

Dersom fangstbasert akvakultur av torsk skal kunne bli noe mer enn et ubetydelig spotprodukt, må aktørene tenke nøye gjennom hvordan markedsarbeidet legges opp, skriver forfatterne bak denne artikkelen.

FOTO: NORSK SJØMATRÅD/ PER EIDE STUDIO.

Hvordan går det med fangstbasert akvakultur av torsk?

Levendelagret eller oppfôret vill torsk har en rekke positive egenskaper på linje med oppdrettsfisk. Den har høy og jevn kvalitet, er uten parasitter og leveringstidspunkt kan garanteres, noe som innebærer at ferskhet (hylletid) og logistikk kan optimaliseres for kunden. Dette gir i utgangspunktet gode muligheter for differensieringsstrategier og langsiktige leveringsavtaler med attraktive og lønnsomme kunder. Torsk fra fangstbasert havbruk er dessuten skissert som en viktig strategi for å jevne ut de store sesongvariasjonene i tilførselen av villfanget torsk i regjeringens ferskfiskstrategi.

Av seniorforsker Geir Sogn-Grundvåg, forsker Finn-Arne Egeness, forsker Øystein Hermansen og forsker Thomas A. Larsen, Nofima Marked geir.sogn-grundvag@nofima.no

Artikkelen starter med en kort statusbeskrivelse av fangstbasert havbruk for torsk. Vi diskuterer deretter hvilke fordeler denne fisken gir med hensyn til produksjonsplanlegging og logistikk, før vi ser nærmere på hvordan spotmarkedet utnyttes, samt hvilke markedsføringsstrategier som anvendes i dag. Avslutningsvis diskuteres strategiske implikasjoner for en eventuell fremtidig vekst. Artikkelen er basert på intervjuer med norske produsenter og eksportører

som er involvert i produksjon og salg av levendelagret eller oppfôret villtorsk.

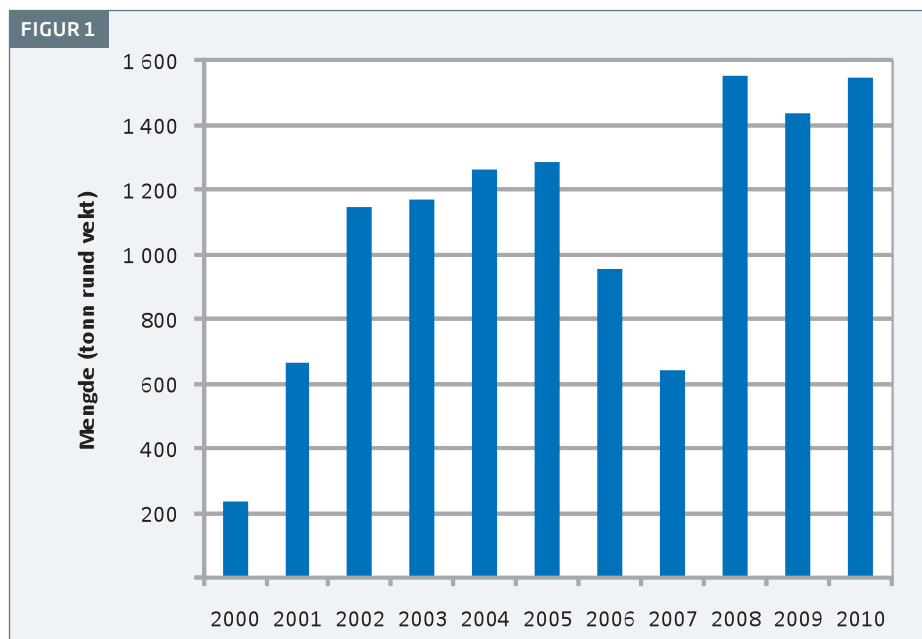
Produksjon og status

Fangstbasert akvakultur av torsk baserer seg i all hovedsak på fisk fanget med snurrevad. Torsken lagres i tanker om bord i fiskefartøylene og fraktes til fiskekjøpere som har merder for lagring og eventuelt fôring. Fisken som leveres, veies og det tas deretter sløyepøver for å fastsette omregningsfaktor

til sløyd hodekappet vekt – som er utgangspunktet for betaling og kvoteavregning. For å stimulere til økte leveranser av levende torsk, er det innført en kvotebonus slik at kun 80 prosent av fangsten avregnes på fiskerens kvote. Dersom fisken lagres i merd i mer enn tolv uker, må den føres, vanligvis med sild eller lodde. Figur 1 viser årlige leveranser av levende torsk de siste elleve årene.

Figur 1 viser at produksjonen etter 2002 har vært relativt stabil rundt 1200–1500 tonn, med unntak av 2006 og 2007, da produksjonen sank betydelig. Det som skjedde i 2006 og 2007 var at fiskernes insentiver for å levere levende fisk sank i takt med både økende råstoffpriser og økte torskekvoter. Økningen fra 2007 til 2008 kan forklares med innføringen av kvotebonus når torsken landes levende – ett av tiltakene i Regjeringens ferskfiskstrategi. I forhold til gjennomsnittlige landinger av torsk fra norske fartøy de siste tre årene utgjør landingene av levende torsk kun 0,3 prosent.

Sett i forhold til både total fangstmengde og de mange tilsynelatende positive sidene ved levendelagret eller oppfôret torsk, har



Leveranser av levende torsk. KILDE: NORGES RÅFISKLAG.

dette produksjonskonseptet på ingen måte «tatt av». Det relativt beskjedne omfanget kan tilskrives flere forhold. Aktørene opplever stor usikkerhet knyttet både til tilførsler (når prisene til fisker er gode reduseres insentivet) og sterke prissvingninger i ferskfiskmarkedet, som er det viktigste markedet for denne fisken. Usikkerhet knyttet til fremtidig markedspris bidrar til høy opplevd risiko blant flere av produsentene vi har snakket med. En rekke produsentbedrifter har også «brent seg» og tapt egenkapital i en tidlig fase, noe som bidrar til redusert interesse. I dag er det bare en håndfull produsentbedrifter involvert i levendelagring av villfanget torsk. Kun en av disse fører fisken – de andre lagrer den i mindre enn tolv uker. Flere viktige teknologiske forhold som for få år siden skapte problemer, er i stor grad løst, noe som burde redusere risikoen for både etablerte og nye aktører.

Mange fordeler for produksjonsbedrifter

En sentral utfordring for bedrifter som baserer sin produksjon på villfanget hvitfisk er usikkerhet knyttet til hvilke fiskeslag de får levert, når den kommer og av hvilken størrelse, mengde og kvalitet. Slike forhold gjør det krevende å planlegge både produksjon og salg. I perioder – som under vinterfisket etter torsk – har bedriftene normalt sett mer enn nok med å ta unna all fisken de får inn, selv om råstoffmangel forekommer på grunn av dårlig vær som hindrer båtene i å gå ut. I andre perioder av året har de lite fisk og noen bedrifter må permittere sine ansatte. Produksjonsstans

og permitteringer er ugunstig siden de faste kostnadene løper og fordi hyppige permitteringer gjør det vanskelig å holde på kvalifisert arbeidskraft over tid. Her kan imidlertid levendelagret torsk være et viktig supplement. Et eksempel er en filetbedrift som satte levende torsk i merd under vinterfisket i år. Denne fisken kom godt med i en tre-ukers uværsperiode i mars. Denne strategien sammenfaller godt med bufferlager av laks ved slakterier for å sikre drift i noen dager om brønnbåter skulle bli hindret av dårlig vær eller lignende.

Et slikt bufferlager av levende torsk kan også være svært nyttig for tørrfiskprodusenter fordi været den første perioden etter hending er helt avgjørende for kvaliteten på sluttproduktet. Både for høy og for lav lufttemperatur i denne fasen vil gi et produkt med store kvalitetsvariasjoner og påfølgende redusert salgspris. Med et lager levende torsk kan bedriften henge fisken når værforholdene er ideelle, og dermed oppnå bedre kvalitet og pris på sluttproduktet.

En annen fordel med å lagre villfanget torsk i merd er at dette kan gi kvalitetsgevinster, for eksempel ved at loddesprengt torsk med tilhørende kvalitetsproblemer «går» av seg lodd. Levendelagret fisk kan også slaktes med langt lavere stressnivå sammenlignet med fangsttidspunktet, noe som kan gi betydelige kvalitetsgevinster.

Levendelagret torsk fanget på vinter/vår har også et betydelig vekstpotensial. Ved oppføring i merd kan denne torsken doble vekten fra tidlig vår til sent på høsten. På denne måten kan fisk av mindre størrelse

vokse seg inn i vektkategorier med mindre konkurranse og dermed oppnå bedre priser på sluttproduktet i det europeiske ferskfiskmarkedet.

Det bør og nevnes at sammenlignet med rent torskeoppdrett, har fangstbasert akvakultur den fordel at oppstarts- og exitkostnadene er lavere. Det er også langt mindre risikofylt å ha villfanget torsk i merd i noen uker eller måneder enn i de 2–3 årene det tar å få en oppdrettstorsk slakteklar.

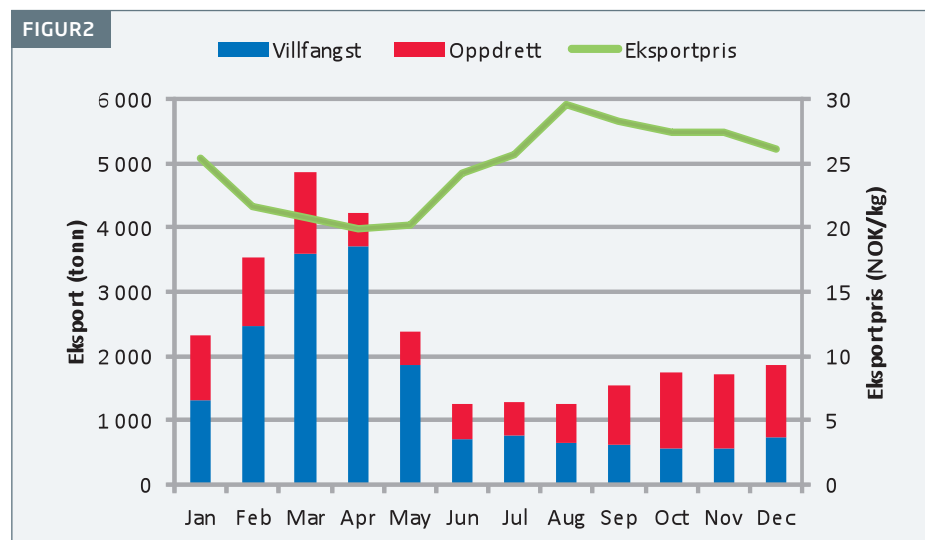
Utnyttelse av spotmarkedet

Langsiktige relasjoner mellom kjøper og selger av et produkt sikrer stabilitet og forutsigbarhet i produksjon, inntjening og lønnsomhet – forhold som bidrar til at langsiktige kontrakter ofte blir foretrukket over spotsalg, karakterisert av store variasjoner i pris og kvalitet. Stor prisvariasjon gir økt risiko, som slår direkte ut på bunnen. En kortsiktig prisvariasjon kan øke lønnsomheten for en aktør på bekostning av andre aktører i samme verdikjede. Ifølge produsenter og eksportører er imidlertid dagens volum av levendelagret torsk for lite til at kontrakter på pris er mulig.

Et annet viktig poeng er at fersk torsk i stor grad er en standardvare hvor pris og tilgjengelighet er de viktigste konkurransevariablene. Dette illustreres ved at kundene ikke er villige til å betale mer for levendelagret/oppføret torsk så lenge det finnes villtorsk i markedet. Positive egenskaper som lang hylletid, garantert leveranse og svært god kvalitet er med andre ord ikke nok til å gi en prispremie i forhold til annen fersk torsk i markedet. Prisene på fersk torsk svinger mye i løpet av året (se figur 2). En viktig årsak til dette er de sesongmessige variasjonene i landet kvantum. Men det er også andre årsaker, slik som størrelsen på kvoter, økonomiske konjunkturer i kjøperlandene og hjemme, som påvirker prisen. Mange usikkerhetsmomenter og lavt kvantum gjør det svært risikabelt å inngå langsiktige priskontrakter.

Fersk levendelagret/oppføret torsk som eksporteres selges derfor i dag nærmest utelukkende i spotmarkedet. Her oppnår imidlertid produsent/eksportør gode priser ved å utnytte perioder med tilbudsunderskudd.

Figur 2 viser at eksporten av fersk, hel torsk fra Norge varierer sterkt gjennom året, både når det gjelder pris og volum. Dette mønsteret gjentar seg år etter år og henger sammen med det sesongbaserte fisket etter torsk. I 2010 økte prisen med 50 prosent fra 20 kr/kg i april til 30 kr/kg



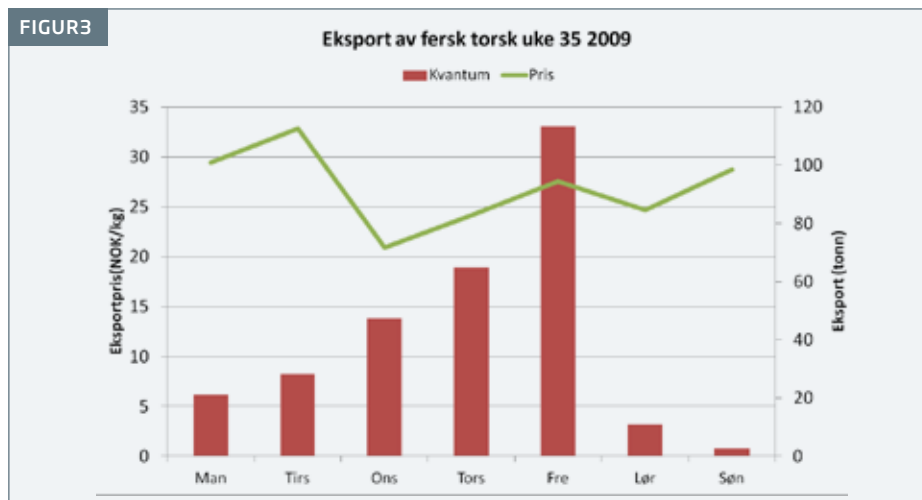
Gjennomsnittlig pris og volum for eksportert fersk torsk per måned (2010). KILDE: STATISTISK SENTRALBYRÅ.

i august. Ved å slakte torsken på sensommeren/høsten når det er minst fersk torsk i markedet, kan betydelige prispremier oppnås sammenlignet med prisene som oppnås i mars/april. Et annet interessant forhold er at prisene også varierer fra dag til dag, og at dette følger et relativt etablert mønster. Dette vises tydelig av figur 3.

Det er verd å merke seg at de daglige variasjonene i salgsvolum følger det samme mønsteret som salget av fersk, hel laks. Forklaringen vi har fått fra eksportørene er variasjoner i etterspørselen knyttet til ulike preferanser hos ulike kundegrupper. Store supermarkedskjeder i Frankrike vil for eksempel gjerne ha fersk torsk levert hos seg på søndag/mandag, som normalt betyr at fisken sendes fra Norge på torsdag/fredag (noe som forklarer at så mye som 40 prosent av ukevolumet forlater landet på fredag). Da har de fisk i sine butikker frem til onsdag/torsdag, når de ønsker nye

leveranser. Disse etterspørselsvariasjonene leder også til prisvariasjoner som kan utnyttes av produsenter/eksportører ved å selge på de dagene en oppnår best pris. Figur 3 viser at gjennomsnittlig pris for all norsk eksport av fersk torsk i uke 35 i 2009 er 29 kroner. Variasjonene er store, for eksempel er prisen 21 kroner onsdag, mens den er 33 kroner på tirsdag. En aktør med leveringsklar fersk torsk kan dermed velge en salgsstrategi som gir økt inntjening, gitt at den daglige eksportprisen er et godt bilde på spotprisen.

Eksportører vi har snakket med er også på vakt overfor andre forhold som påvirker etterspørselen etter fersk torsk. Et slikt forhold er værforholdene i ulike fiske-rier. Når det er dårlig vær i havområdene utenfor Nord-Norge, Danmark, Nederland, Frankrike, Island eller i Østersjøen, påvirkes tilførselen og dermed prisene i spotmarkedet. Dette forsøker eksportørene



Gjennomsnittlig pris og volum for eksportert fersk torsk i uke 35 i 2009. KILDE: STATISTISK SENTRALBYRÅ.

å utnytte ved å anbefale slaktning av levendelagret torsk når værmeldingen tyder på reduserte tilførsler. På samme måte anbefaler eksportørene redusert slaktning før høytider og høytidsdager som erfaringsmessig gir redusert etterspørsel.

Det oppgis også som en fordel at når levendelagret/oppfôret torsk først er slaktet og pakket, så har eksportøren litt ekstra tid på å selge fisken fordi den er så fersk. Hvis det er lave markedspriser på slaktedagen, kan torsken lagres noen dager på is, og fortsatt være konkurransedyktig i ferskfiskmarkedet. Dette øker muligheten for å «treffe» markedet på rett tidspunkt.

Et viktig poeng er at når det er manko på fersk hel torsk i markedet, så er det også manko på ferske filetprodukter. For å utnytte slike topper i etterspørselen er det en fordel å kunne spre salget på de viktigste filetproduktene i tillegg til hel fisk. Med en bredere produktportefølje av ferske torskeprodukter kan det oppnås gode priser på alle produktene. Dessuten unngår man at utbudet av fersk, hel torsk blir for stort. Det medfører ofte raskt prisfall, som bidrar til at industrielle kjøpere kan profitere på videresalg av filetprodukter.

Markedet for fersk torsk er imidlertid «tynt». Det vil si at relativt små økninger i tilbudet vil ha stor innvirkning på prisen. Tinte filetprodukter av torsk vil også kunne bidra til økt konkurranse i enkelte markeder. Slike tinte produkter løser tilførselsproblemer for ferskfisk siden fisken kan tines i takt med etterspørselen, samtidig som kvaliteten er god. I det viktige britiske markedet har tinte filetprodukter av torsk fått innpass hos de fleste store supermarkedskjedene. At antallet torskeoppdrettere (og mengden oppdrettstorsk) nå ser ut til å minke, er imidlertid en fordel for fangstbasert akvakultur av torsk. Den største norske torskeoppdretteren, Codfarmers, forsøker også å finne andre segmenter for sine produkter. På den måten reduseres konkurransen i spotmarkedet på sensommer og høst. Eventuelle endringer i torskeknotene i ulike regioner, og særlig der det foregår et visst fiske også på sensommeren, kan bidra til tilbudsendringer og prisvariasjoner i ferskfiskmarkedet.

Hvordan oppfattes levendelagret/ oppfôret fersk torsk i markedet?

Når levendelagret torsk føres, må det opplyses til kundene at fisken er oppdrettet. Eksportørene benevner denne fisken «searanchet» eller «semi-farmed». Det at tor-

sken klassifiseres som oppdrettsfisk er ikke nødvendigvis positivt. Eksportører med salg til Frankrike forteller om motstand mot denne fisken. I for eksempel Frankrike og delvis Be-Ne-Lux-landene betraktes ofte vill fisk som mer attraktiv eller verdifull enn oppdrettet fisk.

Ulike kunder oppgis å ha både positive og negative oppfatninger av den oppfødte torsk. De negative oppfatningene kobles til tidligere erfaringer med kjøp av fisk av dårlig kvalitet. Selv om dette kan ha skjedd for flere år siden, er det eksempler på slike kunder som fortsatt har negative holdninger og som ikke ønsker levendelagret/oppføret fersk torsk. At produktkvaliteten er variabel i startfasen av nye næringer er typisk, men som dette eksempelet viser kan det gi langvarige negative konsekvenser. Det kan ta lang tid å rette opp slike feil (om det i det hele tatt er mulig).

Den levendelagrede torsk har vanligvis mørkere farge på skinnen enn annen villtorsk. Dette skyldes at fisken oppholder seg på grunnere vann i en merd og derfor forsøker å kamuflere seg med mørkere skinn. Det mørke skinnen er imidlertid uvant for mange kunder. Den oppfødte torsk er også gjerne noe kortere i kroppsformen (på samme måte som oppdrettstorsk). Dette gir en annen struktur på fileten med mer kjøtt på ryggen og en tynnere hale, noe som også er uvant for mange kunder.

Noen norske produsenter fileterer levendelagret eller oppføret torsk før dødstivheten har inntrådt, såkalt pre-rigor filetering. Fordi fileten da går i rigor etter filetering krymper den 10–13 prosent, noe som kan gi et utseende kunden ikke er vant til. Konsistensen på fiskekjøttet kan også bli noe fastere.

Eksportørene forteller også om svært fornøyde kunder, gode tilbakemeldinger og en viss preferanse for levendelagret torsk på grunn av god kvalitet og ferskhets. Selv om kundene ikke er villige til å betale en prispremie for denne fisken, er dette positivt og kanskje kan det over tid være mulig å bygge sterk nok lojalitet til at prispremier kan oppnås.

Avslutning

Fersk torsk fra fangstbasert akvakultur selges i dag som en standardvare i et spotmarked med store variasjoner i tilbudet som gir betydelige prissvingninger. Dette utnyttes til det fulle med fangst på våren og slakting på sommer/høst. Så lenge produksjonen av levendelagret/oppføret torsk er så lav

som i dag, synes dette å være en fornuftig markedsstrategi.

Dersom «næringen» ønsker å vokse, er det imidlertid god grunn til å revurdere denne strategien. For det første vil relativt små tilbudsøkninger lede til prisfall i markedet for fersk torsk på sommeren og tidlig høst. For det andre møter fangstbasert havbruk også konkurranse fra oppdrettstorsk som i stor grad selges i det samme markedet. For det tredje kan tilbudet av fersk torsk øke dersom torskekvotene øker i fremtiden. Et fjerde forhold som bør tas med i betraktningen, er at økt aksept for tint torskefilet i ferskfiskdiskene i sentrale europeiske markeder vil kunne redusere etterspørselen etter genuint fersk torsk. Ikke bare løser denne fisken logistikkutfordringer knyttet til fersk villfanget fisk – den har også god kvalitet og kan kjøpes inn i perioder av året med lav pris.

Denne strategien med salg av levendelagret torsk i et sterkt konkurranseutsatt marked, hvor det ikke gjøres forsøk på differensiering fra annen fersk torsk og hvor flere av de antatt positive egenskapene i liten grad utnyttes, er neppe veien å gå dersom

dette produksjonskonseptet skal «ta av». Et helt sentralt spørsmål i så måte er om det eksisterer kunder som foretrekker denne fisken fremfor annen torsk – og helst at de er villige til å betale en prispremie for disse egenskapene? Det som trengs er med andre ord betalingsvillige og lojale kunder som kan sikre lønnsomhet og stabilitet i hele verdikjeden – noe som er nødvendig for å kunne overholde kontrakter med hensyn til både kvalitet og volum over tid.

Nå er det selvsagt slike lønnsomme og lojale kunder alle drømmer om, så enkelt er det nødvendigvis ikke. Men dersom fangstbasert akvakultur av torsk skal kunne bli noe mer enn et ubetydelig spotprodukt og en buffer for noen få produksjonsanlegg, må aktørene tenke nøye gjennom hvordan markedsarbeidet legges opp. Etter vår mening bør arbeidet starte med en identifisering av og dialog med potensielle kunder slik at de positive egenskapene som kan tilbys i best mulig grad kan skreddersys, samtidig som eventuelle negative oppfatninger av egenskaper som mørk skinnfarge og uvant tekstur på fileten kan forklares og elimineres. ■

Vintertilbud -10%

med
oksygenslanger, trommel, flowmeter i skap
og avlusningspresenning



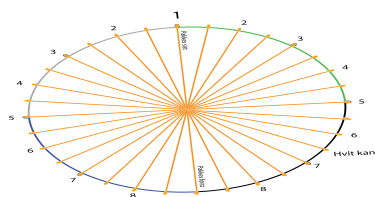
Oksygenslanger dia inntil 40m



Flowmeterskap



Opprullingsstrommel seksjonert



Avlusningspresenninger for 70 - 160m

10 gode grunner

- + Gode referanser
- + Komplette løsninger med O₂
- + Direkte O₂ avlesning
- + Tallmerking
- + Gjennomgående stropper
- + Rimelig
- + Eneste med mørk duk
- + Norsk produsert med norsk bruksanvisning
- + Enkel i bruk
- + Kompakt - sterk

Rantex as
tlf: 75127070 faks: 75127075
epost: firmapost@rantex.no
www.rantex.no

RANTEX
siden 1965

Akva Design