

Anders Levinsen, geografur:

Ein vanlukka fyri Føroyar

-at politikarar og vinnulívsfólk, sum taka avgerðirnar og stýra gongdini í samfelagnum, ikki hava viljað lurtað eftir ráðunum og krittikkinum frá ávísimum froyingum. Ein teirra er John Smith. Hevði verið lurtað meira eftir slíkum monnum, so hevði stóðan í Føroyum kunnað verið øðrvísi í dag.

Herfyri gjørdi danski geografurin Anders Levinsen eina próvtøkuuppgávu á universitetinum í Roskilde um stóðuna í Føroyum. Hann fekk 11 fyri hana. Í uppgávuni, sum ætlanin nú er at geva út í bók, verður nomið við nógvar av orsøkunum til trupuleikarnar í dagsins Føroyum.

Anders Levinsen hevur ferðast víða um í Føroyum og tosað við mong fólk. Hann hevur eisini lisið eina rúgvu av tilfari um Føroyar og stóðuna.

Ein tann persónurin, sum Anders Levinsen oftast vísir til í ritgerð síni er John Smith á Argjum. Danski geologurin sigur, at høvdu froyingar lurtað meira eftir monnum sum John Smith og tí hann hevur skrivað um føroyska fiskivinnu, so hevði helst sæð øðrvísi út í Føroyum í dag.

Vit skulu í hesum sambandi prenta nøkur brot burtur úr ritgerðini hjá Anders Levinsen, sum ikki hava verið á prenti her áður.

Der skal da heller ikke herske tvivl om at den bygdepatriotisme og investeringslyst som man bl.a. finder blandt folk på Sandoy har kostet virksomhederne og samfundet penge. Men set med mine øjne er problemet ikke at man har bygget mange relativt små virksomheder fremfor 4-6 velplacerede virksomheder som embedsmandsudvalget anbefalede i 1962. Tværtimod. Som det fremgår i kapitlet om bygdamenning er færingernes stærke bindinger til livet i bygderne en særlig del af den færøske selvopfattelse og folkeånd, og i denne sammenhæng har de mange filetfabrikker utvivlsomt



Hví hava froyingar ikki lurtað meira eftir monnum sum John Smith spyr Anders Levinsen og vísir á, at mongu hugleiðingar og beinraknu og skilgøðu metingar hansara framvegis eru galdandi og kunnu brúkast í sambandi við, hvussu froyingar eiga at bera seg at í framtíðini eisini

haft enorm social og økonomisk betydning for bygdafærøerne de seneste årtier.

Problemet er derimod at salgsorganisationen, politikerne, bankrådgiverne, virksomhedernes ledelser og fiskerne tilsyneladende har haft en blind tro på at havets ressourcer var udtømmelige, og at stor-drift var løsenet på alle driftsøkonomiske problemer. Historien om hvorledes Sóláris i Skopun forsøgte at investere sig ud af sine økonomiske problemer er desværre ikke et enkeltstående eksempel. Faktisk er det mere reglen end undtagelsen at de forskellige virksomhedsledelser har bortforklaret dårlige driftsresultater med at produktionsanlægget var for lille i forhold til produktions-

omkostningerne, eller at virksomhederne fik for lidt fisk til at udnytte anlægget rationelt. I stedet for at geare ned eller omstille produktionen til andre produkter har virksomhederne og bankerne derfor kastet sig ud i en række urealistiske investeringer i produktionsanlæg og fiskefartøjer, med det sørgelige resultat at man idag har fået opbygget en samlet overkapacitet i både fiskerflåden og filetinudstien på mindst 40%. Men hvad der er værre: Både fiskerflåden og filetfabrikkerne er bygget ud fra devisen at »meget er godt«. Produktionsapparatet er derfor bygget til at producere den billige mængdevare — frossen fiskeblok og ikke de dyre kvalitetsprodukter som markedet efter-

spørger idag.

Krisen i fiskeindustrien handler derfor ikke kun om at der er for mange fabrikker, for mange skibe og for lidt fisk. Krisen handler ligeså meget om at strukturen i fiskerierhvervet er forkert. Trawljerne er bygget til at fiske meget og ikke godt og filetfabrikkerne kan stort set kun fremstille den billige blok.

Den forbandede blok

En af de personer der har rettet den største og mest ihærdige kritik imod strukturen i det færøske fiskerierhverv er skibskonstruktøren og samfundsdebattøren John Smith. Desværre er John Smiths kritik så omfattende, skarp, personlig, bitter og vedholdende at hans modstandere ofte ignorerer hans indlæg i Sosialurin. Men i mine øjne er der ingen tvivl om, at John Smiths kritik er berettiget og derfor fortjener hans synspunkter også at blive taget alvorligt.

John Smiths udgangspunkt er, at han mener at de færøske fiskere og filetfabrikkerne får for lidt penge for deres fisk fordi både fiskerflåden og filetfabrikkerne producerer den billige og standardiserede mængdevare, i stedet for at producere fiskevarer af høj kvalitet. I Dimmaletting d. 7. januar skrev John Smith således en overbevisende artikel hvori han med udgangspunkt i Fiskasølans salgsstatistikker for regnskabsåret 1988/89 påstod at fiskeindustrien kunne fordoble Færøernes samlede eksportindtjening med den samme mængde fisk hvis blot industrien omlagde produktionen fra den billige fiskeblok til catering (storkøkkener) samt ferske bordklare varer.

Som det fremgår af fi-

gurerne på modsatte side er John Smiths tankegang enkel og ligetil: I 1988 producerede de færøske filetfabrikker ca. 45.000 tons fisk som blev solgt til en samlet pris på ca. 900 mio. kr. eller 20 kr./kg. Ud af den samlede produktion blev ca. 73% af produkterne solgt som frossen fiskeblok. 24% af produktionen blev solgt til storkøkkener eller som 5 punsblokker på det amerikanske marked, mens kun 3% af produktionen blev solgt som 1. klasses produkter, dvs. ferske fiskeprodukter som kunne sælges direkte til forbrugeren.

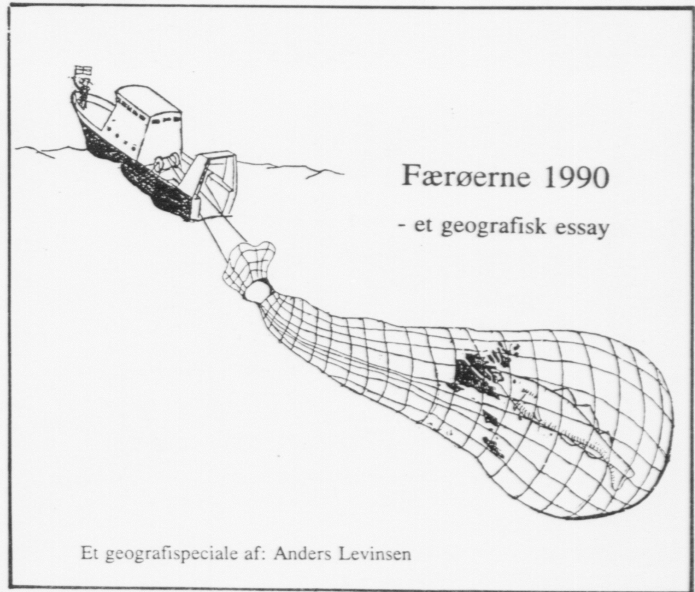
Det er i denne sammenhæng John Smiths påstand at Færøerne kan fordoble landets samlede valuta-indtjening, hvis virksomhederne i stedet for at sælge den rå blok til de europæiske opavsavningsmaskiner selv opsavne og bearbejde fisken således, at man kunne sælge 70% af produktionen som catering eller 5 punsblokker og 29% af produktionen som bordklar vare.

Fiskasøla gør filetfabrikkerne dumme

Markedet ændrer sig naturligvis hele tiden. Forbrugernes krav nye produkter som smager bedre, som ser godt ud, og som er hurtige og nemme at tilberede. Samtidig er udbudet så stort og konkurrencen så hård at det er nødvendigt at producenten konstant er på forkant med udviklingen, ellers kan producenten ikke forrente sit produktionsapparat optimalt. Skal man være en god producent må man derfor vide hvad der falder i forbrugernes smag. Man må have en ide om hvad kunderne kan tænke sig at købe i fremtiden og man skal have en særlig evne til at udvikle, omstille og tilpas-

Færøerne 1990

- et geografisk essay



Et geografispeciale af: Anders Levinsen

se sine produkter til de ændrede markedsforhold.

Set fra et organisatorisk synsvinkel har de små virksomheder ofte en fordel fremfor de store virksomheder fordi de små virksomheder har nemmere ved at omstille sig til nye forhold end store virksomheder. Til gengæld er markedet så stort og konkurrencen så hård at man er nødt til at satse store penge i markedsanalyser, udvikling af nye produkter, samt uddannelse af arbejdsstyrken, og set i denne sammenhæng har de store kapitalstærke virksomheder naturligvis store fortrin fremfor de små virksomheder. De fleste nyere netværksteorier handler derfor om hvorledes de mindre virksomheder både kan udnytte den lille virksomheds store fleksibilitet og samtidig opnå den store virksomheds stordriftsfordele ved at etablere et samarbejde på tværs af flere virksomheder hvori man udveksler viden om markedsforhold, udvikler nye produkter, specialiserer sig, og eventuelt sælger produkterne sammen.

Man skulle tro at Fiskasølan som organisation passede perfekt ind i rollen som en slags netværksorganisation. Fiskasølan er netop en andels-/paraplyorganisation der har som hovedformål at skabe stordriftsfordele indenfor marketing, salg, produktudvikling m.v. Men selv om rammerne i princippet er til stede lever Fiskasøla ikke op til de krav der stilles til en moderne netværksorganisation. Organisatorisk er Fiskasølan stivnet sammen med blokken og Fiskasølan styrer både priser og produktion i sådan en grad at markedsorganiseringen er sat ud af kraft og således at de enkelte virksomheder