre og større selskaper enn hva som var tilfellet for bare fem år tilbake. Grad av direktesalg mellom importører og produsenter på den ene siden og produsentene og deres kunder på den andre siden har økt. Antallet uavhengige grossister har tilsvarende blitt redusert som følge av at markedet har blitt mer konsentrert om større og færre aktører. Dette har igjen ført til at de store aktørene ivaretar og kontrollerer stadig flere av funksjonene i distribusjonssystemet.

Gjennom undersøkelsen blant selskaper i Murmansk kom det klart frem at distribusjonssystemet er mer fragmentert enn distribusjonssystemene i Moskva og St. Petersburg. Landingen av russisk fanget sild bidrar i stor grad til at mange av produsentene i Murmansk bearbeider russisk fremfor norsk sild. Dessuten kom det frem gjennom intervjuene at mange av produsentene i Murmansk ikke har mulighet til å finansiere import av norsk sild fordi det er snakk om store kvanta som de ikke har penger til å forskuddsbetale.

Betingelsene for fortolling av fisk i Murmansk er strengere og mindre forutsigbare enn hva som er tilfellet i Moskva og St. Petersburg. I følge respondenter i Murmansk er det per dags dato ikke mulig for dem å konkurrere med St. Petersburg som havn for import av sild. Logistikkstrukturen i Murmansk er dessuten i dårligere forfatning, enn tilsvarende strukturer i Moskva og St. Petersburg. Grossister fra regioner som ligger nærmere Murmansk enn St. Petersburg foretrekker i stor grad å kjøpe sild direkte fra importør i St. Petersburg.

Undersøkelsene viser at store russiske aktører blir større og flinkere til å håndtere alle ledd i distribusjonssystemet, deriblant import av fisk fra Norge. På den annen side finnes det en rekke mindre aktører som velger å kjøpe råvarer gjennom lokale importører fremfor å kjøpe direkte fra Norge. Årsakene til at disse aktørene ikke velger å importere selv er mange, men skyldes i stor grad ulike handelsmessige hindringer. For det første krever fortollingssystemet i Russland at man bruker meklere til å håndtere fortollingsprosessen. Videre nevnes de ulike og dels uforutsigbare kostnadene forbundet med fortollingsprosedyren, samt variasjoner i minstepriser som viktige hindringer. En annen viktig årsak til at mindre selskaper ikke importerer fra Norge er at de ikke har råd eller kapasitet til å kjøpe så store kvanta på en og samme tid. Kredittsituasjonen og tilgangen på lån i banker er en sentral faktor som legger begrensninger på muligheten de ulike selskapene har for å importere direkte fra Norge. Siden

norske eksportører gjerne krever forskuddsbetaling er det kun et fåtall bedrifter i Russland som har kapitaltilgang til å importere direkte. Dessuten kan kravet om forskuddsbetaling bli fatalt for den enkelte bedrift dersom de kommer i en reklamasjonstvist med norske leverandører. Ved å kjøpe gjennom russisk importør står den enkelte produsent friere i henhold til volumer og får i de fleste tilfeller også tilbud om kreditt. Russiske importører og grossister gir sine kunder gjerne opp mot 30 til 40 dagers kreditt.

Ved å benytte seg av importørleddet unngår selskaper å binde opp store summer, samt at både priser og leveranser gjerne oppfattes som mer stabile ved slike transaksjoner. Importøren tar eventuelle risikoer og ordner de praktiske forhold rundt importen. Dessuten vil selskap som kjøper råvarer fra russisk importør slippe å forhandle og pleie forhold til utenlandske leverandører. Både det å finne og opprette kontakter, foreta bestillinger og diskusjoner omkring eventuelle reklamasjonsspørsmål fortoner seg som vanskelig for et selskap hvor de ansatte i høy grad kun snakker russisk. Gitt at prisstabilitet og jevn leveranse er viktig for produsenter er det for mange nærliggende å ha større tillit til de lokale importørene som de gjerne har gode forbindelser til.

Industristruktur er en annen bakenforliggende faktor som kan sies å påvirke fiskeindustrien i Russland. I motsetning til i Moskva og St. Petersburg, hvor man den siste tiden har fått en konsolidering blant produsenter, grossister og detaljister, består markedet i Murmansk fremdeles av et stort antall aktører på hvert ledd. Det finnes få, om noen, verdikjedebedrifter i Murmansk. Produsent- og grossistleddene består av mange aktører som hver tar små volumer, noe som fører til at det finnes større rom for et ekstra ledd grossister innen distribusjonskjeden. Fragmenteringen i Murmansk skyldes sannsynligvis at denne har en tendens til å forplante seg oppover i systemet. Er detaljistleddet fragmentert, slik det er i Murmansk, vil man i mange tilfeller også finne at de øvrige leddene i distribusjonskjeden er preget av høy fragmentering. Importører i Moskva og St. Petersburg selger gjerne produktene sine direkte til produsenter og grossister i regionene. Samtidig velger de fleste produsentene i St. Petersburg å selge sine ferdige produkter direkte til detaljistleddet. I Murmansk, hvor detaljistleddet er mer fragmentert ivaretas gjerne denne funksjonen av små uavhengige grossister. Aktørene i St. Petersburg har som i Moskva dessuten salgskontor og lager i flere av de største byene.

Distribusjonssystemet i St. Petersburg er med andre ord veldig likt det man finner i Moskva. En av de viktigste årsakene til at distribusjonskjeden er kortere i Moskva og St. Petersburg er at markedet er mindre fragmentert enn hva som er tilfellet i Murmansk. Kundene i alle ledd er færre og større i St. Petersburg og Moskva enn i Murmansk. I Moskva og St. Petersburg selger importør/traderne direkte til produksjonsleddet, mens man ved salg til regionale produsenter eller detaljister velger å gå via et grossistledd for å redusere antall kunder man må forholde seg til. I Murmansk er situasjonen en annen med mange små grossister og produsenter.

Utviklingstendensene i St. Petersburg er også de samme som i Moskva. De fleste produsentene velger å benytte sildefilet i stedet for rund sild i produksjonen av høykvalitets preserver. Interessen for nye produkter som ferdigsaltede sildefileter er stor hos produsenter og importører i disse byene. Konkurransesituasjonen er hard og produsentene er opptatt av å bli best både når det gjelder kvalitet og effektivitet og således vinne gunsten og hylleplass hos de store matvarekjedene.

2 INNLEDNING

Denne rapporten beskriver distribusjonssystemene for sild og pelagisk fisk i Russland i Murmansk og St. Petersburg. Informasjonen er hentet fra dybdeintervjuer med representanter fra sentrale selskaper i markedene, deriblant importører, tradere, grossister og produsenter.

Distribusjonssystem forstås her som en kjede av funksjoner som samlet sørger for at ulike produkt og varer når frem til konsument. Distribusjonssystemer fungerer gjerne ulikt fra samfunn til samfunn, avhengig av de gitte rammebetingelsene. Det vertikale distribusjonssystemet som har utviklet seg i vestlige kapitalistiske markeder anses dog gjerne som prototypen på et effektivt og velfungerende system som består av forholdsvis få ledd, det være seg både aktører og funksjoner. Frode Nilssen (2000) beskriver distribusjonssystemet og distribusjonssystemenes utvikling i vestlige markeder på følgende vis:

> *"(..) strukturene i vestlige markeder endrer seg mot færre og større aktører på sisteleddet, og antallet mellommenn har blitt tilsvarende redusert. Motsvarende har antallet tilbydere blitt redusert (Nilssen 1999, Huges og Ray, 1999). En viktig effekt (eller drivkraft), bak denne utviklingen, er at funksjonene til de mange aktørene som tidligere opererte i mellommarkedet er overtatt og fordelt mellom de store kjedene på sisteleddet og produsentene/foredlingsbedriftene."*

Under Sovjetperioden spilte staten en viktig rolle innenfor distribusjonssystemet av varer til konsumentene basert på ideen om at alle skulle ha lik tilgang på de ulike varene. I et så stort og differensiert land som Russland sier det seg selv at denne oppgaven var vanskelig og meget ressurskrevende. I dag er situasjonen en annen, Russland er i ferd med å etablere et markedssystem som tilsvarer det man finner i vesten. Selv om det russiske markedet i teorien styres etter markedskapitalistiske prinsipper, fungerer denne i praksis kun i et fåtall av de største byene hvor den gjennomsnittlige inntekten er høy og tilbudssiden er velutviklet med mange kjøpesentre og restauranter.

I store deler av Russland kan markedet med rette karakteriseres som underutviklet, både hva angår kjøpekraft, logistikk, distribusjon og detaljiststruktur. Disse faktorene kan sies å forklare hvorfor mange oppfatter markedet og distribusjonssystemet i Russland som forskjellig fra hva man finner i vesten. Videre bidrar forskjeller i lover, regler og normer til at det russiske distribusjonssystemet til en viss grad skiller seg fra distribusjonssystemene slik vi kjenner dem i vesten. Disse lovene, normene og reglene utgjør rammebetingelsene for hvordan den russiske fiskeindustrien fungerer og utvikles. Effekten av ulike rammebetingelser i form av bakenforliggende politiske, juridiske, økonomiske og logistiske faktorer vil således bli diskutert i lys av de forskjellene som finnes mellom de russiske og vestlige distribusjonssystemene.

2.1 Formål

Distribusjonssystemer kan ikke behandles isolert fra omgivelsene og de spillereglene som styrer interaksjonen mellom de ulike aktørene i markedet. Undersøkelsen blant aktører i Moskva, som er den byen i Russland med høyest levestandard og kapitalkonsentrasjon, viste at markedet i dag består av færre og større selskaper enn hva som var tilfellet for bare fem år tilbake. Grad av direktesalg mellom importører og produsenter på den ene siden og produsentene og deres kunder på den andre siden har økt. Antallet uavhengige grossister har tilsvarende blitt redusert som følge av at markedet har blitt mer konsentrert om større og færre

aktører. Dette har igjen ført til at de store aktørene ivaretar og kontrollerer stadig flere av funksjonene i distribusjonssystemet. Gitt utviklingen som har funnet sted i Moskva er det både viktig og spennende å undersøke i hvilken grad man har fått en tilsvarende utvikling i markedene og distribusjonsstrukturene i de to andre byene som ved siden av Moskva må betraktes som de viktigste for eksport av sild fra Norge til Russland i dag. Formålet med denne rapporten er derfor å komplettere resultatene fra distribusjonsanalysen i Moskva ved å gjennomføre tilsvarende studier i Murmansk og St. Petersburg.

Innledningsvis beskrives distribusjonssystemene i Murmansk og St. Petersburg. Selv om strukturene i de to byene presenteres isolert, vil det stadig trekkes paralleller til de resultatene som ble fremskaffet i Moskva for slik å bedre være i stand til å belyse eventuelle likheter og forskjeller. Deretter vil distribusjonsstrukturene i de tre byene diskuteres i lys av premissene som fastsettes av de ulike høyereordens institusjoner. Kan de eventuelle likhetene og forskjellene mellom de tre systemene forklares av forskjeller eller likheter i bakenforliggende faktorer?

Som hovedstad, politisk og økonomisk sentrum er Moskva kvalitativt forskjellig fra de øvrige byer og regioner i Russland, både hva angår utviklingsnivå, markedsutvikling, logistikk-struktur og innbyggernes kjøpekraft. Byen har et sted mellom 15 og 19 millioner innbyggere og brorparten av de økonomiske transaksjonene går via Moskva.

Murmansk er en by med i overkant av 400.000 innbyggere som er relativt lite i russisk målestokk. Murmansk har i lengre tid hatt problemer knyttet til fraflytting, samtidig som byen ligger forholdsvis langt fra Moskva og har et dårlig og lite oppgradert logistikksystem.

St. Petersburg er på den andre siden Russlands nest største by med omtrent fem og en halv million innbyggere, hvor næringslivet blomstrer og inntektene og levestandarden til folk øker. St. Petersburg regnes dessuten som den viktigste byen for import av sild fra Norge.

Følgende problemstillinger søkes besvart:

1. Hvordan er det russiske distribusjonssystemet strukturert? I presentasjonen av distribusjonssystemene i Murmansk og St. Petersburg vil det legges vekt på å beskrive hvordan de ulike funksjonene i distribusjonssystemene, fra import til produksjon og distribusjon, ivaretas lokalt. Resultatene vil brukes til en diskusjon om hvilken rolle disse to byene spiller i matvaredistribusjonen, det vil si for distribusjonen av norsk importert sild i det europeiske Russland. Resultatene vil deretter diskuteres i lys av bakenforliggende forhold generelt og rammebetingelser for industrien spesielt. For å forsøke og forklare hvorfor distribusjonssystemene fungerer slik de gjør i dag og for å kunne si noe om i hvilken grad man kan forvente endringer i systemet i nærmeste fremtid er det andre formålet med denne rapporten å diskutere følgene problemstilling:

2. I hvilken grad legger de bakenforliggende faktorer (omgivelsene) føringer på fiskerinæringen i Russland? Og hvilke rammebetingelser, politiske, økonomiske, juridiske og logistikkmessige faktorer, er av betydning for de aktørene som opererer innenfor distribusjonssystemet?

2.2 Begrepsavklaringer

Distribusjonssystem er en felles betegnelse for de gjensidig avhengige organisasjoner og aktører som via ulike prosesser og samhandlinger sørger for å forsyne befolkningen med et

produkt for konsum eller forbruk. Distribusjonssystemet kan gjerne betraktes som en kjede av funksjoner som må ivaretas innen et marked for at konsumentenes etterspørsel skal dekkes.

Blant de viktigste funksjonene i distribusjonssystemet for fisk er import, trading, grossist og foredlingsvirksomhet. Begrepet import vil i denne sammenheng forstås som kjøp av fiskeprodukter fra utlandet for innførsel på det russiske marked. Trading refererer til funksjonen som ivaretas under kjøp og salg av råvare. Trading er som regel en funksjon som ivaretas av importører. Det finnes dog importører som ikke er tradere og derfor synes det hensiktsmessig å definere disse to funksjonene som uavhengige av hverandre. Tradere fungerer vanligvis som mellomledd mellom importør og kunde, enten denne kunden er produsent eller grossist. I motsetning til grossister flytter tradere hovedsakelig kun penger, de forsøker å selge fisken til relativt store kunder direkte dra havn for å unngå utgifter i forbindelse med transport og lagring. Grossist-1-funksjonen kjennetegnes derimot av at råvaren gjerne selges til mindre kunder fra grossistens lager. De aktørene som ivaretar grossist-1-funksjonen leverer i noen tilfeller råvarer til kundene, som enten er produsenter eller regionale grossister. I andre tilfeller sørger aktører som ivaretar grossist-1-funksjonen for direkte leveranser til detaljistleddet, men dette gjelder hovedsakelig for fersk fisk, deriblant laks og ørret. Produksjons- eller foredlingsfunksjonen forstås som den prosessen hvor råvarene videreforedles og pakkes. Begrepet grossist-2-funksjon brukes til å definere funksjonen som innebærer salg og levering av bearbeidede produkter til detaljist. Grossist-2-funksjonen kan ivaretas både av produsenter og grossister. Detaljist vil heretter benyttes som et samlebegrep for butikker og diverse utsalgssteder som gjennom innkjøp og videresalg sørger for at produktet når konsumenten. I denne rapporten vil de mest sentrale aktørene og rollene være som vist i Tabell 1.

Tabell 1 Aktører, funksjoner og roller

Funksjoner	*Aktører/roller*
Kjøp av fisk fra utlandet for innførsel på det russiske marked	Importør
Spedisjon, deriblant fortolling lassing, lossing og frakt	Spedisjonsfirma, spedisjonsavd.
Trading, kjøp, salg av råvarer	Trader
Distibusjon-1, leveranse av råvarer til produsent og grossist ledd	Distributør-1
Grossistvirksomhet, kjøp salg av råvarer fra lager	Grossist-1
Produksjon, videreforedling	Produsent
Grossistvirksomhet av produkter for salg hos detaljist	Grossist-2
Distribusjon-2, leveranse av produkter til detaljist ledd	Distributør-2
Detaljisthandel, salg til konsument	Detaljist

Begrepene listet i Tabell 1 er ikke entydige da importører i mange tilfeller opererer som både trader, grossist og selger av importert og russisk fisk. En del produsenter velger å importere råvarer til produksjonen selv. Noen av disse importerer større volumer enn hva de bruker i produksjonen og driver derfor også med grossistvirksomhet. Selskap som faller inn under den sistnevnte gruppen vil bli betegnet som verdikjedebedrifter.

De mest sentrale bakenforliggende rammebetingelser eller faktorer som vil bli diskutert er politiske, juridiske, økonomiske og logistikkmessige faktorer. Disse faktorene kan sies å utgjøre rammeverket for russisk fiskeindustri og således påvirke distribusjonsstrukturene i Russland.

Politiske faktorer defineres her som statlige reformer, politiske program og intensjoner, samt toll og handelsavtaler med andre land. De juridiske faktorene omfatter domstoler og lovgivere både på lokalt og føderalt nivå. I diskusjonen omkring de økonomiske faktorenes effekt på distribusjonssystemet for fisk i Russland vil banksystemet, da i første rekke lån- og kredittsituasjonen være sentrale. Logistikkmessige faktorer vil i denne rapporten brukes som en samlebetegnelse som omfatter både vei og transportsystemet samt fryse- og kjølelager-kapasiteten.

2.3 Metode og fremgangsmåte

Rapporten er basert på intervjuer med fem aktører i Murmansk og syv sentrale aktører i St. Petersburg. Som for undersøkelsen av distribusjonssystemet i Moskva er ikke hensikten å generalisere resultatene, men å skaffe en viss oversikt over hvordan de ulike distribusjons-systemene fungerer.

Markedet i Murmansk viste seg å være mer fragmentert enn hva som var ventet på forhånd. Mange av aktørene som tidligere var betydelige har i dag liten aktivitet. Samtidig driver en del selskap med produksjon basert på russisk råstoff. I løpet av de første intervjuene ble det dog raskt klart hvilke selskap som var blant de mest sentrale og det lykkes å få intervjuer med to av disse. Intervjuobjektene i St. Petersburg ble nøye valgt blant de aktørene som er mest sentrale innenfor import, grossist og produksjon av sild på nåværende tidspunkt.

I intervjuene i Murmansk ble det stilt de samme spørsmål som for distribusjonsundersøkelsen i Moskva.

De mest sentrale spørsmålene og emnene var:

- Bedriftens størrelse, målt i antall ansatte.[1]
- Type virksomhet(er) firmaet drev med: importør, grossist, trader, produsent.
- Importvolum sild og makrell fra Norge, eller volum kjøpt av russisk importør/grossist samt navn på norsk eller russisk leverandør.
- Logistikkforhold, deriblant valg av havn, tollovergang, lossing, lasting og videre transport til lager, samt lagerkapasitet og type.
- Om selskapet eier/kontrollerer egen produksjonsavdeling, ekspedisjonsfirma og/eller transportavdeling.
- Av hva slags type selskap de kjøper råvarene sine fra.
- Til hvem og hva slags type bedrifter og/eller detaljister firmaet selger sine varer til.
- Distribusjonsnettverk og lager i regionene, volum og produkt forskjeller mellom de ulike regionene.
- Distribusjonsstruktur/logistikk fra lager til kjøper og forskjellene mellom store og små kunder.
- Tendenser i markedet, tilbud og etterspørsel av norsk sjømat.

[1] Jeg forsøkte dog å vurdere firmaets "økonomiske størrelse" ut fra subjektive oppfatninger av blant annet standard på representasjonskontor, eller fabrikk, samt kvalitet på produktene, innpakning etc.

Intervjuene i St. Petersburg var avtalt på forhånd og foregikk strukturert og etter samme spørreskjema som intervjuene i Moskva og Murmansk. Respondentene i St. Petersburg ble dog bedt om å ta stilling til en del flere spørsmål, deriblant:

- Selskapets kjøpskriterier; pris, kvalitet, leveringsforhold, etterspørsel, mulighet for kreditt.
- Kundenes kjøpskriterier; pris, kvalitet, leveringsforhold, etterspørsel, mulighet for kreditt.
- Forskjeller – geografiske og/eller økonomiske – mellom selskaper som foretrekker hel rund sild fremfor filet eller lapper.
- Kjøpsmønster. Hvor store volumer og hvor ofte man kjøper og får levert råstoff. Forskjeller i henhold til sesongsvingninger.
- Fordeler og/eller begrensninger knyttet til kjøp og salg av filet versus hel rund sild.

Intervju er en datainnsamlingsteknikk som det knytter seg en del potensielle feilkilder til. Blant annet kan det oppstå feilformuleringer av spørsmål og feiltolkninger av svarene. Dette er særlig problematisk ved intervjuer på et språk som ikke intervjueren behersker fullstendig. Ved hvert intervju var en russisk representant fra Innovasjon Norge til stede. Representantene oppklarte eventuelle misforståelser både underveis og i etterkant. Tidsrammen for vært intervju varierte fra 30 minutt til tre timer.

Undersøkelsen i Moskva viste at man kan operere med tre kategorier selskaper. Disse kategoriene vil også bli brukt til å definere og kategorisere de selskapene som ivaretar de ulike funksjonene i distribusjon av sild og sildeprodukter i Murmansk og St. Petersburg.

2.3.1 Importører/tradere

Den første gruppen består av importører som oppgir at de også fungerer som grossister og tradere. Denne gruppen av bedrifter driver kun med import og videresalg av råvarer. De utøver grossist- og distribusjonsfunksjoner som nesten utelukkende er rettet mot produsenter og grossister som ikke selv importerer råvarer. Grossist- og distribusjonsfunksjonene som ivaretas av denne gruppen bedrifter vil bli referert til som grossist-1 og distribusjon-1, for å skille disse funksjonene fra de knyttet til grossist og distribusjon rettet mot detaljistleddet.

2.3.2 Produsenter/grossister:

Den andre gruppen består av produksjonsbedrifter som benytter råvarer som de har kjøpt fra russiske importører, tradere eller grossist-1 i sin produksjon. Disse bedriftene kjennetegnes ved at de kontrollerer produksjonsfunksjonen samt sørger for salg og distribusjon til detaljistandelen. Gruppen aktører som er gitt betegnelsen grossist-2 har som sin hoved-funksjon å sørge for videredistribuering av produkter til produsenter eller detaljister som ikke selv kjøper direkte fra importør/trader. Begrepet distribusjon-2 brukes for å betegne aktører som ivaretar leveranser mot detaljistleddet.

2.3.3 Verdikjedebedrifter

Den tredje og siste gruppen består av bedrifter som oppgir at de i tillegg til å være importører eier sin egen produksjonsenhet og således kontrollerer distribusjonskjeden fra import til distribusjon til detaljist. Jeg har valgt å gi den siste gruppen betegnelsen verdikjedebedrifter.

Det eksisterer med andre ord et skille mellom de selskapene som kan karakteriseres som produsenter på den ene siden og de som ikke har egne produksjonsfasiliteter, men utelukkende importerer råvarer på den andre siden. Den tredje kategorien består av de bedriftene som kontrollerer hele distribusjonskjeden, fra import til produksjon.

3 DISTRIBUSJONSSYSTEMENE I MURMANSK

3.1 Bedriftene

To av selskapene som sa seg villige til å bli intervjuet i Murmansk kan karakteriseres som importører/tradere. Av de øvrige tre selskapene kan to karakteriseres som grossist/ produsenter. De sistnevnte skiller seg fra selskaper som ble karakterisert som grossist/ produsenter i Moskva, da begge ivaretar tradingfunksjonen i tillegg til produksjon. De fungerer med andre ord som et mellomledd mellom importører og grossister i Murmansk og regionene. Grossistleddet i Murmansk fremstår som en meget fragmentert gruppe aktører. Selskapene som ivaretar tradingfunksjonen i tillegg til å drive produksjon oppnår således en fortjeneste på de råvarene de kjøper fra importør ved å trade råstoff til grossister og andre produsenter. Det siste selskapet kan karakteriseres som en verdikjedebedrift, med det forbehold at det ikke importerer råstoff fra Norge. Selskapet har egen flåte som sørger for tilgang til russisk råstoff. I motsetning til i Moskva kan derfor ingen av selskapene i undersøkelsen karakteriseres som verdikjedebedrifter i den betydning at de importerer norsk råstoff til bruk i produksjonen av ferdige produkt. Selv om problemstillingen som ligger til grunn for denne rapporten tar sikte på å kartlegge distribusjonskanalene for norsk sild, har jeg valgt å inkludere den russiske verdikjedebedriften i oversikten nedenfor, men den vil ikke bli klassifisert og behandlet som et verdikjedeselskap i diskusjonen videre.

Tabell 2 Respondenter i Murmansk

Firma	*Importør*	*Trader*	*Grossist-1*	*Distribusjon-1*	*Produsent*	*Grossist-2*	*Distribusjon-2*	*Tonn sild/år*
1				Delvis				2000 t hel og 1000 t filet*
2	Delvis							100 t
3								Ikke pelagisk
4								Russisk råstoff
5							Delvis	3600 t hel pg 1200 t filet fra russisk importør

3.1.1 Importører/tradere

To av selskapene som ble intervjuet fortalte at de importerer fisk fra Norge. En av bedriftene som utelukkende importerer og trader råstoff fra Norge, har en avdeling i Moskva som selger grossist til aktører på markedet der. Avdelingen er utstyrt med eget fryselager hvor råvarene oppbevares til kunden henter disse. Denne bedriften er nok i dag den største importøren i Murmansk. Selskapet importerer omtrent 2000 tonn hel rund sild og omtrent 1000 tonn sildefilet fra Norge per år. Selskapet består av to grossistavdelinger, en i Murmansk og en i Moskva. Omtrent 25 prosent av omsetningen går til Moskva, mens de resterende 75 prosentene, 3000 tonn sild omsettes i Murmansk og øvrige regioner, samt republikkene Kazakhstan og Tartarstan som i følge respondenten var to av de viktigste markedene for filet.

Det andre av disse selskapene driver også med videreforedling i tillegg til import, trading og grossistvirksomhet, og kan i teorien betegnes som et verdikjedeselskap. Men gitt at de for tiden kun importerer hvitfisk og ikke importerer sild eller sildefilet fra Norge samt at produksjonsutstyret og fabrikklokalene er meget gamle og nedslitte, er det mest nærliggende å karakterisere selskapet som potensiell importør/trader. Generelt viste undersøkelsen i Murmansk at importen av norsk sild for tiden er meget lav.

3.1.2 Grossist/produsent

To av selskapene sa at de fungerer både som produsenter og grossister. De kan i tillegg karakteriseres som tradere siden de kjøper råvarer til videresalg til andre grossister. Inntrykket av distribusjonssystemet i Murmansk er at importørene i større grad enn i Moskva og St. Petersburg kun ivaretar import- og tradingfunksjonene, da produsent- og grossistleddene består av små aktører som tar små volumer. Siden markedet i Murmansk fremstår som mer fragmentert enn i Moskva og St. Petersburg finnes det i større grad rom for et ekstra ledd grossister innen distribusjonskjeden.

Et av selskapene som fortalte at de både er grossister og produsenter bruker omtrent 120 tonn rund sild og bortimot 6 tonn filet i egen produksjon per år. I tillegg til å kjøpe råvarer til produksjonen kjøper de omtrent 2.400 tonn rund sild og mellom 120 og 180 tonn filet per år som de trader eller selger som grossist til andre produsenter og grossister. Råvarene kjøper de fra importør i Murmansk da de ikke selv ønsker eller har mulighet til å importere fra Norge. I følge respondenten var årsakene til at de ikke selv importerte direkte fra norsk eksportør at de ikke ønsket eller hadde mulighet til å forskuddsbetale for varene og at de tidligere hadde hatt problemer med norske leverandører. Russiske importører har få muligheter til å gjøre reklamasjoner på varer de allerede har betalt. Dersom de derimot kjøper råvarer fra importør i Russland er sikkerheten gjerne høyere fordi de i de fleste tilfeller får innvilget kreditt (ca 10 dager) samtidig som det er enklere for kunden å klage dersom kvaliteten ikke er tilfredsstillende.

Det andre produsent/grossistselskapet drev hovedsakelig med salg og produksjon av andre typer fisk enn pelagisk. Av det pelagiske råstoffet de kjøper og benytter er brorparten russisk-fanget.

3.1.3 Verdikjedebedrifter

I motsetning til selskapene som ble intervjuet i Moskva, var det ingen av respondentene i Murmansk som sa at de ivaretok alle funksjonene i distribusjonssystemet. Som nevnt finnes det i Murmansk et par verdikjedebedrifter som har egne fangstflåter som fanger råstoff til produksjonen. Et av disse selskapene ble intervjuet og de kunne fortelle at de produserer sildeprodukter og preserver basert på russisk sild fra russiske fartøy. Blant produktspekteret finner man hermetikkbokser med sildefilet, samt røkt og saltet hel sild. Mellom 10 og 20 prosent av produktene selges til detaljist i Murmansk. De resterende 80 til 90 prosentene selges til grossister i regionene samt til Moskva og St. Petersburg. Siden de ikke har egne salgsagenter vet de ikke nøyaktig til hvilke byer og til hva slags kunder innenfor detaljistleddet produktene selges.

3.2 Transport, logistikk

Råvarene leveres enten med skip til havnen i Murmansk, eller med lastebil over grensen fra Norge. Murmansk er således et av de nærmeste markedene for norsk sild. Murmansk ligger

dog geografisk relativt langt fra hovedmarkedene i det vestlige Russland som i dag er Moskva og St. Petersburg. Mange av importørene i Moskva og St. Petersburg foretrekker å få sildeprodukter fra Norge levert via havnen i St. Petersburg. Årsakene til at St. Petersburg foretrekkes er flere. For det første er fortollingsprosessen enklere enn i Murmansk som tradisjonelt har blitt oppfattet som en "vanskelig" tollovergang. Myndighetene i Murmansk har gjerne krevd høyere tollsatser ved å sette en høyere minstepris enn i St. Petersburg. Dessuten er det flest meklere i St. Petersburg og Moskva. Disse meklerne har opprettet gode kontakter med tollmyndighetene og har etablert egne logistiske system. For det andre er St. Petersburg et stort marked med mange kunder, både blant grossister og produsenter. Videre er transportsystemet mellom St. Petersburg og Moskva mye bedre utviklet enn hva man finner mellom Murmansk og Moskva. Kasakhstan og Tatarstan ble av et selskap nevnt som store markeder for filet og lapper importert via Murmansk. Dette kan bevitne om hvor viktig forbindelser er og hvor tilfeldig vareflyten innen det russiske distribusjonssystemet kan være. Man vil i utgangspunktet anta at disse to republikkene som geografisk sett ligger så langt fra Murmansk som det er mulig å komme uten å krysse Ural, vil foretrekke å kjøpe sine fileter fra importør i Moskva. Den mest nærliggende forklaringen på at selskapets kunder i Tatarstan og Kasakhstan velger å kjøpe filet importert via Murmansk er at de ønsker å være lojale ovenfor selskapet på bakgrunn av personlige relasjoner. På den annen side har dette selskapet utviklet velfungerende logistikkløsninger og opprettet en grossistavdeling i Moskva, noe som gjør det mulig for dem å selge råvarer til store deler av Russland.

Intervjuundersøkelsen i Moskva viste at hovedstaden fungerer som et nav i distribusjonen av sild og andre fisk og sjømatprodukter i Russland. Grossister og produsenter fra ulike regioner i det europeiske Russland reiser til Moskva for å kjøpe fisk og andre varer for så å bruke dette i sin lokale produksjon eller selge det videre lokalt. Moskvas rolle som nav i distribusjonen kan forklares ut fra flere forhold. For det første er brorparten av kapitalen samlet i Moskva, samtidig som både vei- og jernbanenettet i Russland er konstruert slik at det er fornuftig å opprettholde Moskva som distribusjonssenter. En annen årsak til at man ikke ser en utvikling i retning av flere lokale importører i regionene er at tollsystemet ikke er godt nok utviklet i andre byer enn de som er behandlet i denne rapporten.

Et par av selskapene som ble intervjuet solgte hel rund sild og ferdige produkter til regioner som Samara, Ufa, Ural, Jekaterinburg, Cheliabrinsk. De regionale grossistene kommer selv med lastebiler fra regionene for å kjøpe og frakte varene til de lokale markedene. Som i Moskva arrangerer også importører i Murmansk transport av råvarer til kundene sine dersom disse ønsker dette mot at kunden dekker transportkostnadene. Denne funksjonen refereres til som distribusjon-1 og transporten organiseres enten ved hjelp av jernbane eller lastebil, avhengig av hva kunden foretrekker. Et av selskapene i undersøkelsen opplyste at de har en bilpark som kan levere til kunden dersom det er snakk om relativt store volum. Hovedinntrykket er at de fleste av aktørene på markedet i Murmansk kjøper råvarer fra importør og selger deler av partiet til grossister i andre regioner, da i hovedsak fra Ural, mens det øvrige råstoffet blir brukt i egen produksjon.

Når det gjelder distribusjon-2-funksjonen, som per definisjon er transport og leveranse av produkter til detaljistleddet, er denne funksjonen betydelig mindre utbredt blant produsenter i Murmansk enn i Moskva. Årsakene til dette er at selve detaljistleddet i Murmansk er mer fragmentert med små kunder som kjøper volumer, samt at produksjonsbedriftene generelt fremstår som mindre bemidlede sammenliknet med sine motparter i Moskva. Kun en av tre produksjonsbedrifter i undersøkelsen leverer ferdige produkter direkte til detaljistsektoren i Murmansk. For å fylle dette hullet i distribusjonskjeden finnes det i Murmansk en rekke mindre grossister som fungerer som mellomledd mellom produsent og detaljister. Med andre

ord finnes det i tillegg til grossister som ivaretar distribusjon-1-funksjonen, ytterligere ett ledd med grossister i Murmansk som ivaretar distribusjon-2-funksjonen.

3.3 Kjøle- og fryselager

Tre av de fem bedriftene som ble intervjuet i Murmansk hadde fryse- og kjølelager som sårt trengte oppgradering. Siden det finnes mange statlige fryselager med stor kapasitet er det få bedrifter som har investert i egne fryselager. Alle respondentene i undersøkelsen leide eller disponerte tidligere statseide fryselagre. Størrelsen på og antallet fryselager de ulike selskapene disponerte varierte. Et av selskapene opplyste at de disponerte fryselager-kapasiteter på 7.000 tonn, mens et annet selskap leide tre fryselager som til sammen rommet 20.000 tonn. Et mindre foretak, her klassifisert som grossist/produsent, hadde et fryselager med en kapasitet på 300 tonn og et kjølelager for ferdige produkter som rommet 60 tonn.

3.4 Kunder

Siden markedet i Murmansk er lite, fremhever respondentene i undersøkelsen grossister i øvrige regioner i Russland som deres største kunder. Blant de regionene som ble nevnt som de viktigste er blant annet Ural, Jekaterinburg, Cheliabrinsk og Jatke.

I Murmansk kan det synes som om etterspørselen etter hel rund sild er betydelig større enn etterspørselen etter filet, da den førstnevnte er enklere å håndtere. Produsenter og grossister vil ha hel rund sild da transport- og lagringsfasilitetene per dags dato ikke er tilpasset sildefilet og lapper. Selvfølgelig er også prisen en viktig faktor gitt at minsteprisen for filet er mye høyere enn for hel rund sild.

Produsentene velger gjerne å bruke hel sild i produksjonen både fordi de oppfatter denne råvaren som billigere. Sett i lys av at man ved filetering av rund sild kun får 50 prosent av dens opprinnelige vekt i filet er man avhengig av å kjøpe til lavest mulig pris. Arbeidskraften i Russland er rimelig, da særlig utenfor byer som Moskva og St. Petersburg, og det er ikke store omkostninger knyttet til fileteringsprosessen. På den andre side har mange av produsentene i Murmansk liten kapital og dermed ingen muligheter til å investere i fileteringsmaskiner. En annen årsak til at en del produsenter velger rund sild fremfor filet er at rund sild er mindre utsatt for bakterieangrep før bearbeiding. Dessuten fungerer minsteprisene som insentiv for å vende preferansen mot hel sild, da minsteprisen for fortolling av ett tonn hel rund sild er satt til 620 USD, mens minsteprisen for filet er satt til 850 USD. Få av de erfarne importørene med de nødvendige kontakter og organisasjoner oppgir og fortoller sild til priser over minstepris, selv om råstoffet i praksis har en høyere verdi fra eksportør i Norge. Respondentene kunne opplyse at det var vanlig å operere med kjøp via kreditt.

3.4.1 Detaljistleddet i Murmansk

Detaljistleddet i Murmansk er meget forskjellig fra hva man finner i Moskva og St. Petersburg. I Murmansk finnes det ingen store supermarkedskjeder. I stedet domineres detaljistsektoren av mange små utsalgssteder, ofte i form av mindre boder i sentrum. Det finnes for øvrig en spesialforretning som selger fisk og sjømat (Nordwest). Et besøk i lokale butikker viste at utvalget av sildeprodukter i Murmansk var meget beskjedent sammenliknet med hva man finner i Moskva og St. Petersburg. Utvalget består hovedsakelig av lokale produkter, som gjerne er produsert fra russisk fanget sild. Murmansk er blant de regionene i Russland som har størst per capita konsum av fisk. I butikkene ble det hovedsakelig solgt

rund lettsaltet sild og det var betydelig mindre utvalg av produkter basert på sildefilet enn hva som er tilfellet i Moskva og St. Petersburg.

Potensialet for fremtidige etablering av super- og hypermarkedskjeder er også begrenset da byen som nevnt kun har 400.000 innbyggere. Andelen innbyggere med middels eller høyere kjøpekraft er liten. Dette innebærer at volumene hver enkelt detaljist kjøper er lite og at det dermed er lite gunstig for produsenter å levere direkte til disse. Noen av de lokale produsentene har egne biler som de bruker til å levere produkter til detaljistsektoren i Murmansk.

Murmansk er i første rekke et sted hvor hvitfiskeksport og produksjon er fremtredende. Det finnes noen få sentrale aktører som importerer sild fra Norge og disse er i stor grad i stand til å dekke etterspørselen. Respondentene var av den oppfatning at det ikke ville skje så store endringer i markedet og etterspørselen i Murmansk hvor folk generelt er relativt fattige og det finnes en høy andel pensjonister blant innbyggerne. De var dog generelt enige om at etterspørselen etter hel sild ville fortsette, men også i Murmansk oppgav respondentene at de så en tendens i retning av økt etterspørsel etter filet, da særlig fra grossister i regionene.

3.5 Distribusjonssystemet i Murmansk - oppsummering

I motsetning til distribusjonssystemet i Moskva fremstår distribusjonssystemet i Murmansk som betraktelig mer fragmentert. Det finnes kun et par tre store aktører på importsiden, mens antallet tradere og produsenter er relativt stort. Importører i Murmansk må bruke direkte tollklarering med påfølgende høyere importutgifter. Samtidig bidrar de relativt dårlige og begrensede transportmulighetene til øvrige markeder i Russland til at importørene i Murmansk har problemer i konkurranse med importører i St. Petersburg. De fleste av bedriftene synes å ha dårlig likviditet, og har derfor få muligheter til å investere i oppgradering av utstyr og produksjons- og lagringsfasiliteter. En av respondentene slo fast at det per dags dato ikke var mulig for dem å importere sild fra Norge, da de ikke kunne konkurrere med St. Petersburg på grunn av forskjellene i tollregimer, lagrings- og transportsituasjonen.

Landingen av russisk fanget sild bidrar i stor grad til at mange av produsentene bearbeider russisk fremfor norsk sild. Dessuten kom det frem gjennom intervjuene at mange av produsentene i Murmansk ikke har mulighet til å finansiere import av norsk sild fordi det er snakk om store kvanta som de ikke har penger til å forskuddsbetale. En respondent forklarte at dersom de importerte råvarer fra Norge via forskuddsbetaling innebar dette i praksis at de bant opp kapital i en hel måned. Siden de ikke selv hadde så stor kapitaltilgang ville de blitt tvunget til å låne penger i bank, noe som er meget dyrt i Russland hvor renten kan være opp mot 20 prosent. Årsaken til at renten er så høy er at det til nå ikke har eksistert strukturer som tillater at man stiller eiendom som sikkerhet for lån. Effekten av dagens kreditt- og banksystem i Russland vil bli diskutert nedenfor.

Videre er det lite gunstig å drive med trading- og grossistvirksomhet av sild, da dette innebærer at man selger små volum til mange kunder. Selskaper blir tvunget til å selge på kreditt til en rekke små kunder som i mange tilfeller har betalingsproblemer. Tradere og grossister i Murmansk kjøper vanligvis på kreditt fra importør/trader, for så å selge videre på kreditt til mindre grossister. Vanligvis gis det 10-15 dagers kreditt fra importør, og trader/grossist innvilger deretter 8-12 dagers kreditt til sine kunder.

Produksjon av sildefiletprodukter er generelt mindre utbredt og mindre teknisk utviklet enn hva man finner i Moskva. To av produsentene opplyste at de selv fileterer hel rund sild, fordi merkostnaden er liten og fordi kvaliteten i stor grad sikres bedre dersom man fileterer selv. Hel rund sild er mindre utsatt for forringelse i forkant av produksjon, da kjøttet beskyttes av skinnet.

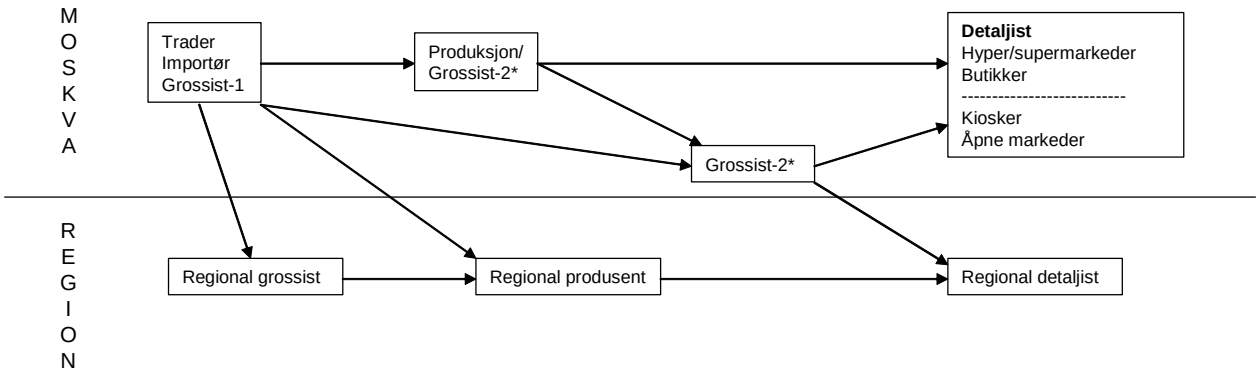
En annen forskjell mellom bedriftene i Murmansk og bedriftene som ble intervjuet i Moskva er at de fleste produsentene i Murmansk også fungerer som tradere. I motsetning til i Moskva hvor produsentene i større grad kjøper råvarer til bruk i egen produksjon og konsentrerer seg om grossist og distribusjon av ferdige produkter til detaljistleddet, kan det synes som om produsentene i Murmansk ser det som formålstjenlig å trade en større andel av volumet videre til grossister i regionene. Denne forskjellen skyldes sannsynligvis at volumene som benyttes for produksjon i Murmansk er betydelig mindre enn i Moskva. Ved å kombinere trading- og produksjonsvirksomheter er den enkelte produsent i stand til å kjøpe større volumer og får dermed større mulighet til å øke sin fortjeneste. Dersom deler av råvarene produsentene kjøper selges videre til andre grossister og produsenter vil selskapet få kapitalen tilbake til selskapet raskere enn hva som er tilfellet dersom man bare driver med produksjon.

Distribusjonssystemet for de ferdige produktene i Murmansk foregår dog mer eller mindre etter samme mønster og prinsipper som i Moskva. Produktene distribueres både via grossist og ved hjelp av bedriftens egen transportavdeling. Mange av produktene som fremstilles i Murmansk er basert på russisk råstoff. Produkter basert på russisk fanget sild er generelt billigere enn produkter basert på norsk råstoff, og omsettes innenfor lavinntektssegmentet i befolkningen. Noen av preservene basert på russisk råstoff omsettes i supermarkedssegmentet i Moskva og St. Petersburg som et billigere alternativ til preservene fremstilt fra norskimportert råstoff. Generelt gjelder det nok at produktene som produseres i Murmansk selges til regionene som ligger i nærheten av Murmansk og til regioner hvor kjøpekraften blant befolkningen er lavere enn i de største byene vest for Uralfjellene.

Murmansk har mistet sin rolle som en av hovedhavnene for import av fisk og som sentra for fiskeforedlingsindustrien. Som satsningsområde for eksport av norsk sild og sildefilet er Murmansk i dag ikke noe gunstig marked. Produksjonsutstyr, oppbevarings- og transportsmessige fasiliteter er generelt i dårlig forfatning sammenliknet med Moskva og St. Petersburg. Murmansk vil nok sannsynligvis fortsette å forsyne markedet med produkter av russisk sild da disse produktene har sitt marked også i de store byene i Russland. Så lenge inntektsveksten fortsetter vil ikke disse produktene komme til å utgjøre en trussel mot produkter basert på norsk sildefilet og import av norsk råstoff, da de er meget forskjellige både hva angår kvalitet, pris og marked. Murmansk spiller derfor en liten rolle i produksjon og distribusjon av matvarer basert på norsk fanget sild i det europeiske Russland.

Figur 1 Distribusjonssystemet i Moskva

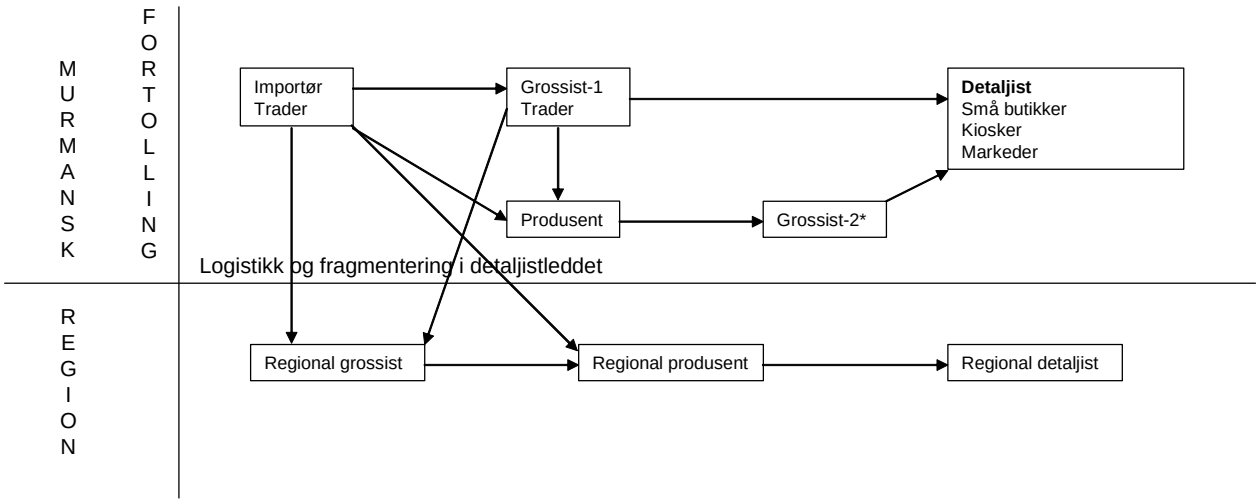
De ulike funksjonene i distribusjonskjeden og retningen på interaksjonene mellom disse slik de fremstår i Moskva, i regionene og mellom Moskva og regionene.



*Grossist-2-funksjonen blir i de fleste tilfeller ivaretatt av produksjonsbedriften som fremstiller den aktuelle varen. Funksjonen listes allikevel separat da det fremdeles finnes mindre grossistforetak som leverer både råvarer kjøpt fra importør/trader og ferdigprodukter kjøpt fra produsent til åpne markeder og kiosker i Moskva og til detaljistledd i regionene.

Figur 2 Distribusjonssystemet i Murmansk

De ulike funksjonene i distribusjonskjeden og retningen på interaksjonene mellom disse slik de fremstår i Murmansk, i regionene og mellom Murmansk og regionene knyttet til Murmansk.



Den loddrette streken symboliserer hindringer knyttet til fortollingssystemet i Murmansk, mens den loddrette streken viser til problemene aktører i Murmansk opplever i henhold til videre distribusjon til regionene.

4 DISTRIBUSJONSSYSTEMENE I ST. PETERSBURG

St. Petersburg er den viktigste innfallsporten for sildeimporten fra Norge. Dette skyldes hovedsakelig at myndighetene i St. Petersburg har lagt forholdende til rette for at importører skal foretrekke St. Petersburg fremfor andre havner som Kaliningrad og Murmansk. De fleste importørene velger å fortolle varene i St. Petersburg og Moskva fordi disse tollpostene har mest erfaring og systemet er mer forutsigbart. De fleste statsautoriserte meklerne som importørene – i følge loven – er pliktig å benytte ved tollklarering, holder til og har kontakter innen tollmyndighetene i disse to byene. Fortollingssystemet og de ulike sidene ved dette beskrives mer inngående nedenfor. Sild som skal til Kasakhstan går gjerne via havnen i Kaliningrad.

4.1 Bedriftene

I St. Petersburg ble det foretatt intervjuer med syv selskaper, hvorav to kan karakteriseres som importør/trader, to fremstår som produsenter og grossister da de kjøper råstoff fra russisk importør. De øvrige tre kan karakteriseres som verdikjedebedrifter.

4.1.1 Importører/tradere

Den ene av importør/traderbedriftene har eksistert siden 1993, men har skiftet navn gjentatte ganger siden den gang. De importerer omtrent 1.500 tonn norsk rund sild per måned i sesongen fra september til mars. På årsbasis importerer de mellom 11.000 og 12.000 tonn rund sild. Respondenten kunne fortelle at de kjøper på månedsbasis hele året gjennom, noe som tillater dem å regulere innkjøp etter etterspørselen. Hovedkundene er grossister i regionene, da særlig grossister i Sibir, Novosibirsk, Omsk Chelyabrinsk, Krasnodar og Jekaterinburg. Mindre volumer ender også hos grossister i Moskva og Murmansk. Dette selskapet omsetter 95 prosent av silden de importerer fra Norge til regionene, mens de resterende 5 prosentene omsettes i St. Petersburg. Den prosentmessige fordelingen mellom salg til regioner og sentra må sees i sammenheng med, eller betraktes som årsaken til, at dette selskapet kun importerer rund sild. I motsetning til de andre selskapene i St. Petersburg har dette selskapet ingen salgsrepresentanter eller grossistavdelinger i andre byer eller regioner. De selger hovedsakelig til en trofast kundekrets som de har hatt kontakt med over mange år.

Den andre bedriften som kun kontrollerer førsteleddet i distribusjonskjeden har store og reelle planer om å starte produksjon av ulike produkter basert på råvarer som laks, ørret, makrell og sild. De har egne salgsagenter i regionene samtidig som de selger en stor andel av de 8.000-8.500 tonn med rund sild og de 1.500-2.000 tonn med filet de importerer fra Norge direkte til produsenter og grossister i St. Petersburg og i regionene. Dette importør/traderselskapet bestiller også sild fra Norge på månedsbasis.

4.1.2 Produsenter/grossister

To selskaper blant de intervjuede kan karakteriseres som produsenter/grossister. Respondentene opplyste at de ikke selv importerte råstoff til bruk i produksjonen, men foretrakk å kjøpe fra russiske importører i St. Petersburg. Begge produksjonsselskapene som ble intervjuet fremstår i dag som markedsledere på produksjon av sildefilet med ulike sauser og marinader og har utviklet sterke merkevarer som omsettes i flere av super- og hypermarkedskjedene i Russland.

Det ene selskapet kjøper mellom 30 og 50 tonn sildefilet uten skinn per måned og de ferdige produktene som består av sildefiletbiter i vakuumpakning selges til mange regioner, gjerne via salgskontorene deres i Moskva, Jekaterinburg og Novosibirsk. Fra St. Petersburg betjener de også byer som Murmansk og Pskov.

Det andre selskapet kjøper mellom 80 og 120 tonn sildefilet og mellom 60 og 100 tonn rund sild per måned. De bruker omtrent 85 prosent av fileten de kjøper i egen produksjon, mens brorparten av de 720-1.200 tonn med rund sild de kjøper på årsbasis selges videre til grossister og andre produsenter. I motsetning til den andre produksjonsbedriften beskrevet ovenfor, fungerer dermed dette selskapet også som trader i tillegg til å ivareta grossist-, produksjons- og distribusjonsfunksjonene. Hovedkundene som kjøper rund sild er grossister i Jekaterinburg, Omsk og Novosibirsk hvor gjerne opp mot 50 prosent av denne fisken selges. Selskapet har videre egne selgere i Moskva og St. Petersburg. Disse selger både hel sild og ferdige produkter. De ferdige produktene som består av sildefiletbiter i diverse sauser, oljer og marinader på plastikkboks med lokk, selges hos detaljister i hele 53 byer i Russland.

4.1.3 Verdikjedebedrifter

Som i Moskva finner man en rekke selskaper i St. Petersburg som kan karakteriseres som verdikjedebedrifter fordi de kontrollerer flere av funksjonene i distribusjonssystemet. Tre av selskapene i undersøkelsen fungerer både som importører og produsenter. Et av disse kontrollerer hele verdikjeden, de to andre faller også inn under denne kategorien i kraft av at de fremstår som produsenter som selv sørger for å importere råvarer til egen produksjon. De kontrollerer med andre ord råstofftilgangen gjennom hele distribusjonskjeden, fra eksportør i Norge til salg og levering til detaljistleddet.

Det er kun et av de selskapene i St. Petersburg som er klassifisert som verdikjedebedrift som kontrollerer alle funksjonene i distribusjonssystemet. I tillegg til å kontrollere import- og produksjonsledd importerer selskapet også store volumer for videresalg til andre grossister og produsenter. De importerer 3.000 tonn filet per år, mens importen av hel rund sild er på hele 30.000 tonn i året. De har egen produksjon hvor de blant annet produserer sildefilet i biter med ulike typer sauser og marinader som hovedsakelig selges og distribueres til detaljister i St. Petersburgområdet. Salgskontoret i Moskva tar seg hovedsakelig av salg av råvarer til grossister og produsenter i Moskva og regionene.

Den andre av verdikjedebedriftene har 1.400 ansatte og er å regne blant de største i St. Petersburg og Russland. Respondenten fra dette selskapet kunne opplyse at de kjøpte råvarer, deriblant sild, makrell, laks og ørret fra Norge for omtrent 7,2 millioner NOK per år. Alle råvarene de importerer blir brukt til egen produksjon. Hva angår sild og sildeprodukter importerer selskapet 1.500 tonn sildefilet i året som brukes i produksjon av preserver, mens tilsvarende 1.500 tonn rund sild hovedsakelig røykes eller saltes og vakuumpakkes for salg i detaljistleddet. Kjøp av sild fra norske leverandører foregår ved at selskapet ved sesongstart i september foretar en bestilling, og når det nærmer seg sesongslutt i februar vurderer de om de skal foreta en tilleggsbestilling. Leveransene skjer en til to ganger per måned, på grunn av at selskapet foretrekker å oppbevare råstoffet i Norge hvor fryselagrene er bedre. Samtidig er selskapet i den situasjonen at de leier fremfor å eie fryselagrene som ligger i tilknytning til produksjonslokalene og dermed sparer de leieutgifter ved å oppbevare varene i Norge. Selskapet har planer om å bygge store fryse- og kjølelager i tilknytning til fabrikken, som for øvrig ligger gunstig plassert ved havnen i St. Petersburg.

Det tredje selskapet som kan karakteriseres som verdikjedebedrift ivaretar i likhet med selskapet beskrevet ovenfor import, produksjons og grossist-2-funksjonene. Også dette selskapet foretrekker å bestille råvarer for et helt år fremover i september med eventuelle tileggsbestillinger i februar. Råvarene lagres i Norge og sendes i mindre volum en til to ganger per måned. De arrangerer gjerne selv transport fra lager i Norge til produksjons-lokalene i St. Petersburg ved egne lastebiler. Selskapet kjøper omtrent 1.100 tonn sildefilet til bruk i egenproduksjon av ulike typer pakninger med sildefilet i saus og marinader.

Det ene av de to selskapene som ovenfor er karakterisert som produsent/trader avdelingen har som nevnt planer om å starte produksjon i løpet av 2004. I dag importerer de som nevnt ovenfor mellom 8.000 og 8.500 tonn rund sild og mellom 1.500 og 2.000 tonn filet hvert år. I det de starter egen produksjon vil disse volumene, da i første rekke import av sildefilet øke. Planen er å doble importen. Selskapet er et aksjeselskap bestående av flere avdelinger og består blant annet av oppdrettsanlegg for ørret, fiskeflåte, produksjons- og grossistselskap, men da i andre regioner enn St. Petersburg.

Tabell 3 Intervjuede bedrifter St. Petersburg: Funksjoner og volum

Firma	*Importør*	*Grossist-1*	*Trader*	*Distribusjon-1*	*Produsent*	*Grossist-2*	*Distribusjon-2*	*Tonn/år Sild*
2								11.000-12.000 tonn hel sild/år*
6								Ca 350 t filet/år
7								Ca 1.200 t filet/år Ca 1.000 t hel sild/år
5								1.100 t filet/år*
3								1.500 t filet/år 1.500 t hel rund/år*
1								Ca 550 t filet/år Ca 30.000 t rund/år*
4					Planer	Planer	Planer	1.500-2.000 t filet/år 10.000 t hel sild/år ønsker å øke til 3.000 t filet/år og 15.000-20.000 t hel sild/år*

Distribusjon-1: vil i denne sammenhengen bety at firmaet eller aktøren leverer råvarer til grossister og eller produsenter.
Distribusjon-2: vil bety at aktøren leverer til detaljistleddet. Både produsenter, regionale grossister og lokale grossister ivaretar denne funksjonen.
Grossist-1: vil i denne sammenheng karakterisere de aktører som oppbevarer og selger råvarer som de har importert eller kjøpt via importør.
Grossist-2: impliserer videresalg av ferdigproduserte varer til detaljister. Produsenter har gjerne salgsavdelinger som ivaretar salg til detaljister fra lager i tilknytning til fabrikken eller på bestilling. Både lokale og regionale grossister kjøper gjerne ferdige produkter fra fabrikklager og selger videre til ulike detaljister.

Produsenter i St. Petersburg, som i Moskva, bruker nesten utelukkende filet til produksjon. Det importeres og selges likevel store mengder hel rund sild til grossister i de øvrige regionene av Russland. En av intervjuobjektene som representerer et av de største import- og produsentselskapene i Russland hevdet at omtrent 80 prosent av fileten de importerte ble omsatt i Moskva, mens 80 prosent av den runde fisken ble omsatt i regionene. Andre importører bekrefter denne prosentvise fordelingen men fremhever at de i den siste tiden har

registrert en merkbar økning i etterspørselen av filet hos produsenter i de øvrige store byene i det europeiske Russland.

4.2 Transport og logistikk

Siden St. Petersburg er hovedinnfallsporten for sild fra Norge er både tollsystemet og transportnettet velutviklet. Som i Moskva sørger importører og tradere i St. Petersburg for å arrangere transport for kundene etter deres ønsker, enten via jernbane eller lastebil. Til områdene i Ural sendes silden fortrinnsvis med jernbane. En av respondentene kunne fortelle at for deres vedkommende var transporten til kundene via jernbane kun mulig i vinterhalvåret da kjølevognene varene fraktes i er elendig.

Transporten av ferdige produkter til grossister og kunder i regionene går fortrinnsvis med lastebil, det er raskere enn med jernbane. For eksempel kan det ta opp mot ti dager å frakte gods med jernbanen fra St. Petersburg til Novisibirsk, noe som innebærer at holdbarhets-datoen ved levering er kortere enn hva som er tilfellet ved raskere transport. Dette spørsmålet er viktig fordi man i Russland har en lov som tilsier at dersom kunden mottar en vare som har mindre enn 2/3 av den opprinnelige holdbarhetstiden igjen før utløpsdato, kan kunden nekte å motta varen. Vakuumpakkede marinerte sildebiter har gjerne en holdbarhetstid på tre måneder. Ferdige produkter blir gjerne mellom 4 og 4,5 prosent dyrere ved leveranser til regionene.

Det ene av selskapene blant respondentene som er definert som et rent importør/traderselskap disponerer ikke egne biler og leier derfor et spedisjonsselskap til å håndtere transport av de importerte varene fra havnen i St. Petersburg til kunder og lager. Av produsentene i denne undersøkelsen eier fire av fem egne lastebiler som sørger for å levere ferdige produkter til kunder, både til detaljistledd i St. Petersburg, salgsavdelingene og lager i andre byer. Produsenten som ikke eier egne lastebiler opplyser at de har avtale med et transportselskap som sørger for transport av de ferdige produktene fra lager til lokale kunder og øvrige byer og regioner.

Mange av respondentene som ivaretar produksjonsfunksjonen understreket at de er opptatt av å garantere for kvaliteten på produktene de selger til detaljistleddet og av denne grunn foretrekker å levere de ferdige produktene til kundene sine i St. Petersburg selv. De fleste har investert i egne lastebiler som holder stabil og lav temperatur.

4.3 Fryse- og kjølelager

Siden de fleste av respondentene driver med produksjon disponerer de også fryse- og kjølelager i tilknytning til denne. De to import/tradingselskapene leier fryse- og kjølelager. Det ene selskapet leier 4 fryse- og kjølelager i St. Petersburg med temperaturer fra 4 til minus 18 grader, og det andre leier fryselager i seks sentrale regioner og disponerer også 8 fryselager i St. Petersburg. Det sistnevnte selskapet er nå i ferd med å bygge egen videreforedlings-fabrikk etter EU-standard i St. Petersburg, fabrikken vil bli utstyrt med fryse- og kjølelager som til sammen rommer 3.500 tonn.

Blant produsentene har alle egne fryse- og kjølelager i tilknytning til produksjonen. Et av selskapene opplyser dog at de leier en del av de bygningene hvor de har sin produksjon, deriblant også fryse- og kjølelagrene som rommer henholdsvis 5.000 og 3.500 tonn.

En av produsent/grossistbedriftene forteller at de har fryse- og kjølelager i tilknytning til fabrikken i St. Petersburg, samt kjølelager i tilknytning til de tre salgsfilialene de disponerer i Moskva, Jekaterinburg og Novosibirsk.

Det største problemet med fryselager i Russland er som kjent at kvaliteten generelt er dårlig. Som den ene av respondentene forklarer, holder fryselageret som rommer 400 tonn i praksis minus 18 grader, men temperaturen i løpet av sommerhalvåret gjerne stiger med to til tre grader. Bedriften disponerer også kjølelager med kapasitet til å lagre 160 tonn ferdige produkter. Hver uke sender de 40 tonn ferdige produkter til salgsavdelingen i Moskva.

4.4 Kunder

I motsetning til i Murmansk, men i likhet med Moskva, er det hovedsakelig importører og tradere som ivaretar grossist-1-funksjonen i St. Petersburg. Mens det i Murmansk finnes en del små grossister som kjøper råvarer fra importører for så å selge det videre til andre grossister eller produsenter i regionene, selger importører/tradere i St. Petersburg råvarer direkte til grossister og produsenter. Distribusjonskjeden i St. Petersburg er derfor lik den man finner i Moskva og mindre fragmentert enn den som eksisterer i Murmansk.

På spørsmål om det fantes noen geografiske forskjeller mellom kundene med hensyn til hva slags type råstoff de foretrekker, fortalte alle respondentene som ivaretar importør- og traderfunksjonene at hovedparten av sildefileten som importeres til St. Petersburg selges til produsenter i St. Petersburg og Moskva. Grossister og produsenter i regionene kjøper hovedsakelig rund sild. Generelt registrerer respondentene en økning i etterspørselen etter større størrelser. I byer som Samara Nishnii Novgorod, St. Petersburg og Moskva er etterspørselen etter filet stor.

Selskapene, deriblant importører som ivaretar grossist-1-funksjonen har gjerne avtaler med salgsagenter i de ulike regionene. En av årsakene til at importører velger å selge via grossister i regionene er at det ikke er lønnsomt å selge direkte til produsentene, da disse generelt er meget små og tar små volumer. Risikoen ved å selge til mange små kunder fremfor færre store er dessuten mye høyere siden man gjerne selger på kreditt. Importør/tradingselskapene som er lokalisert i St. Petersburg har sine største kunder blant produsentene i Moskva og St. Petersburg, samt grossistene i regionene. Både importører og grossister i St. Petersburg understreker at de i løpet av 2003 observerte en stor økning i etterspørselen etter filet også i regionene, da særlig fra de regionale produsentene. Mens regionale grossister kjøper mest rund sild har de regionale produsentene med tiden innsett fordelene med filet. Økning i etterspørselen har i følge respondenten flere forklaringer. En av disse er at fileten generelt holder en bedre kvalitet enn den runde silden, en annen forklaring er at det er enklere og billigere både å transportere og lagre filet enn hva som er tilfellet for rund sild. Dessuten påstår flere av respondentene at markedet er rede til å betale ekstra for kvalitet og for filet, da en del av deres kunder har innsett at prisen for filet, omregnet i kilo rent kjøtt, ikke er så mye høyere enn hva man betaler for rund sild. Fremdeles velger noen av produsentene i regionene å filetere for hånd, men det innebærer at man må lage fileter fra fisk som har vært frossen. Fileter som er filetert fra fersk sild i Norge er av mye høyere kvalitet, og skiller seg dessuten positivt fra fileten som fremstilles fra stillehavssild da denne er gråere i fargen og har dårligere tekstur.

Når det gjelder produksjonsbedrifter er situasjonen litt annerledes. Ferdige produkter selges og distribueres hovedsakelig i de største byene, hvor super- og hypermarkedskjedene tar store

volumer. En av respondentene kunne fortelle at mellom 40 og 50 prosent av deres produkter ble levert til detaljistleddet i St. Petersburg, hvor de har 1.200 kunder. Omtrent 25 prosent av salget går til Moskva hvor de har egen salgsagent som jobber mot kjedene. Til tross for at mellom 65 og 75 prosent av det totale salget til det omtalte selskapet skjer i Moskva og St. Petersburg selger de produktene sine til hele 53 byer i Russland. Samara, Volgograd, Novosibirsk er blant de byene som oftest blir nevnt som en meget viktige fordi etableringen av super- og hypermarkedskjeder er i full gang. Super- og hypermarkedskjedene som har en lavprisprofil tar omtrent 8 til 10 prosents fortjeneste på varene ut til kunde, mens super- og hypermarkedskjeder innen luksussegmentet opererer med en fortjeneste opp mot 60 prosent.

Blant de største kjedene i St. Petersburg er Pjaterotska, O'Key, Lenta, Metro, Megamart, samt Perekrestok og Paterson. Produsentene i utvalget er markedsledere og selger derfor også til kjedene i Moskva. Kjedene i St. Petersburg og Moskva er med noen unntak de samme.

En annen produsent opplyser at de selger 70 prosent av de ferdige produktene som består av sildefiletbiter i ulike sauser og marinader, til St. Petersburg og Moskva, hvorpå de resterende 30 prosentene selges til detaljister i regionene. Fordelingen mellom de to største byene og regionene lar seg lett forklare med å henvise til detaljistleddet. Selskapet har nemlig en streng filosofi som tilsier at de kun selger produktene sine til detaljister som har kjøledisk, og kun et fåtall av detaljistene i regionene har tilfredstillende utstyr.

En tredje produsent i utvalget opplyser at de foruten fabrikk og utsalg i St. Petersburg har salgskontor, distribusjonskontor og lager i Moskva, Jekaterinburg og Novosibirsk. Foruten St. Petersburg omsettes størst volumer via Moskva. Jekaterinburgfilialen har større omsetning enn filialen i Novosibirsk, fordi Jekaterinburg fungerer som et større transittmarked til omliggende regioner. I tillegg selger de til byer som Pskov og Murmansk. Mens de andre produsentene snakket om en fordyring av produktet på i underkant av fem prosent, påstår representanten fra dette produksjonsselskapet at produktene blir hele 20 prosent dyrere for konsumenter i Sibir enn i St. Petersburg.

4.5 Distribusjonssystemet i St. Petersburg – oppsummering

Distribusjonssystemet i St. Petersburg er veldig likt det man finner i Moskva. Antall aktører er relativt få, da importører gjerne selger produktene sine direkte til grossister i regionene og til produsenter. Samtidig velger de fleste produsentene i St. Petersburg å selge sine ferdige produkter direkte til detaljistleddet. Aktørene i St. Petersburg har, som i Moskva, salgskontor og lager i flere av de største byene. En av de viktigste årsakene til at distribusjonskjeden er kortere i Moskva og St. Petersburg er at markedet er mindre fragmentert enn hva som er tilfellet i Murmansk. Kundene i alle ledd er færre og større i St. Petersburg og Moskva enn i Murmansk. I Moskva og St. Petersburg selger importør/traderne direkte til produksjonsleddet, mens man ved salg til regionale produsenter eller detaljister velger å gå via et grossistledd for å redusere antall kunder man må forholde seg til. I Murmansk er situasjonen en annen med mange små grossister og produsenter.

Utviklingstendensene i St. Petersburg er også de samme som i Moskva. De fleste produsentene velger å benytte sildefilet i stedet for rund sild i produksjonen av høykvalitets preserver. Som i Moskva holder også fryse- og kjølelagrene i St. Petersburg en høyere kvalitet enn i Murmansk og de fleste produsentene har egen bilpark som leverer direkte til detaljistleddet.

Årsaken til at de to selskapene karakterisert som produsenter/grossister velger å kjøpe råvarer gjennom lokal importør finner man hovedsakelig i de ulike handelsmessige hindringene som er tilstede i dagens Russland. En av de viktigste hindringene er fortollingssystemet hvor man må bruke meklere, de ulike uforutsigbare kostnadene forbundet med fortollingsprosedyren og variasjoner i minstepriser som de viktigste. Videre er kredittsituasjonen og tilgangen på lån i banker en sentral faktor som legger begrensninger på muligheten de ulike selskapene har for å importere direkte fra Norge.

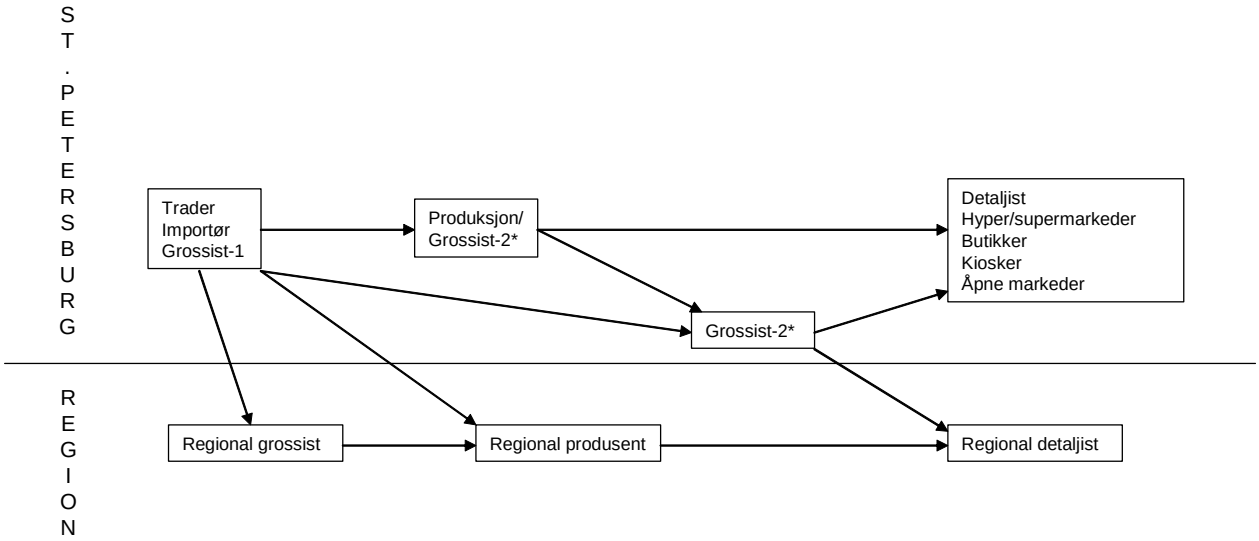
I følge den ene av respondentene opererer de russiske importørene han kjøper fra med en fortjeneste på mellom 5 til 7 prosent. Denne fortjenesten hadde han ingen innvendinger mot da han ved å benytte seg av importørleddet kunne unngå å binde opp store summer, samt at han anså både priser og leveranser som mer stabile ved slike transaksjoner. Importøren tar eventuelle risikoer og ordner de praktiske forhold rundt importen. Dessuten vil selskap som kjøper råvarer fra russisk importør slippe å forhandle og pleie forhold til utenlandske leverandører. Både det å finne og opprette kontakter, foreta bestillinger og diskusjoner omkring eventuelle reklamasjonsspørsmål kan gjerne fortone seg som vanskelig for et selskap hvor de ansatte i høy grad kun snakker russisk. Gitt at prisstabilitet og jevn leveranse er viktig for produsentene er det for mange nærliggende å ha større tillit til de lokale importørene, som de har gode forbindelser til og som oppfattes som mer pålitelige enn leverandører i Norge.

I tillegg til å være opptatt av at kvaliteten er jevn og høy, er prissvingninger blant de faktorene som oppleves som særlig viktige for produsenter. Respondentene i St. Petersburg var meget opptatt av å forklare hvordan store prisøkninger på råstoffet får alvorlige konsekvenser for produsentene. I motsetning til importører og tradere har produsenter ingen mulighet til å regulere prisene på de ferdige produktene i tråd med markedsprisene på råvaren. Produsenter kan for eksempel ikke forsvare en 10 prosents prisstigning til sine kunder i detaljistleddet, da disse igjen vanskelig kan forklare en slik prisstigning ovenfor sine kunder. Verdikjede-bedrifter som per definisjon i tillegg til å produsere ferdige produkter også importerer og selger råstoff til grossister og andre produsenter, kan derimot regulere prisstigninger gjennom tradingfunksjonen, og vil ha mindre vanskeligheter med å overleve perioder med høy prisøkning.

En av de viktigste forskjellene mellom importører med produksjon (verdikjedebedrifter) og uten produksjon (importør/tradere) er at mens de sistnevnte aktørene gjerne bestiller og supplerer sild fra norsk eksportør på månedsbasis, bestiller gjerne verdikjedebedriftene det volumet de har estimert vil bli brukt til produksjon kun en gang per år og supplerer. Dette gjelder i første rekke de verdikjedebedriftene som ikke fungerer som tradere eller grossister, men som importerer utelukkende for bruk i egen produksjon.

Figur 3 Distribusjonssystemene i St. Petersburg

De ulike funksjonene i distribusjonskjeden og retningen på interaksjonene mellom disse slik de fremstår i St. Petersburg.



*Grossist-2-funksjonen blir i de fleste tilfeller ivaretatt av produksjonsbedriften som fremstiller den aktuelle varen. Funksjonen listes allikevel separat da det fremdeles finnes mindre grossistforetak som leverer både råvarer kjøpt fra importør/trader og ferdigprodukter kjøpt fra produsent til åpne markeder og kiosker i Moskva og til detaljistledd i regionene.

Denne oversikten over distribusjonsstrukturen for sild i St. Petersburg er lik den modellen som beskriver distribusjonssystemet i Moskva. Dette bekrefter hva som har blitt presisert ovenfor, nemlig at distribusjonsstrukturene i de to største russiske byene er strukturert etter samme mønster. Modellen skisserer på den andre side et distribusjonssystem som er betydelig enklere enn den som ble tegnet av Pirjo Honkanen (notat 1/97, Fiskeriforskning, 1997) i hennes undersøkelse av distribusjonsstrukturen i 1997. En mulig årsak er at Honkanen inkluderer både catering og institusjonelle kjøpere i sin modell. Ser man bort fra disse sektorene som ikke er inkludert i denne rapporten er distribusjonssystemet som de to undersøkelsene registrerer veldig like. Forskjellene er hovedsakelig at figuren ovenfor inkluderer distribusjonssystemet til regionene samt at ingen av importørene som ble intervjuet i denne omgang solgte sild direkte til detaljistleddet. Intervjuobjektene som utgjør grunnlaget for denne rapporten viste at importørene forsyner detaljistleddene enten via produksjons- eller grossistleddet.

Honkanen konkluderte dog med følgende sannsynlige utviklingsscenario:

> *"Distribusjonsstrukturen i St. Petersburg er preget av mange små aktører, særlig i grossist- og produksjonsleddene. Det er imidlertid en trend mot vertikal integrering hos flere av de intervjuende bedriftene i den forstand at de overtar oppgaver og funksjoner fra andre ledd i distribusjonskjeden. Mange grossister vurderer å starte produksjon av fisk. Det er også flere av produsentene som kan tenke seg å importere direkte dersom kredittbetingelsene blir bedre" (Honkanen, 1997:10).*

Dette sitatet viser at Honkanen hadde riktig i henhold til utviklingen av markedet. Antallet aktører er etter alt å dømme mindre i dag og det finnes en rekke selskaper som kan karakteriseres som verdikjedebedrifter. Videre påpeker Honkanen:

”Det kan synes som om distribusjonskjeden for fisk i stor grad kontrolleres av aktører som eier eller har tilgang på kapital, fryselager og gode forbindelser til transport-bransjen.” (Honkanen, 1997:10)

Denne rapporten har til en viss grad bidratt til å underbygge Honkanens påstand, da konsolideringen innen det russiske markedet har funnet sted blant de største aktørene med ressurser og kontakter. Krisen som rammet Russland satte med andre ord kun en midlertidig stopper for utviklingen mot et mindre fragmentert distribusjonssystem for fisk, hvor verdikjedebedrifter spiller en stadig mer sentral rolle. Det som kanskje er det mest slående når man sammenlikner resultatene fra distribusjonsundersøkelsene foretatt i Moskva og St. Petersburg i 1997 med situasjonen i dag, er endringene i produktspekteret. Mens Honkanen (1997) finner at importen til Moskva og St. Petersburg hovedsakelig består av rund sild finner man i dag en klar tendens i retning av økt import av sildefilet. På den andre siden er endringene i produksjon betydelige. Mens produsentene i 1997 hovedsakelig produserte saltet rund sild på tønne samt røykt sild, finnes det i dag en betydelig produksjon av vakuumpakkede produkter. Endringene i importen henger således sammen med endringene i produksjon. Et annet område hvor utviklingen synes å ha vært stor siden 1997 er i detaljistleddet, hvor antallet aktører tidligere var mange og fragmenterte og hvor det i dag finnes et stadig økende antall kjeder med sentralisert innkjøp og stor makt ovenfor leverandørene. Det tok med andre ord nærmere seks år fra 1997 til utgangen av 2003 før man kunne betrakte aktører innenfor detaljhandelen som en maktfaktor i distribusjonskjeden.

5 RAMMEBETINGELSER FOR FISKEINDUSTRIEN I RUSSLAND

5.1 Politiske rammebetingelser

Rammebetingelser av politisk art vil i denne rapporten forstås som statlige reformer, politisk program statlige holdninger og intensjoner, samt toll- og handelsavtaler med andre land. I denne forbindelse vil det blant annet være viktig å vurdere de kortsiktige og langsiktige effektene av endringene i tollregimet og Russlands tilnærmingsprosess til WTO. Det største problemet med nye lover og regler er at det generelt er vanskelig å si noe om utviklingen på slike områder over kort tid. Effektene av endringene vil sikkert ikke materialiseres før de nye reglene har blitt innført i praksis og dermed utgjør reelle rammebetingelser.

President Vladimir Vladimirvitsj Putin har erklært at han ønsker å føre en politikk som støtter russisk industri, da i første rekke små og mellomstore bedrifter. Samtidig er det tydelig at Kreml ønsker streng kontroll med næringslivet. Dette kommer til utrykk i den nye linjen hvor man er opptatt av å øke innsikten i de ulike bedriftene, redusere fragmenteringen og gjøre innkrevningen av skatter og avgifter enklere.

5.2 Innfortolling

Russisk tollovgivning pålegger importører å bruke en statsautorisert mekler til å organisere innfortollingen av fisk til Russland. Systemet med meklere ble innført i den hensikt å fjerne den direkte kontakten mellom importør og tjenestemenn og derigjennom redusere mulighetene og årsaken til korrupsjon. I praksis har derimot det motsatte skjedd. Meklere fungerer i dag som et mellomledd som også skal ha betalt. Meklerne er avhengige av gode kontakter med tollerne samtidig som de betaler disse for deres tjenester. De må ha detaljkunnskaper om lovverket og alle tilleggene som i en del tilfeller kan brukes til å argumentere i mot den opprinnelige loven. Store importører har gjerne dyrket frem egne meklere som de ofte har hentet fra en stilling innen tollvesenet, slik at mekleren allerede har de nødvendige kontaktene på innsiden. Meklere som i følge loven skulle fungere som et uavhengig mellomledd, har i praksis utviklet seg til å bli en institusjon i seg selv. Meklere sørger for å etablere offshoreselskaper (papirselskaper i utlandet med en bankkonto), som produserer nye fakturaer samtidig som de organiserer fortollingsprosessen på vegne av importøren. Offshoreselskapene etableres gjerne i de Baltiske statene.

Importørene kan velge om de ønsker at mekleren skal organisere innfortollingen ”hvitt” eller ”sort”. Forskjellen mellom disse alternativene er først og fremst størrelsen på tollutgiftene. Tollutgiftene utgjør en viss prosentandel av varens verdi og varierer derfor i henhold til hvilken verdi som er oppført på fakturaen. For ubearbeidede produkter, gruppe 03, er satsen satt til 10 prosent. Dette gjelder blant annet rund sild og filet av sild. For bearbeidede produkter, gruppe 16, er derimot tollsatsen satt til 20 prosent.

For å få bukt med praksisen hvor importørene tidligere stod mer eller mindre fritt til selv å sette prisen for varene ved fortolling, har russiske myndigheter innført et system hvor tolltariffene gjerne fastsettes på grunnlag av en bestemt minstepris. Dersom den offisielle minsteprisen er betraktelig lavere enn den reelle verdien på fisken vil det gjerne lønne seg for importøren å betale litt ekstra til mekler som ordner med de nødvendige ekstra utgiftene forbundet med å gjøre dette svart. For eksempel er dagens minstepriser for fersk laks og ørret satt til 3,03 USD og minsteprisen for frossen laks og ørret satt til 2,72 USD dersom man

fortoller fisken gjennom tollstasjonen i Moskva. For fersk laks og ørret utgjør dette ca 21,50 NOK/per kilo. Til sammenlikning var FOB prisen på fersk laks 24,87 NOK/per kilo i uke 16 (Eksportutvalget for fisk og Statistisk Sentralbyrå). Eksempelvis vil det lønne seg for et selskap som skal fortolle 20 tonn laks til en sats på 10 prosent å bruke minsteprisen fastsatt via en "offshorefaktura" heller enn pris på original faktura ved fortolling.

Innfortollingspraksisen i slike tilfeller vil gjerne foregå ved at mekleren via sitt offshore selskap produserer en faktura, som viser at fisken den russiske importøren koster en sum som gjerne tilsvarer den offisielle minsteprisen for det aktuelle fiskeslaget. Mekleren sender den "nye" fakturaen til sjåføren som fysisk sørger for frakt over grensen. Denne sjåføren er gjerne en som den aktuelle mekleren bruker fast og som har sagt seg villig til, mot en viss tilleggsbetaling, å skifte ut den norske fakturaen ved grensen.

Offshorepraksisen har av noen respondenter blitt oppfattet som ugunstig, da den i visse tilfeller fører til et skjevt konkurranseforhold mellom de russiske importørene som har råd til å bruke dyktige meklere og de mindre importørene som ikke har råd til å bruke de meklerne som har best kontakter. Det skjeve konkurranseforholdet forplanter seg gjerne også videre til Norge hvor det oppstår et skjevt konkurranseforhold mellom de som selger til en importør med høy omsetning sammenliknet med de eksportørene som leverer fisk til importører i Russland som ikke har fått de samme fortollingsfordelene, og derfor selger mindre fisk fordi de opererer med høyere markedspriser.

Minsteprisene har tradisjonelt variert relativt mye fra sted til sted og over tid. I dag er det en viss tilnærming nasjonalt, og minsteprisene varierer i mindre grad enn tidligere, mellom de ulike regionene. Selvsagt finner man regionale forskjeller, men disse er i ferd med å utjevnes. I løpet av det siste året har dessuten minsteprisene som myndighetene fastsetter blitt stadig høyere. Minsteprisene har med andre ord tilnærmet seg et nivå som er mer realistisk i henhold til markedsprisene. Sannsynligvis vil økningen i minstepriser føre til at praksisen generelt blir "hvitere". Tidligere, da minsteprisene var satt meget lavt, var det gunstig å endre faktura via offshoreselskaper. Dagens situasjon har delvis fjernet dette incentivet. Høyere og reelle minstepriser vil sannsynligvis føre til at det ikke vil være noe økonomisk gevinst å hente ved å bruke offshoreselskaper. Fire av importørene som ble intervjuet i St. Petersburg forteller at det i dag er en klar tendens i retning av at innfortollingen blir stadig "hvitere". En annen indikasjon på dette er at det nylig har blitt innført en ny lov som pålegger meklere å plassere 1,5 millioner rubler (ca 370.000 NOK) på tollvesenets bankkonto. Denne summen skal fungere som et depositum som tollvesenet har rett til å ta dersom mekleren pådrar seg bøter for overtredelser av tolloven (deriblant offshorevirksomhet). Av redsel for å bli bøtelagt vil man kunne anta at meklerne krever en høyere pris for sine tjenester dersom det innebærer høyere risiko og at gevinsten for importøren ved fakturabytte dermed blir mindre.

Den nye tolloven av 1. januar 2004 åpner for at importøren fritt kan velge innfortollingssted, tidligere var de nødt til å foreta fortollingen i den regionen som de var registrert under. I hvilken grad denne endringen vil få praktiske konsekvenser er vel ennå usikkert da de fleste meklerne opererer og har sine kontakter i Moskva og St. Petersburg. Som en følge av den nye loven ble et nytt elektroniske tollsystem innført. En av grenseovergangene hvor dette har blitt installert er "Torfijanovka", tollstasjonen ved grensen mot Finland, det har etter sigende ført til at prosessen går raskere og at det er vanskeligere å bruke uoriginale fakturaer og skjema. Allikevel er hovedinntrykket at den nye loven ikke har ført til nevneverdig endringer i praksis. I følge en av respondentene i St. Petersburg førte den nye tolloven til at man fikk store problemer på grensen i januar. Bortsett fra dette hadde han ikke registrert andre endringen enn at systemet ble mer korrupt som følge av det vakuumet som oppstod i overgangsperioden.

Selv om tendensen i dagens Russland beveger seg i retning av at tollovgivningen blir mer strømlinjeformet og oversiktlig, at minsteprisene blir mer realistiske og at det blir vanskeligere og mindre fordelaktig å operere i gråsonen, finnes det fremdeles en rekke insentiver i markedet som fører til at korrupsjon og irregularitetene vanskelig lar seg fjerne. I samtaler med russiske importører har det blitt understreket at det frem til i dag har vært umulig å fortolle fisken basert på opprinnelig faktura fra Norge dersom man ønsker å overleve i markedet. Så lenge alle konkurrentene benytter seg av minstepris ved fortolling blir også de importørene som i utgangspunktet ønsker å gjøre det i henhold til loven indirekte tvunget til å bevege seg på siden av loven. Allikevel er det få av aktørene som opplever dette som noe problem, "det bare er slik". Dessuten har det eksisterende systemet blitt meget vel innarbeidet. Så lenge både høyere og lavere tjenestemenn har blitt vant til og baserer seg på ekstrainntekter i form av bestikkelser i dagens system er det vanskelig å endre systemet.

5.3 Mulige importkvoter

Ryktene om en eventuell ny lov om importkvoter på fisk som ettersigende vil tre i kraft fra 1. januar 2005, er et eksempel som ville bidratt til økt kontroll og innsyn for myndighetene. En slik lov vil antakelig føre til at antall importører reduseres til et håndterlig og oversiktlig antall. Videre vil importselskaper som blir registrert få tildelt importlisens og dermed i større grad bli tvunget til å betale de pålagte skatter og avgifter. Systemet vil ifølge ryktene bli strukturert etter samme mønster som i dag gjelder for kjøtt. Etter reglene for import av kjøtt har de ulike eksportnasjonene fått tildelt hver sine kvoter. De ulike russiske importørene har tilsvarende fått tildelt sin del av disse eksportkvotene, da som importkvoter. Da denne reglen ble innført fikk de ulike importørene tildelt kvoter på bakgrunn av firmaets tidligere importhistorie, omsetning, størrelse og i hvilken grad de opererte innenfor de gjeldende skatte- og bokføringsreglene. I tillegg måtte importører møte visse sanitære krav for at de skulle få lisensen som ga dem mulighet til å kjøpe kvoter.

Det er på den ene siden vanskelig å tro disse ryktene da de til en viss grad strider imot signaler Russland har sendt i forbindelse med forhandlinger om WTO-medlemskap. På den annen side vil en slik omstrukturering være i tråd med nasjonal politikk som blant annet tar sikte på å gjøre de ulike sektorene innenfor det russiske markedet mer gjennomsiktlige. Myndighetene ønsker å kontrollere markedet i større grad enn tidligere og en eventuell tildeling av kvoter til importører av sjømat vil kunne øke kontrollen med en sektor som myndighetene har definert som korrupt og lite gjennomsiktig. Det overordnede målet, som er å redusere, strukturere og kontrollere antallet og funksjonene til russiske markedsaktører, vil derimot kunne medføre at små, useriøse og nye aktører på markedet kan risikere å ikke møte eventuelle krav og dermed ikke få tildelt lisens. Dersom dette skjer vil det nødvendigvis innebære at norske aktører vil se en nedgang i antall russiske kunder, men det er sannsynlig at eventuelle kvoter vil settes så høyt at det ikke vil bli snakk om nevneverdige endringer i den totale eksporten fra Norge. For store russiske importører vil en slik innføring av kvoter kunne øke deres konkurransemessige fordeler på markedet.

For øvrig er det få, om noen, av importselskapene i dagens Russland som har en offisiell "importhistorie" gitt at de over lang tid har benyttet meklere og offshoreselskap i handelen med norsk fisk. Dersom en slik lov om importkvoter blir vedtatt frykter mange russiske aktører at riften om kvotene vil bli harde og at de selskapene som har mest ressurser, både i form av kontakter og kapital vil komme seirende ut av forhandlingene.

5.4 Tollfrie soner og avgiftslettelser

Et annet viktig spørsmål som gjelder fortollingssystemet er innføringen av tollfrie soner. Den russiske regjeringen vurderer å fremme en lov som åpner for etableringen av økonomiske frisoner i Russland. Lovendringen kan betraktes som en del av den russiske regjering og president Putins satsning på å utvikle den hjemlige industrien og tiltrekke utenlandske investeringer. Målet er at slike økonomiske frisoner vil bidra til økonomisk vekst som følge av økt teknologiutvikling og dannelsen av industrisentre i regioner. I følge viseminister for Økonomi- og Handelsministeriet, Arkady Dvorkovich, har regjeringen godtatt hovedpunktene i lovforslaget som forventes å være ferdig i april og tre i kraft i oktober 2004, hvorpå de første økonomiske frisonene er forventet dannet i 2005. Det vil opprettes frie tollregimer i de økonomiske frisonene (Prime-Tass, 26.02.2004). Blant de regionene hvor det forventes at de første sonene vil bli opprettet finner man Kaliningrad, Sibir og det fjerne Østen.

Selskap som velger å importere til Russland via økonomiske frisoner slipper å betale både import- og eksportavgift, så fremt de kan bevise at 30 prosent av varens verdi "blir igjen" i sonen. Ved å legge pakningsdelen av produksjonen til for eksempel Kaliningrad kan man unngå fortollingsavgiften ved innførsel til Russland, samtidig som man fritt kan distribuere varen til øvrige markeder i Russland. Eventuelle negative faktorer ved å benytte Kaliningrad og andre generelt lavt utviklede regioner, knyttes til problemer med logistikk og distribusjon av produktene til Moskva og andre deler av Russland. På den annen side bør det nevnes at Kaliningrad som region har en meget gunstig geografisk beliggenhet med tanke på import og eksport. Kaliningrad er fra 1. mai en russisk enklave i et nytt Europa med 10 nye medlemsland. Russland frykter at EUs tollsatser og grensekontroll vil gjøre det meget vanskelig og økonomisk ufordelaktig å flytte varer mellom Kaliningrad og Russland. EU-kommisjonene understreker dog at Russland vil komme fordelaktig ut av den nye situasjonen da (toll) avgiftene i de nye medlemslandene vil bli redusert fra dagens 9 prosent til 4 prosent.

Murmansk havn har også hatt samtaler med de føderale myndighetene i Russland vedrørende opprettelsen av en tollfri sone i Murmansk. Havnekontoret, regjeringen i Murmansk og tollstasjonen i Murmansk har lagt frem et forslag som er basert på den eksisterende Tolloven. Ønsket om å opprette Murmansk som en tollfri sone beror på dagens ufordelaktige situasjon hvor russiske fiskefartøyer velger å selge fangsten sin til norsk landindustri. Dersom flere av trålerne velger å selge fisken i Murmansk forventes det at prisen vil synke og at landindustrien dermed vil bli mer konkurransedyktig (www.fishnet.ru, 25.05.2004).

Blant de viktigste juridiske institusjonene med effekt på samhandelen innenfor det russiske distribusjonssystemet, samt mellom aktører i Norge og Russland er de lover som spesifiserer forholdet mellom kjøper og selger, nasjonale og internasjonale regelverk som gjelder for fiskeri og handelsvirksomhet, samt myndighetenes praktisering av det samme regelverket. Ulik praktisering av regelverket på ulike nivå kan skape usikkerhet. I dagens Russland er vage og uspesifikke lover et problem, da disse åpner for at ulike aktører velger å tolke loven ulikt. Samtidig er det russiske lovverket karakteristisk ved at det tilføyes nye lover under de gamle. Det finnes noen områder hvor det hersker usikkerhet om hvilke lover som gjelder til en hver tid. Endringer har blitt tilføyd i lovforskriftene, uten at disse direkte inkorporeres i den opprinnelige teksten, dermed er det ikke uvanlig at det kan opereres med ulike dokument. Dette har spesielt vært et problem i henhold til loven om holdbarhetstid. Siden norsk teknologi og frysekapasitet er meget bra opereres det ikke med holdbarhet på fisk ut fra Norge. Frysekapasitetene og teknologien i de ulike butikkene i Russland har generelt og tradisjonelt vært dårlig, noe som har ført til at russiske mattilsynsmyndigheter har operert med en restriktiv ramme for holdbarhet på fisk satt til 3 måneder etter produksjon. Det har i

etterkant kommet en endring til denne loven som åpner for seks måneders holdbarhet for fisk fra Norge, men av ulike grunner, som ofte er personlige og økonomiske, skjer det at russiske tollmyndigheter eller importører henviser til den opprinnelige loven hvor det står spesifisert en holdbarhet på tre måneder for derigjennom å tjene noen rubler ekstra eller presse litt ekstra på pris.

5.5 Banksystem og betalingsforhold i dagens Russland

Økonomiske rammebetingelser kan sies å bestå av en rekke ulike faktorer. Her vil det hovedsakelig rettes fokus mot bank systemet, da spesielt lån- og kredittstrukturen. Gitt at man i Russland er i ferd med å etablere et kapitalistisk markedssystem hvor kredittinstitusjoner spiller en nøkkelrolle, er det viktig å vurdere effekten av det eksisterende banksystemet.

Banksystemet i Russland må karakteriseres som underutviklet i forhold til hva man finner i vesten. Det er meget fragmentert og består av ca 1.500 banker, hvorav en rekke er små private banker.

5.6 Kapitalsituasjonen for russiske selskap

Nilssen (2000) konkluderer med at kapitalmarkedet i Russland (per år 2000) ikke fungerer spesielt godt og således bidrar til å bibeholde den ekstreme fragmenteringen i matvaremarkedet.

I følge Esaiassen og Nilssen (2002) har det blant annet vært vanskelig for russiske bedrifter å få innvilget lån siden det ikke har vært mulig for utlåner, enten denne er en russisk eller utenlandsk bank, å kreve sikkerhet eller pant for lånet i fast eiendom. I de siste årene har mulighetene for å ta opp lån mot sikkerhet blitt flere, men lån er i de fleste tilfeller kortsiktig og med meget høy rente. Renten er stedvis opp mot 20 prosent, men har i den siste tiden sunket og er i noen banker ned mot 12 prosent. Gjennomsnittlig utlånsrente i russiske banker var i følge Viktoria Lavrentieva (Moscow Times 16.03.04) 10 prosent for et ettårig lån i dollar, mens tilsvarende lån i utenlandske banker ble avkrevd lånerenter på 2,5 til 6 prosent. Utlånsrenten i Russland har sunket jevnt fra januar 1999 da den var på nærmere 16 prosent til omtrent 10 prosent i januar 2004. Forskjellene mellom russisk og utenlandske lånerenter er allikevel stor, da også utlånsrenten i utenlandske banker har sunket fra et gjennomsnitt på 10 prosent i januar 1999 til i overkant av fire prosent i januar 2004. Dette fører til at russiske selskap låner penger i utlandet og bidrar til at den utenlandske investeringen i Russland fremstår som meget høy. I følge Lavrentieva (2004) var 16,5 billioner USD, over halvparten, av den totale utenlandske investeringen i Russland på til sammen 29,7 billioner USD gjort av russiske firma med lån i internasjonale banker. Lån i utenlandske banker utgjør nå altså 45 prosent av den totale låneporteføljen hos russiske selskap, opp fra 38 prosent i fjor.

Til tross for bedre vilkår i utenlandske banker er det mange selskap som velger eller tvinges til å ta opp lån i russiske banker. Mange små og mellomstore bedrifter i Russland har ikke god nok likviditet til å få lån hos utenlandske banker. Denne bakenforliggende rammebetingelsen skaper en situasjon som gjør det nærmest umulig for små, så vel som mellomstore bedrifter, enten disse er grossister eller produsenter å importere direkte fra Norge. For det første er det få bedrifter som har mulighet til å binde opp så mye kapital som det kreves for å kjøpe fisk fra norsk eksportør ved forskuddsbetaling. Krav om forskuddsbetaling fører dermed til at tiden fra et russisk selskap betaler for et råstoff til det får penger fra sine kunder blir meget lang. Grossister som måtte ønske å importere direkte blir gjerne hindret fra å gjøre det på grunn av

krav om forskuddsbetalig, men også fordi kundekretsen deres gjerne består av en rekke mindre kunder som igjen er avhengig av å kjøpe på kreditt. For produsenter tar det enda lengre tid fra man betaler for råstoff til man får betalt for produktet fra kunde, da råvaren må gjennom en bearbeidingsprosess. Både for produsent og grossist innebærer dette at det tar lang tid fra det tidspunkt hvor selskapet må forskuddsbetale en stor sum før denne returnerer til selskapet. I denne perioden er det for mange selskaper umulig å foreta nye investeringer. Grossister som gir kreditt til sine kunder og produsenter som må produsere varene før de igjen selger disse på kreditt til detaljistsektoren er dermed avhengig av store kapitalreserver for å kunne importere direkte fra eksportør i Norge. Nilssen (2001) beskriver dette forholdet ved å påpeke at det er mange små og uavhengige næringsaktører i Russland, noe som medfører høye transaksjonskostnader. For norske eksportører har dette betydd at man i stor grad har solgt fisk til større aktører og overlatt til dem å selge mindre volumer videre. Noen få store aktører har dermed vært i posisjon til å kontrollere markedet for norsk fisk i Russland.

5.7 Kredittsituasjonen

Bankstrukturen er sannsynligvis en viktig bakenforliggende faktor som påvirker fiskeindustriens utvikling i Russland. Fravær av en fornuftig utlånsrente tvinger små og mellomstore aktører på det russiske marked til å kjøpe norsk fisk fra russiske importører. Mange av disse er store og etablerte importselskap som enten har stor egenkapital eller avtale med norske eksportører om å kjøpe på kreditt. Gitt at de samme importørene bestemmer prisutviklingen i markedet og at mange av disse i den senere tid har startet egen produksjon for salg til detaljistledd, er konkurransesituasjonen for mindre aktører som kjøper sitt råstoff fra disse verdikjedebedriftene ugunstig. På den annen side er det mange av de mindre foretakene som ikke har ressurser til å importere direkte fra Norge, av andre forhold enn de rent økonomiske. Blant annet er det en del selskap som ikke har engelskkyndig personell eller kontakter med de riktige myndighetene. En annen årsak er at russiske selskaper har hatt dårlige erfaringer i forbindelse med kjøp av fisk fra utlandet, deriblant Norge. Det har skjedd at fisken har vært dårlig eller av feil størrelse, uten at det har vært mulig for importøren å forhandle frem kompensasjon fra eksportør. Siden det fremdeles mangler retningslinjer og en uavhengig og seriøs meklingsinstitusjon oppfatter en del små og mellomstore russiske selskaper det som tryggere å kjøpe råstoff fra en russisk importør. Andre faktorer som gjør det gunstigere for mindre bedrifter å kjøpe fra russiske importører, heller enn fra norske eksportører er at russiske importører gjerne innvilger kundene sine kreditt og at transportkostnadene ved store volumer er betraktelig lavere. Grossister og produsenter får gjerne innvilget mellom åtte og femten dagers kreditt fra importør/trader. Femten dagers kreditt betyr en del for importørene, men for produsenter som igjen må produsere ferdige produkter og selge disse til detaljister på kreditt er dette for kort tid. Detaljistleddet krever gjerne å få opp mot 30 dagers kreditt og siden produksjonsperioden gjerne er på mellom 10 og 15 dager binder også produsenter opp mye kapital. I dag har en del importører avtaler med sine norske leverandører om kreditt. Det er også en større andel produsenter som har valgt å importere direkte fra Norge, noe som ikke hadde vært mulig eller gunstig dersom de var tvunget til å forskuddsbetale råvarene. I denne sammenhengen må det understrekes at konkurransesituasjonen i Norge har ført til at prisene på sild har vært lave fra eksportør. Importører som kjøper store volum kan dermed tilby sine kunder en pris som gjerne er lavere enn hva de selv kunne ha forhandlet frem ved kjøp av små volumer. Alle disse faktorene kan derfor sies å påvirke industriutviklingen i Russland og bidra til å danne en markedsstruktur hvor importmarkedet kontrolleres av få, men kapital- og ressurssterke selskaper. Konsolideringen bidrar til å utvikle et mer oversiktelig distribusjonssystem og gir rom for utvikling av selskaper med stor likviditet i markedet. I hvilken grad denne utviklingen er

gunstig for konkurransesituasjonen og prisutviklingen for norsk sild er et annet spørsmål. En utvikling som vil kunne bidra til å gjøre det enklere for flere russiske selskaper å importere fisk fra Norge er knyttet til utviklingen av rubelen som konvertibel valuta. Russland har signalisert at de ønsker å gjøre rubelen konvertibel i løpet av 2007.

5.8 Bankreform

I følge German Gref som er Økonomisk utviklings- og handelsminister, blir banksystemet i Russland stadig mer stabilt og det er lite som tyder på at det vil kunne skje en tilsvarende krise som den man opplevde i 1998. Den nye bankreformen som kommer skal bidra til å styrke banksektoren ytterligere. Blant de viktigste stegene i denne prosessen kan man nevne reduksjoner i transaksjonskostnader, tiltak for å bedre sektorens reliabilitet, samt å gi banker insentiver til å utstede langtidslån. Det russiske Finansministeriet har dessuten foreslått en lov som stipulerer at enhver ny bank som opprettes etter 1. januar 2007 vil måtte ha en egenkapital på minimum 5 millioner euro. Dette er et tiltak som vil kunne redusere antallet private banker i Russland, hvor banksystemet har vært meget fragmentert med mange private banker opprettet av privatpersoner med stor kapital. Det har dog i etterkant blitt bestemt at allerede eksisterende banker ikke vil måtte innfri kravet om 5 millioner euro, men vil da til gjengjeld måtte garantere at egenkapitalen ikke synker under det nivået det er på 1. januar 2007 (Prime-Tass, 30.06.2004).

5.9 Logistikk

Veinettet i Russland er per 2004 i ufattelig dårlig forfatning. I følge Greg Walters som skriver for The Moscow Times (23.03.2004) kan det dårlige veinettet legge begrensninger på den økonomiske utviklingen i landet. Russland som er 45 ganger større enn Japan har kun en halv million kilometer med motorveier, mens Japan på sin side har det dobbelte. Samtidig er over halvparten av veinettet i Russland i så dårlig forfatning at det er behov for snarlige utbredelser. Som følge av Sovjettidens plansystem er veinettet i Russland bygget slik at veiene går ut fra store byer, da spesielt Moskva og St. Petersburg, mens det er få om noen veier som forbinder de mindre byene med hverandre. Jernbanenettet mellom de ulike byene og sentrene er derimot velutviklet, men også denne sektoren trenger oppgraderinger.

Det har blitt fattet en ny strategi for utviklingen av transportsystemet i Russland som inkluderer planer om en rask utvikling av veinettet kombinert med utbedringer av de eksisterende veiene. Prime Tass (24.03.2004) melder at byggingen av den første bomstasjonsveien i Tartarstan (russisk republikk) skal starte i løpet av sommeren 2004. Veien som vil bli 55 km lang skal knytte motorveien mellom Moskva, Nizhnii Novgorod, Kazan og Ufa med motorveien som går mellom Kazan og Orenburg. Veien forutsettes ferdig i 2007 og inntektene fra bompengene skal etter planen sørge for at veien blir ferdig finansiert i løpet av 10 til 15 år. Man er også i ferd med å konstruere en ny 47,8 kilometer lang bomvei mellom Moskva og Noginsk som vil knytte sammen en rekke byer i Moskva oblast. Veien vil føre til at reisetiden mellom disse byene blir betraktelig kortere (Prime Tass, 29.03.2004). I tillegg til at veinettet utbredes har det den siste tiden blitt gjennomført en rekke reformer innenfor jernbaneverket også. Det bygges stadig nye spor, mens gamle oppgraderes.

De ulike utbedringene av vei- og jernbanesystemet vil føre til redusert reise- og transporttid mellom byene i Russland, og må derfor betraktes som en viktig rammebetingelse for industriutviklingen i Russland. I første omgang vil man få en utbedring av vei- og jernbanenettet omkring Moskva og St. Petersburg. Siden det hovedsakelig er disse to byene

som importerer fisk og produserer høykvalitetsprodukter vil en utbygging kunne føre til at det blir enklere å distribuere fisk til andre byer i Vest-Russland. Kortere transporttid vil igjen kunne bidra til at kvaliteten på både ferdige produkter og råstoff bevares bedre under transport. Utbedringen av vei- og jernbanenettet vil derigjennom sannsynligvis kunne få stor betydning for import og salg av fersk fisk, samt bidra til en generell økning i etterspørsel etter hvert som forbindelsene mellom de ulike byene og regionene forbedres.

I følge visetransportminister Oleg Skvortsov vil de totale investeringene som skal brukes til oppgradering og utvikling av det russiske veinettet forventes å beløpe seg til 21,8 trillioner rubler (ca 5 trillioner NOK) frem til 2025. I følge utkastet til programmet for oppgradering og utvikling av veinettet, som skal foregå i tre etapper frem til 2025 vil det bygges 122.000 kilometer nye veier og hele 350.000 kilometer av de gamle veistrekningene vil bli oppgradert. Målsettingen er at farten på veiene skal økes med 20 prosent og at fraktkostnadene dermed vil bli redusert med 37 prosent, mens ulykkesraten forventes halvert.

5.10 Industristruktur

I likhet med de logistiske strukturene som ble bygget under sovjettiden og tilpasset samfunnet slik det da var strukturert, finner man i dagens Russland en industristruktur som har mange gjenlevninger fra tiden like etter perestrojka. Under sovjetsystemet var både produksjons-, grossist- og detaljistleddene styrt av planøkonomien. Etter at det ble innført kapitalisme i begynnelsen av 1990 årene ble industristrukturen omformet og resultatet ble en meget fragmentert industristruktur, med mange små og uavhengige aktører innen de fleste ledd i distribusjonssystemet.

Dersom man har en fragmentert industristruktur med mange aktører vil dette innebære at kostnadene forbundet med varetransaksjoner blir svært høye. De høye kostnadene skyldes i første rekke betalingsforsinkelser som oppstår som en følge av at aktørene innenfor distribusjonssystemet, heriblant produsenter, grossister og i høyeste grad også antall detaljister er mange og små. Små aktører har ofte liten egenkapital og er dermed avhengige av å få solgt varene før de kan betale for disse, noe som fører til betalingsforsinkelser oppover i distribusjonsstrukturen. En del mindre produsenter og grossister blir dermed avskåret fra muligheten til å importere direkte fra Norge fordi man i de fleste tilfeller krever forskudds-betaling. Dette innebærer at grossister og produsenter uten stor egenkapital kjøper råvarer fra russisk importør. Importørene må på sin side selge fisken de har importert og forskuddsbetalt på kreditt til sine kunder, noe som igjen sannsynligvis er en årsak til at det blant alle de potensielle importørene i Russland kun er en relativt liten andel som er i posisjon til å handle med norske eksportører. I følge de respondentene som hadde mulighet til å importere direkte fra Norge er det et problem at de må betale på forskudd, eller kun blir innvilget 10 til 15 dagers kreditt fordi det kan gå opp mot 90 dager fra de betaler råstoffet til de får betalt for produktene sine fra detaljist. Resultatene fra distribusjonsanalysen utført i Moskva viste at mange større aktører hadde valgt å ta kontroll over flere av leddene i distribusjonskjeden, for slik å lettere kunne kontrollere utgifter og kvalitet gjennom hele kjeden fra import til detaljistledd. En verdikjedebedrift kan dessuten operere med kreditt mellom de ulike avdelingene.

En annen side ved den russiske industristrukturen i dag som kan sies å forklare deler av ulikhetene mellom distribusjonssystemene i Moskva og St. Petersburg på den ene siden og Murmansk på den andre siden er forskjellene innenfor detaljistleddet. Fremveksten av store super- og hypermarkedskjeder har ført til at detaljistleddet i de to største byene har blitt mer

konsolidert. Dette innebærer at man ikke har behov for et ekstra ledd grossister, da produsentene i stor utstrekning selv er i stand til å levere produktene sine til kundene. I Murmansk finnes det for tiden ingen store super- og hypermarkedskjeder. I stedet er antallet små butikker og boder stort og dermed oppstår det et behov for et ekstra grossistledd, da produsentene selv generelt ikke har kapasitet til å betjene alle kundene. "Vinningen går opp i spinningen".

5.11 Konklusjon

Undersøkelsene som ligger til grunn for denne rapporten og dermed også resultatene som presenteres, er basert på dybdeintervjuer med en rekke bedrifter i Moskva, Murmansk og St. Petersburg.

Gjennom undersøkelsen blant selskaper i Murmansk kom det klart frem at distribusjonssystemet er mer fragmentert enn distribusjonssystemene i Moskva og St. Petersburg. Landingen av russisk fanget sild bidrar i stor grad til at mange av produsentene i Murmansk bearbeider russisk fremfor norsk sild. Dessuten kom det gjennom intervjuene frem at mange av produsentene i Murmansk ikke har mulighet til å finansiere import av norsk sild fordi det er snakk om store kvanta som de ikke har penger til å forskuddsbetale. I motsetning til Murmansk har Moskva og St. Petersburg relativt velutviklede distribusjonssystemer med forholdsvis få aktører og funksjoner. Antallet uavhengige grossister har tilsvarende blitt redusert som følge av at markedet har blitt mer konsentrert om større og færre aktører. Dette har igjen ført til at de store aktørene ivaretar og kontrollerer stadig flere av funksjonene i distribusjonssystemet. Årsaken til disse forskjellene er sannsynligvis sammensatt. Både politiske rammebetingelser, da i første rekke fortollingssystemet, bank- og kapitalsystemet, logistikkstrukturen og industristrukturen kan sies å forklare både resultatene og ulikhetene.

Betingelsene for fortolling av fisk i Murmansk er strengere og mindre forutsigbare enn hva som er tilfellet i Moskva og St. Petersburg. I følge respondenter i Murmansk er det per dags dato ikke mulig for dem å konkurrere med St. Petersburg som havn for import av sild. Logistikkstrukturen i Murmansk er dessuten i dårligere forfatning, enn tilsvarende strukturer i Moskva og St. Petersburg. Grossister fra regioner som ligger nærmere Murmansk enn St. Petersburg foretrekker i stor grad å kjøpe sild direkte fra importør i St. Petersburg.

Årsaken til at russiske produsenter og grossister velger å kjøpe råvarer gjennom lokal importør fremfor å kjøpe direkte fra Norge skyldes hovedsakelig handelsmessige hindringer. Fortollingssystemet som krever at man bruker meklere og de ulike uforutsigbare kostnadene forbundet med fortollingsprosedyren samt variasjoner i minstepriser nevnes av respondentene som viktige hindringer. Kredittsituasjonen og tilgangen på lån i banker er en sentral faktor som legger begrensninger på muligheten de ulike selskapene har for å importere direkte fra Norge. Dessuten kan kravet om forskuddsbetaling bli fatalt for den enkelte bedrift dersom de kommer i en reklamasjonstvist med den norske leverandøren. Ved å kjøpe gjennom russisk importør står den enkelte produsent friere i henhold til volumer og får i de fleste tilfeller også tilbud om kreditt. Ved å benytte seg av importørleddet unngår selskaper å binde opp store summer, samt at både priser og leveranser gjerne oppfattes som mer stabile ved slike transaksjoner. Importøren tar eventuelle risikoer og ordner de praktiske forhold rundt importen. Dessuten vil selskap som kjøper råvarer fra russisk importør slippe å forhandle og pleie forhold til utenlandske leverandører. Både det å finne og opprette kontakter, foreta bestillinger og diskusjoner omkring eventuelle reklamasjonsspørsmål kan gjerne fortone seg som vanskelig for et selskap hvor de ansatte i høy grad kun snakker russisk. Gitt at

prisstabilitet og jevn leveranse er viktig for produsenter er det for mange nærliggende å ha større tillit til de lokale importørene som de har gode forbindelser til.

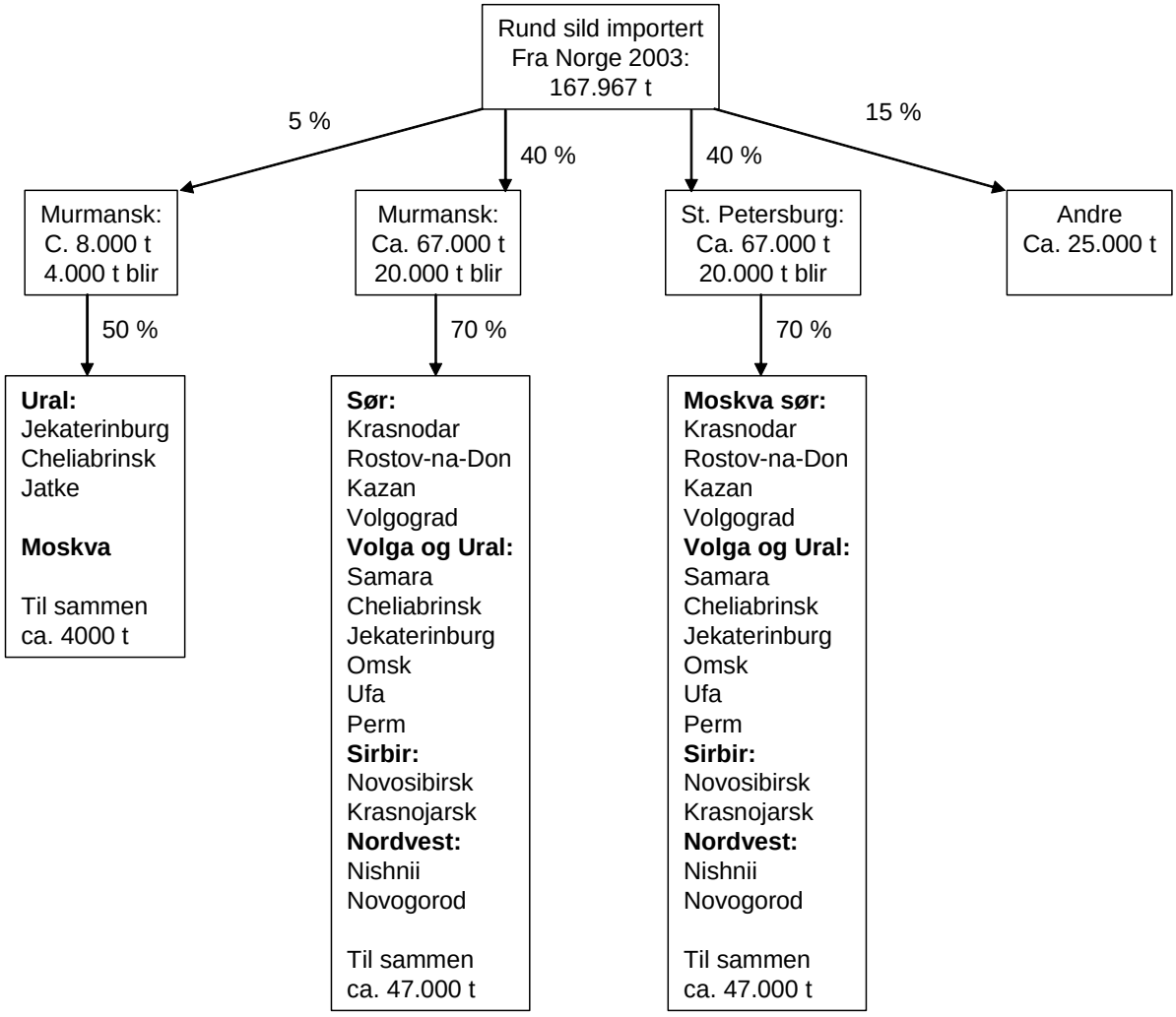
Diskusjonen ovenfor viser også at bankstrukturen er en viktig faktor som påvirker utviklingen av fiskeindustrien i Russland. Fravær av en fornuftig utlånsrente tvinger små og mellomstore aktører på det russiske markedet til å kjøpe norsk fisk fra russiske importører. Mange av disse er store og etablerte importselskap som enten har stor egenkapital eller avtale med norske eksportører om å kjøpe på kreditt. Gitt at de samme importørene bestemmer prisutviklingen i markedet og at mange av disse i den senere tid har startet egen produksjon for salg til detaljistledd, er konkurransesituasjonen for mindre aktører som kjøper råstoff fra disse verdikjedebedriftene ugunstig. Banksystemet og kredittstrukturen er derfor en av faktorene som legger begrensninger for utviklingen av fiskeindustrien i Russland.

Som diskusjonen ovenfor viser har det den siste tiden blitt utarbeidet og vedtatt en rekke tiltak for å bedre vei- og jernbanenettet i Russland. Man må allikevel anta at de fleste utbedringer i infrastrukturen vil bli gjort omkring byene Moskva og St. Petersburg, hvor man allerede i dag har relativt gode veier. Siden logistikkstrukturer i form av vei og jernbane er viktige rammebetingelser for utviklingen innen russisk fiskeindustri vil utviklingen sannsynligvis skje i favør av industrien i Moskva og St. Petersburg. Siden det hovedsakelig er disse to byene som importerer fisk og produserer høykvalitetsprodukter vil en videre utbygging av logistikk og infrastruktur mellom disse og andre byer kunne føre til enklere distribusjon og kortere transporttid, og dermed også høyere etterspørsel.

Industristruktur er en annen bakenforliggende faktor som kan sies å påvirke fiskeindustrien i Russland. I motsetning til i Moskva og St. Petersburg, hvor man den siste tiden har fått en konsolidering blant produsenter, grossister og detaljister, består markedet i Murmansk fremdeles av et stort antall aktører på hvert ledd. Det finnes få, om noen, verdikjedebedrifter i Murmansk. Produsent- og grossistleddene består av mange aktører som hver tar små volumer, noe som fører til at det finnes større rom for et ekstra ledd grossister innen distribusjonskjeden. Fragmenteringen i Murmansk skyldes sannsynligvis at denne har en tendens til å forplante seg oppover i systemet. Er detaljistleddet fragmentert, slik det er i Murmansk, vil man i mange tilfeller også finne at de øvrige leddene i distribusjonskjeden er preget av høy fragmentering. Importører i Moskva og St. Petersburg selger gjerne produktene sine direkte til produsenter og grossister i regionene. Samtidig velger de fleste produsentene i St. Petersburg å selge sine ferdige produkter direkte til detaljistleddet. I Murmansk, hvor detaljistleddet er mer fragmentert, ivaretas gjerne denne funksjonen av små uavhengige grossister. Aktørene i St. Petersburg har, som i Moskva, salgskontor og lager i flere av de største byene.

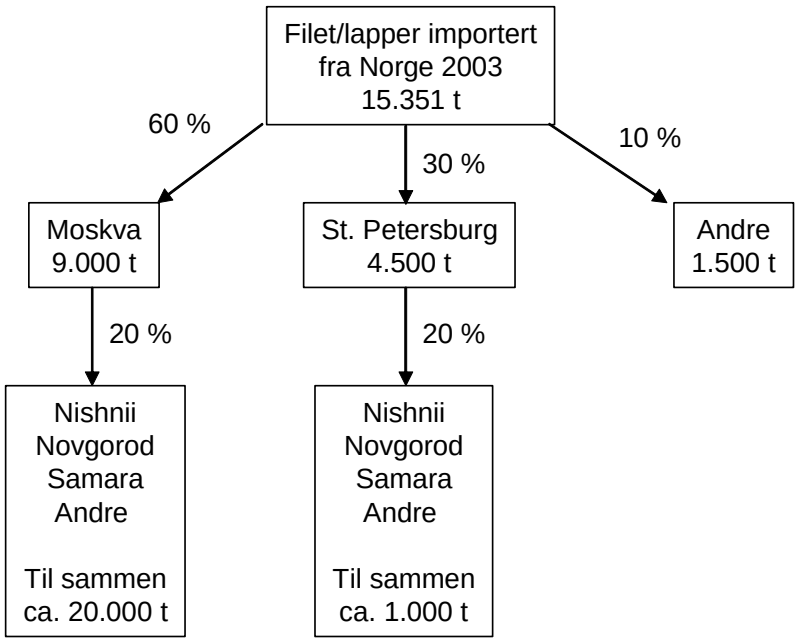
Siden det lokale markedet for fisk- og sjømatprodukter i Murmansk er lite, fremhever respondentene i undersøkelsen grossister i øvrige regioner i Russland som deres største kunder. Blant de regionene som ble nevnt som de viktigste er Ural, Jekaterinburg, Cheliabrinsk, Jatke, Samara og Ufa. De regionale grossistene kommer selv med lastebiler fra regionene for å kjøpe og frakte varene til de lokale markedene. Som i Moskva arrangerer også importører i Murmansk transport av råvarer til kundene sine mot at kunden dekker transportkostnadene. Når det gjelder distribusjon-2-funksjonen, som per definisjon er transport og leveranse av produkter til detaljistleddet, er denne funksjonen betydelig mindre utbredt blant produsenter i Murmansk enn i Moskva. Årsaken til dette er igjen knyttet til fragmenteringen innenfor detaljistleddet i Murmansk. Mange små kunder kjøper små volumer.

Byer som Moskva og Voronesh: fremstår i dag som hovedsentra for distribusjon av fisk til regionene i de vestlige deler av Russland. Moskva er det desidert største markedet. I følge Maria Timofejeva går *hele 72 prosent av varestrømmen av fisk i Russland til regionene via Moskva.* Voronesh er på sin side et viktig knutepunkt for transporten i området. I de sørlige regionene fremstår byen Krasnodar som distribusjonssentrum og her etterspørres det hovedsakelig store størrelser, deriblant makrell 600+ og sild 400+. Disse kravene til størrelser blir ofte et problem for leverandørene, da kunden generelt knytter størrelse til kvalitet, og dermed oppfatter mindre fisk som å være av dårligere kvalitet. I Sibir er byene Novosibirsk og Krasnojarsk distribusjonssentre. Også her etterspørres det hovedsakelig stor fisk. I Sibir vil kundene fortrinnsvis ha sild over 350+, mens regioner i Ural gjerne kjøper 300+. På våren og høsten i fiskesesongen møter atlantisk sild stor konkurranse fra stillehavssild i Sibir. Grossistene som betjener området i Sibir kjøper gjerne store volumer for slik å redusere transportutgiftene. Området rundt Volga og Ural er et av de mest perspektivrike markedene i Russland i dag. Omtrent 30 prosent av fisken som importeres fra Norge kjøpes av fiskeprodusenter og grossister fra Volgaområdet og Ural. Distribusjonssentrene i dette området er Nishnii Novgorod, Samara, Chelyabrinsk og Jekaterinburg (Marina Timofejeva, Okean Product).



Figur 4 Vareflyt av sild til Moskva, St. Petersburg og regionene

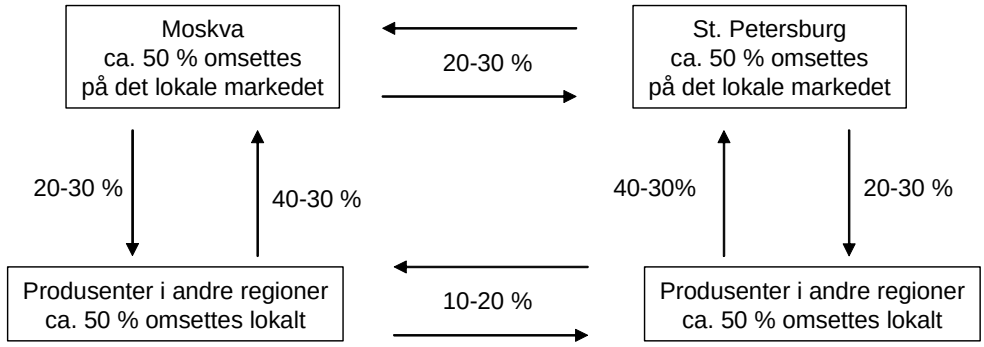
Brorparten av sildefileten som importeres til St. Petersburg selges til produsenter i St. Petersburg og Moskva. Grossister og produsenter i regionene kjøper hovedsakelig rund sild. Omtrent 80 prosent av fileten som importeres fra Norge blir omsatt i Moskva, mens 80 prosent av den runde fisken ble omsatt i regionene. I byer som Samara Nishnii Novgorod, St. Petersburg og Moskva er etterspørselen etter filet stor. I Murmansk er etterspørselen etter hel rund sild størst. Rund sild er enklere å håndtere og har en lavere kilopris enn filet. Produsenter og grossister vil ha hel rund sild da transport og lagringsfasilitetene per dags dato ikke er tilpasset sildefilet og -lapper. Hel sild er dessuten mindre utsatt for bakterieangrep før bearbeiding, samt at de har utviklet produksjonen basert på helt råstoff. Respondentene understreket dog at de i løpet av 2003 observerte en stor økning i etterspørselen etter filet også i regionene, da særlig fra de regionale produsentene. Mens regionale grossister kjøper mest rund sild har også de regionale produsentene med tiden innsett fordelene med filet. Økning i etterspørselen har i følge respondenten flere forklaringer. En av disse er at fileten generelt holder en bedre kvalitet enn den runde silden, en annen forklaring er at det er enklere å billigere både å transportere og lagre filet enn hva som er tilfellet for rund sild. Dessuten påstår flere av respondentene at markedet er rede til å betale ekstra for kvalitet og for filet, da en del av deres kunder har innsett at prisen for filet, omregnet i kilo rent kjøtt, ikke er så mye høyere enn hva man betaler for rund sild. Fremdeles velger noen av produsentene i regionene å filetere for hånd, men det innebærer at man må lage fileter fra fisk som har vært frossen. Fileter som er filetert fra fersk sild i Norge er av mye høyere kvalitet, og skiller seg dessuten positivt fra fileten som fremstilles fra stillehavssild da denne er gråere i fargen og har dårligere tekstur.



Figur 5 Vareflyt av sildefilet til Moskva, St. Petersburg og regionene

Ferdige produkter selges og distribueres hovedsakelig i de største byene, hvor super- og hypermarkedskjedene tar store volumer. Produsenter i Moskva og St. Petersburg leverer omtrent 50 prosent av produktene sine til den lokale detaljistsektoren, mens de resterende 50 prosentene blir solgt via agenter og grossister til andre regioner. Produsenter i Moskva selger anslagsvis opp mot 20 prosent av produktene sine til detaljistleddet i St. Petersburg, mens

produsenter i St. Petersburg tilsvarende selger opp mot 30 prosent av sine ferdige produkter til detaljistleddet i Moskva. Til tross for at omtrent 75 prosent av det totale salget til produsenter i Moskva og St. Petersburg selges i disse to byene, distribueres produktene til en rekke andre byer og regioner. Et selskap distribuerer produktene sine til kunder i hele 53 byer. Samara, Volgograd, Novosibirsk er blant de byene som oftest blir nevnt. Den viktigste forklaringen på dette er at disse byene er millionbyer hvor etableringen av super- og hypermarkedskjeder er i full gang.



Figur 6 Omsetning av sild fordelt på type utsalgssted

6 REFERANSER

Honkanen, Pirjo (1997) Distribusjonsstruktur for sild i St. Petersburg, arbeidsnotat 26. juni 1997, Fiskeriforskning, Tromsø.

Honkanen, Pirjo (1997) Distribusjonsstruktur for sild i Moskva, arbeidsnotat 18. august 1997, Fiskeriforskning, Tromsø.

Lavrentieva, Viktoria, The Moscow Times (16.03 2004)

Nilssen, Frode (2000) Markedskanaler for næringsmidler i Russland, Status og mulige utviklingsbaner, Fiskeriforskning, Tromsø.

Prime Tass, 24.03.2004.

Prime Tass, 29.03.2004.

Prime-Tass, 30.06.2004.

Timofejeva, Maria (2004) Innkjøpssjef Okean Product: ”Fiskeprodukter i regioner”, Rundebordsseminar i St. Petersburg juni 2004.

Walters, Greg, The Moscow Times 23.03.2004.

www.fishnet.ru, 25.05.2004

Fiskeriforskning

Hovedkontor Tromsø:
Muninbakken 9-13
Postboks 6122
N-9291 Tromsø
Telefon: 77 62 90 00
Telefaks: 77 62 91 00
E-post: post@fiskeriforskning.no

Avdelingskontor Bergen:
Kjerreidviken 16
N-5141 Fyllingsdalen
Telefon: 55 50 12 00
Telefaks: 55 50 12 99
E-post: office@fiskeriforskning.no

Internett: www.fiskeriforskning.no

ISBN 82-7251-543-1
ISSN 0806-6221