



Fiskeriforskning

Fiskeriforskning
(Norsk institutt for fiskeri og havbruksforskning AS)
9291 Tromsø
Telefon 77 62 90 00, Telefax 77 62 91 00
E-post: fiskforsk@norut.no
<http://www.fiskforsk.norut.no/>

ARBEIDSNOTAT

Dette arbeidsnotatet inneholder prosjektinformasjon og foreløpige resultater, som internt og uformelt underlag for endelig prosjektrapport fra Fiskeriforskning. Fiskeriforskning hefter ikke for notatets innhold, og resultater/data vil i den godkjente prosjektrapport kunne avvike fra notatets opplysninger uten spesiell varsel eller henvisning til dette. For åpne prosjekter tas forbehold mot gjengivelse av innholdet, idet det eventuelt vil bli søkt utnyttet i forbindelse med patentering, publikasjoner o.l.

	<i>Tilgjengelighet:</i> ÅPEN	<i>Notat nr:</i>
<i>Tittel:</i> Referat fra "Work-shop sei" Fiskeriforskning – fredag 11. oktober 2002 kl 12:00-16:00	<i>Dato:</i> 16.oktober 2002	
	<i>Antall sider og bilag:</i> 7	
<i>Forfatter(e):</i> Roger Richardsen	<i>Ansv. Sign.:</i>	
<i>Avdeling:</i> Økonomi og marked	<i>Prosjektnr.:</i> 9429	
<i>Oppdragsgiver:</i> Fiskeri – og havbruksnæringens forskningsfond	<i>Oppdragsgivers ref.:</i> Terje Flatøy	
<i>3 stikkord:</i> Work-shop sei	<i>Går til:</i>	
<i>Tilstede på møtet:</i> Tor Arne Krane, Dåfjordgruppen Vanna Edmund Mikkelsen, Eksportutvalget for fisk Jan Trollvik, Eksportutvalget for fisk Terje Flatøy, FHF Willy Gotliebsen, Norges Råfisklag Dag Rasmussen, Norges Råfisklag Olav Dyrnes, SND-Nordland Arne Antonsen, Gunnar Klo A/S Petter Ustad, FHF Kise Mangseth, Norges Råfisklag Ingunn Strømmesen, Norges Råfisklag Roger Richardsen, Fiskeriforskning		

1 INNLEDNING/BAKGRUNN

Som et ledd i Fiskeri og havbruksnæringens forskningsfonds (FHF) handlingsplanarbeid, arrangeres en serie work-shop's hvor representanter for næringen inviteres til diskusjon, og innspill til prosjekter eller utviklingstiltak som kan finansieres av fondet. Fiskeriforskning fikk oppgaven med å arrangere en "work-shop sei". En planleggingsgruppe ble nedsatt i april 2002, med følgende medlemmer:

Arne Antonsen, Gunnar Klo AS

Oddvar Skarbøe, West-Fish Aarsæther AS

Jan Trollvik/ Egil Sundheim, Eksportutvalget for fisk

Roger Richardsen, Fiskeriforskning (sekr.)

Gruppen valgte å invitere ca 20 bedrifter med stor aktivitet innen ulik produksjon av sei, samt Norges Råfisklag, SND og FHL til en samling. Pga. kollisjon med en rekke arrangementer i vår/forsommer ble samlingen utsatt til i høst.

Invitasjon til 20 firma ble sendt som eget brev (Vedlegg 1). Til tross for dette var det svært få som tok seg tid til å stille på møtet, hvilket i stor grad skyldes at årets seisesong har vært uvanlig vanskelig for både flåte og industri.

1.1 Agenda

Møtet hadde i utgangspunktet følgende agenda.

1. Orientering om FHF's handlingsplanarbeid v/ sekretariatsleder Terje Flatøy
2. Oversikt over vareflyt og markedssituasjon for sei v/repr. fra Eksportutvalget
3. Regulering og omsetning fra flåte til bedrift v/ repr. fra Norges Råfisklag
4. Status i den enkelte bedrift mht. sei som produkt . Korte innlegg fra deltakerne.
5. Diskusjon og debatt på utvalgte temaer
6. Oppsummering – forslag til prioriteringer.

2 SEI – STATUS FOR FANGST, PRODUKSJON OG MARKED

Sekretariatsleder Terje Flatøy innledet møtet med en gjennomgang av fondets intensjoner og ønsker for en dialog med næringen:

- Identifisering av flaskehalser for større verdiskaping
- Identifisere utviklingspotensiale
- Hva må til for å realisere utviklingspotensialet – riktige og helhetlige strategier
- Bransjerelaterte utviklingstiltak
- Deltakelse fra næringen om klare og realistiske mål

Direktør Jan Trollvik gjennomgikk utviklingstrekkene i eksportmarkedene (Vedlegg 2)

Utviklingen viser en nedgang i fileteksporten, både fersk og frosset. For frosset rund sei er det betydelig økning i eksporten til Ukraina.

Klippfisk sei er nå største eksportprodukt. Brasil og den Dominikanske Republikk er største mottakere. Sei kommer inn i markedene som et langt billigere produkt enn klippfisk torsk.

Eksportprisene fra 2001 til 2002 har vært stabil i kroneverdi, hvilket tilsier at seien har klart seg bedre enn f.eks torsk når en tar i betraktning den sterke kroneutviklingen i samme periode.

Willy Gotlibsen, Norges Råfisklag viste til at årets sesong har vært svært vanskelig. Seien har vært lite tilgjengelig for deler av notflåten, med mye innblanding av undersmåls sei. Betydelige kvantum står igjen fra 1.halvår til høsten.

Markedsrapport fra Norges Råfisklag vedlegges (Vedlegg 3)

Tor Krane, AS Vanna: Gjennom Vanna-Mar AS produseres årlig om lag 3.000 tonn salt- og klippfisk. Klippfisk sei selges til Dom. Republikk, Jamaica og Kongo, hvor produktet går inn som et billigere substitutt for torsk og andre hvitfiskarter. Saltfisk sei selges i stor grad til Canada. Man mener det er positive muligheter for større eksport av klippfisk sei til Portugal, basert på innvandregrupper fra områder som er vant til sei.

Arne Antonsen, Gunnar Klo AS: Produserer både frossen og fersk sei. Fremhever at det er nisjer i markedet som kan betale bedre, men at dette krever stabil tilgang på kvalitetsråstoff. Bedriften har utprøvd langtidslagring (i laksemerd) med godt resultat. Problemet er å få tak i råstoff som egner seg for slik lagring. Videre har en også gjort produksjon av dypskinnet fileter til USA. Produktet ble godt mottatt, men det er problemer med å være leveringsdyktig for de volumer som etterspørres.


3 DISKUSJON OG OPPSUMMERING

I det følgende avsnitt er enkelte noen hovedpunkter fra et markedsprosjekt finansiert av Norges Forskningsråd og Eksportutvalget for fisk satt inn som et stikkordsmessig grunnlag for tiltak til videre prosjekt og utviklingsoppgaver. Momenter som kom frem i debatten er innbakt i underliggende kommentarer.

3.1 Sei trenger beskyttelse

Sei trenger beskyttelse

- **Seiens posisjon blir "misbrukt" av Alaska pollock**
 - Ishavssei
 - Norsk Sei
 - Alaska pollock = Alaskan seiti = Torskefileter Alaska
- **Etablér bransjeavtale med EU/ WTO**



© Fiskeriforskning - Kan kopieres/utvikles/brukes videre (Referanse)

Særlig på det skandinaviske marked har produsenter benyttet seiens relativt sterke posisjon i frysediskene til å "lure" inn pollock som (et billigere) råstoff i sine panerte produkter. Dette har gradvis svekket seiens posisjon –særlig seiblokk som halvfabrikata til videreforedlingsindustrien.


Som det allerede er gjort i Sverige, bør norsk fiskeri- og industriinteresser gå sammen om å lage en "liste over godkjente handelsnavn" på de ulike fiskeproduktene. Dette kan forhindre at varehandel og/eller andre aktører i markedene driver bevisst feilmerking eller konstruerer handelsnavn som "vegeterer" på markedsføring til fremme fremme av for eksempel seikonsum.

I samarbeid med Eksportutvalget for fisk bør det tas initiativ til felles regelverk som regulerer bruk av handelsnavn i EU/EØS-området.

3.2 Sei må tas alvorlig

Sei må tas alvorlig!

- **Seiens økonomi;**
 - sesongtopp i fiske + bifangstfiske
 - sesongproduksjon = blokk
 - effektiv fangst + produksjon = kostnadslederstrategi
- **Økt verdiskaping krever spesialisering**
- **Ny næringsmodell - markedsbaserte reguleringer**



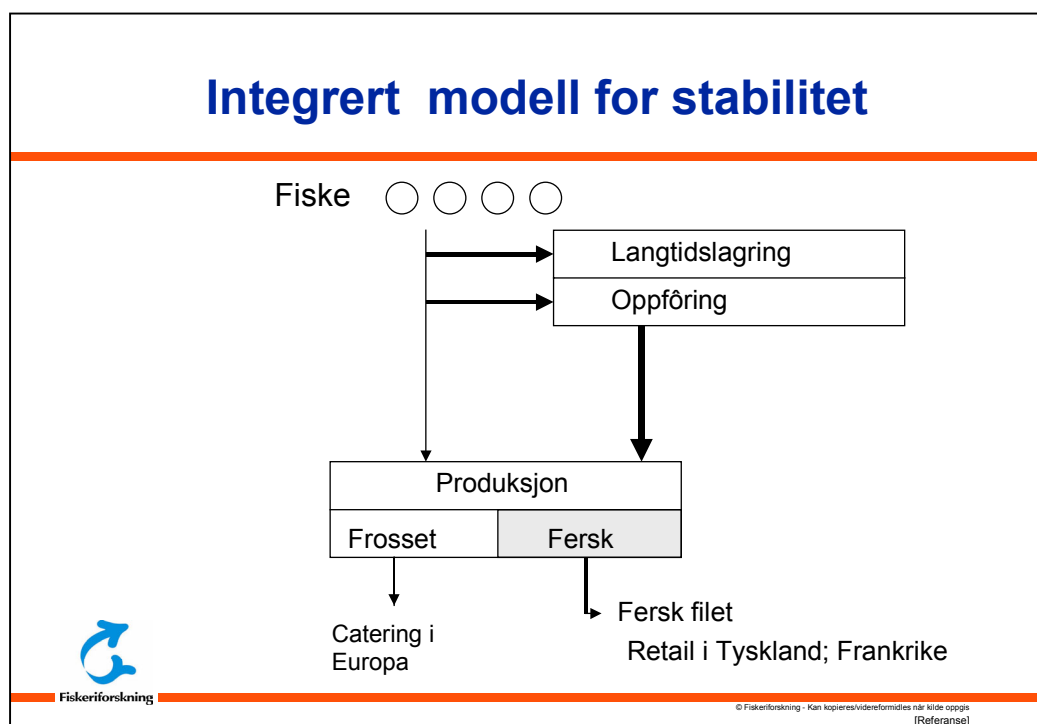
© Fiskeriforskning - Kan kopieres/utvikles/brukes videre (Referanse)

Gjennom flere år har omsetning av sei vært ansett som problematisk – både for flåte og bedrift. Problemene har ofte toppet seg om høsten med god tilgjengelighet for notflåten, som ønsker god og rask omsetning, mens bedriftene ikke har kapasitet eller markedsmuligheter for så store kvantum på kort tid. Dette har vært det vanlige mønsteret. Siste to sesonger, derimot, har det ikke vært nok sei å få tak i for enkelte bedrifter som ønsker spesielle kvaliteter. Stengte felt pga. for mye innblanding av undermåls fisk, og vanskelig tilgjengelighet er årsakene til dette. Pga. av alle problemene er sei ikke blitt tatt alvorlig nok, verken som råstoff eller produkt.

Mye av landingene kommer i en kort periode. Dette skaper vanskeligheter for bedriftene i markedene. For eksempel er det en forutsetning fra detaljkjedene at leverandører av ferske kvalitetsprodukter skal være leveringsdyktig over året. Vi vet at det er interesse for ferske leveranser til bl.a Tyskland og Frankrike, men det er hittil ingen som helt har klart å få den stabilitet i råvaretilgangen som kreves.

På møtet var det bred enighet om at rammebetingelser og reguleringspolitikk er viktige temaer hvis en ønsker økt verdiskaping. FHF har allerede støttet et prosjekt på temaet ”Markedsbaserte reguleringer” der reguleringsystemene for seiressursen vil være et sentralt ”case”.

Større stabilitet og forutsigbarhet i råstofftilgangen er en vesentlig forklaringsfaktor for hvorfor industrien ikke klarer å utnytte de beste nisjene. En integrert modell med levendefangst og levendelagring er en mulig vei å gå for å bøte på dette.



Figuren forsøker å illustrere et system der notflåten leverer levende sei som settes lantidslagres (1 – 3 måneder) eller vedlikeholdføres (3 – 7 måneder). Dette vil kunne gi større stabilitet og en utmerket kvalitet som bedriftene kan bruke både til dypskinning og andre spesialvarianter frossen filet, eller til ferske produkter i Europa.

Idéen er ikke original. Flere elementer av denne modellen er allerede utprøvd i flere mindre forsøk. Når det gjelder spesielt langtidslagring er problemene for gjennomføring i stor skala kanskje mer av organisatorisk art. Vellykket gjennomføring vil kreve integrert samarbeid mellom flåte og industri. Særlig en etableringsfase vil ha to klare kostnadselementer som kan vanskeliggjøre realisering: 1) Investeringskostnader eller etablering av en forretningsmodell som avveier risikodeling mellom flåte og landside, inklusive transaksjonskostnadene for vedlikehold av samarbeid og 2) fysiske investeringer i driftsmateriell (som den minst viktige).

I prosjektsammenheng bør dette være den enkleste modell for mulig realisering. Optimalt derimot, bør en også ha som målsetting å få til en enklere håndtering av regelverket for levendelagring med vedlikeholdsfôring. Flere bedrifter er interessert i dette, men stoppes av "Oppdrettsloven" som sterkt forenklet krever full behandling på samme måte som en oppdrettskonsesjon. Her bør regelverket kunne gjøres enklere for etablering av anlegg som maks skal være i drift 4 – 6 måneder i året.

Lagring av levende sei i laksemerder har gitt gode resultater. En bedrift har utprøvd dette, men det er ikke systematisk undersøkt mht. produksjonsøkonomi: Tap av kondisjonsfaktor, leverindeks, kvalitetsendringer, osv. Erfaringene indikerer at dette er noe som bør prøves i stor skala, med tilhørende dokumentasjon. Parallelt med langtidslagring bør det også være et prosjekt hvor fisken fôres over noen måneder. Ut fra eksisterende prisnivå på sei vil en sannsynligvis ikke tåle et dyrt formulert fôr. Kunnskap om fôrtype, mengde og fôringsstrategi vet en heller lite om når det gjelder sei. Dette er kunnskap som best erverves gjennom fullskala forsøk i en kommersiell setting, og bør ha stor verdi i næringsssammenheng.

Et vellykket resultat krever skånsom fangst og behandling. Notfangst er i så måte et ideelt redskap. Bruk av pumper i dagens fiske er ikke uproblematisk, verken for levendelagring eller for tradisjonell ferskleveranser. Enkelte bedrifter klager over at fartøyene bruker pumpene på en gal måte, og at dette fører til vesentlige kvalitetsreduksjoner. En dokumentasjon av kvalitet på råstoffet ved ulik fangst og råstoffhåndtering vil kunne gi grunnlag for rettleiding og standarder for ulik råstoffanvendelse.

3.3 Sei trenger produktutvikling

Sei trenger produktutvikling

- **Detaljsektoren etterlyser nye produkter**
 - Fylte filéter, "spicy" fileter, stor filét
 - Wok-retter - kombinasjonsprodukter
- **Catering har betydelig potensiale**
 - Frosne graderte filéter og stykker
 - 30 mill. lunch per dag i Tyskland

© Fiskeriforskning - Kan kopieres/overføres med tillatelse
[Referanse]

I et tidligere prosjekt som Fiskeriforskning har vært involvert i, kom det fram at særlig detaljkjeder, bl.a i Finland, mener det er stort behov for produktutvikling for å holde på konsumentenes interesse. Selv om næringen ikke lenger har Frionor som markedsaktør, og "ansvarlig" for produktutvikling for store deler av næringen, er det bedrifter som arbeider med og satser en del på utvikling av nye produkter. Det er viktig å

finne frem til disse som har vilje til å gjøre noe i så måte, og utvikle prosjekter i samarbeid med dem. Selv om produktutviklingsprosjekter må knyttes opp mot kommersielle kanaler for å lykkes, vil en kunne bruke Filetforum som enhet for tilrettelegging og organisering av pilotbedrifter i slike prosjekt. De fleste filetbedrifter som anvender sei som råstoff er allerede medlemmer der.

3.4 Sei trenger markedsutvikling

Sei trenger markedsutvikling

- **Relasjonsbygging til industri og distribusjonsledd må utvikles**
 - Dansk og tysk industri har avholdt kontaktmøter i 30 år!

- **Nye markeder for saltfisk, klippfisk- og tørrfisk sei må styrkes**
 - Sør Europa, Karibien, Nigeria

 © Fiskeriforskning - Kan kopieres/viderebringes når ikke opplyst (Referanse)

Norsk industri benytter i stor grad dansk industri som kanal ut i Europa. Mye av fersk rund sei og filet eksportert til Danmark distribueres direkte til Tyskland, Frankrike og andre land i Europa. Her ligger det visse marginer som potensielt kan komme norske firma til gode. Men det vesentligste poenget for at norske aktører bør søke mest mulig direkte kontakt med de reelle kundene er informasjons- og kompetansegevinsten en kan

oppnå ved dette. På samme måte som dansk industri avholder jevne kontaktmøter med sine kolleger i Tyskland, bør norske industrigrupper også satse på slike. Slike kontaktmøter kan benytte kompetansen som EFF har i sine respektive utenlandskontor til organisering og tilrettelegging.

3.5 Sei må selges fersk

Det største potensialet til økt verdiskaping på sei ligger i ferske produkter. Topp kvalitet ferske produkter vil alltid ha en bedre pris enn tradisjonelle frosne produkter. Ved fersk anvendelse vil en ikke minst unngå den hardeste konkurransen fra substitutter, som pollock og hake.

Særlig i Frankrike, men også i flere andre europeiske markeder er det kundegrupper som er villig til å betale for kvalitet. Også logistikkmessig ligger det bedre til rette enn noen gang, i og med den enorme transportkapasitet som er bygget ut på basis av lakseeksport til Europa.

Igjen er det stabilitet i mengde og kvalitet som blir avgjørende for om en slik strategi kan la seg gjennomføre. En organisatorisk modell som beskrevet i pkt 4.2 hvor flåte og industri samarbeider, eller i det minste to eller flere bedrifter går sammen om å pleie viktige kundegrupper er minimum forutsetning for å lykkes.