

Mathias Midttun Reinertsen

Containerisering av Nord-Norge

Hvilke etableringsbarrierer finnes i forbindelse med å etablere tilbud av containerfrakt til sjøs i regionen Finnsnes og omegn?

Bacheloroppgave i Shipping Management

Veileder: Harald Godø Gjerdahl

Desember 2021



Mathias Midttun Reinertsen

Containerisering av Nord-Norge

Hvilke etableringsbarrierer finnes i forbindelse med å etablere tilbud av containerfrakt til sjøs i regionen Finnsnes og omegn?

Bacheloroppgave i Shipping Management
Veileder: Harald Godø Gjerdahl
Desember 2021

Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet
Institutt for havromsoperasjoner og byggteknikk



Kunnskap for en bedre verden

OBLIGATORISK EGENERKLÆRING/GRUPPEERKLÆRING

Den enkelte student er selv ansvarlig for å sette seg inn i hva som er lovlige hjelpemidler, retningslinjer for bruk av disse og regler om kildebruk. Erklæringen skal bevisstgjøre studentene på deres ansvar og hvilke konsekvenser fusk kan medføre. Manglende erklæring fritar ikke studentene fra sitt ansvar.

<i>Du/dere fyller ut erklæringen ved å klikke i ruten til høyre for den enkelte del 1-6:</i>		
1.	Jeg/vi erklærer herved at min/vår besvarelse er mitt/vårt eget arbeid, og at jeg/vi ikke har brukt andre kilder eller har mottatt annen hjelp enn det som er nevnt i besvarelsen.	<input checked="" type="checkbox"/>
2.	Jeg/vi erklærer videre at denne besvarelsen: <ul style="list-style-type: none"> • ikke har vært brukt til annen eksamen ved annen avdeling/universitet/høgskole innenlands eller utenlands. • ikke refererer til andres arbeid uten at det er oppgitt. • ikke refererer til eget tidligere arbeid uten at det er oppgitt. • har alle referansene oppgitt i litteraturlisten. • ikke er en kopi, duplikat eller avskrift av andres arbeid eller besvarelse. 	<input checked="" type="checkbox"/>
3.	Jeg/vi er kjent med at brudd på ovennevnte er å <u>betrakte som fusk</u> og kan medføre annullering av eksamen og utestengelse fra universiteter og høgskoler i Norge, jf. <u>Universitets- og høgskoleloven</u> §§4-7 og 4-8 og <u>Forskrift om eksamen</u> §§14 og 15.	<input checked="" type="checkbox"/>
4.	Jeg/vi er kjent med at alle innleverte oppgaver kan bli plagiatkontrollert i Ephorus, se Retningslinjer for elektronisk innlevering og publisering av studiepoenggivende studentoppgaver	<input checked="" type="checkbox"/>
5.	Jeg/vi er kjent med at høgskolen vil behandle alle saker hvor det foreligger mistanke om fusk etter <u>høgskolens studieforskrift §31</u>	<input checked="" type="checkbox"/>
6.	Jeg/vi har satt oss inn i regler og retningslinjer i bruk av <u>kilder og referanser på biblioteket sine nettsider</u>	<input checked="" type="checkbox"/>
<i>Du/dere fyller ut erklæringen ved å klikke i ruten til høyre for den enkelte del 1-6:</i>		

PUBLISERINGSAVTALE

Studiepoeng: 30

Fullmakt til elektronisk publisering av oppgaven

Forfatter(ne) har opphavsrett til oppgaven. Det betyr blant annet enerett til å gjøre verket tilgjengelig for allmennheten (Åndsverkloven §2).

Alle oppgaver som fyller kriteriene, vil bli registrert og publisert i Brage med forfatter(ne)s godkjennelse.

Opgaver som er unntatt offentlighet eller båndlagt vil ikke bli publisert.

Jeg/vi gir herved NTNU i Ålesund en vederlagsfri rett til å

gjøre oppgaven tilgjengelig for elektronisk publisering: ja nei

Er oppgaven båndlagt (konfidensiell)?

ja nei

(Båndleggingsavtale må fylles ut)

- Hvis ja:

Kan oppgaven publiseres når båndleggingsperioden er over?

ja nei

Er oppgaven unntatt offentlighet?

ja nei

(inneholder taushetsbelagt informasjon. Jfr. Offl. §13/Fvl. §13)

Dato: 17.12.2021

SAMMENDRAG

Siden containeren ble introdusert på 1960-tallet har bruken av den eksplodert. Samtidig ser man at bruken av den i deler av Nord-Norge ikke er like utbredt. Denne oppgaven undersøker derfor følgende problemstillingen: Hvilke etableringsbarrierer finnes i forbindelse med å etablere tilbud av containerfrakt til sjøs i regionen Finnsnes og omegn?

Studien har benyttet kvalitativ metode for å kunne besvare valgt problemstilling. Det har i arbeidet med oppgaven blitt gjennomført intervjuer med fem forskjellige personer som arbeider for aktører som er tilknyttet transportering av varer i regionen.

Funnene i oppgaven viser at flere aktører vurderer eller har vurdert å benytte seg av containerfrakt. Hvorfor man ikke benytter seg av det i større grad i dag kan det finnes flere grunner til. Oppgavens funn indikerer at det finnes flere etableringsbarrierer i regionen knyttet til forskjellige forhold som kan være med på å hindre en ny transportør i å etablere seg. Resultatet viser at det er flere barrierer som skiller seg ut. Blant annet har oppgaven identifisert barrierer knyttet til geografi som kan medføre at en feeder ikke får hentet last hos enkelte kunder. Avstand til markedet har også blitt trukket frem. Denne ser ut til å være med på å skape utfordringer knyttet til posisjonering av deep sea-containerer da regionen kan anses for å være mindre attraktiv blant deep sea-rederier. I tillegg anser bedrifter i regionen prisen for containerfrakt som ikke konkurransedyktig per i dag. Tollbestemmelser og dokumentering i forbindelse med eksport av fisk kan også hindre containerrederi i å vinne andeler i markedet knyttet til denne næringen. De allerede etablerte aktørene har lang fartstid i regionen og har oppnådd flere trofaste kunde grupper som kan være vanskelig å overbevise.

Funnene i oppgaven viser at etablerte aktører i markedet har vist eller viser oppførsel som kan være med på å hindre nye aktører å etablere seg i markedet. Blant annet viser oppgavens funn at aktører tidligere har gjort bevisste handlinger i forsøk på å hindre en nyetablering. I regionen Finnsnes og omegn kan det i dag se ut til at de etablerte aktørene fortsetter som normalt, uten å aktivt påvirke en nyetablering. Dette kan være på grunn av at de selv oppfatter det som vanskelig for et containerrederi å etablere seg eller fordi de finner en nyetablering i markedet lønnsomt.

FORORD

Denne bacheloroppgaven har vært en del av 5.semester ved studiet Shipping Management ved NTNU i Ålesund. Arbeidet med oppgaven har vært krevende og utfordrende, men samtidig spennende og ikke minst lærerikt. I prosessen har jeg dratt nytte av kunnskap som jeg har tilegnet meg gjennom studieløpet. Det er også mange som har hjulpet meg gjennom semesteret og har bidratt i arbeidet med denne oppgaven.

Jeg ønsker først og fremst å rette en stor takk til alle informanter som tok seg bryderiet med å gi av sin egen tid og som har bidratt med tanker og erfaringer, noe som har gjort arbeidet med oppgaven mulig.

I løpet av semesteret har jeg vært i praksis hos rederiet North Sea Container Line i Haugesund. Jeg ønsker derfor å rette en stor takk til dem for å ha tatt meg inn som praktikant og for å ha lagt til rette for at jeg skulle kunne skrive denne oppgaven i samarbeid med dem. Jeg er utrolig takknemlig for de innspill de har kommet med, og for det jeg har lært i løpet av disse månedene. En spesielt stor takk ønsker jeg å rette til Morten Nordvik Hovland for den uvurderlige hjelpen han har gitt for å hjelpe meg i mål med oppgaven.

Til slutt ønsker jeg å takke veilederen min ved NTNU i Ålesund, Harald Godø Gjerdahl, som har bidratt med gode innspill og tilbakemeldinger under arbeidet med oppgaven.

Ålesund, 2021



Mathias Midttun Reinertsen

INNHALDSFORTEGNELSE

SAMMENDRAG	III
FORORD	IV
1 INNLEDNING	1
1.1 BAKGRUNN FOR OPPGAVEN	1
1.2 PROBLEMSTILLING	2
1.3 DISPOSISJON	2
1.4 AVGRENSNING	2
1.5 BEGREP	3
2 EMPIRI	5
2.1 CONTAINERFRAKT	5
2.2 NORTH SEA CONTAINER LINE AS.....	7
2.3 TRANSPORT AV VARER I NORD-NORGE.....	7
2.4 FINNSNES OG OMEGN	8
3 TEORI	10
3.1 CONTAINERISERING	10
3.2 TRANSPORTNETTVERK.....	12
3.2.1 <i>Punkt-til-punkt system</i>	12
3.2.2 <i>Nav og eike-system</i>	12
3.2.3 <i>Rutenettverk</i>	13
3.3 MARKEDSINNTRENGNING	13
3.4 ETABLERINGSBARRIERER.....	14
3.4.1 <i>Strukturelle etableringsbarrierer</i>	14
3.4.2 <i>Strategiske etableringsbarrierer</i>	17
3.5. LEAN.....	18
3.6 PARCEL SIZE DISTRIBUTION.....	19

4	METODE.....	20
4.1	METODE OG SAMFUNNSFAGLIG METODE.....	20
4.2	KVALITATIV OG KVANTITATIV METODE.....	20
4.3	VALG AV METODE.....	21
4.4	INTERVJUFORM	21
4.5	UTVALG AV INFORMANTER.....	23
4.6	GJENNOMFØRING AV INTERVJU.....	23
4.7	KILDEKRITIKK	24
4.8	VALIDITET OG RELABILITET.....	24
4.9	KRITIKK AV METODEVALG.....	25
5	RESULTAT.....	26
5.1	INFORMANTER	26
5.2	ANVENDTE TRANSPORTMETODER I REGIONEN	26
5.3	HVORFOR ETABLERE ET TILBUD OM BRUK AV CONTAINERFRAKT I REGIONEN?.....	27
5.3.1	<i>Volum for videre containerisering i regionen.....</i>	28
5.4	ÅRSAKER TIL AT AKTØRER I REGIONEN IKKE BENYTTET CONTAINERFRAKT.....	29
5.5	UTFORDRINGER KNYTTET TIL TRANSPORT I REGIONEN	31
5.6	REDERIETS ERFARINGER AV ETABLERING AV TILBUD I REGIONEN.....	32
5.7	TILTAK FOR Å MØTE BARRIERENE	33
6	DRØFTING.....	35
6.1	STRUKTURELLE ETABLERINGSBARRIERER I MARKEDET.....	35
6.1.1	<i>Geografisk utfordringer.....</i>	35
6.1.2	<i>Pris.....</i>	37
6.1.3	<i>ABSOLUTTE KOSTNADSFORDELER</i>	38
6.1.4	<i>STORDRIFTSFORDELER.....</i>	39
6.1.5	<i>OFFENTLIGE RESTRIKSJONER.....</i>	39
6.1.6	<i>PRODUKTDIFFERENSIERING</i>	40

6.1.7	<i>Irreversible kostnader</i>	42
6.2	STRATEGISKE ETABLERINGSBARRIERER I MARKEDET	42
6.2.1	<i>AVSKREKKING</i>	42
6.2.2	<i>TILLATT INNGANG / BLOKKERT INNGANG</i>	43
7	KONKLUSJON	44
8	VIDERE FORSKNING	45
9	BIBLIOGRAFI	46
	VEDLEGG	I
	VEDLEGG A - INTERVJUGUIDE: REDERI	I
	VEDLEGG B - INTERVJUGUIDE: BEDRIFT	II
	VEDLEGG C – INTERVJUGUIDE: TRANSPORTØR	IV

FIGURLISTE

Figur 1:	Grafisk fremstilling av den globale containerflåten i perioden 1960-2005	5
Figur 2:	Antall fulle TEU-containerer lastet for lossing i utenlandske havner	6
Figur 3:	Antall fulle TEU-containerer lastet i norske havner for lossing i utenlandske havner .	6
Figur 4	Oversiktskart over bedrifter og deres lokasjoner i regionen Finnsnes og omegn	9
Figur 5:	Patentbeskrivelse for Tatlingers corncasting og twistlock.....	11
Figur 6:	Havneproduktiviteten før og etter containerens utbredelse	12
Figur 7:	Illustrasjon av nettverkstypene point-to-point og «hub-and-spoke».....	13

1 INNLEDNING

1.1 BAKGRUNN FOR OPPGAVEN

Siden slutten av 1960-tallet har verdenshandelen blitt mer og mer «containerisert» hvor dette er spesielt synlig innen sjøtransport. I 2005 ble det estimert en kapasitet på 28.846.000 containere på verdensbasis, et antall som har økt markant i dag (Stopford, 2009, s. 508). Også Norge har fulgt denne utviklingen, hvor man ser at mengden gods fraktet i containere har økt for hvert år. Samtidig kan dette se ut til å i hovedsak gjelde den sørlige delen av landet. Nord for Helgelandskysten og Mo i Rana ser man derimot at bruk av containere ikke er like utbredt. Deler av Nordland fylke, samt Troms og Finnmark fylke, har ikke klart å følge denne utviklingen i like stor grad, og andre transportmetoder dominerer. De mest anvendte transportmetodene er i dag bruk av sideportskip, bulkskip, vogntog, og jernbane (Kunnskapsbanken, 2019).

Nord-Norge er en stor del av den norske havnæringen og eksporterte i 2020 sjømat for 31,9 milliarder kroner alene (Kunnskapsbanken, 2021). Dette gjør den til den største og viktigste landsdelen når det kommer til sjømateksport. I tillegg til sjømat finner man flere bedrifter innen mineralnæringen som for eksempel Elkem ASA, Rana Gruber, og Brønnøy Kalk. Til tross for at man allerede eksporterer for store verdier i nord, mener flere at landsdelen har et enormt fremtidig vekstpotensial. Den norske sjømatnæringen har blitt analysert til å kunne omsette for 550 milliarder i 2050 (NTNU, 2021). Samtidig viser estimater at mineralnæringen i Norge kan være verdt flere tusen milliarder, hvor Nord-Norge er rikt på grønne mineraler som for eksempel kobber, jern, og grafitt (NHO, 2019). Legger man disse estimatene og analysene til grunn, vil mengden av varer både importert og eksportert øke.

Short sea-rederiet North Sea Container Line (NCL) har det siste året forsøkt å etablere seg i markedet Finnsnes og omegn, dog med kun delvis suksess, da det lenge har vært et ønske fra deres side å bidra til å containerisere denne regionen. Årsaken til dette er at de ønsker å være med på å tilrettelegge for effektive løsninger for frakt av varer til og fra landsdelen for å øke bruken av containertransport. Bedriften ser blant annet på Senja kommune og spesielt Finnsnes som strategiske knutepunkt for videre ekspansjon i nord. Det er derfor interessant å se på hvilke barrierer som hindrer containerrederi i å etablere seg i regionen og øke andelen containere fraktet til sjøs. Spørsmålet man stiller seg er hvilke barrierer som finnes i markedet

og som hindrer ytterligere containerisering av denne regionen. Dette spørsmålet har bidratt til å utforme problemstillingen denne oppgaven vil ta for seg.

1.2 PROBLEMSTILLING

Oppgaven har som formål å besvare problemstillingen som har blitt valgt. Denne er som følger:

«Hvilke etableringsbarrierer finnes i forbindelse med å etablere tilbud av containerfrakt til sjøs i regionen Finnsnes og omegn?»

Problemstillingen har blitt til basert på forskningsspørsmålet: Hvilke barrierer vil et containerrederi som NCL kunne møte i forbindelse med etablering av et tilbud om containerfrakt til sjøs ut fra regionen Finnsnes og omegn?

1.3 DISPOSISJON

Oppgaven vil først presentere begreper, empiri, og teori knyttet til problemstillingen. Videre vil den presentere data som har blitt innhentet gjennom intervju. Det vil bli drøftet hvorvidt det finnes grunnlag for å opprettholde et tilbud om containerfrakt i regionen og drøfte hva som hindrer bruken av containerfrakt til sjøs. Den vil altså se på hvilke etableringsbarrierer som finnes ved å etablere seg i regionen Finnsnes og omegn. Til slutt vil den konkludere med hvilke barrierer som har blitt identifisert.

1.4 AVGRENSNING

I oppgaven vil NCL bli brukt som eksempel for hvilke barrierer et containerrederi vil møte. Det vil derfor i denne oppgaven bli eksemplifisert hvilke hindringer de kan ha hatt og kan møte på i forbindelse med etablering av tilbud om containerfrakt til sjøs i den aktuelle regionen. Da markedet i dag befinner seg i en ekstrem situasjon, vil oppgaven ta utgangspunkt i et normalt marked eller normalt år. Oppgaven vil ikke gå spesifikt inn på prising av produkter og et økonomisk aspekt.

1.5 BEGREP

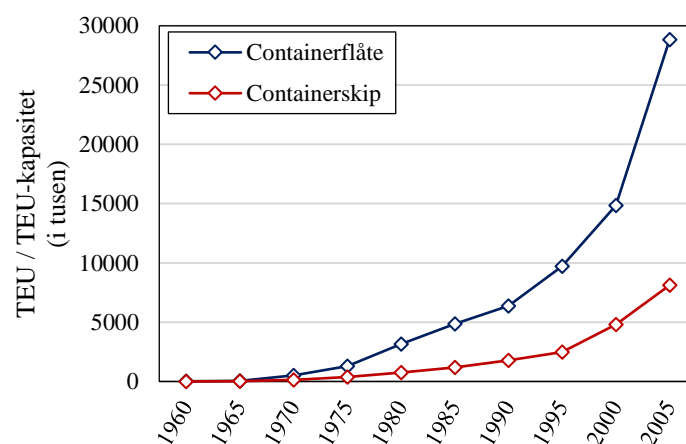
BEGREP	BESKRIVELSE
Barge	En flatbunnet båt, hovedsakelig bygget for transport i elver og kanaler (van Dokkum, 2016, s. 68).
Container	Innen transport og logistikk defineres en container som en metallbeholder i tråd med vedtatt ISO standard (van Ham og Rijsenbrij, 2012, s. 46), og fremgår vanligvis i lengder på 20', 40', og 45' med en høyde på enten 8'6'' eller 9'6'' (Stopford, 2009, s. 511). Standardiserte cornercastings og twistlocks tillater for effektiv overgang mellom bl.a. skip, vogntog, tog, og i noen tilfeller fly (Spurkeland, 2020; van Ham og Rijsenbrij, 2012, s. 43).
Cornercasting & twistlock	Kombinasjonen mellom cornercastings og twistlocks representerer systemet som tillater containere å bli sikret til hverandre, samt hvordan bl.a. havne- og skipskraner enkelt kan løfte containerne. Dette gjøres ved bruk av en «spreader», som er utformet som en ramme med fire twistlocks (Lew, Sadek og Anderson, 2000, s. 5).
Deep sea-rederi	Rederi som driver sjøtransport over lange avstander mellom kontinenter og opererer over hele verden (Ødemark, 2021).
Feeder	En «feeder» er et relativt lite containerskip som har en kapasitet på rundt 200 til 2.500 TEU. Skipene er spesialisert til å gå mellom små, mellomstore, og store havner (van Dokkum, 2016, s. 54). NCL sine federe er dyptgående på 9,2 m når fullastet. De har også en lengde på rundt 134 m og bredde på 23 m (MarineTraffic, 2021b).
ISO	ISO refererer til «International Organization for Standardization», og har ifølge International Organization for Standardization (2020) til hensikt å fastsette internasjonale standarder å tvers av landegrenser.
Linjefart	Skip som følger en fast rute og går mellom faste anløpssteder.
Outsourcing	Når en virksomhet velger å flytte prosesser eller deler av selve produksjonen til underleverandører (Vikøren og Pihl, 2020)
Reachstacker	Et kjøretøy som er designet for å kunne håndtere containere i mindre eller mellomstore havner.
Short sea-rederi	Rederi som står for sjøtransport av gods og passasjerer mellom Norge og europeiske havner, og europeiske havner seg imellom. Kalles også for nærskipfart (Ødemark, 2021).

Sideportskip	Skip med åpning på siden, utstyrt med ramper som sørger for at man kan laste og losse blant annet paller ved hjelp av gaffeltruck. Kan ha kapasitet til både tørr og temperaturregulert gods (van Dokkum, 2016, s. 53). Sideportskipet Holmfoss ha for eksempel en lengde på 82 m og være dyptgående på 6,5 m (MarineTraffic, 2021a).
Stuffing	Prosessen med å laste og sikre gods inn i en container før skipning.
TEU	Twenty feet equivalent unit = 20 fot container (van Dokkum, 2016, s. 54).
Trader	En person eller bedrift som kjøper varer fra en part for så å selge varer til andre for å oppnå profitt.

2 EMPIRI

Dette kapitlet har som hensikt å gi et oversiktsbilde av markedet Finnsnes og omegn. Her vil det bli presentert hvilke aktører man finner og hvilke transportmetoder som anvendes i dag. I arbeidet med oppgaven har det ikke lyktes å finne statistikk på transportmetoder i Nord-Norge eller regionen. Det vil også vises til hvordan containerfrakt har utviklet seg siden det først ble introdusert for å vise hvordan utviklingen har vært og kan se ut i fremtiden.

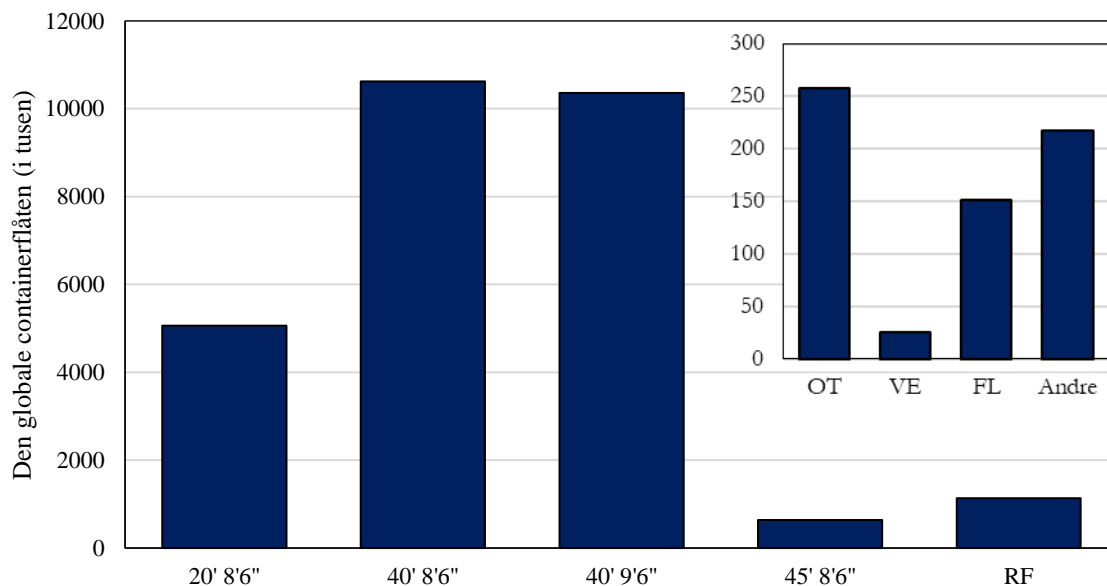
2.1 CONTAINERFRAKT



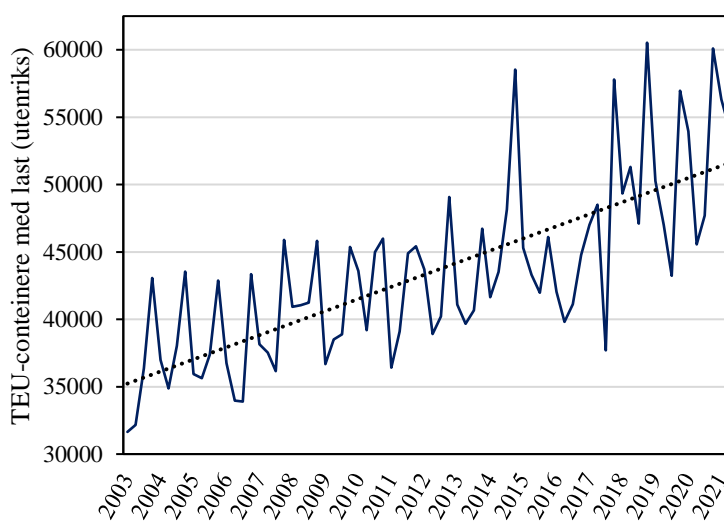
Figur 1: Grafisk fremstilling av den globale containerflåten i perioden 1960-2005, og den gjennomsnittlige containerskipkapasiteten over den samme perioden (Stopford, 2009, s. 508)

Siden containerens introduksjon på 1960-tallet har dens utbredelse eksplodert fra en global containerflåte på om lag 54.000 TEU i 1965 til 28.846.000 TEU i 2005, med en tilhørende økning i containerskips kapasitet fra 16.000 TEU til 8.116.900 TEU i den samme perioden (figur 1) (Stopford, 2009, s. 508). Majoriteten av disse, som man kan se i figur 2, er bestående av standard 20', 40', og 45', mens det også forekommer betydelige antall av andre spesialcontainere som f.eks. reefercontainere og open-top-containere (Stopford, 2009, s. 511). Bernhofen, El-Sahli og Kneller (2016) understreker at reduksjonen i transportkostnader som følge av bruk av containere har vært utslagsgivende for økningen i verdenshandelen fra \$ 0,45 billioner tidlig på 1960-tallet til \$ 3,4 billioner i 1990, men peker her på at også en liberalisert handelspolitikk har vært en faktor som har lagt til rette for denne utviklingen. Denne økningen i internasjonal containerfrakt kan også ses her i Norge, hvor data fra Statistisk Sentralbyrå (2021) viser en klar økning i lastede containere for eksport, fra om lag 31.647 TEU i 2003 til 54.094 TEU i 2021 (figur 3). Coşar og Demir (2018), som

gjennomførte en studie basert på tyrkisk eksportdata, støtter også påstanden om containerens signifikante effekt på handel, hvor de argumenterer for at tyrkisk og amerikansk maritim eksport i snitt vil reduseres med om lag en tredel. Deres studie indikerer videre at mens de variable kostnadene kan reduseres med opptil 20 %, vil de faste kostnadene kunne stige med om lag 50 til 100 %. Det er her containershipping kostnadenes relativt lave avstandselastisitet som gjør denne formen for transport et attraktivt alternativ.



Figur 2: Antall fulle TEU-containerer lastet for lossing i utenlandske havner i perioden 2003 – 2021 (Statistisk Sentralbyrå, 2021)



Figur 3: Antall fulle TEU-containerer lastet i norske havner for lossing i utenlandske havner i perioden 2003 – 2021 (Statistisk Sentralbyrå, 2021)

2.2 *NORTH SEA CONTAINER LINE AS*

NCL ble i 1994 stiftet av Arne Jakobsen og Petter Notø i Haugesund, hvor hovedkontoret fortsatt i dag er lokalisert. Selskapet startet med å chartre det mindre container skipet Andra med en tonnasje på 117 TEU, og har opp gjennom tiden hatt flere skip i sin portefølje (Vormedal, 2006). I løpet av årene som har gått har selskapet hatt en jevn vekst. I 2020 hadde selskapet en omsetning på 556 millioner og et årsresultat på 57 millioner (Proff, 2021). I dag opererer rederiet med fire mindre container skip, også kalt feedere, med en tonnasje på om lag 800 TEU hver. Skipene er på såkalt time charter som vil si at NCL ikke eier noen av skipene selv. Disse skipene går i linjefart langs norskekysten mellom Finnsnes i nord og Tananger i sør. Videre går skipene til Hamburg, Bremerhaven, og Rotterdam for å frakte containere med varer til og fra Norge. Om bord blir det fraktet alt i fra 20' containere til 45' containere med last som for eksempel frossen fisk, industriprodukter, og toalettpapir (North Sea Container Line, 2021).

NCL er å anse som et lite lokalt rederi i forhold til større short sea-rederier som Samskip og Sealand, og rederiet har derfor valgt å satse på å yte god kundeservice, være fleksible ovenfor kunder, og vokse trygt og jevnt ved å ta smarte beslutninger uten unødvendig stor risiko.

Rederiet har hovedsakelig to kundegrupper; deep sea-kunder og short sea-kunder. Deep sea-kunder er større deep sea-rederier leier plass til sine containere om bord på skipene fra mindre havner som større containerskip ikke kan anløpe. Short sea-kunder er bedrifter som ønsker å leie en av rederiets egne containere eller tjenester for å frakte varer fra havn til havn eller fra dør til dør. I det siste tilfellet vil rederiet koordinere alle aktiviteter for å sørge for at containeren skal fraktes helt frem til mottaker.

2.3 *TRANSPORT AV VARER I NORD-NORGE*

I dag blir eksportvarer fra Nord-Norge transportert ut fra landsdelen ved hjelp av jernbane, vogntog, båt, og i enkelte tilfeller også fly. Ved sjøtransport er de mest anvendte typene bulkskip og sideportskip. Årlig blir om lag 200.000 tonn sjømat fraktet fra Nord-Norge med jernbane og Narvik som knutepunkt. Mye av dette blir fraktet videre til eksempelvis Alnabru for omlasting før det blir transportert ut til markedene (Kunnskapsbanken, 2019). Også mye av sjømaten som fraktes ut av landsdelen ved hjelp av skip blir transportert til Vestlandet

hvor det blir omlastet for videre frakt med containere. I forbindelse med transport til sjøs er det sideportskip som dominerer, operert av rederi som NorLines og Eimskip. NCL begynte i februar 2021 å anløpe Finnsnes fast med sin Nord-Norge-service.

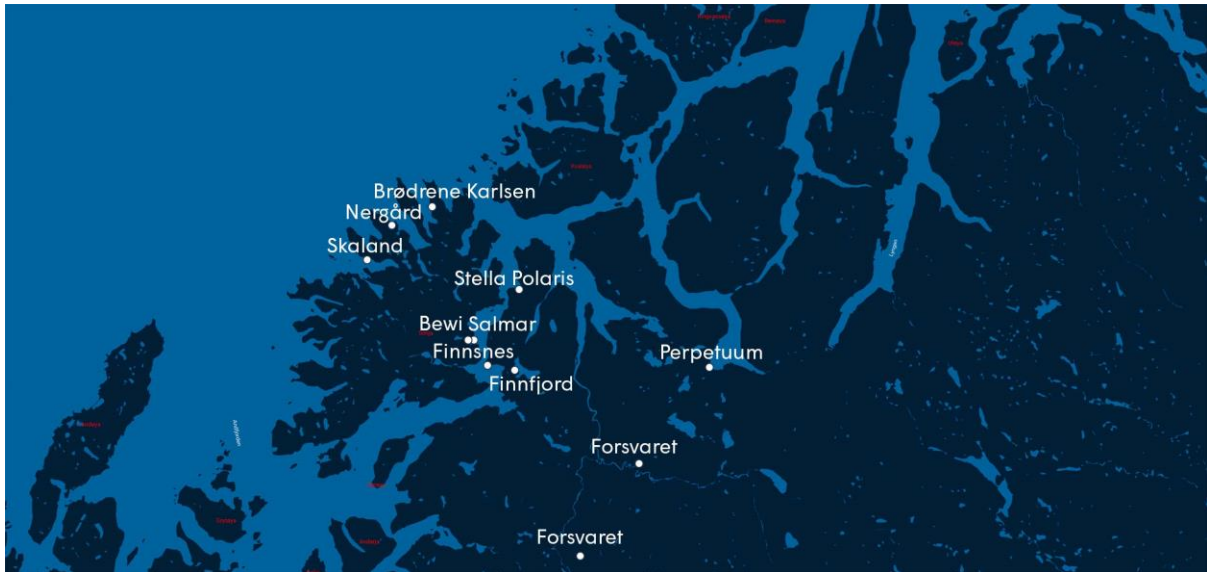
2.4 *FINNSNES OG OMEGN*

Finnsnes er det største tettstedet i Senja kommune som ligger i landsdelen Troms og Finnmark. Kommunen ble etablert 1. januar 2020 da flere mindre kommuner ble slått sammen og har i dag rundt 15.000 innbyggere (Mæhlum, 2021). Finnsnes blir av flere sett på som kommunesenter, og har siden 1970-tallet utviklet seg til å bli et regionsenter for handel og service i Troms. Mens befolkningen i de mindre tettstedene rundt har blitt mindre i folketall, har Finnsnes hatt økende vekst gjennom tilflytning (Mæhlum og Thorsnæs, 2021).

Til tross for at regionen ikke er folkerik, finner man større industriaktører og fiskeprodusenter som produserer store volum til det globale markedet (figur 4) her. I Senja kommune finner man blant annet flere fiskevær og -oppdrett på forskjellige lokasjoner. Her er selskapet Nergård tungt involvert. I Klubben har sjømat-selskapet SalMar ferdigstilt lakseslakteriet Innovanor med støtte fra Senja kommune, som vil ha en teoretisk slaktekapasitet på 70.000 tonn årlig (Olsen, 2019). Anlegget vil ifølge selskapet ha behov for ca. 100 arbeidsplasser ved oppstart, og enda flere ved videre vekst (SalMar, 2020).

Fra Finnsnes er det kun 40 minutter med bil til Bardufoss og en time til Setermoen. Dette er viktige strategiske lokasjoner for det norske forsvaret hvor det er mye aktivitet med egne fast stasjonerte soldater, samt utenlandske soldater som hvert år kommer for å trene i vinterlige forhold. I tillegg er tettstedet lokalisert en time unna Perpetuum Circuli AS' deponi i Storsteinnes, som hvert år importerer store mengder forurenset avfall.

Utenfor Finnsnes finner man også Finnfjord Smelteverk AS som siden 1962 har produsert ferrosilisium og silika som brukes innen metallindustri (Finnfjord AS, 2021). Smelteverket er den desidert største industriaktøren i regionen. I tillegg finner man Skalands Graphite AS som er et av Europas ledende selskaper innen utvinning av krystallin-grafittflak.



Figur 4 Oversiktskart over bedrifter og deres lokasjoner i regionen Finnsnes og omegn

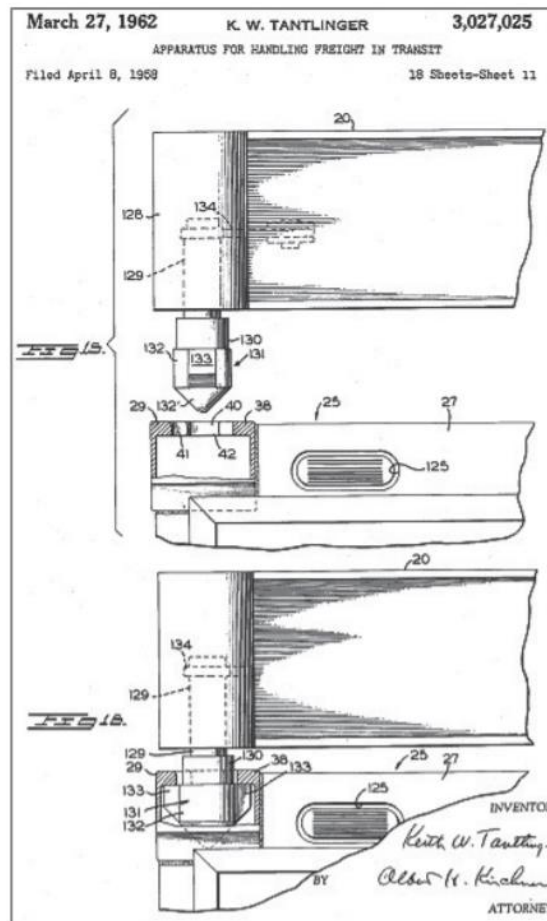
3 TEORI

I dette kapitlet vil det bli presentert relevant teori og modeller som skal danne grunnlag for den videre analysen av containerisering av Finnsnes og omegn. Kapitlet har til hensikt å gi leseren et godt grunnlag for den videre drøftingen i oppgaven. Kapitlet vil først ta for seg teori innen transport og transportsystem, logistikk og deretter teori om markedsinntrengning og etableringsbarrierer.

3.1 CONTAINERISERING

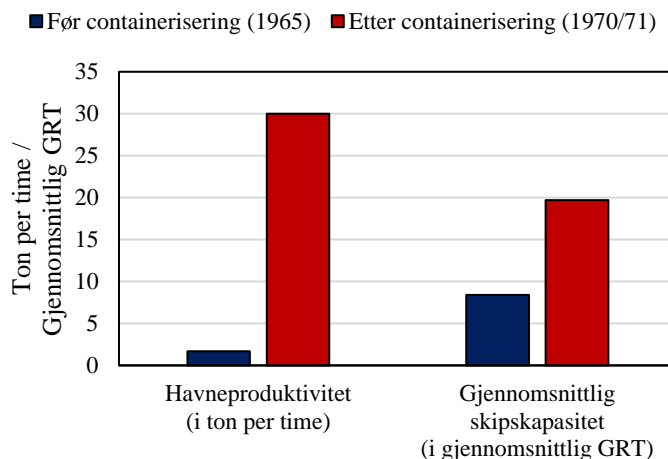
Containerisering referer til bruk av standardiserte ISO containere innen logistikk og transport. Dette har hatt en revolusjonerende effekt innen transport av varer, noe som er årsaken til at Candela, Jacobsen og Reeves (2020) trekker frem «containerens far», Malcom McLean, som én av de fremste entreprenørene etter andre verdenskrig.

I tiden før containerens utbredelse medførte behovet for å laste varer av svært varierende størrelse og form en svært langsom og arbeidskrevende operasjon (Bernhofen *et al.*, 2016), hvor bl.a. Candela *et al.* (2020) peker på hvordan dette bidro til både skadede og stjålne varer, og resulterte i at shipping ble karakterisert som ikke bare langsom, men også upålitelig. Levinson (2016) beskriver her hvordan McLeans introduksjon av den standardiserte containeren tillot for en langt mer effektiv operasjon, gjennom en standardisering av heterogene varer (Candela *et al.*, 2020). Sentralt for containerens revolusjonerende effekt er utstyret som benyttes i forbindelse med løftingen av disse. van Ham og Rijsenbrij (2012, s. 43-47) beskriver her hvordan McLeans høyre hånd, Keith W. Tatlinger, utviklet et system hvor spesialdesignede cornercastings og twistlocks ville tillate for en mer effektiv festing og løfting av containerne ved hjelp av en spreader designet for formålet (figur 5). I 1964 vedtok ISO internasjonale standarder for containere (Klose *et al.*, 2015, s. 51), samme år som Tatlingers patent for cornercasting- og twistlockdesignet ble frigjort for slik å bli annerkjent som den nasjonale standarden i USA (van Ham og Rijsenbrij, 2012, s. 45). Tre år senere ble Tatlingers design vedtatt som et utkast som den internasjonale standarden av ISO (van Ham og Rijsenbrij, 2012, s. 46). Disse standardene legger i dag grunnlaget for hva som refereres til som containerisering.



Figur 5: Patentbeskrivelse for Tatlingers cornercasting og twistlock (van Ham og Rijsenbrij, 2012, s. 43)

Containerens standardiserte utforming tillater, ifølge Coşar og Demir (2018), en automatisert handling i havnene som ifølge van Ham og Rijsenbrij (2012, s. 3) ikke bare reduserer transportkostnadene og tiden relatert til lasteoperasjonen, men også sannsynligheten for både lasteskader og tyveri. Dette kan bl.a. ses i figur 2, hvor havner gikk fra å løfte 1,7 tonn per time før utbredelsen av containere, mens de allerede i 1970-71 kunne løfte opptil 30 tonn per time (Bernhofen *et al.*, 2016). Tatlingers cornercastings og twistlocks tillater også at containeren enkelt kan bevege seg mellom forskjellige transportmoduler (Klose *et al.*, 2015, s. 39-40), hvor Bernhofen *et al.* (2016) argumenterer for at containeren således bidrar til å fjerne flaskehalsen i overgangen mellom sjø og land. På denne måten reduseres fabrikkers nødvendighet for å være lokalisert nær havner (Candela *et al.*, 2020), i tillegg til at denne effektive overgangen fra skip til vogntog legger til rette for et nav og eike-system, hvor behovet for at skip anløper et høyt antall havner reduseres (Bernhofen *et al.*, 2016).



Figur 6: Havneproduktiviteten før og etter containerens utbredelse, målt i ton per time, og den gjennomsnittlige skipskapasiteten, målt i gjennomsnittlig GRT (gross registered tonnage) (data hentet fra Bernhofen et al. (2016) som baserer sin presentasjon på ulike kilder i McKinley (1972)).

3.2 TRANSPORTNETTVERK

Transportnettverk blir av Rodrigue (2020, s. 56) definert som et rammeverk av ruter innenfor et system bestående av flere lokasjoner som utgjør knutepunkt. Ruten vil da være en linje mellom to forskjellige knutepunkt. Innen transport kan man skille mellom flere forskjellige typer nettverk. Denne oppgaven vil se nærmere på punkt-til-punkt (point-to-point), nav og eike-system (hub and spoke) (figur 7), og rutenettverk.

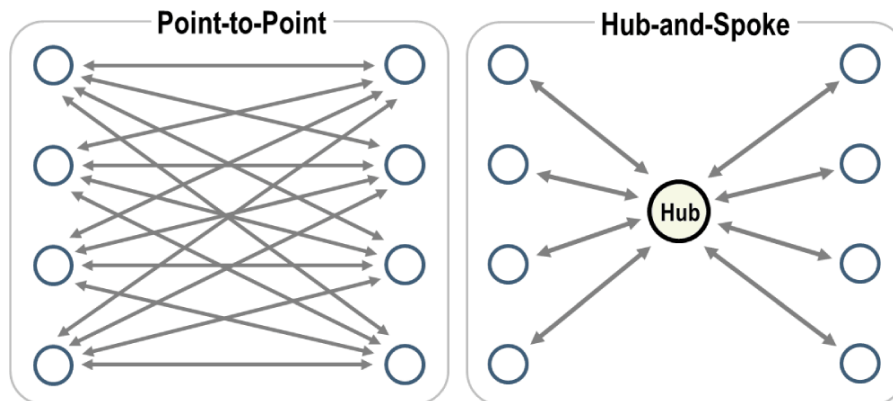
3.2.1 Punkt-til-punkt system

Punkt-til-punkt systemet sørger for å forbinde lokasjoner direkte seg imellom uten innblanding og forstyrrelse av forsendelsen. Lasten blir lastet opp hos avsender, for så å bli levert til endelig destinasjon og mottaker (Rodrigue, 2020, s. 57).

3.2.2 Nav og eike-system

I følge Rodrigue (2020, s. 57) sørger nav eike-systemet for å forbinde alle lokasjoner gjennom en midlertidig mellomlokasjon som på engelsk kalles for en «hub» eller et nav. Navene vil ofte være sentralt plassert og lokalisert til tyngdepunkter i det store geografiske marked. Disse vil inneholde hovedterminaler, eksempelvis havner som Rotterdam og Hamburg, som tar imot varer som blir sendt. Videre vil man også kunne transportere varer fra et nav til et annet som for eksempel fra en havn i Asia til en havn i Europa. Etter dette vil varene blir transportert til en «eik», eller den endelige destinasjonen (Persson og Virum,

2017, s. 339). Dette systemet kan være med på å skape større fleksibilitet innen varetransport, kan sørge for en mer konsentrert varestrøm og bidra til at man kan oppnå stordriftsfordeler (Rodrigue, 2020, s. 57)



Figur 7: Illustrasjon av nettverkstypene point-to-point (t.v.) og nav og eike («hub-and-spoke», t.h.)(Rodrigue, 2020).

3.2.3 Rutenettverk

Et rutenettverk består av flere forskjellige mellomlokasjoner hvor de aktuelle transportmåtene går innom for å plukke opp eller losse varer (Rodrigue, 2020, s. 57). For eksempel kan man sammenligne et slikt nettverk med en bussrute eller et skip som går i linjefart. Her vil man forsøke å oppnå forutsigbarhet for kunder ved å følge en fastsatt rute og tidstabell for når man vil være på lokasjonen.

3.3 MARKEDSINNTRENGNING

Roos, Von Krogh og Roos (2014, s. 204) beskriver markedsinntrengning som en strategi hvor en bedrift «(...) øker sin markedsandel ved å ta andeler fra konkurrentene i eksisterende markeder og med eksisterende produkt». Denne type strategi bygger på allerede etablerte strategiske kapasiteter en aktør besitter og unngår at man må bevege seg inn i et marked som ikke er kartlagt fra før. For øvrig krever en slik strategi at man blir nødt til å vise større markeds kraft overfor kjøpere og konkurrenter (Johnson *et al.*, 2014, s. 227). Hvorvidt det er mulig å øke andeler eller trenge inn i et nytt område avhenger ifølge Roos *et al.* (2014, s. 204) av markedets natur og konkurrenters posisjon. I et voksende marked vil det for eksempel kunne være enklere for nye aktører eller aktører med mindre andeler, å ta i fra konkurrenter deres andel, i motsetning til et mettet marked.

3.4 ETABLERINGSBARRIERER

Et marked hvor det ikke foreligger kostnader relatert til at aktørene inntar eller forlater markedet, kan defineres som et perfekt marked (Church og Ware, 2000, s. 487) Et slik marked hører til sjeldenhetene fordi det i de fleste tilfeller vil oppstå kostnader eller reguleringer i forbindelse med at en etablerer seg i et marked eller trekker seg ut. Når en aktør beveger seg inn i og forsøker å etablere seg i et marked, eller ønsker å trekke seg ut av et, finnes det flere forhold i forbindelse med dette. For å beskrive disse bruker man gjerne etableringsforhold. Church og Ware (2000) mener at etableringsforhold viser til hvilke barrierer som eksisterer i forbindelse med en etablering eller utgang i en bransje. Etableringsbarrierer kan derfor være med på å avgjøre hvorvidt det er attraktivt eller ikke å etablere seg i et marked eller en bransje. Porter (1987, s. 33) presiserer at desto høyere hindringene og skarpere mottiltakene fra etablerte aktører i markedet er, desto mindre vil en eventuell trussel fra utsiden være.

Ifølge Church og Ware (2000) kan man skille mellom strategiske og strukturelle etableringshindre eller -barrierer til tross for at de strukturelle her kun kalles for etableringshindre. Church og Ware (2000, s. 487) definerer etableringsbarrierer som «(...) en strukturell egenskap ved markedet som skjermer de etablerte aktørers markedsmakt ved å gjøre inngang ulønnsom». Det vil si at man ved en inngang finner strukturelle faktorer som gjør at allerede etablerte aktører i markedet klarer å utøve markedsmakt. Faktorene kan da ses på som fordeler for de allerede etablerte aktørene. Som en følge av dette kan de sørge for at det fremstår som lite attraktivt for en ny aktør å etablere seg i markedet eller bransjen da den ikke vil forvente å kunne oppnå profitt. De Langen og Pallis (2007, s. 428) referer til Bain (1956) som definerer en etableringsbarriere som «(...) alt som tillater etablerte aktører å oppnå en profitt over gjennomsnittet – inkludert høy kapitalkostnad». I motsetning til Church og Ware (2000) mener Bain (1956) at «alle» faktorer som kan bidra til at etablerte aktører oppnår fordeler og kan opprettholde gunstige priser for å oppnå profitt er å regne som etableringsbarrierer.

3.4.1 Strukturelle etableringsbarrierer

For definisjon av strukturelle etableringsbarrierer vises det til definisjonen presentert av Church og Ware (2000) som nevnt ovenfor. De strukturelle barrierene har i utgangspunktet ikke til hensikt å skape hindringer for aktører i markedet, men kan allikevel sørge for å

reducere muligheten til å kunne oppnå profitt. Tirole (1988, s. 305 - 306) refererer til Bain (1956) som argumenterer for at de strukturelle etableringsbarrierene kan deles inn i fire karakteristikk. Disse er (i) stordriftsfordeler, (ii) absolutte kostnadsfordeler, (iii) irreversible kostnader og (iv) produkt differensieringsfordeler. Samtidig mener Church og Ware (2000) at man kan karakterisere (v) offentlige reguleringer som etableringsbarrierer. Denne type barrierer blir imidlertid skilt i fra deres definisjon av strukturelle etableringshindre da offentlige reguleringer som oftest har til hensikt å skape monopolistisk konkurranse i markeder. De vil allikevel være aktuelle. I tillegg til karakteristikkene som nevnes over, mener De Langen og Pallis (2007) at man også finner barrierer knyttet til (vi) geografi i forbindelse med nyetableringer innen havner og sjøfrakt.

Absolutte kostnadsfordeler

Church og Ware (2000, s. 515) viser til Bain (1956) som definerer absolutte kostnadsfordeler som en situasjon hvor en etablert aktør har lavere gjennomsnittskostnader enn en som ønsker å etablere seg i markedet, uavhengig av skala på produksjonen. De lave gjennomsnittskostnadene kan oppstå som en følge av at en etablert aktør for eksempel har fordeler som enerett på teknologi som kan være beskyttet gjennom patenter eller hemmelighold. Porter (1987) peker også på at en etablert aktør kan ha oppnådd fordeler i forbindelse med råstofftilgang. Dette kan ha blitt sikret gjennom langsiktige kontrakter eller relasjoner som sikrer dem priser som er langt lavere enn hva markedsprisen er. Videre kan etablerte aktører ha fordeler knyttet til gunstige lokasjoner.

Irreversible kostnader

Irreversible kostnader er kostnader som har påløpt og som ikke kan reverseres. De vil derfor kunne bli ansett som irrelevante når man skal ta fremtidige økonomiske vurderinger og beslutninger (Gårseth-Nesbakk, 2017). I forbindelse med etablering i et nytt marked eller en ny bransje, definerer Tirole (1988) irreversible kostnader som investeringer en aktør må gjennomføre for å ha mulighet til å etablere seg. Ved slike investeringer vil det kunne være knyttet usikkerhet. For eksempel vil usikkerhet vanskeliggjøre mulighet for å finne finansiering. Dersom man ikke får finansiert kritiske investeringer, vil man heller ikke ha mulighet til å etablere seg i markedet. Irreversible kostnader kan på denne måten bidra til at nye potensielle aktører velger å la være å gå inn i markedet ettersom investeringene ser ut til å ikke kunne gjenvinnes (Tirole, 1988).

Produktdifferensiering

Porter (1987, s. 36) argumenterer for at produktdifferensiering innebærer at allerede etablerte aktører over tid har klart å skape en merkevare og oppnådd en trofast kjøpergruppe. Grunner til at man har klart å oppnå dette kan være kundeservice, spesielle særtrekk med eget produkt, eller at man først har klart å tilfredsstille kundens behov i markedet (Porter, 1987, s. 36).

Church og Ware (2000, s. 516) deler produktdifferensieringsfordeler inn i to karakteristikk, hvor de i tillegg til produktdifferensiering tar for seg irreversible byttekostnader. Dersom en kunde må belastes en engangskostnad som regnes som irreversibel for å bytte produkt eller tjeneste, vil kunden kunne være motvillig til å bytte leverandør. Byttekostnader kan innebære kostnader knyttet til opplæring, nye komplementære produkt eller tap av nettverksfordeler (Church og Ware, 2000, s. 516). Porter (1987, s. 37) mener at dersom byttekostnadene er å anse som høye, vil en inntrenger måtte tilby et produkt som er betydelig bedre enn det eksisterende eller kunne vise til at kunden vil kunne oppnå kostnadsbesparelser, for å overbevise kunden å bytte produkt eller leverandør.

Stordriftsfordeler

Ifølge Idsø (2014) kan stordriftsfordeler betegnes som det å oppnå lavere enhetskostnader desto mer man produserer av en vare eller tjeneste enn om man produserer i en mindre skala. Dette vil ifølge Pindyck, Rubinfeld og Synnestvedt (2013, s. 144) komme som en følge av en høyere grad av spesialisering, samt at bedriftens forhandlingsposisjon bedres grunnet bedriftens økte produksjonsnivå. Ifølge Church og Ware (2000, s. 514) vil da stordriftsfordeler eksistere dersom de langsiktige kostnadene minker etter hvert som man produserer mer og i større skala, noe som tilsier at man vil kunne oppnå fordeler i markedet ved å ha et stort produksjonsnivå. Stordriftsfordeler vil da kunne bidra til å motvirke nyetableringer da en ny aktør kan bli «tvunget» til å satse stort i en oppstartsfase. I et slikt tilfelle vil man som en følge av dette kunne risikere sterke motreaksjoner fra allerede etablerte aktører (Porter, 1987, s. 34).

Offentlig regulering

Porter (1987) og De Langen og Pallis (2007) betegner offentlige reguleringer som hindringer som har oppstått på grunn av myndigheter. Hindringene kan ha oppstått som følge av deres politikk og lovgivning. Porter (1987, s. 41) viser til at offentlige instanser gjennom virkemidler som for eksempel lisenser, bevillinger, begrensinger på råmaterialer eller regler om forurensing, kan skape barrierer for nyetablering. Disse type reguleringer er som regel

basert på samfunnshensyn og vil ofte være både nyttige og nødvendige, men kan ha stor påvirkning på nyetableringer. Som et resultat vil de offentlige reguleringene kunne føre til at en etablering i markedet blir kostbar, tidkrevende eller umulig (De Langen og Pallis, 2007).

Geografiske barrierer

Geografiske barrierer beskrives av De Langen og Pallis (2007) som naturlige barrierer som hindrer kapasiteten i en havn eller tilgang til den. For eksempel finnes det havner på lokasjoner hvor man ikke har areal eller kapasitet til ekstra anløp, varehus, eller andre fasiliteter. I tillegg vil enkelte havner kunne være lokalisert på steder hvor trange sund, vanndybde, og manglende værbeskyttelse hindrer skip i å kunne anløpe (De Langen og Pallis, 2007). For etablerte aktører kan derfor geografi være en fordel da det kan oppstå utfordringer for nye aktører å blant annet legge til med større skip eller få tilgang på areal.

3.4.2 *Strategiske etableringsbarrierer*

I motsetning til de strukturelle barrierene definerer Church og Ware (2000) strategiske etableringsbarrierer som resultat av strategiske handlinger eller strategisk respons. Det vil si bevisste handlinger som en etablert aktør vil gjøre i forsøk på å hindre inngang til en ny aktør som ønsker å etablere seg i markedet. På denne måten vil man kunne påvirke konkurrentens valg om å gå inn i markedet eller ikke. Slike handlinger vil kunne være gunstige for en etablert aktør. Formålet med slike handlinger vil ofte være å beskytte eller øke markedsposisjon og økonomisk profitt (Church og Ware, 2000).

For at en etablert aktør skal kunne påvirke konkurrenter og eventuelle nyetableringer, må oppførselen til denne bli oppfattet som troverdig av omgivelsene. Schelling (1960, s. 122) definerer et strategisk trekk som et trekk som påvirker en annen persons valg og beslutning, som igjen vil kunne være fordelaktig for en selv. Dette gjøres ved å påvirke motpartens forventninger om hvordan man selv vil oppføre seg eller handle. Man vil altså kunne begrense andres valg ved å begrense sin egen oppførsel. Videre peker Schelling (1960) på at lovnader, trusler eller forpliktelser vil kunne bidra til nettopp dette.

Tirole (1988, s. 306) viser til Bain (1956) som mener at det finnes tre typer oppførsel etablerte aktører kan ha dersom de står ovenfor trusselen av en nyetablering i samme marked.

Disse blir delt inn i følgende kategorier: (i) tillat inngang, (ii) avskrekket inngang, og (iii) blokkert inngang.

Tillat inngang

Denne type oppførsel finner man i tilfeller hvor etablerte aktører anser det som fordelaktig å slippe inn en ny aktør på markedet enn for eksempel å investere i kostbare strukturelle barrierer som hindrer dem å etablere seg (Tirole, 1988, s. 306).

Avskrekket inngang

Ved å endre eller tilpasse sin egen oppførsel, kan de etablerte aktørene hindre en mulig inngang. For eksempel vil man kunne komme med trusler eller foreta handlinger som vanskeliggjør en mulig inngang. Denne type oppførsel kan oppstå i tilfeller hvor det anses som ikke mulig å blokkere en inngang (Tirole, 1988, s. 306).

Blokkert inngang

Tirole (1988, s. 306) forklarer at i et tilfelle av en blokkert inngang fortsetter de etablerte aktørene i markedet og konkurrerer som normalt. Man fortsetter som om det ikke fremstår noe trussel om nyetablering. Selv om de etablerte aktørene viser en slik oppførsel, kan det fremstå som uattraktivt for en aktør på utsiden å etablere seg.

3.5. *LEAN*

Begrepet lean stammer fra det engelsk uttrykket, som oversettes til slank. Lean blir av Hoff, Helbæk og Bjørnenak (2015, s. 204) definert som et samlebegrep for en styringsfilosofi som går ut på å eliminere såkalt sløsing innen logistikk og ressurser i arbeidet med å skape størst mulig kundeverdier. Dette gjøres ved å forenkle eller redusere ressursbruken gjennom en virksomhets verdikjede. Ved å benytte seg av denne filosofien etterstreber man en så slank verdikjede som mulig. Virksomheter som følger lean-prinsippet kan kjennetegnes av at de har en kultur som til enhver tid ønsker å forbedre seg kontinuerlig. I følge Persson og Virum (2017, s. 175) vil man ved å følge lean-prinsippet kunne oppnå å være kostnadseffektiv og unngå overflødige produkter og arbeidsressurser.

Hoff et al. (2015) peker på syv ulike former for sløsing. Disse er: (i) feilproduksjon, (ii) overproduksjon, (iii) unødvendig transport, (iv) venting, (v) unødvendig lagerhold, (vi) unødvendige bevegelser og (vii) uhensiktsmessige prosesser.

3.6 PARCEL SIZE DISTRIBUTION

De ulike pakkestørrelsene en vare blir transportert i blir ifølge Stopford (2009, s. 58-60) referert til som «parcel size», mens normalfordelingen rundt en gjennomsnittlig pakkestørrelse refereres til som «parcel size distribution» eller en PSD. Stopford (2009, s. 59) argumenterer da for at denne PSD-funksjonen vil være nyttig i vurderingen av hvilken skipningsform en vare vil benytte, da varer med større PSD generelt vil være godt egnet for transport ved bruk av bl.a. bulkskip, mens varer med lavere PSD tenderer mer mot transport ved bruk av containerfrakt. Ettersom større skipet kvantum, på samme måte som større skip, bidrar til å redusere de skipede godenes enhetskostnader vil en høyere PSD kunne bidra til lavere enhetskostnader. Da bl.a. en større andel handling vil være nødvendig etter hvert som PSD synker vil en lavere PSD på samme måte øke enhetskostnadene (Stopford, 2009, s. 76-77). Stopford (2009, s. 77) argumenterer her for at containeriseringens egenskap til å minimere handlingkostnadene, samt øke effektiviteten i forbindelse med laste- og losseoperasjoner, er en sentral årsak til at containerfrakt er konkurransedyktig, tross de lave enhetskostnadene til bulkskip, etter hvert som PSD synker.

4 METODE

Hensikten med dette kapittelet er å redegjøre for forskningsmetodene som er anvendt i arbeidet med oppgaven.

4.1 METODE OG SAMFUNNSFAGLIG METODE

Metode er fremgangsmåten for å innhente og etterprøve informasjon, og er av Grønmo definert å «(...) *angi hvordan vi skal fremskaffe kunnskapen og utvikle teoriene, og hvordan vi skal sikre at kunnskapen og teorien oppfyller kravene til vitenskapelig kvalitet og relevans på det aktuelle fagområdet*» (Larsen, 2017, s. 17). Den legger da ifølge Larsen (2017, s. 17) og Johannessen, Christoffersen og Tufte (2011, s. 33-34) føringer for hvordan informasjonen innhentes, analyseres, og tolkes, og kjennetegnes ved systematikk, grundighet, og åpenhet.

Intensjonen ved den samfunnsvitenskapelige metode er da ifølge Larsen (2017, s. 17) å bli brukt som et verktøy for å finne svar på spørsmål og innhente ny kunnskap, samt undersøke hvorvidt forinntatte antakelser stemmer med den studerte virkelighet (Johannessen *et al.*, 2011, s. 33-34). I motsetning til naturvitenskapen vil ikke fenomener i samfunnsvitenskapen være like målbare. Man må derfor operasjonalisere og tolke disse for å kunne forstå det man forsker på (Larsen, 2017, s. 17).

4.2 KVALITATIV OG KVANTITATIV METODE

Innen metode er det vanlig å skille mellom to hovedtyper. Disse er kvantitativ og kvalitativ metode. Når man ønsker å undersøke et fenomen, må man velge hvordan en ønsker å innhente data. Data kan defineres som informasjon om virkeligheten (Larsen, 2017, s. 25).

Larsen (2017, s. 25) beskriver kvantitativ metode som en metode hvor man samler inn data som kan karakteriseres som tellbar. Det vil si at man kan telle opp de ulike svarene som kommer frem av undersøkelsene. Dette kalles harddata. Noen av fordelene ved å anvende kvantitativ metode kan være at man får konkretisert sine spørsmål, eksempelvis gjennom en spørreundersøkelse. Det er da kun spørsmålene i undersøkelsen som besvares og informasjonen man innhenter vil derfor omhandle det man er interessert i å finne ut av. Man vil også ved å anvende slike typer spørreundersøkelser kunne oppnå større bredde i antall

deltakere. Videre kan dette føre til at man kan oppnå et bedre grunnlag for å generalisere (Larsen, 2017, s. 28).

Når man anvender kvalitativ metode vil man ifølge Larsen (2017, s. 25) samle inn data som karakteriseres som ikke-tellbar. Eksempelvis kan data samles inn gjennom intervju hvor man vil kunne få innsikt i egenskaper, tanker og meninger til personene som deltar i undersøkelsen. Dette kalles for mykdata. Fordeler ved å anvende metoden kan være at man bedre kan få en forståelse av fenomenet man undersøker og kunne ha muligheten til å stille oppfølgingsspørsmål dersom noe fremstår som uklart. Man får dermed mulighet til å oppklare eventuelle misforståelser og gå dypere inn i valgt tema (Larsen, 2017, s. 29).

Man kan også velge å benytte seg av begge metodene, noe som kalles for mixed methods.

4.3 VALG AV METODE

I arbeidet med valgt tema og problemstilling ble det gjort et valg om å benytte seg av kvalitativ metode. For det første var valget basert på egne preferanser. Det ble tatt en del pragmatiske hensyn og det var denne metoden som ble ansett som mest praktisk, og som best lot seg gjennomføre med de tilgjengelige ressursene. For det andre ville det være viktig å kunne oppnå en forståelse av hvorfor bedrifter og transportører i regionen anvender de transport metodene de gjør, hvilke fordeler og ulemper de selv ser med containerfrakt til sjøs og hvorfor dette ikke anvendes i større grad. Det var derfor ønskelig å få en innsikt i bedrifter og personers meninger, erfaringer, og tanker. Å kunne stille oppfølgingsspørsmål for å oppnå en dypere forståelse og unngå misforståelser var også viktig. Det ble derfor gjennomført flere uformelle samtaler og intervju med personer knyttet til short sea-markedet i Norge, samt intervju med fire aktører i Senja kommune og Nord-Norge.

4.4 INTERVJUFORM

Innen kvalitativ forskning er den mest anvendte måten å innhente informasjon eller data ulike former for intervju. Et intervju blir ofte omtalt som en dialog mellom forsker og informant hvor man ønsker å få beskrivelser av personers hverdag for å kunne tolke de forskjellige fenomener man forsker på (Larsen, 2017, s. 98). I følge Larsen (2017, s. 98-100) kan kvalitative intervju gjennomføres på forskjellige måter, men ofte skiller man mellom tre

varierende former. Disse er: (i) strukturert intervju, (ii) semistrukturert intervju og (iii) ustrukturert intervju.

Tabell 1: *Bekrivelse av (i) strukturerte, (ii) semistrukturerte, og (iii) ustrukturerte intervju basert på (Larsen, 2017).*

INTERVJUFORM	BESKRIVELSE
Strukturert intervju	I et <i>strukturert intervju</i> vil man ha ferdig formulerte spørsmål som stilles informantene i samme rekkefølge.
Semistrukturert intervju	<i>Semistrukturert intervjuer</i> , også kalt dybdeintervju, vil benytte seg av en fleksibel intervjuguide med ferdig formulerte spørsmål og stikkord som kan variere etter samtalen. Denne formen regnes som den mest populære og anvendelige.
Ustrukturert intervju	<i>Ustrukturerte intervjuer</i> legger til rette for at informanten skal kunne snakke fritt og man tilpasser spørsmålene etter intervjusituasjonen.

Dybdeintervjuer brukes når vedkommende som søker informasjon, ønsker å få et innsyn i informantens holdninger, meninger og erfaringer (Tjora, 2021, s. 128). Dybdeintervjuer har til hensikt å oppnå en fri samtale med informanten rundt de temaene som på forhånd er bestemt. På denne måten vil man bedre kunne oppnå mer åpenhet og få informanten til å kunne reflektere over sine egne meninger og erfaringer knyttet til et bestemt tema. Videre vil man kunne stille oppfølgingsspørsmål dersom det oppstår uklarheter eller nye interessante samtaleemner (Tjora, 2021, s. 127).

Ved innhenting av data ble det i denne oppgaven brukt semistrukturerte intervju eller dybdeintervju. Grunnen til dette var at det i denne oppgaven var ønskelig å identifisere mulige etableringsbarrierer ved etablering av tilbud om containerfrakt til sjøs, og mulighet til å kunne fremme forslag om tiltak til å kunne møte disse på best mulig måte. I den forbindelse ville tankene og erfaringene til personer i regionen og markedet ha størst påvirkning på oppgaven. Det var også ønskelig å komme inn på forhold som kunne tilføre flere synsvinkler enn hva som allerede var identifisert som resulterte i at denne formen ble brukt.

4.5 *UTVALG AV INFORMANTER*

Når man i en kvalitativ undersøkelse skal velge ut informanter skal man ifølge Tjora (2021, s. 145) som hovedregel velge ut informanter som av ulike grunner har mulighet til å kunne uttale seg om valgt emne eller tema og reflektere rundt dette. Et slikt utvalg av informanter kalles strategisk eller teoretisk. I motsetning til kvantitative undersøkelser med tilfeldig utvalg vil ikke informantene kunne representere en populasjon, men heller seg selv, og senere i en analyse en posisjon eller et syn (Tjora, 2021, s. 145).

Hvor mange man skal intervju kommer an på hvilken problemstilling og tema man har. Som regel kan man velge å avslutte når man føler man føler å oppleve en metning. Man vil da oppleve at det ikke kommer frem nye momenter i hvert nye intervju (Tjora, 2021, s. 158).

I den forbindelse med oppgaven og dens problemstilling var det naturlig å få innsyn i et short sea-containerrederis tanker om tema og problemstilling. På denne måten ville man kunne få innsikt i hvordan en transportør av containere til sjøs på best mulig kan legge til rette for å eventuelt øke andelen containere fraktet fra regionen Finnsnes. Det ble derfor holdt samtaler og intervju med sentrale personer med forskjellige arbeidsoppgaver i den daglige driften til det utvalgte rederiet. Videre ble det tatt kontakt med flere aktører i regionen Finnsnes og Troms og Finnmark. Dette resulterte i at fem informanter fra forskjellige bedrifter med god kjennskap til regionen deltok i forskningsprosjektet. Disse informantene var på en eller annen måte involvert i eksport og import til og fra regionen og var derfor høyst relevante for problemstillingen. På denne måten ville man kunne innhente informasjon fra både transportør (selger) og kunder. Informantene som ble valgt ut vil ikke kunne karakteriseres som konkurrenter av hverandre.

4.6 *GJENNOMFØRING AV INTERVJU*

Tidligere erfaringer bidro sterkt til at det var ønskelig å legge til rette for fysiske samtaler med informantene. Fire av fem intervjuer ble derfor gjennomført fysisk hos de forskjellige aktørene i deres egne lokaler. På grunn av diverse endringer måtte ett intervju bli gjennomført over nett på Microsoft Teams. Informantene hadde på forhånd blitt tilsendt samtykkeskjema som var godkjent av NSD. Dette ble underskrevet av samtlige informanter før intervjustart. Intervjuene ble tatt opp ved hjelp av lydopptak på mobil.

4.7 KILDEKRITIKK

Dalland (2020, s. 152) definerer kildekritikk som det «(...) å vurdere og å karakterisere den litteraturen du har funnet». Altså skal man kunne redegjøre for den litteraturen som har blitt benyttet i arbeidet med oppgaven. I oppgaven har det blitt brukt flere bøker som tidligere har blitt brukt som pensumbøker i studiet, samt bøker som blir, og har blitt, benyttet som pensumlitteratur i økonomi- og administrasjonsstudiet ved Høgskulen på Vestlandet (HVL). Andre er skrevet av personer med ekspertise innen sine fagfelt. Det har også blitt brukt nettsider som snl.no, som vurderes som en pålitelig nettside og kilde. Store norske leksikon har flere fagpersoner som kontrollerer innholdet og sørge for at det er relevant og pålitelig. Det har blitt brukt noen fagfelleverderte artikler i arbeidet med oppgaven. Her kunne det gjerne ha blitt brukt flere da fagfelleverderte artikler går igjennom omfattende prosesser for å bli godkjent som gyldige.

4.8 VALIDITET OG RELABILITET

Ifølge Larsen (2017, s. 93) omhandler validitet innen forskning hvorvidt noe er relevant eller kan betegnes som gyldig. I en kvalitativ studie vil validitet vise til om innholdet kan bekreftes, har troverdighet, og har en overføringsverdi. I en undersøkelse vil man kunne ta stilling til om det finnes en logisk sammenheng mellom dens utforming og funn, og de spørsmålene som man søker svar på. På denne måten kan man vurdere gyldighet (Larsen, 2017, s. 93). I forbindelse med intervjuene som ble gjort ble det til enhver tid fokusert på å la informantene prate fritt for å la dem komme med innspill som de selv anså som viktig.

Relabilitet viser ifølge Larsen (2017, s. 94) til pålitelighet eller nøyaktighet. I forbindelse med en undersøkelse vil man vurdere om den kan regnes som pålitelig og at nøyaktighet har blitt lagt til grunn i utarbeidelsen. I denne oppgaven har det blitt intervjuet fem forskjellige intervjuobjekter. Disse har gitt noe ulike svar. Grunner til dette kan være at de ikke er direkte konkurrenter av hverandre, og dermed har ulike behov når det kommer til transport. Likevel har det også kommet frem flere like uttalelser om tema. Som et tiltak for å sikre god relabilitet, ble de fysiske intervjuene gjennomført i lokalene til informantene. Dette for å skape trygge rammer og sørge for så ærlige svar som overhodet mulig. Uttalelsene som kommer frem i resultatdelen, har blitt transkribert og sitert så ordrett som mulig.

4.9 *KRITIKK AV METODEVALG*

Når man velger å anvende kvalitative metoder og dybdeintervjuer vil man ifølge Larsen (2017, s. 29) som regel ikke kunne generalisere statistikk. Selv om undersøkelsene som har blitt gjort har overføringsverdi, vil man i de fleste tilfeller ha samlet inn informasjon som er subjektiv. Larsen (2017, s. 29) mener at dette gjør at undersøkelsen ikke kan karakteriseres som statistisk generaliserbar. Altså kan ikke datagrunnlaget i denne oppgaven fastslå et felles syn på bruk av containerfrakt og identifiserte barrierer i regionen.

Videre peker Larsen (2017, s. 29) på at kontrolleffekt er å anse som en ulempe ved bruk av metoden. I et intervju vil man kunne oppleve at metoden eller intervjuer kan påvirke selve resultatet. Da man i denne oppgaven har innhentet data hvor det er informantenes egne synspunkter, holdninger, og tanker, vil man ikke for sikkert kunne si at disse er korrekt. For eksempel kan en informant gi feilaktige opplysninger på grunn av at han eller hun svarer det de tror er allment akseptert. De kan også gi svar som skal gi et godt inntrykk, skjule uvitenhet, eller skjule sannheter (Larsen, 2017, s. 29-30).

5 RESULTAT

Gjennom dette kapittelet vil det bli beskrevet hvilke informanter som har deltatt og forsøke å gi en forståelse av deres roller. Videre vil relevant informasjon og resultater fra de forskjellige intervjuene bli fremlagt.

5.1 *INFORMANTER*

Som nevnt tidligere har det i arbeidet med oppgaven blitt intervjuet fem personer som arbeider for forskjellige aktører med interesser i regionen Finnsnes. Informant A, videre referert til som industriinformanten, arbeider for en industribedrift som prosesserer råvarer og eksporterer månedlig sine produkter fra regionen og ut i markedet. Hovedsakelig markeder i Sentral-Europa, men også andre. Årlig produserer den rundt 100.000 tonn. Informant B, videre referert til som gruveinformanten, arbeider for en aktør innen gruvedrift. Estimert produserer denne 10.000 tonn årlig og eksporterer i hovedsak til markeder i Sentral-Europa. Samtidig har den begynt å øke eksportere til andre kontinenter. Informant C, videre referert til som fiskeriinformanten, arbeider for en bedrift innen fiskerinæringen som har flere fiskemottak i regionen. Denne eksporterer ukentlig flere tonn av sine produkter til markeder over hele verden. Informant D, senere referert som transportinformanten, er ansatt i en transport bedrift som hovedsakelig driver med transport av gods og utstyr på landevei. Informant E, videre referert som rederiinformanten, er ansatt i et containerrederi med flere feedere.

5.2 *ANVENDTE TRANSPORTMETODER I REGIONEN*

Gjennom det første intervjuet kunne industriinformanten informere om at deres bedrift hovedsakelig anvendte bulkskip og vogntog for å frakte sine produkter til markedene. Vogntog ble brukt i de tilfeller hvor det ikke var mulig å benytte seg av sjøtransport, eller hvor man ikke fant det hensiktsmessig. Dette var blant annet tilfellet ved salg til kunder lokalisert i for eksempel Sverige eller Finland. Produkter transportert med skip ble sendt til et sentrallager i Europa hvor produktene ble distribuert videre ved hjelp av en barge, vogntog, eller jernbane.

Gruveinformanten kunne fortelle at deres bedrift i hovedsak brukte sideportskip for å levere sine produkt til et sentrallager i Europa. Herfra tok en trader over lasten for å distribuere denne ut til kunder. Bedriften brukte også vogntog til å frakte produkter til Sverige og Finland.

Fiskeriinformanten kunne informere om at deres bedrift i hovedsak brukte vogntog, sideportskip, og jernbane for å frakte sine produkter. I flere tilfeller ble disse sendt til en mellomdestinasjon og omlastet for videre transport ut i markedet. Produktet ble i de fleste tilfeller omlastet for videre frakt med containere.

5.3 HVORFOR ETABLERE ET TILBUD OM BRUK AV CONTAINERFRAKT I REGIONEN?

Transportinformanten kunne fortelle at bruken av containerfrakt til sjøs i regionen Finnsnes og omegn i løpet av det siste året hadde tatt seg opp betraktelig og at man anså utsiktene i fremtiden som meget bra for regionen. Blant annet hadde det blitt gjort investeringer som hadde vært med på å muliggjøre håndtering av containere til og fra skip. Dermed hadde dette ført til at man kunne etablere et reelt tilbud for frakt av containere til sjøs og begynt å markedsføre dette. Vedkommende pekte også på at havnekostander og tidsbruk knyttet til anløp i Finnsnes ville være betydelig lavere i motsetning til for eksempel Tromsø.

Vedkommende uttalte følgende:

«Det er snarere med at båten kommer hit. Vi kan levere i Kirkenes, Hammerfest, Lakselv, uansett Finnmark, 5 timer fortare enn Tromsø. Båten bruker 3-4 timer herifra til Tromsø, og vår lokasjon ligger gunstig til. Så er det ikke like dyre kaiavgifter her i forhold til Tromsø.»

Transportinformanten ble også stilt spørsmål om hvorvidt havnemyndigheter i regionen ville tilrettelegge for videre bruk av containere dersom man klarer å øke volumet og svarte følgende:

«Vi tror de kommer til å legge til rett for å få det til å gå»

Rederiinformanten hadde følgende å si på spørsmål om hvorfor det var viktig å etablere et tilbud om containerfrakt i regionen:

«Vi ser at det er høye rater og høye marginer i nord. I tillegg ser vi at lastegrunnlaget er til stede og vil øke i fremtiden. Mye av fremtidens grønne utvikling ser ut til å skje i nord. Fordelen med Finnsnes er at man har eksportgrunnlag som fisk, og industri. I tillegg har vi et gunstig importgrunnlag»

Informanten mente også at man ville få et godt grunnlag for videre etablering dersom man klarer å tiltrekke seg volum fra industribedrifter og uttalte seg slik:

«Vi ser i høy grad at når en industribedrift som [selskap] først går over til å bruke containere, så forblir de der. Det er jo der fremtiden er, se på resten av verden. Selv om vi ser enkelte barrierer i dagens marked så vil det være viktig å holde ting varmt. Når ballongen først sprekker, så tror vi at det vi vil kunne øke.

5.3.1 Volum for videre containerisering i regionen

På spørsmål om videre bruk av containere anslo industriinformanten at av deres produksjon kunne man eventuelt containerisere en femtedel av denne. For å muliggjøre dette var det flere tiltak og endringer som måtte på plass. Informanten fortalte at de ser flere positive sider ved bruk av containerfrakt til sjøs. Blant annet kunne de se fordeler med å kutte lagerkostnader, kutte flere ledd i transportkjeden, muligheten til å kunne frakte produktene direkte til kunde, samt mulighet for JIT-leveringer.

Gruveinformanten informerte om at de nå hadde begynt å ekspandere kundekretsen til andre kontinenter. Til de nye kundene ville de ha mulighet til å styre hele transportkjeden selv og dermed kunne benytte seg av containerfrakt til sjøs i større grad. Ved forsendelser til andre kontinenter anså de containerfrakt som eneste alternativ, noe som gjorde at de var positive til å bruke containere til å frakte deler av sin årlige tonnasje. Hvor stor andel av denne de ville kunne klare å containerisere hadde de ikke mulighet til å anslå. Bedriften hadde tidligere hatt en seiling hvor det ble brukt containere til å frakte produktet, men man hadde da ikke god nok erfaring ved bruk av denne og sikring av lasten innvendig. Dette resulterte i at en stor del av forsendingen ble skadet. Til tross for dette så de ikke noen grunn til å la være å bruke containere, men heller ta lærdom og tilegne seg kompetanse for å kunne sikre lasten bedre.

5.4 ÅRSAKER TIL AT AKTØRER I REGIONEN IKKE BENYTTET CONTAINERFRAKT

Det var flere årsaker til at bedriften til industriinformanten i dag ikke anvendte containerfrakt til sjøs. For det første spilte pris en viktig rolle. Informanten mente at containeren i dag ikke var konkurransedyktig på pris i forhold til andre metoder som for eksempel bulk. Tid spilte også en viktig rolle. For dem tok det mye kortere tid å laste x antall tonn i timen om bord et bulkskip i motsetning til tiden det tok i fylle en container. Videre kunne informanten fortelle at de hadde hatt forskjellige prøveprosjekt med å frakte deres produkt ved hjelp av containerfrakt til sjøs. Her hadde de gjort deg opp både positive og negative erfaringer. Industriinformanten kunne blant annet uttale at:

«En annen utfordring som vi hadde var internt og det var mangel på utstyr til å stuffe containerne. Dersom vi skal benytte oss av container i større skala må vi gjøre noen investeringer i forbindelse med lasting av disse. Vi måtte også kanskje ha investert i en egen reachstacker»

Industriinformanten fortalte også at de blant annet hadde erfart at når de måtte forholde seg til to eller flere parter som var involvert i transporten, kunne det oppstå problemer med dokumentasjonsflyten og kommunikasjonssvikt. Dette førte også til at kunden ikke fikk lasten til planlagt tid. Når man kun måtte forholde seg til én part opplevdes dette nærmest problemfritt. For dem var det viktig at dersom man skulle øke andelen containere så måtte man ha mulighet til å sette segl på containeren, levere den fra seg, og vite at den trygt ble transportert til kunden uten å måtte bruke tid på å følge opp transporten. Informanten kommenterte også at manglende tilbud og markedsføring i regionen kunne være en av årsakene til at ikke flere vurderte å benytte seg av containerfrakt til sjøs.

Som tidligere nevnt fortalte gruveinformanten at de sendte majoriteten av sine produkter til en trader i Sentral-Europa som distribuerte produktet videre ut til sluttkunden. Denne personen eller bedriften ble deres hovedkunde og satt på en større del av kundeporteføljen og «rettighetene» til denne. Dette førte til at informantens bedrift ikke hadde mulighet til å sende sitt produkt direkte til kunden. Informanten uttalte følgende:

«Vi holder på å bygge opp en kundekrets. De kundene som er under vår hovedkunde i Europa, de kjenner vi ikke. Vi vet om noen kunder, men vi kjenner ikke alle. Per dags dato

har vi ikke mulighet til å levere direkte til kunder i Europa. Vår hovedkunde kommer ikke til å fortelle oss hvor kundene sitter»

Det kom frem i intervjuet at eieren av bedriften ønsket å ta styring av salgsprosessen selv internt, men da denne traderen sitter på kundeporteføljen og ikke ønsker å gi fra seg denne, ble det ansett som umulig. Ved å løsrive seg fra denne traderen risikerte man altså å miste tilgangen til kundenettverket. Samtidig ble det informert om at de kunne sende direkte til nye kunder i Europa som ikke var inne i den eksisterende porteføljen, men det ville da ikke være aktuelt å bruke containere, noe gruveinformanten forklarte det slik:

«Vi har et tollager i Eemshaven og vi har et skip som kommer hver tredje uke og henter produktene, seiler direkte dit og ikke via Rotterdam. Vi har derfor ikke bruk for containere i Europa»

Fiskeriinformanten mente det først og fremst ikke var tilstrekkelig med volum, verken til eller fra regionen eller i Nord-Norge, til å kunne drive med containerfrakt og samtidig være lønnsom. Informanten brukte gjennom intervjuet hovedsakelig eksport og frakt av tørket og frossen fisk som eksempel når man diskuterte muligheter for videre containerisering. Vedkommende påpekte at man i nord hadde flere ulemper som kunne bidra til å vanskeliggjøre frakt av containere fra mindre steder til havner og anløp med containerskip. Det ble også stilt spørsmål ved om man anså det som mulig i fremtiden å laste fisk direkte i containere, unngå omlast, og skipe dem ut fra Nord-Norge hvorpå fiskeriinformanten svarte følgende:

«Nei. På grunn av geografien i nord vil ikke dette være mulig. For eksempel i Senjahopen, har man en havn hvor man i sesong vil kunne sende 1.000 – 1.500 tonn i uken. Innseilinga er på maks 120 m, dårlig vær til tider og kaien tåler ikke en belastning på 50 containere stående. Dette gjør at containerbåter ikke vil gå inn for de er for store. Og hadde vi skullet plugge 50 container, hadde vi mørklagt hele kommunen på grunn av strømkapasiteten. Så er spørsmålet hvem som skulle betalt to-tre millioner for en containertruck. Det er et ønske å kunne gjøre dette fra alle parter, men det lar seg ikke gjøre.»

Informanten mente at myndigheter eller andre aktører måtte gjøre investeringer på flere hundre millioner dersom man skulle tilrettelegge for å laste og losse containere direkte hos

fiskemottak. Man ville da måtte utbedre kaianlegg, moloer, dybder og mer. Derfor ble det ansett som en svært vanskelig å ikke måtte laste om på andre destinasjoner. Videre mente firskeriinformanten at mangel på deep sea-depot, posisjonering av deres containere, samt økning i rater til/fra Norge var med på å hindre muligheten til å øke andelen containere og uttalte følgende:

«NCL kan jo komme med sine containere og Samskip med sine. Og de kan vi jo bruke i Europa. Men som regel skal jo 80 % av det vi har, ikke til Europa, det skal til Asia. Og dermed så må vi ha Maersk- eller MSC-containere. Skal vi ha dem, så er det ingen depot her oppe. Skal vi få posisjonert disse containerne her oppe så må vi være 14 dager i forkant. Og jeg vet ikke 14 dager i forkant hva som skal fiskes.»

I tillegg ble det pekt på at det ville kunne følge diverse begrensinger på forsendelser av fisk til for eksempel Kina. Disse medførte at produktene måtte fraktes til Nederland for å bli omlastet til containere. Én av årsakene var spesielle tollbestemmelser og lettelser i forbindelse med kinesisk import og eksport av fisk til og fra Europa, og vedkommende kom med følgende uttalelse:

«Mange av kundene som frakter til Kina må ta varene via Holland. Fordi når det kommer tilbake til det europeiske markedet som ferdigprodukt fra Kina så får de toll-lettelser i og med at de har vært innom Europa før. Så hvis vi sender fisken i containere fra Ålesund til Rotterdam så blir det ikke ansett som det har vært i Europa, fordi det da er i transitt. Går det til Welsen med sideport og stufes der blir det ikke ansett som transitt.»

5.5 UTFORDRINGER KNYTTET TIL TRANSPORT I REGIONEN

Samtlige aktører var enige om at stor avstand til markedet og avstander mellom de forskjellige lokasjonene i landsdelen var en hindring i forbindelse med transport, både sjø- og landeveien. Blant annet uttalte industriinformanten at:

«Vi har en liten ulempe og det er distanse. Det betyr også pris. Jo lengre sør du er jo rimeligere er det»

Gruveinformanten kunne legge til følgende:

«Det hadde jo selvsagt vært bedre om vi var nærmere markedet. Bare for å være mer fleksible. Vi er jo ikke fleksible her oppe.

Videre ble det kommenterte at veinettet, i kombinasjon med vær, er en utfordring.

Gruveinformanten forklarte det slik:

Vinteren er verst. Når vi bruker store vogntog, hender det at det oppstår utfordringer knyttet til utenlandske sjåførere på glatte veier, dersom de ikke er skodd etter forholdene. Det vil også i perioder kunne være stengte veier og tunneler som hindrer oss i å få ut varer.

5.6 REDERIETS ERFARINGER AV ETABLERING AV TILBUD I REGIONEN

Rederiinformanten kunne fortelle at de tidligere hadde forsøkt å etablere et tilbud for containerfrakt ved å anløpe en annen destinasjon i Nord-Norge. I denne satsingen hadde de kun hatt fokus på å rette seg mot fiskerinæringen, noe som medførte at det oppstod enkelte hindringer knyttet til å hente tilstrekkelig volum.

«Mangel på viljen til å binde seg til containerproduktet var for stor. Prisstrukturen på oversjøproduktet er veldig opp og ned. Dermed erfarte vi at eksportørene var frem og tilbake mellom mulige løsninger, alt etter hva som var billigst fra uke til uke. Det viste seg at fisk var veldig vanskelig å ha som grunnlag. Vi burde vært, og må være, mer pris-aggressive ved å gå inn i markedet.»

Videre kunne vedkommende fortelle hvordan konkurrenter hadde opptrådt ved deres satsning og kunne fortelle følgende:

Vi ville ta fisken direkte ut ifra [by] i containere, men da var på en måte [konkurrent] inne på eiersiden både på terminal og kaisiden. Så de har på en måte et monopol der. I tillegg går de lengre nord, der kundene er spredt. Da sier de at dersom [rederiinformantens rederi] får volumet ut fra [by], så tar ikke vi og frakter lasten deres ut ifra Båtsfjord for eksempel. Så de bruker sin konkurransekraft til å presse kunden til å fortsette å seile med seg selv.

Rederiinformanten kommenterte også den etablerte sideportskip løsningen som var ansett som sterkt etablert i regionen og aktører som opererer disse:

«Barrieren med å bryte opp i en transportkorridor som har vært så etablert siden 1970-tallet med sideportskip via kontinentale fryseterminaler, som Eemshaven, Cuxhaven og østersjøen, er ekstremt etablert hos fiskeeksportørene. De har en totalpakkeløsning som gjør det vanskelig for andre aktører å komme inn i markedet og tilby et produkt.»

Informanten kunne fortelle at de så flere utfordringer knyttet til dokumentering av fisk.

«Vi ser det er speditørene eller transportørene på kontinentet som lager helsesertifikat, eksportdokumenter. Dette er kompetanse som eksportørene i Nord-Norge ikke sitter på selv. At de ved å sende direkte i container måtte inn og gjøre dette selv, det var en stor barriere. En barriere som vi ikke så selv. Rutinene som er bygget opp er vanskelig å bryte.»

5.7 TILTAK FOR Å MØTE BARRIERENE

Rederiinformanten hadde gjort seg opp flere tanker rundt hvordan man kunne møte hindringene for å øke andelen av containere fraktet til sjøs. Informanten mente at de ikke ville kunne ta andeler i stort tempo, men heller etablere seg steg for steg. Informanten uttalte at:

«Vi er nødt til å legge stein for stein. Vi ser at vi ikke klarer å ta store jafs med en gang. Å lage løsninger for å sentralisere containertransporten ut fra en eller annen hub i Nord-Norge kan være løsningen. Ved å sentralisere last i en hub vil man kunne oppnå stordriftsfordeler, øke frekvensen i nord, og pakke containeren på et tidligere tidspunkt. Dette mener vi vil kunne løse med en mindre containerservice som går opp og ned langs kysten i Nord-Norge. Men dersom det er sideport som er løsning der oppe, så kan det være vi også ser den, men heller velger å ta det inn til en nordligere havn for å pakke i container.»

Rederiinformanten mente at de i fremtiden muligens måtte ha fokus på kompetanseheving internt og eksternt i forbindelse med dokumentering av fiskeeksport for å kunne øke markedsandelen i nord. Informanten mente også at å etablere samarbeid og dialog med for eksempel mattilsyn og fiskeridirektoratet ville være nyttig og uttalte følgende:

«Vi må tilegne oss kompetanse, og kanskje arbeide med fiskeridirektoratet, mattilsynet og andre eksportører. For mye av foredlingen av fisken blir gjort på kontinentet. Det kunne jo ha blitt gjort i Norge. At fryseterminaler på kontinentet skal tjene gode penger på å stufte fisken i containere og gjøre dokumenthåndtering. Hvorfor skal vi ikke kunne gjøre dette selv?»

6 DRØFTING

I dette kapittelet vil oppgaven forsøke å koble teori opp mot resultatene av de intervjuer som ble gjennomført, og drøfte disse opp mot hverandre.

6.1 STRUKTURELLE ETABLERINGSBARRIERER I MARKEDET

I dette delkapittelet vil det bli drøftet hvilke strukturelle etableringsbarrierer et short sea-rederi som NCL kan oppleve å møte når de nå ønsker å etablere seg på i markedet i Finnsnes og omegn.

Flere av oppgavens funn indikerer at det finnes forskjellige hindringer som kan bidra til å begrense eller hindre et containerrederi i å trenge inn i og etablere seg fast på markedet i Finnsnes og omegn. Disse hindringene defineres av Church og Ware (2000) som etableringsbarrierer og er som nevnt i delkapittel 2.5, faktorer som kan være med å avgjøre om en aktør anser det som attraktivt å etablere seg i markedet. Rederiinformanten peker på at deres rederi tidligere har prøvd å etablere seg i et marked i Nord-Norge ved å kun fokusere på eksport av fisk, uten å lykkes. De opplevde å møte barrierer de ikke hadde sett for seg i forsøket på å etablere et tilbud. I motsetning til den forrige destinasjonen blir det ansett som mulig å knytte til seg volum både innen industri og fisk i markedet Finnsnes og omegn. Basert på funn i intervjuene kan det se ut til at dette markedet er i vekst, noe som ifølge Roos *et al.* (2014) vil kunne gjøre det enklere å vinne til seg markedsandeler fra konkurrenter. Samtidig peker informantene på at det er flere forskjellige årsaker til at det fremstår som lite attraktivt eller umulig å benytte seg av tilbudet som et containerrederi tilbyr i regionen. Allikevel kom det frem i intervjuene at flere er positive til containertransport og har vurdert eller vurderer å benytte seg av metoden i større grad.

6.1.1 Geografisk utfordringer

Gjennom oppgavens intervjuer kom det frem at det finnes flere hindringer knyttet til regionens geografi, hvor De Langen og Pallis (2007) definerer disse som naturlige barrierer som hindrer aktører i å etablere seg i markedet. For eksempel vil disse barrierene kunne omfatte avstander, topografi, og klima. Samtlige informanter poengterte at avstanden til markedet var med på å vanskeliggjøre frakt av varer i nord. Regionens lokalisering, samt stor avstand til Sentral-Europa, vil således kunne medføre at man ikke oppnår den nødvendige

fleksibiliteten knyttet til import og eksport av varer. Dersom et skip er fullbooket, vil man da risikere å måtte vente enda lengre på neste mulighet for skipning på grunn av seilingstiden til og fra markedet.

Flere av informantene poengter også at man ikke fikk posisjonert nok deep sea-containerer som muliggjorde frakt til andre kontinenter. En av årsakene til dette kan være at Nord-Norge blir ansett som lite attraktivt blant deep sea-rederiene nettopp på grunn av avstanden til markedet. Dette grunner i at den nødvendige transittiden, da det å posisjonere en container fra Sentral-Europa til Finnsnes og tilbake vil kreve betydelig lengre tid relativt til tiden det tar å snu en container i Tyskland eller Frankrike. På denne måten vil avstanden mellom markedet i nord og det sentrale markedet i Europa, være en barriere som gjør det mindre attraktivt for kunder i nord å benytte seg av containerfrakt. Videre vil dette kunne hindre et containerrederi i å tilegne seg nok volum til å kunne etablere seg.

En annen grunn til at man ikke får posisjonert containere kan være at det fremstår som vanskelig å etablere et nav for deep sea-containerer lenger nord på grunn av at deep sea-rederiene ønsker færrest mulig destinasjoner i sine systemer. Slik det er i dag vil Salten være den nordligste havnen hvor oversjørederiene posisjonerer sine containere. For dem ville det mest ideelle være å for eksempel kun ha fire eller fem destinasjoner i Norge, eller færre. Med bakgrunn i dette må aktører innen fiskerinæringen være ute i god tid og planlegge hva som skal skipes ut for å ha mulighet til å posisjonere deep sea-containerer. Fiskeriinformanten påpekte at dette ikke vil være like enkelt for dem da de ikke vet 14 dager i forkant hva som skal fiskes. Dersom det oppstår uvær, vil heller ikke fiskebåtene gå ut for å hente opp fisk. Været i nord vil derfor også kunne bli ansett som en geografisk barriere.

I det ene intervjuet kom fiskeriinformanten med uttalelser om at trange sund, vanndybde, og mangel på skjerming for vær var med på å hindre containerskip å anløpe flere havner i nord. Dette kan medføre at man ikke klarer å hente ut varer hos fiskemottak for videre transport til et nav eller marked ved hjelp av en feeder. Det ble også pekt på at enkelte av disse fiskemottakene er på lokasjoner hvor man ikke får tilført nok strøm ved eventuell strømtilførsel til reefercontainere.

Som De Langen og Pallis (2007) beskriver i sin teori vil disse barrierene kunne sørge for at allerede etablerte transportmetoder som sideportskip og landevei oppnår fordeler i markedet.

Sideportskip, som er mindre enn en standard feeder, vil dermed kunne opprettholde tilbudet med å hente varer direkte hos kunden. Et standard sideportskip vil eksempelvis være dyptgående på maksimalt 6,5 m, mens NCLs feedere vil kunne ligge på opp mot 9,2 m. Mindre fiskerihavner som Senjahopen, som ifølge Kystverket (2021) besitter en vanndybde på mellom 6 og 8 m inn til kai, samt en smal innseiling med dybder på mellom 7 og 9 m, vil da være for grunne til å tillate NCLs feedere å anløpe. Samtidig vil den smale innseilingen tilsi at for eksempel Eimskips Holmfoss, med en lengde på 82 m, trolig oppleve det enklere å manøvrere seg inn til kai, relativt til for eksempel NCLs NCL Averøy som besitter en lengde på 134 m. Dette er også noe fiskeriinformanten påpeker i delkapittel 5.4. For å kunne hente ut last fra disse lokasjonene vil et containerrederi som NCL være avhengig av å frakte det til en havn for lasting. Dette må da bli gjort enten ved hjelp av et sideportskip eller vogntog. For denne frakten vil det påløpe ekstra kostnader for rederiet som må få fraktet varene til en containerhavn for å laste i containere. Transportkostnaden vil fra lastestedet til terminal, kunne være representert ved formelen

$$TC = m \cdot t \cdot d$$

hvor TC representerer transportkostnadene, m representerer mengde last, t representerer kjøreraten, og d representerer distansen, utgjøre en tilleggs-kostnad som ikke forekommer i forbindelse med bruk av bulk- og sideportskip som har mulighet til å anløpe selve lastestedet. I regionen Finnsnes og Nord-Norge generelt, ble det eksemplifisert at kjørepriser i nord vil være dyrere på grunn av avstander mellom lokasjoner, men også på grunn av mindre volum enn i for eksempel Sør-Norge. Samtidig vil det kunne tenkes at man i forbindelse med å etablere et nav i for eksempel Finnsnes og benytte seg av systemet som Rodrigue (2020) definerer som nav og eike systemet vil kunne oppnå stordriftsfordeler. Avhengig av hvorvidt man klarer å skaffe et stort nok volum eller ikke.

6.1.2 Pris

Industriinformanten mente at containerfrakt måtte bli mer konkurransedyktig på pris for at de skulle vurdere denne transportmetoden i større skala. Dette kommer frem av delkapittel 5.4. Pris vil derfor være en hindring, selv om dette ikke kommer frem i teorikapitlet. Hvordan man kan tilby en lavere pris enn konkurrentene vil være avhengig av flere faktorer. For å kunne sammenligne hvilke faktorer som avgjør den totale kostnaden må man derimot se på

hele transportkjeden i et overordnet perspektiv. Ved å benytte seg av sideportskip vil man kunne ha kostnader knyttet til selve opphenting hos kunden, seilingen fra A til B, omlastningskost til container, lagerholdskost, og videre transportering til sluttkunden. I enkelte tilfeller ved eksport av fisk, vil man også ha kostnader knyttet til transport til og fra Kina, samt foredling av den. Ved bruk av container hvor man skiper produktet direkte til markedet vil man ha kostnader knyttet til frakt av container til kunden, frakt av container fra kunden til havn, mulige lagringskostander på terminal, seiling fra A til B, omlasting fra skip til nytt transportmiddel og videre til sluttkunde. Man vil altså ved å bruke en container for transport, bedre kunne følge lean filosofien og som Hoff *et al.* (2015) peker på ha mulighet til å kutte ulike former for sløsing. I tillegg vil man ifølge van Ham og Rijsenbrij (2012) kunne redusere flere kostnader på grunn av automatiserte handlinger ved å containerisere last. I dette tilfellet vil man til en viss grad kunne kutte unødvendige bevegelser, unødvendige transporter og lagerhold. Dette peker også industriinformanten på i delkapittel 5.3.1.

6.1.3 ABSOLUTTE KOSTNADSFORDELER

Absolutte kostnadsfordeler blir av Church og Ware (2000) definert som en situasjon hvor en aktør, som allerede er etablert oppnår en gjennomsnittspris som er vesentlig lavere enn konkurrenters, uansett skala på produksjon. For eksempel kunne rederiinformanten fortelle at et konkurrerende selskap var inne på eiersiden på både kai- og terminalside på en tidligere destinasjon. Dette vil kunne medføre at havnekostnader for deres skip vil være betydelig lavere enn for et konkurrerende. Altså vil konkurrenten oppnå en fordel overfor sine konkurrenter. Ved etablering av tilbud om containerfrakt i markedet Finnsnes og omegn har det, som nevnt i delkapittel 6.1.1, blitt identifisert geografiske hindringer for de større feederene til å anløpe mindre terminaler, hvor vanndybde og -bredde vil gjøre et slikt anløp både utfordrende og risikabelt. Da de mindre sideportskipene ikke opplever denne utfordringen i samme grad, og dermed vil ha mulighet til å anløpe terminaler som blant annet terminalen ved anlegget til fiskeriinformanten, vil dette medføre at disse rederiene vil unngå de påløpende transportkostnadene mellom anlegget og Finnsnes. En følge av dette vil dermed være at rederiet som tar i bruk sideportskip vil kunne oppnå absolutte kostnadsfordeler gjennom deres mulighet til å anløpe de mindre havnene i området direkte. I denne forbindelse vil sideport-rederiene også unngå evt. påløpte kostnader knyttet til kaileie ved Finnsnes i den grad containerne vil befinne seg ved denne lokasjonen over en gitt periode mellom de ulike anløpene til feederne. Altså vil de kunne oppnå absolutte kostnadsfordeler gjennom å ha

tilgang på gunstige lokasjoner. Et containerrederi vil også kunne tenkes å ha tilgang på disse lokasjonene, men vil da ha økte kostnader knyttet til å transportere varer til eller fra.

6.1.4 STORDRIFTSFORDELER

I intervjuet med industriinformanten kom det frem at det for dem var mer effektivt å laste et bulkskip, i motsetning til å laste x antall containere med samme volum. Både på grunn av tidsmessige fordeler og mengde, anså de bulkskip som den mest anvendelige metoden for å transportere sitt produkt i dag. Idsø (2014) mener at desto mer man produserer av en vare eller tjeneste jo lavere enhetskostnad vil man kunne oppnå. Det kan derfor tenkes at kostnaden per tonn for industriinformantens produkt i dag vil være lavere ved å heller benytte seg av et bulkskip enn et containerskip for transport. Et bulkskip vil i flere tilfeller kunne laste opp og frakte flere tonn direkte fra punkt A til punkt B enn hva en feeder i dag klarer, som det fremkommer av delkapittel 5.4. Church og Ware (2000) mener at man ved å ha et stort produksjonsnivå vil kunne oppnå fordeler i markedet, også kalt stordriftsfordeler, og skape barrierer for aktører som vil inn på markedet. I situasjonen som er beskrevet av industriinformanten, kan det dermed se ut til at bulkskip oppnår et konkurransefortrinn ovenfor feederne i markedet gjennom stordriftsfordeler. Dersom et containerrederi som for eksempel NCL skal klare å konkurrere mot en allerede etablert transportmetode som bulkskip, vil de som Porter (1987) påpeker muligens måtte satse tungt i oppstartsfasen ved å for eksempel prise eget produkt lavere og eventuelt gjøre investeringer som kan være kostbare. For eksempel vil det kunne være nødvendig å bidra med midler til nytt lasteutstyr for å effektivisere prosessen med å fylle opp containere, samt reachstacker.

Samtidig argumenterer Stopford (2009) at enhetskostnaden markant går ned ved bruk av bulkskip ved stor PSD. Så snart størrelsen eller mengden last ikke klarer å fylle opp et helt skip vil enhetskostnaden gå opp. Det vil si at dersom man kun klarer å fylle opp et halvt skip med en vare vil prisen naturlig nok øke. Ved å anvende containerfrakt vil kanskje ikke enhetsprisen være konkurransedyktig, men totalsummen på frakten kan være det, på grunn av at containeren legger til rette for å håndtere flere handlingkostnader.

6.1.5 OFFENTLIGE RESTRIKSJONER

Gjennom intervjuet med fiskeriinformanten kom det frem at en av årsakene til at en stor andel av fisken blir eksportert og sendt direkte ut fra Norge til Sentral-Europa med

eksempelvis sideportskip, var lettelser i forbindelse med toll og tilbakeføring av eksportert fisk fra Kina. De Langen og Pallis (2007) mener at myndigheter gjennom deres politiske tiltak og lovgivning vil kunne skape barrierer. Ved å sende og pakke lasten om i containere i eksempelvis Eemshaven i Nederland, vil lasten bli ansett som europeisk. Dette vil således medføre lettelser når denne skal tilbakeføres fra Kina hvor den blir prosessert. Ved å sende fisken i containere direkte fra Norge, vil lasten bli ansett som ikke-europeisk, noe som igjen vil kunne føre til høyere tollsatser til og fra Kina. Fiskeriinformanten mente at disse tollbestemmelsen var med på å hindre muligheter til å sende fisk direkte ut fra Nord-Norge med containere. Funnene i oppgaven viser dermed at tollbestemmelser på kontinentet, i tilfeller hvor fisken blir prosessert i Kina, er med på å hindre at containere i dag kan stufes direkte i Norge. I følge Kolseth (2020) ble det i 2019 eksportert 27.695 tonn med fryst torsk til Kina fra Norge. Av dette ble det estimert at mellom 2.000 og 2.500 ble konsumert på det kinesiske markedet, mens resten ble solgt videre, primært til det europeiske markedet. En andel kommer også tilbake til det norske markedet. Det vil altså si at fisken blir tatt opp i norsk farvann, sendt rundt hele kloden, før den ender opp i en butikk i Norge.

Rederiinformanten på sin side klarte ikke å se hvorfor dette skulle være en hindring i fremtiden, og la til at det var rart at det ikke blir lagt til rette for å prosessere og foredle fisken i Norge, og heller eksportere den direkte til markedene. Samtidig har det ikke blitt gjort funn som kan vise til at offentlige reguleringer i regi av lokale myndigheter i selve regionen vil skape barrierer. Det kan allikevel ikke utelukkes at det finnes. På en annen side kom transportinformanten med uttalelser i delkapittel 5.3 om at dersom man klarte å opparbeide seg større andeler i markedet, så ville havnemyndighetene i regionen bidra til å tilrettelegge økt bruk ved å gi tilgang på større områder. Ut ifra disse uttalelsene kan det se ut til at myndighetene i regionen stiller seg positive til å kunne bidra til videre containerisering. Det kan tenkes at myndigheter anser en økning av containere som lønnsomt for deres havneanlegg og region. Dette kan indikere at offentlige myndigheter i regionen heller ønsker arbeide for å øke andelen containere og ikke mot.

6.1.6 PRODUKTDIFFERENSIERING

Flere av oppgavens funn indikerer at det kan eksistere barrierer knyttet til produktdifferensiering i markedet. Rederiinformanten uttalte at den eksisterende transportkorridoren for fiskeriekspert fra nord, ved bruk av sideport stod sentralt, og var i så stor grad veletablert at det var vanskelig å bryte opp denne. Spesielt ble det vist til prosessen

med dokumentering av last som skal videre til det kinesiske markedet for salg eller prosessering. Dermed kan det se ut til at det har blitt dannet gode relasjoner opp gjennom årene og sørget for at sideportaktører har oppnådd en trofast kjøpergruppe som således er tvunget til å bruke denne løsningen. Porter (1987) beskriver produktdifferensiering som fordeler en etablert aktør over tid har klart å oppnå, ved å ha en trofast kjøpergruppe eller en sterk merkevare. Slik vil det kunne oppstå barrierer for en aktør som står utenfor og ønsker å etablere seg.

Gjennom intervjuene ble det også gjort funn hvor det fremgikk at dersom aktører i regionen skal velge å benytte seg av containerfrakt i større grad, må de selv gjøre investeringer eller gi opp forhold og relasjoner som de har bygget opp over tid. Dette blir av Church og Ware (2000) definert som irreversible byttekostnader og kan gjøre at aktører i regionen vil være motvillig til å gå bort fra dagens transportmetode. Gruveinformanten uttalte blant annet at dersom deres bedrift skulle gå over til å benytte containerfrakt på sine transportere, ville dette medføre tap av kundenettverk da de er avhengig av en trader. Et tap av nettverket vil kunne ha store konsekvenser for bedriften og vil kunne bidra til å gjøre dem motvillige til å endre transportmetode. Samtidig kan man stille spørsmål til hvorvidt denne trusselen er reell. Dersom deres produkt er ettertraktet og de spesifikke kundene er fornøyd med dette, vil det kunne tenkes at de selv vil kjøpe direkte fra dem, uten å involvere traderen. Man kan også stille spørsmål til hvor påvirket denne traderen vil bli av et eventuelt samarbeidsbrudd med gruveinformantens bedrift.

Både industri- og fiskeriinformanten uttalte at de ville måtte gjøre investeringer dersom de skulle anvende containerfrakt. Dette vil i hovedsak være investeringer knyttet til lasting og mulighet til å kunne flytte containerne rundt på sine områder. Sideportskip har, i motsetning til feedere, ramper som sørger for at det er mulig å laste og losse ved hjelp av gaffeltruck og er utstyr aktørene allerede besitter. Både gruve- og industriinformanten kunne fortelle at de hadde tollager som var strategisk plassert for å kunne motta større kvantum. Ved å gå over til container vil det kunne tenkes at de vil miste fordeler de har opparbeidet seg i tiden de har hatt disse. Dersom dette er lagerbygninger som er heleid av bedriftene vil det også kunne oppstå en situasjon hvor de eventuelt risikere å selge uten å få dekket opp for kostnader som har påløpt eiendommene og gå på et økonomisk tap. Altså, dersom de ikke finner det lønnsomt å heller benytte seg av containerfrakt til sammenlikning med dagens metoder, vil det være vanskelig å overbevise kunden til å bytte metode.

6.1.7 Irreversible kostnader

Fiskeriinformanten pekte i delkapittel 5.4 på at dersom man skal kunne muliggjøre anløp i mindre havner i nord for feedere vil man måtte gjøre større investeringer. For eksempel mente informanten at man måtte investere flere hundre millioner knyttet til utbedring av blant annet kaianlegg. Man ville dermed måtte påta seg det Tirole (1988) definerer som irreversible kostnader eller investeringer for å kunne etablere seg i markedet. Videre mente informanten at man måtte investere i utstyr, som reachstackere, for å kunne håndtere containerne. Spørsmålet man da stiller seg er hvem som skal stå for disse investeringene. Hvorvidt myndigheter eller lokale aktører er villige til å gjøre disse investeringene for å tilrettelegge for containerfrakt er vanskelig å si. Dersom store deler av kostnadene faller på for eksempel NCL, og disse blir for høye, kan det bli ansett som lite attraktivt for dem å etablere seg. Irreversible kostnader kan altså som Tirole (1988) peker på føre til at en potensiell aktør som NCL lar vær å gå inn i markedet. I en slik situasjon vil det måtte bli gjort gode vurderinger før man velger å gjøre slike investeringer. Anses det som lønnsomt på sikt å gjennomføre disse, vil neste steg være å finne finansiering.

6.2 STRATEGISKE ETABLERINGSBARRIERER I MARKEDET

I dette delkapittelet vil det bli drøftet hvilke strategiske etableringsbarrierer et containerrederi som NCL kan oppleve å møte når i et forsøk på å etablere seg på markedet i Finnsnes og omegn. Det vil bli fokusert på hvilken oppførsel de etablerte aktørene og konkurrenter har utvist og kan utvise ved en nyetablering kan representere.

6.2.1 AVSKREKKING

Det ble i intervjuet med rederiinformanten gjort funn som kan tyde på at konkurrenter i Nord-Norge tidligere har hatt en oppførsel som Tirole (1988) karakteriserer som avskrekkende. En etablert aktør vil da endre sin oppførsel og eventuelt komme med trusler eller foreta handlinger for å sørge for at en aktør på utsiden ikke vil etablere seg i markedet. Rederiinformanten kunne fortelle at i forbindelse med et tidligere forsøk på å etablere seg ved en annen destinasjon enn Finnsnes, hadde en konkurrent kommet med «trusler» ovenfor kunder. I dette tilfellet ble det uttalt at fisken hos de mindre fiskeværene ikke ville bli hentet og fraktet til mottaksterminalen på denne destinasjonen, dersom containerrederiet fikk ta lasten videre derfra til Sentral-Europa. Denne trusselen ble ansett som troverdig, da

konkurrenten var inne på eiersiden av både terminal og fryselager. Dette førte til at kunder valgte bort løsningen med å laste direkte i containere ut ifra denne destinasjonen. Som et resultat førte dette til at containerrederiet ikke klarte å oppnå nok andeler i markedet til å kunne etablere seg og oppnå profitt. En slik oppførsel ser altså ut til å kunne bidra til å skape barrierer, og i dette tilfellet sørge for at en ny aktør ikke kommer seg inn på markedet. Hvorvidt denne type oppførsel har funnet sted i markedet Finnsnes og omegn har oppgaven ikke gjort funn som kan bekrefte dette. Det kan allikevel ikke utelukkes at denne oppførselen har funnet sted. For eksempel vil konkurrenter i markedet kunne ha gjort handlinger som ikke enda har hatt effekt eller vært synlig for konkurrenter.

6.2.2 TILLATT INNGANG / BLOKKERT INNGANG

Ved forsøk på å etablere et tilbud om containerfrakt i regionen Finnsnes og omegn kan det ut i fra oppgavens funn se ut til at de etablerte aktørene har valgt å benytte seg av oppførselene Tirole (1988) karakteriserer som tillatt inngang eller blokkert inngang. Dette baseres på grunn av erfaringer som rederiinformanten hadde hatt. I dette tilfellet hadde vedkommende ikke opplevd konkrete hendelser eller tiltak fra etablerte aktører med hensikt om å hindre deres inngang i markedet. Hva dette skyldes har oppgaven ikke klart å identifisere. Et containerrederi vil i regionen kunne være en substitutt til noen av de allerede etablerte transportmetodene. Dette vil dermed kunne føre til at enkelte ikke anser et containerrederi som en direkte konkurrent og heller vurderer det slik at de strukturelle barrierene i markedet vil se til at den nye aktøren selv anser det som ikke lønnsomt å være i markedet. Konkurrenter vil også kunne levere tilbud på transport langt under prisnivået til containerrederier, noe som på sikt kan skvise dem ut av markedet. Dette vil i de fleste tilfeller ikke være direkte synlig. For eksempel kan en konkurrent gå med tap over tid, fordi de finner det lønnsomt på sikt å kvitte seg med den nye aktøren.

7 KONKLUSJON

Gjennom intervjuene med de utvalgte informantene ble det gjort funn som indikerer at det finnes både strukturelle og strategiske etableringsbarrierer i regionen Finnsnes og omegn. Disse funnene bidrar til å vise at det kan eksistere forskjellige forhold som videre kan skape hindringer og utfordringer for nyetableringer i transportmarkedet i regionen. Blant annet vil de strukturelle etableringsbarrierene kunne være knyttet til forhold som Church og Ware (2000) beskriver som barrierer gjennom sin teori. Disse vil kunne være knyttet til geografi, produktdifferensiering, irreversible kostnader, stordriftsfordeler og offentlige restriksjoner. De strategiske etableringsbarrierene vil i denne oppgaven kunne omfatte oppførsler karakterisert av Tirole (1988) som tillat inngang, blokkert inngang og avskrekking.

Ut ifra oppgavens funn kan det se ut til at de geografiske barrierene og barrierer knyttet til produktdifferensiering vil være de forholdene som kan bidra mest til å skape barrierer for nyetableringer i denne regionen. Blant annet har man i oppgaven gjort funn som tyder på at spesielt geografien i nord skaper barrierer som ikke like enkelt vil kunne brytes. Eksempelvis avstand fra regionen til det europeiske og globale markedet, topografi, og veier i nord. For å kunne være i stand til å bryte disse viser funnene at man mest sannsynlig må gjøre irreversible investeringer som ut ifra intervjuene fremstår som svært kostbare.

Videre kan det se ut til at etablerte aktører i markedet har valgt å benytte seg av oppførsel som Tirole (1988) karakteriserer som tillat inngang eller blokkert inngang. Dette medfører at aktørene fortsetter som de har gjort uten å foreta direkte handlinger som bidrar til å vanskeliggjøre en inngang i markedet for en ny aktør. Dette kan være på grunn av at de selv anser det som lønnsomt at en ny aktør beveger seg inn i markedet eller de selv oppfatter det som vanskelig for et containerrederi å etablere seg i markedet på grunn av de strukturelle barrierene. Ettersom oppgaven ikke har klart å identifisere oppførsel som kan karakteriseres som avskrekking i selve markedet Finnsnes og omegn, foreligger det ikke grunnlag for å kunne påstå at denne type oppførsel har påvirkningskraft i markedet. Samtidig vil man ikke kunne utelukke at slik oppførsel har vært til stede eller vil være til stede.

Forutsatt at de identifiserte barrierene er til stede vil disse kunne bremse tempoet på etableringen av et tilbud av containerfrakt. Samtidig anser oppgaven det som mulig for et containerrederi på sikt å etablere seg i regionen og markedet.

8 VIDERE FORSKNING

Dette kapitlet har til hensikt å presentere anbefalinger til videre forskning innen valgt tema og område.

Oppgaven har utelukkende tatt for seg hvilke etableringsbarrierer et containerrederi vil kunne møte ved forsøk på å etablere seg i regionen Finnsnes og omegn. Den har derfor kun hatt som mål å identifisere disse. Oppgaven har altså ikke tatt for seg hvordan man kan bryte de identifiserte barrierene.

En anbefaling til videre forskning kan da være problemstillinger som er knyttet til hvordan et containerrederi kan imøtekomme etableringsbarrierer som har blitt identifisert. Her vil man kunne foreslå hvilke tiltak som aktivt kan bidra til å bryte disse og sørge for at man kan overkomme dem. I et slik tilfelle vil man kunne identifisere tiltak som kan gjøres innad i egen organisasjon og utad rettet direkte mot markedet og konkurrenter.

En annen mulig anbefaling kan være problemstillinger knyttet til hvordan en allerede etablert aktør i regionen kan bidra til å hindre et containerrederi i å etablere seg. Her kan man undersøke hvilke tiltak som kan gjennomføres eller oppføres av en allerede etablert aktør vil kunne benytte seg av for å gjøre det mindre attraktivt for en ny aktør å bevege seg inn i markedet.

9 BIBLIOGRAFI

- Bernhofen, D. M., El-Sahli, Z. og Kneller, R. (2016) Estimating the effects of the container revolution on world trade, *Journal of international economics*, 98, s. 36-50.
<https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2015.09.001>
- Candela, R. A., Jacobsen, P. J. og Reeves, K. (2020) Malcom McLean, containerization and entrepreneurship, *The Review of Austrian economics*. <https://doi.org/10.1007/s11138-020-00529-2>
- Church, J. og Ware, R. (2000) *Industrial organization : a strategic approach*. Boston: McGraw-Hill.
- Coşar, A. K. og Demir, B. (2018) Shipping inside the box: Containerization and trade, *Journal of international economics*, 114, s. 331-345.
<https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2018.07.008>
- Dalland, O. (2020) *Metode og oppgaveskriving*. 7. Oslo: Gyldendal Norsk Forlag AS.
- De Langen, P. W. og Pallis, A. A. (2007) Entry barriers in seaports, *Maritime policy and management*, 34(5), s. 427-440. <https://doi.org/10.1080/03088830701585134>
- Finnfjord AS (2021) *Om oss*. Tilgjengelig fra: <http://www.finnfjord.no/no/#omoss> (Hentet: 1. desember 2021).
- Gårseth-Nesbakk, L. (2017) *Sunk cost*. Tilgjengelig fra: https://snl.no/sunk_cost (Hentet: 6. september 2021).
- Hoff, K. G., Helbæk, M. og Bjørnenak, T. (2015) *Økonomistyring 2 : driftsregnskap og budsjettering*. 6. utg. Oslo: Universitetsforl.
- Idsø, J. (2014) *Stordriftsfordeler*. Tilgjengelig fra: <https://snl.no/stordriftsfordeler> (Hentet: 9. November 2021).
- International Organization for Standardization (2020) *About us*. Tilgjengelig fra: <https://www.iso.org/about-us.html> (Hentet: 2. desember 2021).
- Johannessen, A., Christoffersen, L. og Tufte, P. A. (2011) *Forskningsmetode for økonomisk-administrative fag*. 3. Oslo: Abstrakt forlag.
- Johnson, G., Whittington, R., Scholes, K., Angwin, D. og Regnér, P. (2014) *Exploring strategy*. 10th. Harlow: Pearson.
- Klose, A., Marcum II, C., Bowker, G. C. og Edwards, P. N. (2015) *The Container Principle: How a Box Changes the Way We Think*. Cambridge: Cambridge: The MIT Press.
- Kolseth, H. I. M. (2020) *Miljømerka torsk vert sendt tur-retur Kina-Noreg for filetering*. Tilgjengelig fra: <https://www.nrk.no/norge/miljomerka-torsk-vert-sendt-tur-retur-kina-noreg-for-filetering-1.14867646> (Hentet: 30. November 2021).

- Kunnskapsbanken (2019) *Sjømatens veier fra Nord-Norge*. Tilgjengelig fra: <https://www.kbnn.no/artikkel/sjomatens-veier-fra-nord-norge> (Hentet: 14. Oktober 2021).
- Kunnskapsbanken (2021) *Sjømatsektoren holder stand*. Tilgjengelig fra: <https://www.kbnn.no/artikkel/sjomatsektoren-holder-stand-men-hva-vil-skje-fremover> (Hentet: 12. Oktober 2021).
- Kystverket (2021) *Kystinfo*. Tilgjengelig fra: <https://kystinfo.no/> (Hentet: 15. November 2021).
- Larsen, A. K. (2017) *En enklere metode : veiledning i samfunnsvitenskapelig forskningsmetode*. 2. utg. Bergen: Fagbokforl.
- Levinson, M. (2016) *The box*. Princeton University Press.
- Lew, H. S., Sadek, F. og Anderson, E. D. (2000) *Strength evaluation of connectors for intermodal containers*. (NISTIR 6557): United States Department of Commerce Technology Administration. Tilgjengelig fra: <https://www.govinfo.gov/content/pkg/GOVPUB-C13-ccd8009329fe82d97ef5593bef903422/pdf/GOVPUB-C13-ccd8009329fe82d97ef5593bef903422.pdf>.
- MarineTraffic (2021a) *Holmfoss*. Tilgjengelig fra: <https://www.marinetraffic.com/en/ais/details/ships/shipid:363317/mmsi:257302000/imo:9359662/vessel:HOLMFOSS> (Hentet: 10. desember 2021).
- MarineTraffic (2021b) *NCL Averoy*. Tilgjengelig fra: https://www.marinetraffic.com/en/ais/details/ships/shipid:300128/mmsi:255805587/imo:9326990/vessel:NCL_AVEROY (Hentet: 3. november 2021).
- Mæhlum, L. (2021) *Senja kommune*. Tilgjengelig fra: <https://snl.no/Senja> (Hentet: 27. september 2021).
- Mæhlum, L. og Thorsnæs, G. (2021) *Finnsnes*. Tilgjengelig fra: <https://snl.no/Finnsnes> (Hentet: 27. September 2021).
- NHO (2019) *Mineraler i nord har enorm betydning*. Tilgjengelig fra: <https://www.nho.no/regionkontor/nho-arktisk/artikkelarkiv/mineraler-i-nord-har-enorm-betydning/?fbclid=IwAR0H1BIJaHRb4Kc3SAiIbMdLgJYvwWov5p9hmkEJL03BRT3AdhhRFg9UPqQ> (Hentet: 8. desember 2021).
- North Sea Container Line (2021) *About NCL*. Tilgjengelig fra: <https://www.ncl.no/about/ncl/> (Hentet: 22. august 2021).
- NTNU (2021) *2 Utrydde sult*. Tilgjengelig fra: <https://www.ntnu.no/baerekraftmaal/2utrydde-sult> (Hentet: 15. Oktober 2021).

- Olsen, S. (2019) *Grunnstein lagt for det nye lakseslakteriet til SalMar i Troms*. Tilgjengelig fra: <https://ilaks.no/grunnstein-lagt-for-det-nye-lakseslakteriet-til-salmar-i-troms/> (Hentet: 23. september 2021).
- Persson, G. og Virum, H. (2017) *Logistikk og ledelse av forsyningskjeder*. Oslo: Gyldendal Norsk Forlag AS.
- Pindyck, R. S., Rubinfeld, D. L. og Synnestvedt, T. (2013) *Introduksjon til mikroøkonomi*. Harlow: Pearson.
- Porter, M. E. (1987) *Konkurransestrategi*. Tano Aschehoug.
- Proff (2021) *North Sea Container Line AS*. Tilgjengelig fra: <https://www.proff.no/selskap/north-sea-container-line-as/haugesund/shipping-og-sj%C3%B8transport/IG7ON5V07RF/> (Hentet: 14. oktober 2021).
- Rodrigue, J.-P. (2020) *The geography of transport systems*. 5. New York: Routledge.
- Roos, G., Von Krogh, G. og Roos, J. (2014) *Strategi - en innføring*. Bergen: Fagbokforlaget.
- SalMar (2020) *Et banebrytende anlegg*. Tilgjengelig fra: <https://www.salmar.no/et-banebrytende-anlegg/> (Hentet: 6. oktober 2021).
- Schelling, T. C. (1960) *The strategy of conflict*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Spurkeland, E. (2020) *Container*. Tilgjengelig fra: <https://snl.no/container> (Hentet: 9. november 2021).
- Statistisk Sentralbyrå (2021) 03648: *Havnestatistikk. Gods, etter havn, containertype og innenriks-/utenriksfart 2003K1 - 2021K2*. Tilgjengelig fra: <https://www.ssb.no/statbank/table/03648/> (Hentet: 22. november 2021).
- Stopford, M. (2009) *Maritime economics*. 3. London: Routledge.
- Tirole, J. (1988) *The theory of industrial organization*. Cambridge, Mass: MIT Press.
- Tjora, A. (2021) *Kvalitative forskningsmetoder i praksis*. Oslo: Gyldendal akademisk Oslo.
- van Dokkum, K. (2016) *Ship knowledge : ship design, construction and operation*. 9th. Vlissingen: DOKMAR.
- van Ham, J. C. og Rijsenbrij, J. (2012) *Development of containerization: success through vision, drive and technology*. IOS Press.
- Vikøren, B. og Pihl, R. (2020) *Outsourcing*. Tilgjengelig fra: snl.no/outsourcing (Hentet: 3. desember 2021).
- Vormedal, T. I. (2006) *Linjefartens minnealbum*. Haugesund: Vormedal Forlag.
- Ødemark, E. (2021) *rederi*. Tilgjengelig fra: <https://snl.no/rederi> (Hentet: Oktober/8/2021).

VEDLEGG

VEDLEGG A - INTERVJUGUIDE: REDERI

Fase 1 Rammesetting	⇒ Løs samtale ⇒ Informasjon om samtykket ⇒ Info om tema
Fase 2 Innledning	⇒ Hvor lenge har du vært ansatt i bedriften? ⇒ Kan du fortelle kort om bedriften og hvordan den drives daglig? ⇒ Har du opplevd noen vesentlige forandringer i løpet av den tiden du har vært ansatt?
Fase 3 Hoveddel	Om Senja kommune: ⇒ Hvorfor er det viktig eller interessant for dere å etablere seg i området? ⇒ Hvorfor ser dere på Senja kommune og Finnsnes som et strategisk knutepunkt? ⇒ Når prøvde selskapet sist å etablere seg i området i Nord-Norge? ⇒ Hvilke grunner har sørget for at dere ikke har klart å etablere dere i området tidligere? ⇒ Hvilke hindringer i regionen har vanskeliggjort dette arbeidet? ⇒ Hva tror dere er den beste måten å etablere seg i regionen på? ⇒ Hvordan begynte man prosessen med å etablere et tilbud om containerfrakt regionen? ⇒ Produkt: ⇒ Hvorfor skal kundene i nord heller velge containerfrakt fremfor andre transportmåter? ⇒ Hva anser dere som hoved utfordringene i regionen ved transport av varer og tjenester? Flaskehalser? Strategi: ⇒ Hvilken strategi har dere i dag for å bevege seg inn i nye markeder? ⇒ Hvilke konkrete tiltak kan dere gjøre for å overkomme de ulike hindringene? ⇒ Hvilke tiltak kan deres samarbeidspartner i regionen gjøre?

	⇒ Hvilke tiltak bør/kan regionen selv gjøre?
Fase 4 Avslutning	⇒ Oppsummering

VEDLEGG B - INTERVJUGUIDE: BEDRIFT

Fase 1 Rammesetting	⇒ Løs samtale ⇒ Informasjon om samtykket ⇒ Info om tema
Fase 2 Innledning	⇒ Hvor lenge har du vært ansatt i bedriften? ⇒ Kan du fortelle kort om bedriften og hvordan den drives daglig? ⇒ Har du opplevd noen vesentlige forandringer i løpet av den tiden du har vært ansatt?
Fase 3 Hoveddel	⇒ Hvorfor har man ikke tatt i bruk containere i større grad i denne regionen? ⇒ I hvilken grad vil det være mulig å benytte seg av containerfrakt i denne regionen? Hvilke muligheter og utfordringer finnes i denne regionen? ⇒ Hvordan skal man klare å tilrettelegge for økt bruk av containerfrakt til sjøs, hvilke tiltak må implementeres? Dagens transportmetoder: ⇒ Hvilke transportmetoder anvender dere i dag? ⇒ Hva er fordelene med disse? ⇒ Ser dere noen ulemper eller utfordringer ved å anvende disse transportmetodene? ⇒ Hva er viktige kriterier for dere når dere skal transportere deres produkter ut til markedet? ⇒ Klare en å lokalisere alle kostnader? ⇒ Hvordan arbeider logistikken for å gjøre det enklere for selger? Hva ønsker selgerne i fremtiden? Samspillet mellom logistikk og salg.

Salg av varer:

- ⇒ Hvor mange tonn produserer dere årlig?
- ⇒ Kan du fortelle kort om salgsprosessen?
- ⇒ Hva skal til for at dere skal klare å øke effektivitet ved transport og lagring av deres produkter?
- ⇒ Har dere noen tanker rundt hvordan dere evt. ønsker å øke inntjeningen deres de neste årene?
- ⇒ I så fall, hvilke tiltak vil vurderes?

Containerfrakt:

- ⇒ Dere har tidligere hatt noen prøveprosjekt ang. bruk av containerfrakt.
- ⇒ Hvilke tanker sitter dere igjen med etter disse prøveprosjektene?
- ⇒ Hva var positivt?
- ⇒ Hva var negativt?

- ⇒ Har dere i ettertid vurdert å bruke containere i større grad?
- ⇒ Hvilke fordeler kan dere se ved å bruke containerfrakt?
- ⇒ Hvilke ulemper kan dere se ved å bruke containerfrakt?
- ⇒ Hvor stor andel av deres produksjon vil dere kunne anslå at kan gå med container fremfor bulkskip?
- ⇒ Hvorfor har dere ikke benyttet dere av denne metoden tidligere?
- ⇒ Hva skal til for at dere skal vurdere containerfrakt som et reelt alternativ for deres bedrift?

Om Finnsnes og fremtidig utvikling og vekst

- ⇒ I løpet av de siste årene har vi sett en oppblomstring og vekst i Finnsnes.
- ⇒ Hvordan ser dere på fremtiden for regionen og potensial den har?
- ⇒ Hvordan skal regionen fortsette å utvikle seg?
- ⇒ Hva anser dere som hoved utfordringene i regionen ved transport av varer og tjenester? Flaskehalser?

VEDLEGG C – INTERVJUGUIDE: TRANSPORTØR

<p>Fase 1 Rammesetting</p>	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Løs samtale ⇒ Informasjon om samtykket ⇒ Info om tema
<p>Fase 2 Innledning</p>	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Hvor lenge har du vært ansatt/drevet [selskap]? ⇒ Kan du kort fortelle litt om bedriften og den daglige driften?
<p>Fase 3 Hoveddel</p>	<p>Containerfrakt: Ifølge statistikk er det svært få containere som har blitt fraktet ut fra Finnsnes de siste årene.</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Hvor mange har blitt fraktet ut bare i år? ⇒ Hva tror dere er grunnen til at regionen ikke har klart å omstille seg i like stor grad til å bruke containerfrakt til sjøs, sammenliknet med andre regioner? ⇒ Hva anser dere som de største utfordringene knyttet til transport av varer i regionen? ⇒ Hvilket inntrykk sitter dere med ang. transport av varer i regionen? <p>Dere har tidligere uttalt at da det ble etablert et tilbud om containerfrakt i regionen var det mye interesse.</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Er det etter deres mening mulighet for å øke andelen containere til sjøs betraktelig de neste årene eller vil bedriftene fortsette som de tidligere har gjort? ⇒ I hvor stor grad tror dere bedrifter fra Finnsnes vil velge å benytte seg av containerfrakt i fremtiden? ⇒ Hvilke faktorer spiller inn blant de som nå ønsker å

	<p>benytte seg av tilbudet med containerfrakt til sjøs?</p> <p>⇒ Hvilke tiltak bør implementeres for å klare å øke andelen bruk av containere til sjøs i regionen?</p> <p>Om Finnsnes:</p> <p>I løpet av de siste årene har vi sett en oppblomstring og vekst i Finnsnes.</p> <p>⇒ Hvordan ser dere på fremtiden for regionen?</p> <p>⇒ Hvordan skal regionen fortsette å utvikle seg?</p>
--	--

