

ANDERS HAALAND

DEN NORSKE HERMETIKKINDUSTRI I MELLOMKRIGSTIDEN

Fra frikonkurransen til landets mest gjennomregulerte industri

Hermetikkmuseet i Stavanger, som er en avdeling under Stavanger Museum, ble offisielt åpnet den 28. juni 1982. Redaksjonen av Stavanger Museums årbok har funnet det riktig å markere dette med en artikkel som behandler deler av hermetikkindustriens utvikling i en periode da denne industrien var den dominerende i bysamfunnet Stavanger.

Redaksjonen.

1. Innledning

I denne artikkelen skal presenteres de viktigste synspunkter fra en hovedfagsavhandling som tross i den lite innbydende tittel «Tvangskartellisering av den norske hermetikkindustri i mellomkrigstiden», kan tenkes å være av interesse for et historisk interessert Stavanger-publikum.¹ Rett nok behandler den ikke Stavangers hermetikkindustri spesielt, men hermetikkindustrien i sin alminnelighet: Det fantes i mellomkrigstiden langt flere hermetikfabrikker utenom Stavanger enn i selve byen. Men ettersom Stavanger var det klart dominerende hermetikk-sentrum, og hermetikkindustrien utgjorde et meget viktig innslag i byens næringsliv, vil en generell analyse av hermetikkindustriens forhold i denne perioden representere et indirekte bidrag til Stavanger bys økonomiske historie.

Det skal imidlertid nevnes at det har bydd på problemer å skulle gjengi i en artikkel hovedinnholdet i en avhandling som spenner over nærmere 600 sider. Avhandlingens store omfang gjenspeiler nemlig det forhold at hermetikkindustrien er et relativt komplisert undersøkelsesobjekt. Den besto i mellomkrigstiden av et meget høyt antall fabrikker, som lå spredt langs kysten fra svenskegrensen til Tromsø, med produksjon av mange produkter, i ulike kombinasjoner, til ulik tid o.l. Firmastrukturen var lite oversiktlig, bl.a. fordi en rekke fabrikker skiftet eiere, både en og flere ganger. Industrienes sterke eksportorientering med mange og fjerne markeder, samt dens avhengighet av en annen «brysom» næring, fiskerinæringen, har bidratt til å komplisere bildet ytterligere.

Tvangskartellene var i seg selv så intrikate og sinnrike innretninger at det faktisk bød på problemer å danne seg et klart bilde av deres virkelige funksjonsmåte og dermed implikasjoner for industrien.

Endelig har kildesituasjonen gjort sitt til at avhandlingen ble såvidt vidløftig. Fremstillingen er bygget opp på basis av et stort og sammensatt kildetilfang. Alene Tidsskrift for Hermetikkindustri (1916-74) rommer 18 000 sider. I tillegg kommer en rekke andre fagtidsskrifter, store avisklippesamlinger, lovforarbeider, alle relevante serier fra Norges offisielle statistikk samt store mengder spredt litteratur. Av primærkilder kan nevnes arkivene til Handelsdepartementet, Fiskeridirektoratet, storbedriften Stavanger Preserving Co., dokumentsamlinger fra de aktuelle tvangskartellinstitusjoner og konkursberetninger. Også intervjuer har vært benyttet. Mangfoldet og omfanget til tross har kildematerialet likevel ofte vært opplevd som mangelfullt: Materialet var taust på viktige punkter, mens der på andre forelå uoverensstemmelser mellom ulike kildetyper. Det vil derfor være riktig å betrakte mitt arbeid mer som en plattform for videre undersøkelser enn som et sluttresultat.

Usikkerheten nedfelte seg i et sterkt dokumentasjonsbehov: Noter, tabeller, figurer og bilag legger beslag på 250 av avhandlingens 580 sider. Det lar seg ikke gjøre å ta med den nødvendige dokumentasjon i en sammenheng som denne. Noter vil bare bli brukt i spesielle tilfeller. For enkelhets skyld har vi også unnlatt å gi indirekte dokumentasjon ved sidehenvisninger til oppgaven. Her skal bare fastslås at fremstillingen, med unntak for det nærmest påfølgende avsnitt, helt ut bygger på hovedoppgaven.

2. Stavanger og hermetikkindustrien

Siden denne artikkelen er stilet til et Stavanger-publikum, kan det være på sin plass med en presisering av hvor viktig Stavanger var i hermetikksammenheng, og av hvor viktig hermetikkindustrien var for Stavanger - selv om dette strengt tatt faller utenfor hovedoppgavens rammer.

Det første spørsmålet har to aspekter; på den ene side byens historiske rolle når det gjelder sardinindustriens fremvekst i Norge, og på den annen side hvor stor del av hermetikkindustrien som i mellomkrigstiden var lokalisert til Stavanger.

Den norske hermetikkindustri så dagens lys i Drammen i 1841. Til Stavanger kom den vel tretti år senere, med opprettelsen av firmaet Stavanger Preserving Co. i 1873. På dette tidspunkt var hermetikkfremstilling fremdeles en uanselig næring i landsmålestokk. Den omfattet neppe mer enn 5-6 produksjonsanlegg med en samlet arbeidsstokk på mellom 100 og 200 arbeidere. Hovedtyngden av produksjonen - supper og diverse kjøttretter – gikk til handelsflåten. I perioder ble det også levert reserveproviant til forsvaret. Dessuten ble det i beskjedent omfang fremstilt finere delikatesser for velstående private konsumenter. Eksporten var liten, omlag

70 tonn pr. år. Produksjonen var i all hovedsak av håndverksmessig karakter.

Først med «oppfinnelsen» av det nye produktet røkte brislingsardiner i olivenolje ble virksomheten penset over i de spor som kom til å åpne for de helt store utviklingsmuligheter. Det hører til barnelærdommen at denne viktige begivenhet fant sted i Stavanger i 1879.² Dette siste er imidlertid tvilsomt. Røkt brisling ble nedlagt hermetisk på Sunde i Sunnhordland allerede sist på 1860-tallet, og muligens også i Moss enda noen år tidligere. Det ser ut til at i hvert fall sardinene fra Sunde ble eksportert til U.S.A i 1870-årene.³ Denne nye innsikten er likevel ikke tilstrekkelig til å svekke Stavangers historiske rolle i sardinsammenheng. Ikke noe tyder på at stavangerne kjente til «forløperne» fra Moss og Sunde da de utviklet sitt sardinprodukt i 1878 eller 1879. Og det står fast at det var stavangerens utnyttelse



Fig. 1. De første norske sardiner ble ikke fremstilt i Stavanger, men i Moss eller Sunnhordland i andre halvdel av 1860-årene. Stavangers eldste hermetikkfabrikk var Stavanger Preserving Co. i Øvre Strandgate. Bedriften var grunnlagt i 1873 og begynte sin sardinproduksjon i 1879.

Bildet viser arbeidsstokken omkring 1878. Kvinnene er i knapp majoritet, mens de i mellomkrigstidens sardinfabrikker utgjorde mellom 2/3 og 3/4 av arbeidsstokken. Så lenge fremstilling og lukking av blikkemballasjen skjedde for hånd, trengtes det forholdsvis mange menn i hermetikkfabrikkene.

*Stavanger Preserving Co. 1873-1973.

The workers at the oldest canning factory in Stavanger, Stavanger Preserving Co., in 1878. The firm was established in 1873 and started the production of canned sardines in 1879.

av produktet som kom til å få den avgjørende betydning for hermetikkindustriens videre utvikling i Norge. Mens tilveksten av nye fabrikker var beskjeden i Moss og på Sunde, ble den etterhvert formidabel i Stavanger.

Den norske sardinindustri var i årene fra 1880 til omlag 1905 i all hovedsak en Stavanger-næring. Det var Stavanger-bedrifter som arbeidet sardinene frem på eksportmarkedene - selv om nok den rolle utenlandske mellommenn spilte i denne forbindelse har vært undervurdert.⁴ Videre var det industrimiljøet i Stavanger som sto for den serie av nye maskiner og tekniske forbedringer som tilsammen revolusjonerte sardinframstillingen, spesielt på emballasjesektoren, og som var en nødvendig forutsetning for den nesten eksplosive produksjonsøkning som inntraff i perioden 1905-15 (se figur A). Det viktige produktet kippers, som slo gjennom omkring 1910, var en ren Stavanger-«oppfinnelse». Endelig bør nevnes at byen hadde sin store andel i sardinindustriens geografiske ekspansjon nordover. Spesielt gjaldt dette for det gode brislingdistriktet Sunnhordland. I 1914 var hele 8 av de 10 sardinfabrikkene der på Stavanger-hender. Dels dreiet det seg om avleggere og dels om fabrikker som var ervervet gjennom oppkjøp. Det er for øvrig bemerkelsesverdig at Bergen med nærmeste omegn, hvor råstoffgrunnlag, kapitalforhold og den nødvendige infrastruktur for eksportvirksomhet skulle ligge like bra til rette som i Stavanger, så sent som i 1914 kun hadde 7 hermetikkfabrikker - mot Stavanger-regionens 50.⁵ Den overlegent største bedriften i Bergen var endatil bygget opp og ledet av en Stavanger-mann.⁶

Av de 50 Stavanger-fabrikkene lå 46 i selve byen og 4 i nabokommunen Hetland. I hele Rogaland var det i 1914 65 hermetikk-fabrikker, mens tallet for Riket var 109.⁷ Ettersom de aller fleste produksjonsanleggene i Stavanger var sardinfabrikker, som dessuten var større enn landsgjennomsnittet, lå byens andel i hermetikkindustriens samlede produksjonskapasitet trolig høyere enn 50 % på dette tidspunkt.⁸ Beregninger tyder på at Stavanger-fabrikkene presterte mellom 3000 og 3500 av hermetikkindustriens snau 6000 årsverk i 1914. Rogaland fylke sto for 2/3 av alle årsverkene.⁹

I 1921 var antall hermetikkfabrikker økt til 70 i Stavanger by, til 12 i Hetland, 112 i Rogaland og 218 i hele landet. Andelen var således gått noe ned. Ettersom en del fabrikker nå stadig var ute av drift, er det mer interessant å se på oppgavene over igangværende anlegg. Av de 70 Stavanger-fabrikkene var det 60 som var i drift i 1921, og tallet svingte mellom 62 og 69 de neste 8 år¹⁰. For landet som helhet var det bare 155 av de 218 fabrikkene som produserte i 1921. I tidsrommet 1922-29 var laveste tall 172, mens 1929 representerte et høydepunkt med hele 226 igangværende fabrikker. Etter et betydelig tilbakeslag i 1930 (200 fabrikker), kom en ny stigning, men først i 1936 ble fabrikketallet større enn det hadde vært i 1929, nemlig 234 (figur A). I 1930-årene foreligger det kun Stavanger-oppgaver for 1934. Byen

hadde da 65 hermetikkfabrikker, hvorav 7 var ute av drift. I tillegg kommer 10 fabrikker i forstadsområdet Hillevåg/Dusevik. Hele 72 av disse 75 fabrikkene var innredet for sardinproduksjon. Rogaland hadde ifølge de samme oppgaver 101 av landets 236 hermetikkfabrikker. Mens Rogaland i 1914 hadde hatt 67 % av industriens samlede sysselsetting og Stavanger by over 50 %, var andelene nå, 20 år senere, redusert til henholdsvis 45 og 34 %.¹¹

Også Stavangers andel i den samlede hermetikkeksport viser en nedadgående tendens. Fra en andel på omlag 90 % i 1895 og 1905 sank den til 73 % i 1914 og 1920, og videre til 64 % i 1924, 59 % i 1929 og til 56 % i 1932.¹² Dette er imidlertid fremdeles en betydelig andel. På den annen side er det grunn til å tro at eksportandelenes særlig etter 1914 er noe større enn det produksjonsmengdene skulle tilsi, fordi Stavanger-bedrifter i en viss utstrekning kjøpte eksportvarer fra andre distrikter.

Hva så med *hermetikkindustriens betydning for Stavanger*? For det første er det hevet over tvil at hermetikkindustriens store fremgang var en hovedårsak til at Stavanger igjen begynte å vokse etter stagnasjonsperioden som hadde etterfulgt krisene og sammenbruddene i byens to gamle hovednæringer, sildehandelen og seilskipsfarten. Sammen med den etter hvert omfattende «sekundærindustrien» (maskiner, blikkemballasje, spiker, kasser, etiketter m.m) bevirket hermetikkindustrien at byen endret karakter fra å være en småby basert på handel, skipsfart og håndverk til å bli en utpreget industriby. Stavanger var i 1914 antakelig den av landets store byer som hadde den største prosentdel av sine sysselsatte innenfor næringen industri og håndverk.¹³ Av disse igjen skal hele 65 % ha vært knyttet til hermetikkindustrien; 4000 personer direkte ved arbeid i sardinfabrikkene og 1200 personer gjennom «sekundærindustriens» mange bedrifter.¹⁴

Vi mangler materiale til å foreta tilsvarende beregninger for mellomkrigstiden. For de egentlige hermetikkarbeiderne foreligger det imidlertid sysselsettingsoppgaver frem til 1930, og det viser seg at deres andel av den samlede arbeidsstokk i håndverk og industri var praktisk talt den samme i 1929-30 som i 1914, nemlig 56%. (Dog hadde andelen vært noe lavere i de tidlige 1920-årene: 50 %.) Samtidig gikk sysselsettingsandelen til den viktigste «hjelpeindustrien», blikkemballasjeindustrien, ned fra 8 % i 1914 til 1,5 % i 1930.¹⁵ Dersom det ikke skjedde en like sterk utvikling i motsatt retning innen de andre «sekundærindustriene» – hvilket ikke er sannsynlig - innebar dette at hermetikkindustriens samlede betydning for Stavangers næringsliv var avtagende utover i 1920-årene.

Det trekker i samme retning at sardinfabrikkenes driftssesong ble kortere i mellomkrigstiden enn den hadde vært før første verdenskrig.¹⁶ De sysselsettingsoppgaver vi har brukt ovenfor gjelder nemlig ikke fulle årsverk, men refererer seg enten til sysselsettingen på et gitt tidspunkt eller til det som kalles «den gjennom-



Fig. 2. Stavanger hadde tidlig på 1920-tallet omlag 70 hermetikkfabrikker innen sine grenser. Neppe noen annen norsk by kunne oppvise et tilnærmedesvis så høyt antall fabrikker i en og samme bransje. Hovedtyngden av fabrikkene lå i området Østre Våg – Strømstenen – Lervik. Sammen med de mange «sekundærbedriftene» som fremstilte maskiner og mekanisk utstyr, blikkemballasje, kasser, etiketter m.m. dannet sardinfabrikkene et nesten sammenhengende industribelte i denne del av byen.
 *Stavanger Museum.

Stavanger became the canning capital of Norway with about 70 factories producing canned goods within its boundaries in the 1920-es.

snittlige driftstiden». ¹⁷ Dvs. at de 56 % av den samlede industrisysseletting veiet mindre i 1929-30 enn i 1914 - forutsatt at ikke driftstiden for hele Stavanger-industrien ble redusert i samme takt som for hermetikkindustrien.

Rent bortsett fra at vi mangler sammenlignbare sysselsettingsoppgaver for en stor del av «sekundærbedriftene», blir det også av denne grunn vanskelig å gi et brukbart mål for hvor viktig hermetikkindustrien faktisk var som innslag i byens arbeidsliv i mellomkrigstiden. Det er trolig rett å si at den fremdeles var byens klart viktigste industrigren, men at dens betydning var avtagende, og ikke minst: at dens vekstskapende evne hadde forsvunnet. Det hører også med i bildet at mange av de «sekundærbedrifter» som hadde hermetikkindustrien å takke for sin tilblivelse, nå i stigende grad skaffet seg andre bein å stå på.

Med dette forlater vi Stavanger og går over til det som er det egentlige tema for denne artikkelen:

3. Tvangskartellisering av hermetikkindustrien - beskrivelse og perspektiv

Utgangspunktet for mitt arbeid var ikke interesse for hermetikkindustrien som sådan. Meningen var å skrive en hovedoppgave med tilknytning til forskningsprosjektet «De norske fiskeriers historie» (1880-1940). Det som festet oppmerksomheten ved nettopp denne industrien var at den i 1930-årene ble utsyrt med et sett av lovbeskyttede konkurransereguleringer - «tvangskarteller» - som gjorde den interessant i en videre reguleringshistorisk sammenheng.

For det første ble det i løpet av årene 1932-35 og med støtte i *den alminnelige trustlov* bygget opp et system av konkurransereguleringer som til slutt omfattet omsetningen av praktisk talt all slags hermetikk på hjemmemarkedet.¹⁸ Inngrepene ble foretatt etter henstilling fra De Norske Hermetikkfabrikkers Landsforening (Landsforeningen), og begrenset seg til priser og salgsvilkår. Til gjengjeld var de obligatoriske for alle produsenter - derav betegnelsen tvangskartell. De ble stående til krigsutbruddet i 1939. Hermetikkindustrien var den første og for øvrig en av svært få industrier som ble tvangskartellisert med hjemmel i trustloven.

Av langt større interesse var imidlertid *hermetikk eksportloven*, som ble vedtatt forsommeren 1933.¹⁹ Denne sikret lovstøtte for opprettelse av 3 omsetningssentraler; en for brislingsardiner, en for sildsardiner og en for kippers. Disse produktene gikk i all hovedsak til eksport, og sto samlet for 75 % av industriens totale produksjonsverdi. Alt dette skulle nå omsettes gjennom sentralene eller etter retningslinjer fastsatt av sentralene.

Målsettingen var stabilisering og heving av eksportprisene på sardiner og kippers. Dette skulle oppnås dels ved å garantere de mest kapitalsvake bedrifter driftsfinansiering, og dels ved å legge en rekke restriksjoner på alle bedriftenes handlefrihet: Sentralene skulle bevirke indirekte, men effektiv minsteprisregulering og en viss omfordeling av eksportinntektene fra store til små fabrikker. For sildsardiner og kippers var det meningen å begrense industriens totalproduksjon, og å fordele den etter faste og historisk betingete kvoter. For alle tre produkter skulle fabrikkenes produksjonskapasitet fastlåses til det den var ved sentralsystemets opprettelse, og det skulle gjennomføres full etableringsstopp for nye fabrikker. Sentralene kom dessuten til å innebære tvangskartellisering av sardinfabrikkene som råstoffkjøpere, noe som igjen måtte antas å ville føre til tvangsorganisering av fiskerne som råstoffselgere. Reguleringsystemet var ment som en permanent ordning, og det ble fra initiativtakerne klart uttalt at det bare kunne iverksettes dersom det ble gjort gjeldende for alle sardinfabrikkene.

Alt i alt må dette betegnes som et nokså vidtgående inngrep i næringsfriheten for

en sterkt eksportrettet og konkurranseutsatt industri. Ikke desto mindre hadde et overveldende flertall av de berørte fabrikanter gått inn for ordningen i 1933. Men saken gikk ikke upåaktet hen. Den utløste en meget omfattende og hissig offentlig debatt. Mens enkelte fabrikanter og mange norske og utenlandske mellommenn betraktet loven som en trussel mot sine egne interesser, gikk store næringsorganisasjoner som Norges Industriforbund og Norges Handelsstands Forbund, mange aviser og partiet Høyre imot av prinsipielle, næringspolitiske grunner. Ja, regjeringens egen lovproposisjon var bare halvhjertet.

Men loven gikk altså gjennom, og Brislingsentralen trådte i funksjon sommeren 1933. Det var meningen at de to andre sentralene skulle følge etter så snart det var praktisk mulig, men strid mellom industrien og fiskerne, og senere mellom fabrikanterne innbyrdes førte til flere utsettelse. Først vinteren 1937-38 ble Sildsentralen og Kippersentralen satt ut i livet, etter press fra myndighetene. Sentralene var bygget opp som innbyrdes uavhengige institusjoner. Selv om de var skåret over samme lest, var der betydelige innbyrdes forskjeller i funksjonsmåten.²⁰

Hele dette systemet ble stående uendret til 1955, og i modifisert form like til 1962. Den endelige avvikling skjedde så sent som i 1965.

De ovenfornevnte reguleringsvedtak har bud om alvorlige problemer og en interessant utvikling innen en viktig industrigren. Vi oppdaget nemlig etterhvert at hermetikkindustrien var fiskerinæringens viktigste tilvirkningsindustri, og en ledende eksportnæring: Verdien av hermetikk eksporten var gjennom det meste av mellomkrigstiden større enn for tradisjonelt viktige eksportprodukter som klippfisk, tørrfisk, saltsild og fersksild. Det skjerpet også vår interesse for hermetikkindustrien som undersøkelsesobjekt at den i mellomkrigstiden var en av landets største industrigrener, målt etter sysselsetting.

Reguleringsvedtakene peker dessuten, som tidligere antydte, langt utover bransjerspektivet: De illustrerer et fenomen som faktisk står som et hovedtema i mellomkrigstidens økonomiske historie - oppgivelsen av den frie, uregulerte konkurranse.

Fra fiskerinæringen kan nevnes eksportlovene for vintersild, klippfisk og ferskfisk i første halvdel av 1930-årene, og råfiskloven fra 1938. Jordbruket fikk konsejnslov, kornmonopol, lovbeskyttede omsetningssentraler for kjøtt, flesk og melk m.m. I industrien var det de frivillige konkurransereguleringer som dominerte. Det ble faktisk inngått flere hundre slike i løpet av 1920- og 30-årene. De mest kjente er Margarinentralen og de store bryggerienes områdekarteller. Selv en tradisjonelt liberalistisk næring som norsk skipsfart inngikk kartellavtaler.

Tendensen var ikke noe særnorsk fenomen, men preget store deler av det internasjonale kapitalistiske system. En kjent lærebok i økonomisk historie gir



Fig. 3. To av Stavangers største produksjonsanlegg for sardiner og annen hermetikk: Hovedfabrikkene til Stavanger Preserving Co. og John Braadland Ltd. på «Straen», begge bygget ved århundreskiftet.

Fabrikkene lå side om side, men foretakene kom til å få en nokså forskjellig utvikling. Stavanger Preserving Co. ekspanderte, til det i mellomkrigstiden omfattet 5 sardinfabrikker. 4 av dem lå i Stavanger. Selv om det ikke hørte blandt de aller største konsern når det gjaldt samlet produksjonskapasitet (antall røkeovner), var det hele tiden et av bransjens mest solide og veldrevne foretak. Det fusjonerte med Chr. Bjelland & Co. i 1972.

John Braadland Ltd., som utvidet med to filialfabrikker i Stavanger, kom derimot i økonomiske vanskeligheter, og ble tidlig på 1930-tallet overtatt av Bergens Privatbank, sammen med to andre store Stavanger-bedrifter: The C. Borgen Packing Co. og Concord Canning Co. Den ene av Braadlands filialfabrikker huser i dag Hermetikkindustriens Museum.

*Norges Handel-Sjøfart og Industri i tekst og bilder. Stavanger.

Two of the largest production plants for sardines and canned goods in Stavanger; Stavanger Preserving Co. and John Braadland Ltd.

følgende karakteristik av europeisk industri i mellomkrigstiden:

«Alle større industrier, både de mer stillestående gamle og de mer livskraftige nye, viste tegn til å ville bort fra den frie konkurranse og i stedet underordne seg felles retningslinjer for hele industrien iverksatt gjennom karteller eller regjeringsbeslutninger.»²¹

Et studium av hermetikkindustriens utvikling frem mot lovvedtaket kunne bidra til å belyse denne prosessen, og gjøre det på en særlig instruktiv måte. Jeg våger nemlig påstanden at hermetikkindustrien var den norske industrigren som ble sterkest regulert i mellomkrigstiden - bortsett da fra de rene statsmonopoler. I så fall får vi her mange av de generelle problemer anskueliggjort i en spesielt rendyrket form. Dette bare nevnt for å gi perspektiv på stoffet. I det følgende skal synsfeltet begrenses til hermetikkindustriens forhold. Oppgaven blir å kartlegge den utvikling som førte frem til tvangskartellene.

4. Hvorfor tvangskartellisering av hermetikkindustrien?

Bakgrunnen for reguleringsvedtakene var helt klart svak lønnsomhet i industrien. F.eks. uttalte Landsforeningens formann sommeren 1932 at bortsett fra en del eldre, vel funderte firmaer var store deler av industrien truet med ruin dersom ikke noe drastisk ble gjort for å bedre situasjonen.

Dårlig lønnsomhet betyr enten svak prisutvikling, for høye kostnader eller begge deler. Valget av problemløsning forteller hva industriens egne folk mente var hovedproblemet: Både sentralene og hjemmemarkedskartellene var ensidig prisorienterte tiltak. Ingen av dem siktet mot kostnadssparende rasjonaliseringer. Tvert imot var målsettingen å oppnå så høye priser at alle seriøst drevne fabrikker, selv de minste, skulle kunne overleve. Sentralforkjemperne benektet ikke at industrien kunne ha en del å hente også på kostnadssiden. Men dette var av underordnet betydning i forhold til mulighetene på prissiden. Kollektive rasjonaliseringstiltak som også var effektive ville dessuten betinge enda sterkere inngrep i næringsfriheten enn sentralene, og bl.a. medføre nedlegging av fabrikker. En slik linje kunne ikke påregne tilstrekkelig oppslutning.

Hva var så årsakene til den svake prisutviklingen? Reguleringsmotstanderne pekte på at prisfallet på hermetikk ikke var særlig større enn det som hadde rammet mange andre bransjer de siste årene. Man befant seg i 1932-33 tross alt midt inne i den store verdensdepresjonen, som ble innledet med børskrakket i New York høsten 1929. De hevdet at sardiner og kippers var sterkt konjunkturømfindtlige varer, og at sentralene ville være fåfengte som mottiltak mot en generell etterspørselssvikt. Forsøk på prisheving ville under slike forhold bare gjøre vondt verre. Et lovbeskyttet reguleringsystem ville dessuten hindre en sunn og nødven-

dig sanering av industrien. Det siktet jo eksplisitt mot en konservering av hermetikkindustriens struktur slik den var i 1933.

Tilhengerne på sin side erkjente at depresjonen var alvorlig nok, men benektet at den var hovedproblemet. I lovinnstillingen fra 1933 påsto de at «det ikke vil bli møtt med motsigelse fra noget hold at den norske hermetikkindustri ikke har maktet å gjennomføre de priser som eksportmarkedene har vært i stand til å betale.»²² De dårlige prisene var med andre ord langt på vei selvforskyldte, og hovedproblemet var de norske fabrikkenes beinharde og «meningsløse» innbyrdeskonkurranse - konkurranse fra andre lands sardinindustrier ble tillagt liten betydning. Og innbyrdeskonkurransen var av langt eldre dato enn trettittallsdepresjonen. Den hadde angivelig sammenheng med relativt permanente svakheter ved industriens strukture.

Hvem hadde rett av de to parter?

5. Tvangskartellenes reguleringsmessige forhistorie

Industriens egen reguleringshistorie kan mobiliseres til støtte for sentraltilhengerens syn. Vi må faktisk helt tilbake til 1899 for å finne første forsøk på å få istand konkurranseregulering i hermetikkindustrien. Første iverksatte priskartell kom i 1903. Etter noen rolige år inntraff så en veritabel reguleringsbølge i årene 1911-14. Det ble nå organisert to prisavtaler, en avtale om salgsbetingelser og et felles eksportselskap for yngre fabrikker, samt gjort forsøk på full sammenslutning av alle hermetikkfabrikkene til ett selskap. Første verdenskrig brakte et nytt opphold, mens 1920-årene ble svært rik på reguleringsfremstøt av forskjellige slag. Vi nevner spesielt prisoverenskomsten for brisling og kippers fra 1924, og den såkalte «store» prisoverenskomst fra 1929. Sistnevnte, som omfattet hele sardinsektoren, medførte bl.a. etableringsstopp, produksjonsbegrensning og avlastningssentral, og hadde i praksis preg av tvangsregulering: Handelsdepartementet ved statsråd Lars Oftedal, Norges Bank og Den Norske Bankforening ble mobilisert til støtte for arrangementet. Men uten at det hjalp. I likhet med de tidligere prosjekter fikk også denne overenskomsten et kort liv - 1 1/2 år - og det var attpåtil rekord så langt.

Det at de frivillige reguleringer alle brøt sammen etter kort tid kunne kanskje tyde på at behovet likevel ikke var så stort som sentralforkjemperne forega. Dette stemmer ikke, i hvert fall ikke for 1920-årenes vedkommende. En ekspertkomite nedsatt i 1931 av Landsforeningen og Norges Bank for å analysere hermetikkindustriens problemer fant at av 200 fabrikkfirmaer som eksisterte i 1919 var det bare 50 som hadde overlevet 1920-årene. De øvrige 150 var opphørt ved konkurs eller likvidasjon, hadde fått akkord eller var omdannet ved eierskifter. I sannhet en bedrøvelig historie.

Flertallet i samme komite foreslo som eneste fullgode løsning på industriens

problemer fusjonering av alle fabrikkene til ett selskap - 50 år før våre dagers nyskaping «Norway Foods Ltd». Forslaget fikk ikke støtte - det var for vidtgående. I stedet ble det i 1932 gjort to mislykkede forsøk på å realisere mindretallets forslag om en frivillig sentralordning. Enden på visa ble eksportloven av 1933.

Loven står således som sluttsteinen i en lang, og til tider sammenhengende rekke av reguleringsfremstøt. Sentralene representerte egentlig bare de tidligere prisoverenskomstene i en ny, strengere og regulerings teknisk sett mer hensiktsmessig form. De var svar på samme hovedproblem, selv om det nok må kunne sies at problemet med tiden hadde vokst i styrke. Påkjennningene var blitt stadig større for de firmaer som hadde overlevet så langt.

Loven og sentralsystemet markerer samtidig et viktig skille i industriens historie: De mange reguleringsfremstøtene til tross må hermetikkindustrien forut for 1933 sies å ha vært en næring i all hovedsak preget av fri markedstilpasning. De iverksatte reguleringer fremstår kun som episodiske forstyrrelser. Vi skal ikke vise det her, men det kan sannsynliggjøres at hermetikkindustrien i 1920-årene faktisk var den norske industrigren som kom nærmest idealtypen frikonkurransen. En konkurranse som imidlertid så langt fra å gi en sunn industristruktur istedet virket selvødeleggende for store deler av industrien.

Forklaringen på den beinharde innbyrdeskonkurransen ligger i et komplisert samspill mellom konjunkturelle og strukturelle forhold. Vi har nettopp sett at det skjedde svært alvorlige ting i 1920-årene. For å forstå utviklingen her er det imidlertid nødvendig å gripe tilbake til tiden før første verdenskrig - også kalt hermetikkindustriens «gyldne år».

6. *Problematisk industristruktur allerede før 1914?*

Da sardinproduksjonen startet i Stavanger i 1879 var hermetikkindustrien fremdeles en svært beskjeden næring. Den vokste de neste 20 årene, men uten at fremgangen kan betegnes som bemerkelsesverdig sett i et videre industrihistorisk perspektiv. I 1902 talte hermetikkindustrien 35 produksjonsanlegg, med en samlet eksport på 2200 tonn.²³ I løpet av de neste 12 år ble så produksjon og eksport mer enn 15-doblet, samtidig som antall fabrikker økte til over 100 (1914). Dette er en vekstprestasjon som ruver i norsk økonomisk historie. Ekspansjonen skjedde uten prisfall og ble ledsaget av en kraftig produktivitetsøkning.

For de fleste bedrifter var dette meget gode år. Men samtidig kom visse strukturelle svakheter til syne. For det første må nevnes at bare en del av fabrikktilveksten skrev seg fra ekspansjon innen eldre bedrifter, ved opprettelse av filialer. Langt de fleste nye fabrikker ble anlagt av nystiftede selskaper. Industriens behov for ferskt råstoff innebar mange gode lokaliseringmuligheter for sardinfabrikker. Pionere-



Øget
produksjon
uden forøgede
udgifter!

Patentindehaver:

C. MIDDELTHON
STAVANGER

10 000 ÆSKER



pr. dag kan fælses
med en „Reinert“
fælsmaskine.

Lækage undgaaet
praktisk talt.

EN AF DE VIGTIGSTE medvirkende årsager til den enestaaende store fremgang som den norske sardinindustri har gjort er de betydningsfulde opfindelser paa de arbejdsbesparende maskiners omraade.

Reinerts fælsmaskine

indtar blandt disse en
fremtrædende plads.

Illustreret beskrivelse

med oplysninger og attester sendes paa forlangende gratis.

Fig. 4. Reinerts fælsmaskin, oppfunnet i 1903 av H.J. Reinert, tegner ved Rosenberg mek. verksted. Patentretten ble overtatt av firmaet C. Middelthon, som kom til å stå for produksjonen av maskinen.

Den veldige produksjonsøkning av norsk hermetikk i ti-året før første verdenskrig hadde som én hovedforutsetning en teknisk revolusjon på emballasjesektoren. Reinerts fælsmaskin var den kanskje viktigste av de mange innovasjoner som tilsammen konstituerte denne revolusjonen.

Norske hermetikkfabrikker hadde allerede i 1880-årene tatt i bruk maskindrevne hurtigpresser for utstansning av lokk og bunner. Utenlandsk-produserte fælsmaskiner for rundboks ble vanlig i 1890-årene, med de passet ikke for sardineskene. En spesiell fælsmaskin for slike ble utviklet i Stavanger i 1901, men ble foreløpig bare nytt til fælsing av bunnene. Det var først «oppfinnelsen» av svekkelinjen som åpnet for fælsing også av lokkene. Dette skjedde i 1903. I 1904/05 kom så Reinerts fælsmaskin på markedet. Den representerte et klart fremskritt i forhold til forgjengerne både når det gjaldt feilvarerprosent og produksjonskapasitet. Mens de dyktigste håndlodderne hadde maktet å lukke henimot 600 esker på en dag, hadde den nye fælsmaskinen en yteevne på mellom 6 og 10.000 esker. I 1905 ble en annen loddeoperasjon overflødig i og med at det ble mulig å stanse åpningslippen direkte ut av lokket («fastlippen»). Det hadde lenge vært nødvendig med håndlodding også i selve eskefabrikasjonen, nemlig ved sammenføyning av sarien (siden). I 1903 fikk man imidlertid de første stanser som kunne lage heltrukne esker, rett nok i tre operasjoner. Dermed sparte en også fælsingen av bunnen. Fire år senere var antall operasjoner redusert til en, og den nye stansemaskinen hadde en kapasitet på 20.000 esker pr. dag.

Av andre viktige innovasjoner fra samme periode kan nevnes hodekappemaskinen (1909) og apparatet for automatisk påfylling av olivenolje og tomatpuré (1911).

De fleste av de nye maskiner og tekniske fremskritt ble utviklet i Stavanger, av arbeidere og funksjonærer i hermetikkfabrikker og «sekundærbedrifter».

*Stavanger 1911. Jakob Dreyers Boktrykkeri og Forlag.

The so-called Reinerts seaming machine, invented 1903 by H.J.Reinert, a local mechanic. The main condition for the tremendous increase in production in the canning industry in the years before First World War was a technological revolution in the field of packaging. Reinerts seaming machine was perhaps the most important of the many innovations constituting this revolution.

nes suksess, relativt enkel teknologi - selv etter det tekniske gjennombruddet - og overkommelige kapitalkrav gjorde det lett å gå i gang.

Produksjon av hermetikk var imidlertid én ting - salg av varene noe ganske annet. Varene hadde en lang og ofte kronglete vei å gå før de var fremme hos konsumentene. Markedene var som før nevnt både mange og fjerne og til dels av svær geografisk utstrekning, som f.eks. U.S.A., Canada, Australia, Sør Afrika og Sør Amerika. Det skulle noe til for den enkelte norske produsent å drive aktivt salgsarbeid og kundebearbeiding stilt overfor en slik markedsstruktur. Ifølge en kjent norsk hermetikkmann fantes det før 1914 mange firmaer hvor

«forståelsen av det rent merkantile arbeidets betydning var så liten, at man kunde fristes til å tro fabrikerne kun var anlagt paa at tilfredsstille sin egen bys eller nærmeste distrikts behov, og ikke som tilfældet var, for at gjøre forretninger med alle verdens dele.»²⁴

Bare de største og vel innarbeidete firmaer hadde evne til selvstendig markedsføring. En del andre etablerte bedrifter hadde oppnådd gunstige og stabile leveranseavtaler med den store britiske sardinimportør Angus Watson.²⁵ Men for nykommerne ble det stadig vanskeligere å finne avsetning for sine varer. De ble henvist til spesialiserte norske eksportører og særlig til utenlandske mellommenn, som hadde lettere adgang til distribusjonskanalene i de ulike markedsland. For de nye produsentene var gjerne prisbillighet - ja, undersalg - eneste mulighet for å tiltrekke seg oppmerksomhet vis a vis de mer innarbeidete bedriftenes varemerker. Mens produksjonsveksten frem til 1910 trolig hadde vært etterspørselsledet, avtok nå etterspørselspresset med den stadig stigende produksjon.

Foruten det høye antall uavhengige produsenter var det et annet strukturelt forhold som disponerte for svak prisadferd, nemlig produksjonens sterke sesongpreg. Både for brislingsardiner, som før 1914 var industriens overlegent viktigste produkt, og for kippers kunne produksjonen foregå nokså konsentrert, med hovedtyngden av nedlegningen unnagjort på noen få måneder. Vi må kunne anta at konsumet var jevnere fordelt på årets måneder. I en situasjon uten etterspørselspress ville industriens utbytte bli størst dersom fabrikkene maktet å spre tilbudet over tid, fremfor å kaste alt ut på markedet umiddelbart. Problemet var bare at en del bedrifter hadde et så svakt kapitalfundament at et hurtig salg var nødvendig for å finansiere driftsutgiftene.

For en industri der det enkelte produkt - bortsett fra etiketten - i prinsippet var identisk fra en fabrikk til en annen, skulle det ikke så alt for mange slike svake selgere til før skadevirkningene spredte seg langt oppover i rekkene. Når «billig-salg» først var innledet, kunne det skape frykt hos mindre svake bedrifter for å brenne inne med sin produksjon dersom de forholdt seg avventende.

Svakheter som dette skulle bli langt mer fremtredende senere, men de var der allerede før 1914, og de fikk industrien som helhet til å fremstå som en svakere selger enn strengt tatt nødvendig. De mange reguleringsfremstøt i årene 1911-14 samt karakteristikker av typen «altfor voldsom» (1909) og «rent uvetting» (1912) konkurransen viser at innbyrdeskonkurransen var et alvorlig, og stigende problem i disse siste førkrigsårene. Samtidig ser det altså ut til at produksjonsveksten var i ferd med å få forsprang på etterspørselen. Det forhold at eksporten i 1914 - 35 000 tonn - var høyere enn gjennomsnittet for hele mellomkrigstiden, kan faktisk tyde på at den norske hermetikkindustri allerede på dette tidspunkt hadde nådd et slags naturlig metningspunkt når det gjaldt markedsmuligheter. Også fabrikkallet viste tegn til stabilisering: Mens de tre årene 1911-13 hadde gitt en samlet tilvekst på 34 fabrikker, ble det bare satt i drift ett nytt anlegg i 1914. Det ligger for så vidt implisitt i det vi har sagt om innbyrdeskonkurransen, men det kan også vises til eksplisitte klager fra bransjehold over svak lønnsomhet for bedriftene flest i disse årene.

7. Første verdenskrig - høykonjunktur og «fabrikkekspløsjon»

Så kom krigen og skapte et nær sagt ubegrenset behov for matvarer. Hermetikk kom spesielt i skuddet da det også egnet seg ypperlig som proviant for millionarmeene. Alt som kunne produseres gikk unna, det var heller ikke lenger så viktig med kvaliteten, og markedsstrukturen skiftet: Tyskland ble det viktigste markedsland. I 1915 ble det eksportert 52 000 tonn - en rekord som aldri er blitt slått siden, og både i 1916 og 1917 lå kvantumet tett oppunder 40 000 tonn. Prisene steg enda sterkere. Det ble drevet spekulativ jobbing i hermetikkpartier, og det ble meldt om fabrikker som betalte 100 % utbytte. Man talte om «hermetikkfeberen».

De ekstraordinære konjunkturforhold utløste en flom av nyetableringer, trass i mange advarsler fra bransjehold. Bølgen toppet seg i 1916 med 42 nye anlegg. I årene 1915-18 ble det i alt bygget 100 nye fabrikker, hvorav ca. 90 var innredet for sardinproduksjon. Mange av dem hadde en beliggenhet som under normale forhold ville blitt betegnet som ufordelaktig. Dette gjelder særlig de rene sildsardinbedrifter i Nord-Norge. Stavanger-Sandnes-distriktet som var hardt belastet fra før, fikk en tilvekst på hele 43 anlegg.

Det ble sogar prosjektert sardinfabrikker inne på Jæren, nærmere bestemt på Vigrestad og på Klepp stasjon. Råstoffet skulle transporteres med jernbane fra Stavanger!

8. 1920-årene: konjunkturedgang og sviktende lønnsomhet

Hermetikkindustrien skulle imidlertid til fulle få sanne at etter den søte kløe

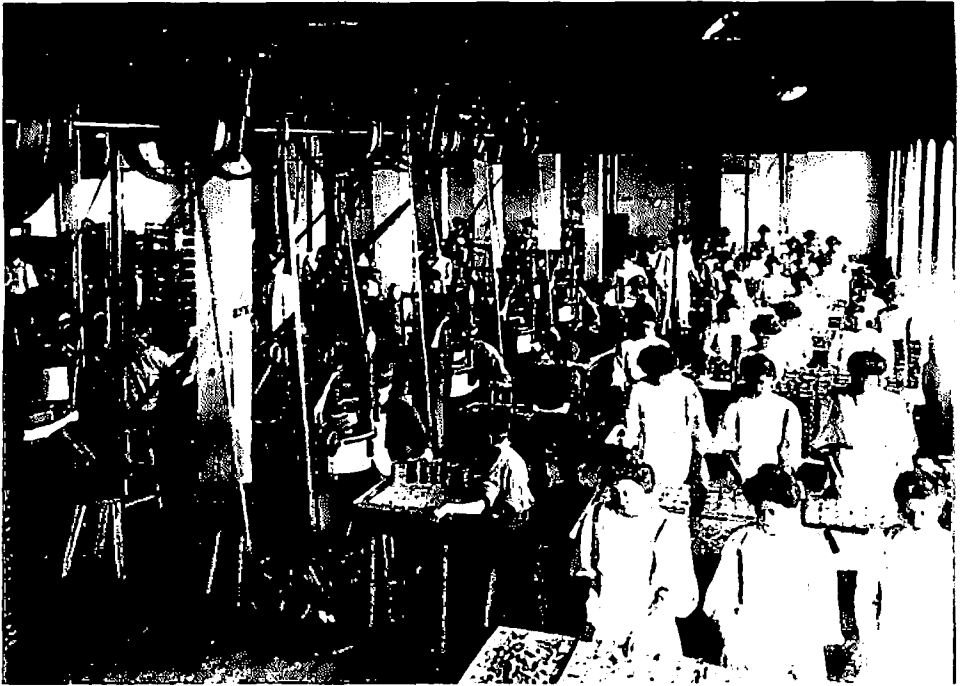


Fig. 5. Interiør fra en sardinfabrikk omkring 1914 (John Braadlands hovedanlegg på «Straen»).

Her er samlet mange arbeidsoperasjoner på ett golv. I bakgrunnen til venstre skimtes traller som har returnert fra røkeovnene med rammer fulle av brisling eller småsild. Hodekappemaskinen er ikke synlig på bildet, men befinner seg antakelig i samme rom, eller i hvert fall i samme etasje. Legging av sardiner foregår bak og til høyre i rommet. I forgrunnen til høyre blir eskenes innhold avpasset, og plassert på brikker for videre transport til oljepåfyllingsmaskinen. Midt på bildet er brikkene kommet tilbake, og unge gutter stabler fylte esker til falsene, som besørger lukkingen. Falsmaskinene drives ved et transmisjonssystem, hvor kraften blir overført gjennom lange remmer fra en hovedaksling. Remmene er ubeskyttede og kunne påføre store skader ved berøring.

Sardinfabrikkenes tekniske interiør ble ikke grunnleggende forandret i mellomkrigstiden. Av endringer kan nevnes at transmisjonssystemene for en del maskiners vedkommende ble erstattet av elektromotorer for enkeltdrift. Videre ble de gamle vertikale autoklaver avløst av horisontale overtrykksautoklaver, og mange fabrikk fikk installert helautomatiske horisontale røkeovner. Hver enkelt av de nye ovnene erstattet 12 gamle samt et par fagarbeidere. Falsmaskinene ble gjort helautomatiske ved tilkobling av en eskeinnføringsmekanisme.

Sardinframstilling var imidlertid fremdeles en utpreget arbeidsintensiv næring, i og med at det ikke lyktes å mekanisere de to mest arbeidskrevende operasjonene, tredingen og leggingen. Heller ikke ble fryselagring av råstoff tatt i bruk for å eliminere sesongdriften.

*Norges Handel-Sjøfart og Industri i tekst og bilder. Stavanger.

The interior of a sardine factory around 1914, with the different stages of production on one level. Sardine production during the inter war years was still a very labour intensive industry, mainly because of unsuccessful attempts to mechanize threading and laying. Deep freezing the raw material for storage to avoid the seasonal lay-off required techniques not yet introduced.

kommer den sure svie! Doblingen av fabrikkallet kom til å bli skjebnessvangert for den videre utvikling. Det ville ha blitt vanskelig nok for den «forvokste» industrien å make omstillingen til fredstid om de økonomiske rammebetingelser hadde blitt «normale», f.eks. slik de hadde vært før 1914. I stedet ble 1920-årene en meget vanskelig periode for hele det norske næringsliv.

Hermetikkindustriens fortredeligheter begynte for så vidt allerede i siste halvdel av 1917. *Blikkmangel* førte til at produksjonen dette året ble mindre enn det den kunne ha vært, - og i 1918 til drastisk nedgang. Store deler av industrien sto stille, og mange av de nye fabrikkene kom overhodet ikke i gang. 1919 ble enda verre som følge av spesielle omstillingsproblemer - bl.a. realiserte britene nå store krigslagre av hermetikk. Høsten 1920 kom så *etterkrigsdepresjonen* med kraftig og generelt fall i priser og etterspørsel samt valuta- og handelsrestriksjoner. Krisen gjorde seg sterkt gjeldende i 1921 og i første halvdel av 1922. Da etterspørselen begynte å ta seg opp igjen et stykke ut i 1922, sviktet brislingfisket. Denne svikten gjentok seg i 1923.

Det forteller mye om situasjonen at mens 100 fabrikker bare hadde greidd seg måtelig med en eksport på 35 000 tonn i 1914, måtte de mer enn 200 i perioden 1918-23 nøye seg med et årsgjennomsnitt på 19 000 tonn. Fordelt på den enkelte fabrikk gir dette 95 tonn pr. år, mot 350 tonn i 1914. Ettersom mange av fabrikkene sto stille i en større eller mindre del av perioden ble dog kvantumet en del større for de igangværende anlegg.

På den annen side gjorde en *fallende prisbevegelse* samt svært *ustabile valutakurser* («trekkspillkronen») forholdene enda vanskeligere enn det som fremgår av de rene kvantumsoppgavene.

For fabrikker som var betalt med dyre krigskroner og som ikke hadde fått nytte godt av de gode krigsårene, måtte «de 6 magre år» etter 1917 bli katastrofale. Perioden var ille nok for de eldre bedriftene som satt med billige eller nedskrevne anlegg og som hadde unngått omfattende kapasitetsutvidelser under høykonjunkturen. Det kunne holde hardt å finne dekning selv for de variable kostnader. Mange av de før omtalte frimahaverier skjedde nettopp i de tidlige 1920-årene. Problemene var imidlertid ikke slutt med dette. Rett nok økte eksporten etter 1923 til noe over førkrigstoppen, med et årsgjennomsnitt på 36 000 tonn for 6-årsperioden 1924-29. Men nye komplikasjoner trådte til.

Bankkrisen som fulgte i etterkrigsdepresjonens kjølvann vanskeliggjorde hermetikkindustriens arbeidsforhold. Kredittmulighetene ble redusert. Stavangers to forretningsbanker var faktisk de første som ble satt under offentlig administrasjon, i 1923, og loven fikk av den grunn tilnavnet «lex Stavanger». De to bankene ble avvirket i 1926. For å illustrere i hvilket omfang hermetikkindustrien ble berørt av bankkrisen tar vi med følgende opplysning: I et næringsleksikon fra 1919 oppgir

108 hermetikkfabrikker sin faste bankforbindelse. I alt nevnes 29 forskjellige banker. Innen utgangen av 1925 var 14 av disse blitt satt under offentlig administrasjon. Disse 14 hadde vært bankforbindelse for 94 av de 108 fabrikkfirmaene.

Langt verre enn bankkrisen ble *paripolitikken*, som rammet hermetikkindustrien med full tyngde i 1925, både gamle og unge bedrifter. Kronestigningen førte til et kraftig prisfall på alle industriens produkter, for brislingsardiner skal det ha dreiet seg om mellom 30 og 40 %. Paripolitikken førte til prisfall også i 1926. Følgen ble en ny bølge av konkurser, likvidasjoner og eierskifter.

For å gjøre bildet fullstendig må vi ta med at ikke bare de *økonomiske rammebetingelser*, men også de *biologiske konjunkturer* utviklet seg ufordelaktig i 1920-årene.

For det første ble *brislingfisket* dårligere. Mens gjennomsnittet for årene 1908-14 hadde vært 800 000 skjegger, for 1910-12 sogar 1,1 millioner skjegger, så ble det for hele perioden 1920-32 mindre enn 550 000 skjegger (se figur B). Brislingen hadde tradisjonelt vært regnet for industriens «gullfisk». Nå måtte man søke erstatning - og eventuelt ekspansjon - i de ringere og mindre lønnsomme produkter sildsardiner og kippers.

Og den brislingen som ble fisket, opptrådte mer uregelmessig enn før. Avvikene fra langtidsgjennomsnittet kunne bli temmelig store. Verst var det i årene 1926-30 da fangstene ble henholdsvis 600 000, 1 million, 200 000, 1 million og 130 000 skjegger. Svingninger som dette måtte skape store problemer på både produksjons- og salgssiden. Mens stor-produksjon påførte industrien ekstra lagerutgifter og gjorde den særlig utsatt for prissammenbrudd, ga de dårlige fangstårene redusert kapasitetsutnyttelse og dermed kostnadsøkning. Svingningene måtte dessuten vanskeliggjøre både rasjonelle produksjonskalkyler og et langsiktig markedsføringsarbeid.

På toppen av det hele inntraff en geografisk forskyvning i brislingfisket: Oslofjorden fikk en større andel i de reduserte totalfangstene, noe som medførte stigende transportutgifter for fabrikkene på Vestlandet.

For *småsidlen* ble det i enda større grad nødvendig med fjerntransport av råstoff. Sardinindustrien hadde sitt desiderte tyngdepunkt på Vestlandet, men landsdelens småsildfiske var utilstrekkelig. Stavanger-fabrikkene hentet f. eks. en god del råstoff i Trøndelag, ja, like fra Harstad-distriktet. Trass i at småsidlen i prinsippet ble regnet som en ubegrenset ressurs i sardinsammenheng, forekom det også her år med absolutt råstoffmangel.

9. Hvorfor den vedvarende innbyrdeskonkurransen?

De forhold vi har behandlet ovenfor er stort sett «ytre» variable som industrien hadde lite eller intet herredømme over, men som fikk avgjørende betydning for

lønnsomheten, og som langt på vei forklarer den abnorme bedriftsdødeligheten i 1920-årene. Det vi egentlig skulle forklare var imidlertid hermetikkindustriens *vedvarende* tendens til *innbyrdeskonkurranse* - jfr. sentraltilhengernes påstand om *prisutviklingen* som hovedproblem.

Vi skal nå sannsynliggjøre at den dårlige lønnsomheten i 1920-årene virket til å skjerpe konkurransepresset. Det kan gjøres ved å se nærmere på industriens *fabrikk- og firmastruktur*. For oversiktens skyld skal vi begrense oss til sardinsektoren.

Første spørsmål blir: Hva skjedde med fabrikkene til de mange «havartere» firmaer? Ettersom det sterkt oppsvulmete produksjonsapparat ikke maktet å utvide produksjonen utover førkrigstoppen skulle en på noe sikt vente en betydelig nedbygging av kapasiteten. Dette skjedde ikke.

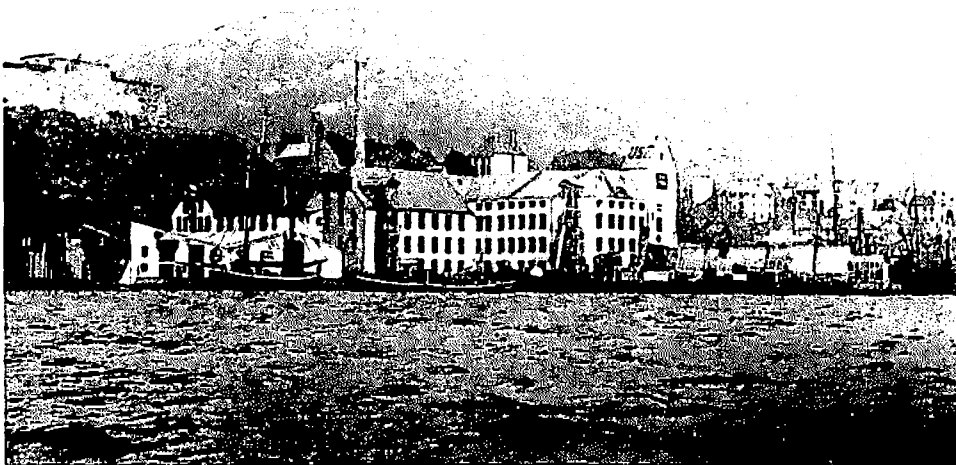


Fig. 6. Hovedfabrikken til A/S United Sardine Factories (U.S.F.) i Bergen, fotografert omkring 1916. Den var opprinnelig bygget som tekstilfabrikk i 1887, ble ominnredet for sardinproduksjon i 1905, og ble betydelig utvidet i 1914 eller 1915.

I Bergen fantes i mellomkrigstiden bare to sardinfabrikker, etter 1945 kun fabrikkene til U.S.F. Til gjengjeld var den landets desidert største produksjonsanlegg for sardiner. Produksjonskapasiteten ble målt i antall røkeovner, og dette anlegget hadde 74 slike. De minste fabrikkene hadde bare 4, mens det mest vanlige var mellom 10 og 20 ovner.

U.S.F. var en tid landets nest største hermetikk-konsern. I 1930 hadde det foruten hovedanlegget to store sardinfabrikker på Askøy ved Bergen, en i Florø og en i Stavanger. Siden gikk det tilbake med bedriften: I 1939 var alle filialene avhendt eller brent.

*United Sardine Factories.

The main plant of United Sardine Factories Ltd. in Bergen around 1916.

Noen av anleggene ble overtatt av store og veletablerte bedrifter. Andre ble satt i gang igjen av nystiftede selskaper og atter andre ble liggende uvirksomme for kortere eller lenger tid. Bare et mindre antall fabrikker ble nedlagt for godt. Disse ble til gjengjeld mer enn erstattet ved nybygging, særlig etter 1924. Mens det i 1919 hadde eksistert 180 produksjonsanlegg for sardiner, var tallet i 1933 steget til omlag 195. Rett nok var bare 150 av dem i drift dette året, men hovedsaken er at alle 195 eksisterte som intakte produksjonsanlegg, klar til bruk på kort varsel.

I grunnen er det ikke overraskende at så få av fabrikkene forsvant ut av bildet for godt. Hva skulle egentlig kunne skje med dem? Anleggene hadde begrenset anvendelighet for andre formål, de generelt dårlige tider ga få alternative muligheter. «Skrapverdien» var ganske sikkert minimal. Til forskjell fra skip kunne de heller ikke elimineres ved salg til utlandet!

Bortsett fra året 1933 (1934) vet vi ikke hvor stor beholdningen av «ledige» sardinfabrikker var til enhver tid - tallet varierte nok i takt med de økonomiske og biologiske konjunkturer. Der fantes lyspunkter også på 1920-tallet, som årene 1924 og 1929. Derimot vet vi at det foregikk en *livlig nydannelse av firmaer* i dette tiåret, hvorav langt de fleste ble opprettet for å overta eldre fabrikker. En del anlegg opplevet sogar flere eierskifter.

Men hvem, bortsett fra storbedriftene, kunne ha interesse av å satse nye penger på fabrikker som allerede hadde måtte innstille én gang? For det første kan fremtidsmulighetene ha fortont seg mindre dystre i samtiden enn sett fra vårt utsiktspunkt. Det var hele tiden lov å håpe på et konjunkturomslag rundt neste hjørne. For det andre kunne det være nærliggende for arbeidsløse fabrikanter eller disponenter å prøve å reise nye midler for igjen å investere i egen ekspertise - det var jo dette de kunne. Alternativet kunne være fortsatt uvirksomhet og/eller sosial degradering. Som før nevnt var kapitalkravene relativt overkommelige i hermetikkindustrien. Den dårlige lønnsomheten og de mange ledige fabrikker måtte dessuten få betydning for fabrikkprisene. For banker og andre kreditorer som hadde måtte overta fabrikker og som ikke hadde anledning til å drive selv, måtte det i lengden være bedre å få noe tilbake fremfor ingenting. Banksammenbruddene skal for øvrig ha ført til det rene billigsalg på fabrikker. Det forekom også tilfeller av ren leiedrift, hvor fabrikker ble leiet av banker o.a. på sesongbasis og til meget lave avgifter.

Dette at så mange av fabrikkene ble startet opp igjen, fikk konsekvenser for konkuransesituasjonen. På den ene side bidro det til å opprettholde *et meget høyt antall uavhengige selgere* i markedet. Rett nok skjedde det en merkbar konsentrasjon i eierstrukturen mellom 1919 og 1933, ved at de store ble større, og ved at det ble flere store: Antall fabrikkfirmaer i sardinsektoren ble redusert fra 144 i 1919 til 117 i 1933. 1919 er imidlertid et spesielt år. Det viktigste i vår sammenheng er at

firmatallet selv i 1933 var vesentlig større enn i 1914: 117 mot 66 enheter. Og mange av firmaene var fremdeles små: Hele 91 av de 117 enhetene var en-fabriksfirmaer (se tabell 1).

Vi må her innskytte at også en annen faktor virket til å gjøre mønsteret med de mange små bedriftene så seiglivet i hermetikkindustrien, nemlig *produksjonsteknologien*. Det var store variasjoner i produksjonsanleggenes størrelse. Forholdet mellom største og minste anlegg var som 1:20. De fleste lå et stykke ned på skalaen. En stor fabrikk var gjerne mer velutstyrt enn en liten eller mellomstor, og hadde som regel egne avdelinger for emballasjeproduksjon o.l., men det viktigste produksjonsutsyret var ikke prinsipielt forskjellig. De store hadde simpelthen de små bedriftenes maskinpark innstallert i lengre serier. Dette betyr at stordriftsfordelene i hermetikkindustrien ikke lå på den tekniske siden, men primært gjorde seg gjeldende i råstoffinnkjøpet og på salgssiden. Det er instruktivt at industriens klart største konsern, Chr. Bjelland & Co., hadde få eller ingen virkelig store fabrikker, men derimot mange mellomstore anlegg spredt rundt om i de beste fangst-districtene. Dessuten hadde det egen fiskeflåte, råstofforganisasjon og eksport-organisasjon.

Ikke bare holdt antall selvstendige produsenter seg høyt. Etter det vi har sagt om lønnsomheten i 1920-årene og måten reetableringene skjedde på, må mange av de nye firmaene ha hatt et mildt sagt spinkelt kapitalfundament. Vi må kunne regne med et stigende antall svake selgere, som kunne bli tvunget til raske og ugunstige salg for å finansiere sine driftsutgifter.

På den annen side kunne slike reetablerte fabrikker faktisk operere med lavere produksjonskosnader enn mange eldre og solide firmaer, ettersom de knapt nok behøvde å tenke på faste kostnader. Tatt i betraktning de store svingninger i kroneverdien, kunne det også ha stor betydning for størrelsen på de faste kostnader *når* en fabrikk var kjøpt eller anlagt. Det kunne således gi betydelige forskjeller om den var kjøpt i 1920, 1922, 1924 eller 1926. Også de variable kostnader kunne variere avhengig av om fabrikkene var lokalisert til en by med ordnete tarifforhold eller om den lå på landsbygden, med rikelig tilgang på underbetalt arbeidskraft, ja, ulovelig barnarbeid.

Alt dette virket sammen til å skape *uryddige og usunne konkurranseforhold*. En uttalelse fra en bransjemann i 1931 illustrerer hvordan det kunne arte seg. Han henledet oppmerksomheten på

«foretagender såvel blandt fabrikker som blandt eksportører, som tildels med tvilsomme midler som særlig lave priser, overdreven kreditt osv. med liten og ingen kapital, har drevet en utstrakt virksomhet og oparbeidet sig en stor omsetning på de sunde forretningers bekostning, og så foretar en likvidasjon, som mer eller mindre går utover deres kreditorer, for deretter ved hjelp av en mindre fornyelse av kapitalen å

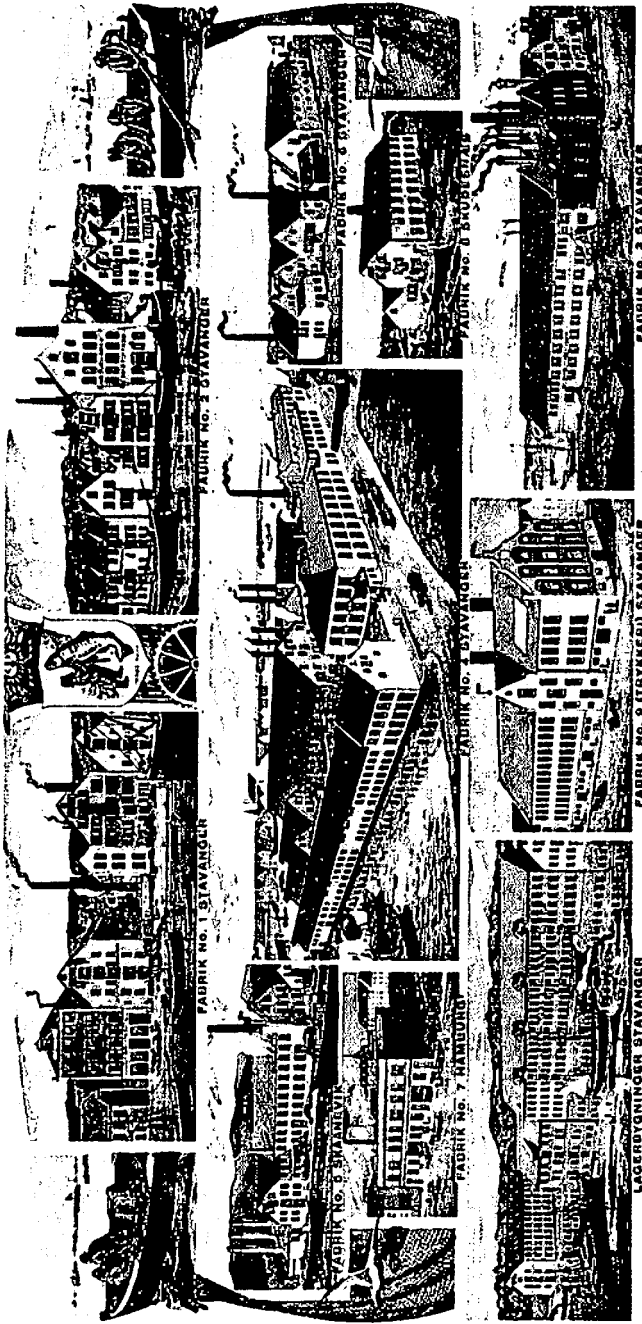


Fig. 7. Chr. Bjelland & Co. – Norges og Nordens største hermetik-konsern. En oversikt over firmaets fabrikker i 1911.

Det vokste seg senere enda større, og omfattet tidlig på 1930-tallet 15 sardinfabrikker og en spesialfabrikk for fiskehermetikk. Bare 5 av dem lå i Stavanger. Chr. Bjelland & Co. var også et vertikalt integrert konsern: Bedriften hadde egne trykkeri, blikkemballasjefabrikk, spiker- og sardinnøkkelfabrikk samt mekanisk verksted, og var følgende selvhjulpen når det gjaldt viktige innsatsvarer. En stor fangst- og fôringsflåte, med en rekke tilsluttede snurpenotlag, sørget for de nødvendige råstofftilførsler. En sildoljefabrikk avtok hermetikkavfallet. Konsernet var dessuten en av få norske produsentbedrifter som opererte med egen eksportorganisasjon og som drev aktiv markedsføring av sine produkter. Bjelland-fabrikken sto i 1933 for 11 % av den norske sardinindustriens produksjonskapasitet, og den faktiske produksjonsandel var ganske sikkert enda større.

*Stavanger bys tekniske utvikling.

Chr. Bjelland & Co. – the largest canning concern in Scandinavia around 1911. The company expanded and in the early 1930 es included 15 sardine factories. Chr. Bjelland & Co. was also a vertically integrated company making most of the articles needed for the production of canned goods, such as labels, tinpackaging etc. In 1933 Ch. Bjelland & Co.'s part of the total Norwegian production capacity of sardines was 11 %. The real production is thought to have been even higher.

fortsette igjen med full musikk. Så lenge denne trafikk får pågå uhindret, er det ingen mulighet for at industrien igjen skal kunne gjenopprettes på sund basis.»²⁶

Som før nevnt skulle det ikke så svært mange svake ledd til for å skape store forstyrrelser i systemet som helhet. Kombinasjonen av svake konjunkturforhold og ustabil råstoffgrunnlag gjorde industrien mer følsom for slike påkjenninger enn før krigen. Begge disse faktorer skulle forverres ytterligere i de tidlige 1930-årene.

Det gjorde ikke situasjonen bedre at *mellommennene* hadde styrket sin stilling vis a vis produsentene flest. Særlig ble enkelte norske innkjøpsagenter for store amerikanske kunder beskyldt for å drive en industrifiendtlig virksomhet. Ifølge sentraltilhengerne var det ikke konsumentene, men mellommennene - og de aller største eksportfabrikkene - som høstet fruktene av de mindre produsentenes priskonkurranse.²⁷

Sentralene skulle nettopp sørge for at en større del av de samlede eksportinntekter kom produsentene til gode. Ved sin mellomkomst skulle de avskjære eksportørene og agentene adgangen til å utnytte de mindre produsentenes svakheter, samtidig som altså disse siste skulle styrkes ved at sentralene garanterte omgående kjøp av deres produksjon. At dette skulle vise seg vanskeligere i praksis enn på papiret er en annen sak.

En konklusjon på analysen så langt må bli at *trettitallsdepresjonen* ikke var en hovedårsak til tvangskartelliseringen. Denne krisen kan i høyden ha vært en utløsende årsak.

Viktigere var et generelt *misforhold mellom hermetikkindustriens produksjons- og markedsside*. Den sterke råstofforientering og produksjonstekniske forhold disponerte selv under «normale» forhold for en bedriftsstruktur som var lite hensiktsmessig i forhold til vanskene forbundet med en effektiv bearbeiding av eksportmarkedene. Kontrasten mellom et produksjonsledd oppsplittet i et meget stort antall selvstendige bedriftsenheter og et markedsområde av enorme geografiske dimensjoner er iøynefallende.

Verdenskrigen med ekstrem høykonjunktur og «fabrikkeksplasjon» førte til en kraftig forverring av dette misforholdet. Ettersom det samlede produksjonsresultat ikke vokste, kan man si at fabrikktilveksten innebar en ytterligere «atomisering» av produsentleddet. Men slik konjunkturbildet ble i 1920-årene fikk den også umiddelbare og svært alvorlige skadevirkninger for industriens samlede lønnsomhet. Store deler av industrien fikk i første halvdel av 1920-årene et økonomisk grunnkudd som den senere hadde vanskelig for å komme over.

De mange og dramatiske konjunkturomslag i perioden 1914–33 førte dessuten til utdyping av et annet uheldig trekk ved hermetikkindustrien: *produksjonsleddets heterogene struktur*. Betydelige variasjoner m.h.t. anleggenes størrelse og alder,

kapitalstruktur, produktspekterets bredde, og i noe mindre grad m.h.t. råstoff- og lønnskostnader, ga forskjeller i bedriftenes konkurranseparametre.

Bildet ble ytterligere komplisert ved et produksjonsmønster som både innebar sesongsvingninger og mengdevariasjoner fra et år til et annet.

De generelt dårlige tider og mangelen på alternative «utveier» er med å forklare hvorfor ikke flere fabrikker ble nedlagt for godt.

Alt dette er faktorer som virket til å skjerpe konkurransepresset, og som hadde vært til stede i lang tid før trettittallsdepresjonen gjorde seg gjeldende – den rammet Norge for alvor først i 1931.

Man kan spørre seg om tvangskartellene ville ha kommet om verdenskrisen ikke hadde inntruffet. Jeg er tilbøyelig til å svare ja. Den lange reguleringshistorien, og ikke minst gjennomføringen i 1928–29 av noe som i realiteten var et tvangskartell understøtter et slikt syn. Ved årsskiftet 1928–29 var konjunktursituasjonen i Norge og internasjonalt ennå relativt lys. Det trekker i samme retning at den endelige beslutning om å iverksette Sildsentralen og Kipperssentralen ble fattet så sent som i 1937, på et tidspunkt da de generelle konjunkturer var i klar oppgang, og tvangskartelltanken i sin alminnelighet var på retur. Sentralsystemets lange varighet sier også sitt.

10. Hermetikkeksportloven – et forsvar for særinteresser?

Vi skal avslutte denne artikkelen med igjen å bringe Stavanger inn i bildet.

Hermetikkeksportloven ble som nevnt vedtatt med massiv tilslutning fra de berørte bedriftseiere. Reguleringsforkjemperne fremsto, med støtte fra Landsforeningen, som talsmenn for hele industrien. Med forbehold for de aller største bedrifter som Bjelland og Stavanger Preserving ble innbyrdeskonkurransen påstått å være et problem som rammet alle produsenter.

Men der var altså motstand mot lovforslaget fra et fåtall fabrikanter. Motstanden, som til gjengjeld var meget høyrøstet, rettet seg særlig mot planen om en sentral for sildsardiner. Opposisjonen vokste etterhvert i styrke, og dens medlemmer sto i 1935 og 1936 for mer enn halve produksjonen av sildsardiner.

Motstanderne, som særlig var å finne i Bergens- og Trondheims-distriktet, hevdet at de svake priser hovedsakelig måtte tilskrives konjunktursituasjonen, og at det derfor ville være fåfengt - ja, en «dødslinje» - å prøve å heve dem gjennom konkurranseregulering. Nettopp på grunn av sin relative prisbillighet var sildsardinene et «bedre» produkt enn brislingsardinene, og samtidig - på grunn av råstoffsituasjonen - et produkt med store utvidelsesmuligheter. De lave markedspriser gjorde det imidlertid naturlig med en geografisk forskyving av sardin-



Fig. 8. Hermetikkfabrikken Holm, Forderøyhamn, etablert før 1926.

– En av de mindre sardinfabrikker. Bedriften hadde bare dette anlegget. Når vi jevnfører dette anlegget med det til U.S.F. (s.) eller med konsern-bildet av Chr. Bjelland & CO. (s.), og tar i betraktning at alle tre bedrifter fremstilte samme produkt for samme marked, så skjønner vi at det kunne oppstå uryddige konkurranseforhold i bransjen.

The canning factory Holm, Forderøyhamn, established before 1926.

produksjonen. Følgende uttalelse fra en bergensfabrikant kan stå som typisk for opposisjonens argumentasjon:

«Stillingen innen hermetikkindustrien er alldeles ikke så dårlig som fremstillet. De fabrikker som er modernisert og anlagt på det RETTE sted, dvs. der hvor fisken er å få med kort transport, og som driver på en riktig og rasjonell måte, står seg for størstedelen bra. . . Men når de mange tildels umoderne fabrikker i Stavanger skal frakte sin brisling fra Oslofjorden og sin småsild fra Trøndelag og Nordland, kan man ikke vente store resultater. Lovforslaget går som bekjent ut på å hjelpe disse ukonkurransedyktige fabrikker på de driftsdyktige fabrikkers bekostning²⁸

Sentralsystemet, og spesielt Sildsentralen, ble betraktet som et middel til å beskytte en kvantitativt dominerende, men økonomisk sett stagnerende fraksjon i Stavanger-regionen. Hele industrien skulle bindes til minstepriser som ville sikre lønnsomheten til bedriftene i dette området. Sentralene ville dermed komme til å bremse en sunn utvikling som allerede var i gang andre steder.

Har disse synspunktene noe for seg? Det er rett at stavanger-distriktet etter 1920 hadde langt flere sardinfabrikker enn det brisling- og småsildfisket i Rogaland skulle tilsi. Det er videre rett at stavangerfabrikkene gjennomgående var eldre enn

de til konkurrentene i andre distrikter, og trolig også noe mindre. Endelig var det et problem at lønnsnivået i Stavanger - og andre byer med fagorganisert arbeidskraft - nok lå en del høyere enn i landdistriktene. Det kan i denne forbindelse nevnes at bergensernes fabrikker med ett unntak ikke lå i selve byen, men spredt rundt om i Hordalands tett befolkete øy- og fjordbygder.

På den annen side hadde fabrikkene i Stavanger visse fordeler. Byen var fremdeles et av de steder hvor det var råstoffmessig grunnlag for kombinert produksjon av brislingsardiner, småsildsardiner og kippers. Konkurrentene på Østlandet måtte nøye seg med brisling, mens de nord for Stadt var henvist til småsild og fiskehermetikk. I prinsippet skulle dette, dersom råstofftilførslene var store nok, gi mulighet for bedre utnyttelse av produksjonsutstyret. Det må ha hatt en viss betydning for produksjonskostnadene at Stavanger var importhavn eller produksjonssted for maskiner og viktige innsatsvarer som blikk, blikkemballasje, etiketter, olivenolje, tomatpure m.m., samt den desidert viktigste eksporthavn for ferdigvarer. Trolig har også ekspertisefaktoren vært et aktivum: Byen hadde de lengste tradisjoner og det i særklasse bredeste hermetikkmiljø. F.eks. hadde de aller fleste av bransjens fellesinstitusjoner sitt sete her.

Dersom situasjonen virkelig var vesentlig vanskeligere i Stavanger enn andre steder, skulle en tro at det ville ha gitt seg utslag i antall konkurser, akkorder og (ufrivillige) eierskifter. Dette ser ikke ut til å ha vært tilfelle. Om Sandnes og Hetland holdes utenfor, fremstår Stavanger tvert om som et av landets mer stabile hermetikkmiljøer når det gjelder firmastrukturen. En del av de større bedriftene klarte seg åpenbart bra, og vokste seg sogar større, rett nok ved å ekspandere utenfor Rogaland.

Det falt utenfor hovedoppgavens rammer å kartlegge hermetikkindustriens utvikling etter at sentralsystemet var ferdig utbygget. Vi tør likevel hevde at motstanderne tok for hardt i når de midt på trettitallet frakjente sardinproduksjonen livets rett i Stavanger-distriktet. En annen sak er at det nok var urimelig mange fabrikker her, og at der var utviklingslinjer som pekte frem mot en viss sanering og geografisk omstrukturering av industrien. Den store nedbygging av hermetikkindustrien i Stavanger inntraff imidlertid først i 1960- og 1970-årene, da bransjen for alvor begynte å merke problemene forbundet med å drive arbeidsintensiv produksjon i et land med raskt stigende kostnadsnivå. Karakteristisk nok er det på bygdene i Hordaland vi i dag finner de fleste gjenværende sardinfabrikker.

Selv om Stavanger-regionen neppe var særlig verre stilt enn hermetikkindustrien som helhet, så er det klart at byens mange små og mellomstore bedrifter tidlig på trettitallet var hardere presset enn noen gang før, og at de hadde et påtrengende behov for mer ordnete forhold. At det var Stavanger-bedrifter som tok initiativet til og var drivkraften i sentralsaken, forhindrer ikke at de i denne saken også

arbeidet for brede fellesinteresser, selv om de kanskje hørte til dem som ville ha mest nytte av ordningen. Det er sannsynlig at stavangerne ville vært de første til å aksjonere i enhver alvorlig problemsituasjon som gjaldt hele eller store deler av industrien, simpelthen fordi de representerte den overlegent største ansamling bedriftsledere på ett sted. Nærhet muliggjorde samhandling, og Stavanger Hermetikkfabrikkers Forening var den eneste virkelig handlekraftige lokalforening. Miljøet hadde dessuten gode forbindelseslinjer til offentlige beslutningsentra på kommunalt og statlig plan.

Til slutt skal nevnes to andre momenter til støtte for vårt syn: Det forhold at produksjonskapasiteten i sardinsektoren ble begrenset til nivået fra 1933/38 og at produksjonskvotene for sildsardiner og kippers var fastlåste og bare kunne overføres fra ett firma til et annet ved salg eller nedleggelse av fabrikker, førte til stadig strid om sentralsystemet som form for problemløsning. Departementale utvalg ble nedsatt for å vurdere saken både i 1939 og 1949. Det er interessant at selv den siste konkluderte sin analyse med at sentralsystemet var et berettiget og nødvendig inngrep, som burde opprettholdes, om enn i en noe oppmyket form.

Det sier også sitt at den fremste opposisjonslederen fra trettiårene, bergensfabrikanten Olav Johnsen, i et tilbakeblikk fra 1952 erkjente at reguleringen var nødvendig: Kriseårene først på 1920-tallet etterlot bransjen i en så utpint forfatning at industrien «måtte gå veien om centralene».²⁹

English Summary

The Norwegian Canning Industry in the Inter War Years: From Free Competition to Norway's most strictly regulated Industry.

This article presents the main arguments from a MA thesis in history «Enforced Cartelization of the Norwegian Canning Industry in the Inter-War Period» (University of Bergen 1980). The Canning Industry was one of Norway's largest branches of manufacturing industry in the inter-war years, with over 200 production units and between 6 and 10.000 employees. The main products were smoked sardines in olive oil, kippers and fishballs. Approximately 3/4 of all produce was exported, mostly to the U.S.A. and to the U.K. and its dominions. The factories were spread along most of the Norwegian coast, with the densest concentration in Western Norway (Vestlandet). Stavanger was the «Canning Capital» of the country. More than 70 factories were gathered here, and several Stavanger firms owned factories in other districts.

During the years 1932-38 the canning industry was subject to a set of legal regulations of competition which as a whole covered the trade both in the domestic and foreign markets. The most drastic regulation was the creation of the three complex cartel-systems for brisling sardines, herring sardines and kippers, which among other things regulated prices and quotas, the freezing of the production capacity of the individual firms, and a certain amount of redistribution of the export incomes.

These interventions, carried out at the explicit wish of the industry, made the canning industry one of the most thoroughly regulated industries in Norway; regulated to a degree notable even in this period of regulated competition both in Norway and the rest of the industrial world.

The timing of the two most important laws, 1932 and 1933, might suggest that enforced cartelization followed the effect of the heavy depression. Investigation revealed, however, that enforced cartelization

was a response to more fundamental problems arising from certain structural features of the canning industry. The depression as such was at the most an immediate cause, a trigger, of enforced cartelization. A problem of long standing in the canning industry was its strong dependency on raw materials which were only seasonally available. The total supply could also vary greatly from year to year. As early as before 1914 many Norwegian producers had too small running capital to maintain the stocks of finished products necessary for an optimal balance of supply and demand. This lack of running capital was a consequence, amongst other factors, of the small size of many of the canning firms: extremely small measured against the distance to and the size of the most important markets. Only a very few firms managed to keep up an independent export operation, with standing representation and sales outlets abroad. Thus for many firms cheapness of the product became the main weapon of competition. Underpricing by a few firms could rapidly undermine the price level for most others. Moreover competition increased with the establishing of new and capital weak firms.

The business cycles from 1914 to 1932 then led to a dramatic worsening of this structural pattern. With the exceptionally high level of demand prevailing during World War I came a doubling of the number of canneries. However, neither production level nor the geographical market expanded. On the contrary, total production in the years 1918-23 fell significantly below the average for the latter pre-war years. When, moreover, the conjunctural downswing came in 1920/21 it was obvious that the firms financed with cheap war-time money must run into difficulties. Further difficulties befell still more firms with the fall in prices caused by Norwegian monetary policy in the period 1925/26. All in all only a minority of the canneries came unscathed through the twenties, without some form of bankruptcy, liquidation, change of owner or refinancing.

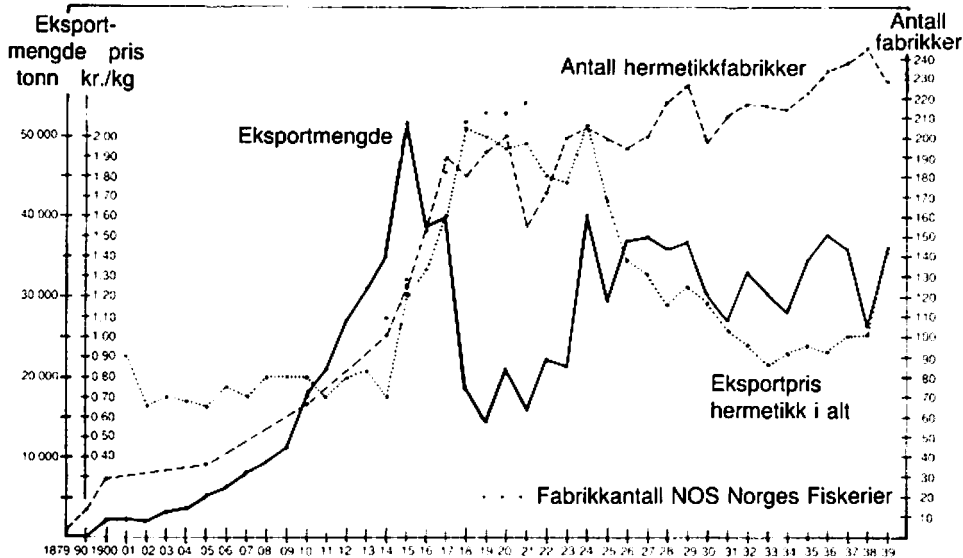
Few canneries disappeared from the map for good, however. Stranded firms were often taken over or controlled on the cheap, with the new firms weaker in terms of capital than the old ones. In addition the twenties saw the building of several new canneries. These factors together with geographical displacement of the raw material supply, and differentiated wage levels for the employees, made the state of competition even more chaotic than before 1914. A number of voluntary attempts at regulating competition were tried and failed, and a plan for the total fusion of the canning industry came to nothing. The solution came in form of the law-enforced cartels in the 1930's

The Stavanger canneries had been the most active protagonists for the creation of the cartels, which gave some opponents of enforced cartelization the chance to assert that the whole arrangement aimed at the protection of special interests in Stavanger. Our investigation does not support such a view, in spite of the fact that Stavanger had a disproportionately high concentration of canneries, with generally older factories than the rest of the country. The long prehistory of voluntary, but unsuccessful cartelization and the fact that the most important of the enforced cartels existed unchanged until 1955, support this argument.

The author's address:

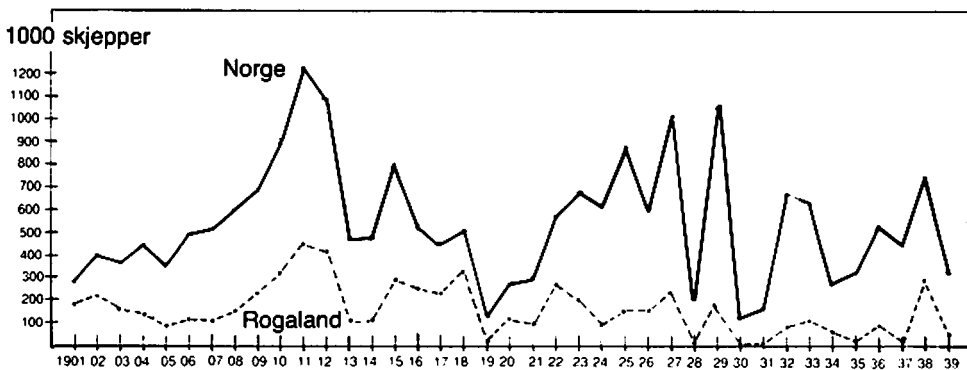
Historisk institutt P.B. 23 N-5014 Bergen – Universitetet

FIGUR A. DEN NORSKE HERMETIKKINDUSTRI: SAMLET EKSPORTMENGDE, GJENNOMSNITTLIG EKSPORTPRIS OG ANTALL FABRIKKANLEGG 1879/1900-39.



Kilder: *Eksportkvantaer og -priser*. NOS Norges Handel. Prisoppgavene gjelder hermetikk i alt og gir dermed ikke et korrekt bilde av prisutviklingen for de enkelte produkter. De relative mengder kunne nemlig variere kraftig fra et år til et annet og prisforskjellene var betydelige mellom hovedproduktene. For brislingsardiner var således prisen oppe i 3,00 kr./kg i 1920, og enda høyere i 1924: 3,20 kr./kg. Den offisielle statistikk mangler sammenhengende prisserier for enkeltproduktene i den aktuelle periode. *Fabrikkantallet*: 1879-1918, 1921-30 og 1934-39: NOS Norges Industri (industribedrifter under lov om ulykkestrygd), for årene 1879-1914 justert for melkekondenseringsfabrikker m.m. Denne serien mangler for 1919-20 og 1931-33, og her er nyttet NOS Industriarbeidertrygden/Ulykkesforsikringen for industriarbeidere m.v., som vanligvis gir oppgaver som samsvarer godt med de til NOS Norges Industri. For årene 1914-1921 er tatt med oppgaver fra NOS Norges Fiskerier, som angir eksisterende produksjonsanlegg, mens NOS Norges Industri bare angir anlegg i drift.

FIGUR B. BRISLINGFISKET I NORGE OG ROGALAND 1901-39. 1000 SKJEPPER.



Kilde: NOS Norges Fiskerier.

TABELL 1: FIRMASTRUKTUREN I HERMETIKKINDUSTRIEN OG SARDINSEKTOREN 1914, 1919 OG 1933/34:

Firmastørrelse, målt i ant. fabrikker	1914			1919			1933/34			
	Antall firmaer	Totalt antall fabr.	% av fabr.-ant.	Antall firmaer	Totalt antall fabr.	% av fabr.-ant.	Antall firmaer	Totalt antall fabr.	% av fabr.-ant.	
8 eller flere	1	10	} 27 %	1	10	} 16 %	2	30	} 40 %	
7								2		14
6										
5								2		10
4	2	8			3		12	2		8
3	2	6		2	6	5	15			
2	4	8		13	26	13	26			
1	57	57		125	125	91	91			
Sardinsektoren	66	89	100	144	179	100	117	194	100	
Hele hermetikkind.	89	118		172	214		161	244		

Kilde: Bilag nr. 9 «Firmaregister», Anders Haaland bd. II s. 191–230. Når antall fabrikker i 1914 og 1933/34 er større i tabellen enn i figur A, så skyldes det at tabellen er basert på et langt videre kildegrunnlag enn figuren. Differansen gjelder hovedsakelig bedrifter som var ute av drift eller som ikke var ferdige.

NOTER

- 1) Anders Haaland: «Tvangskartellisering av den norske hermetikkindustri i mellomkrigstiden». Utrykt hovedoppgave i historie, Universitetet i Bergen, høsten 1980.
- 2) Dog har det vært omstridt hvem i Stavanger som skulle ha æren for innovasjonen, og hvorvidt den skjedde i 1879 eller 1878. Jfr. diskusjonen i Trygve Solhaugs artikkel «Industrireising i en gammel sildeby» i «Stavanger på 1800-tallet», s. 376-379.
- 3) Forholdet er påvist av Carl F. Kolderup i to artikler: «Sardinbetegnelsen» i «Blad av hermetikkindustriens historie», hefte 1 s. 45, og «De «gamle» hermetikkfabrikker til og med 1902» i hefte 2 s. 3. Heftene er publisert i henholdsvis 1974 og 1976.
- 4) De eldste norske hermetikkfabrikkene ser ut til å ha nedlagt et betydelig arbeid for å gjøre de norske sardinene kjent på de forskjellige eksportmarkeder. Men det er samtidig hevet over tvil at britiske, amerikanske og tyske importører, og i en viss grad spesialiserte norske eksportfirmaer, etterhvert kom til å spille en viktig rolle i arbeidet med å utvide markedene. Spesielt gjelder dette den store britiske importør Angus Watson, som startet sitt firma i 1903. Han er blitt tillagt «epokegjørende betydning» for den norske hermetikkindustriens store markedsgjennombrudd i det påfølgende tiår. Ja, han var angivelig «mannen som satset på den norske brislingen til velsignelse for vår hermetikkindustri», og som «mellom 1903 og 1914 ga den . . . svymiltsøvler å gå med». (Bjarne Løvås-Svendsen i Tidsskrift for Hermetikkindustri (Tfh) 1961 s. 113). Selv om nok disse uttalelsene overdriver Watsons betydning, tror vi de rommer en viktig kjerne av sannhet. Et annet forhold indikerer dette: Chr. Bjelland & Co., som rett nok startet opp i sardinsektoren først i 1894, men som i løpet av ganske få år arbeidet seg frem til å bli bransjens desidert største bedrift, har tradisjonelt vært regnet for å være det produsentfirma som hadde den største evne til selvstendig eksport- og markedsføringsarbeid. Desto mer interessant er det at Bjelland fra 1903 og muligens frem til 1909/10 var Watsons enleverandør av brislingsardiner til det britiske marked. Leverandørkretsen ble etterhvert utvidet, enten fordi Watsons salg økte raskere enn Bjellands produksjon, eller fordi Bjelland

ønsket flere bein å stå på. Bjelland skal imidlertid fremdeles ha hatt et stående tilbud om å levere alt han måtte ønske til Watson. (B. Løvås-Svendsen i Tfh 1961 s. 421-425 og 1967 s. 161-162, samt Chr. Gierløff: «Store forretningsmenn. Tolv små romaner fra nutiden», s. 182).

Angus Watson er ikke en gang nevnt i Trygve Solhaugs artikkel om hermetikkindustrien i Stavanger. For en nærmere behandling av mellommennenes betydning for markedsutviklingen se A. Haaland op. cit. s. 214-224.

- ⁵⁾ Bergen med nærmeste omegn betyr her Bergenshalvøya med øyene like nord og vest for denne.
- ⁶⁾ Bedriften var United Sardine Factories Ltd., som foruten hovedanlegget i Bergen hadde filialfabrikker på Askøy, i Florø og i Stavanger. Grunnlegger og disponent, Josef Emanuel Danielsen, var født i Stavanger. Rett nok tilbragte han det meste av barne- og ungdomsårene i Bergen, men det var i Stavanger han etablerte seg som hermetikkfabrikant med opprettelsen av Stavanger Conservesfabrikk i 1904.
- ⁷⁾ NOS Norges Fiskerier 1914. NOS Norges Industri opererer med et noe lavere totaltall for 1914, nemlig 103 fabrikker. Forskjellen skyldes antakelig at sistnevnte statistikk kun registrerer anlegg som var i drift, mens Fiskeristatistikken fanger opp alle eksisterende, og muligens også ennå ikke fullførte anlegg. Vi har benyttet Fiskeristatistikkens tall siden Industristatistikken mangler regionale oppgaver dette året.
- ⁸⁾ Sardinfabrikkene var gjennomgående større enn de øvrige hermetikkfabrikker. Det finnes et temmelig presist mål for sardinfabrikkenes produksjonskapasitet - antall røkeovner - men ingen offisiell statistikk over denne størrelsen. Når vi sier at Stavanger-fabrikkene var større enn landsgjennomsnittet på dette tidspunkt, så er det et intuitivt inntrykk på basis av en samlet vurdering av spredte kilder. Regelmessig produksjonsstatistikk foreligger først fra og med 1927, og da kun for landet som helhet.
- ⁹⁾ Se A. Haaland op. cit. bd. I s. 29 og note I/92.
- ¹⁰⁾ Oppgavene over igangværende Stavanger-fabrikker skriver seg fra Hans Storhaug: «Arbeidsløsheten i Stavanger 1918-1930. Omfang, årsaker og botemidler», tabell 4. Denne bygger igjen på materiale fra Stavanger Fabrikktilsyn.
- ¹¹⁾ Tallene er hentet fra en nominativ liste over alle landets hermetikkfabrikker i 1934, utarbeidet av Fabrikktilsynet. Det er imidlertid uklart hva slags mål for sysselsettingen som er brukt i kilden. Spørsmålet blir diskutert i A. Haaland, op. cit. bd. II s. 184 og s. 193, 194.
- ¹²⁾ Ibid. bd. II, tabell nr. 1.
- ¹³⁾ Ibid. bd. I, s. 30 og spesielt note I/93.
- ¹⁴⁾ Arne Bang Andersen: «Arbeidsliv i Stavanger», s. 146.
- ¹⁵⁾ Hans Storhaug op. cit., tabell 3, som bygger på oppgaver fra Stavanger Farbrikktilsyn.
- ¹⁶⁾ A. Haaland op. cit. bd. II, tabell nr. 13 b.
- ¹⁷⁾ Hans Storhaug gir ingen redegjørelse for hvilket sysselsettingsmål som er brukt i primærmaterialet fra Stavanger Fabrikktilsyn. Vårt kjennskap til Fabrikktilsynet i sin alminnelighet tilsier at tallene gjelder sysselsettingen pr. 31/12 hvert år. Men selv om de skulle gjelde sysselsettingen i «den gjennomsnittlige driftstiden» - et mye brukt mål i mellomkrigstidens offisielle industristatistikk - så er også dette en størrelse som ikke fanger opp endringer i sesongmønsteret.
- ¹⁸⁾ Reguleringene er behandlet i «Trustkontrollen» 1933 nr. 1 og 3, 1934 nr.3 og 1935 nr.4.
- ¹⁹⁾ Lov nr. 7 av 16. juni 1933: «Midlertidig lov om utførsel av hermetisk nedlagt brisling og sild.» De viktigste lovforarbeider var Ot. prp. nr.75 1933 og Innst. O XVIII 1933.
- ²⁰⁾ Sentralenes fulle navn var : A/S Hermetikkfabrikkenes Brislingcentral, A/S Hermetikkfabrikkenes Sildcentral og A/S Hermetikkfabrikkenes Kippersentral. Mens Sildcentralen fikk sitt hovedsete i Bergen, ble de to andre plassert i Stavanger.
- ²¹⁾ Dudley Dillard:«Moderne økonomisk historie», s. 118.
- ²²⁾ Fra innstillingen til Stavanger Hermetikkfabrikkers Forenings eksportlov-komite, gjengitt i Ot.prp. nr. 75 1933, s. 2.
- ²³⁾ Når vi her viser til eksporttall i stedet for produksjonstall, så skyldes det - som før nevnt - at regelmessige produksjonsoppgaver først foreligger fra og med 1927. Ettersom eksportens andel i totalproduksjonen ser ut til å ha vært nokså stabil, og hele tiden meget høy, må eksporttallene antas å gi et tilfredsstillende bilde av produksjonens utvikling over tid.

- ²⁴⁾ Bjarne Løvås-Svendsen i TFH 1918, s. 21.
- ²⁵⁾ Jfr. note 4.
- ²⁶⁾ Signaturen «Fabrikant» i TFH 1931, s. 114.
- ²⁷⁾ Rent bortsett fra at de hadde råd til å avvente sesongsvingninger i prisutviklingen, kunne de få fabrikkfirmaene som hadde egen eksportorganisasjon gjerne selge mer enn det de produserte selv. De kjøpte da sardinhermetikk i «blanke» bokser fra rene produsentbedrifter, og eksporterte varene under sine egne varemerker. Dette var angivelig meget lønnsomme forretninger for de store fabrikkene. Så var da også de to største eksportfabrikkene, Bjelland og Stavanger Preserving, lite interesserte i sentralforslaget. De lot seg først overtale til å gå med etter å ha blitt inrømmet en rabattordning.
- ²⁸⁾ Brev fra John Pedersen, Bergen Preserving Co., til Norges Industriforbund, 18/4 1933 (Fiskeridepartementets arkiv)
- ²⁹⁾ Tale i Landsforeningen, gjengitt i TFH 1952, s. 527.