

Hvorfor kan fiskeindustrien på Vestlandet betale mer for fisken enn fiskeindustrien i Nord-Norge?

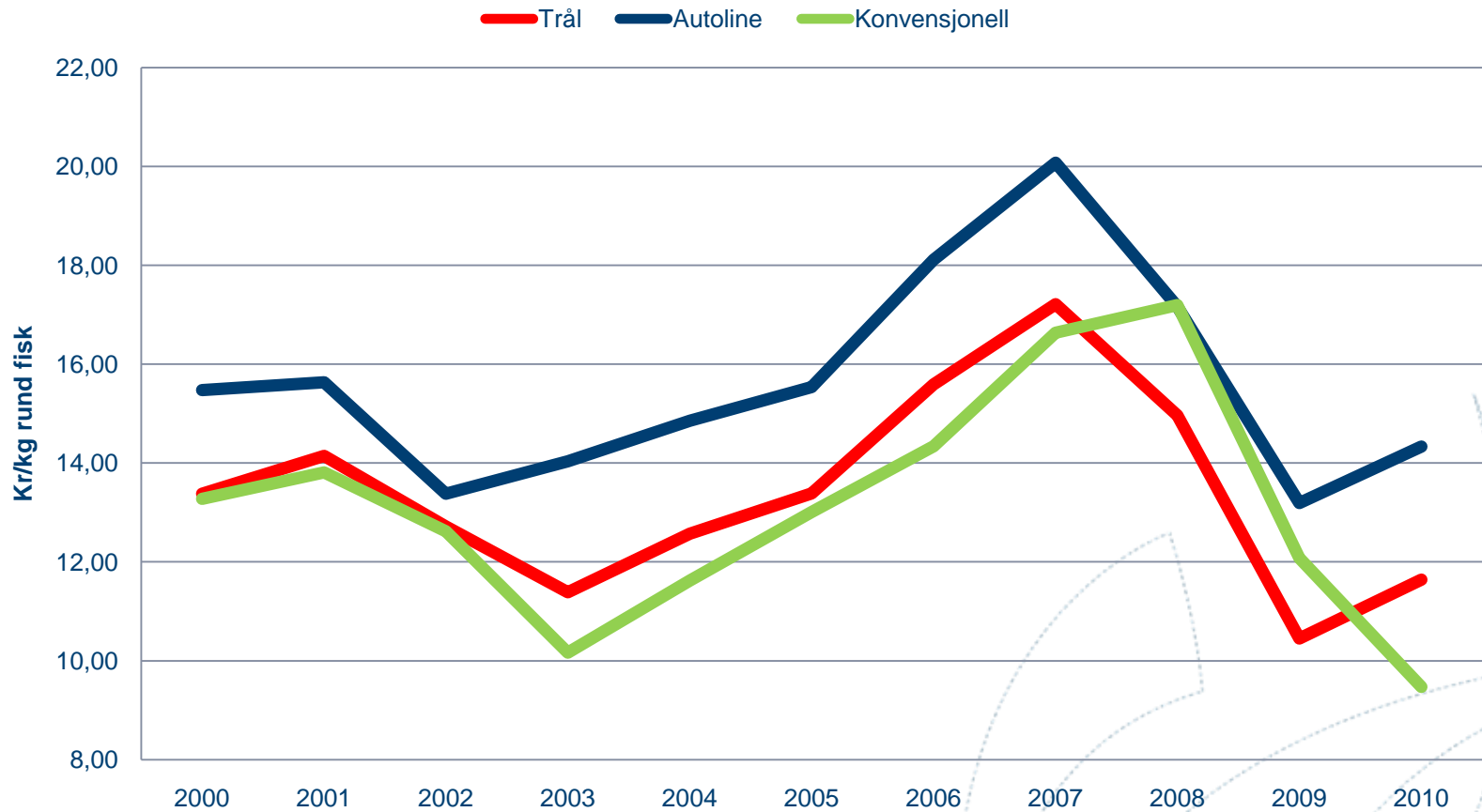
Edgar Henriksen
Nofima

Innhold

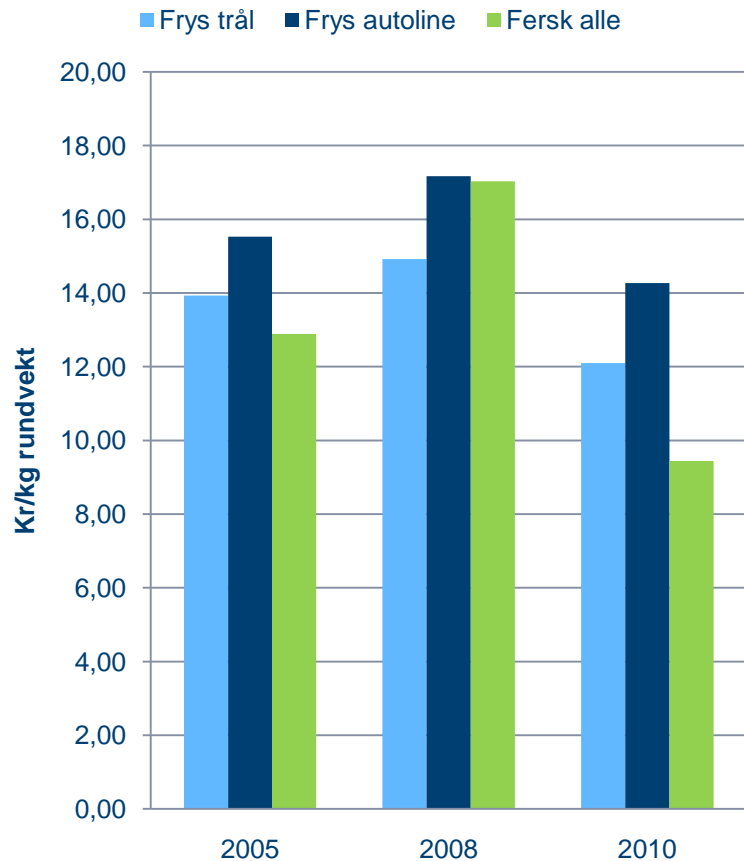
- Vi har prisforskjeller, men hva er forklaringsparameteren
 - Redskap
 - Fryst/fersk
 - Region
 - Sesong
- Hvorfor prisforskjeller
- Ny problemstilling: Kan noe gjøres for å få bedre pris
 - Bruker aktuell problemstilling; hyse fra snurrevadflåten



Prisforskjell på torsk avhengig av redskap

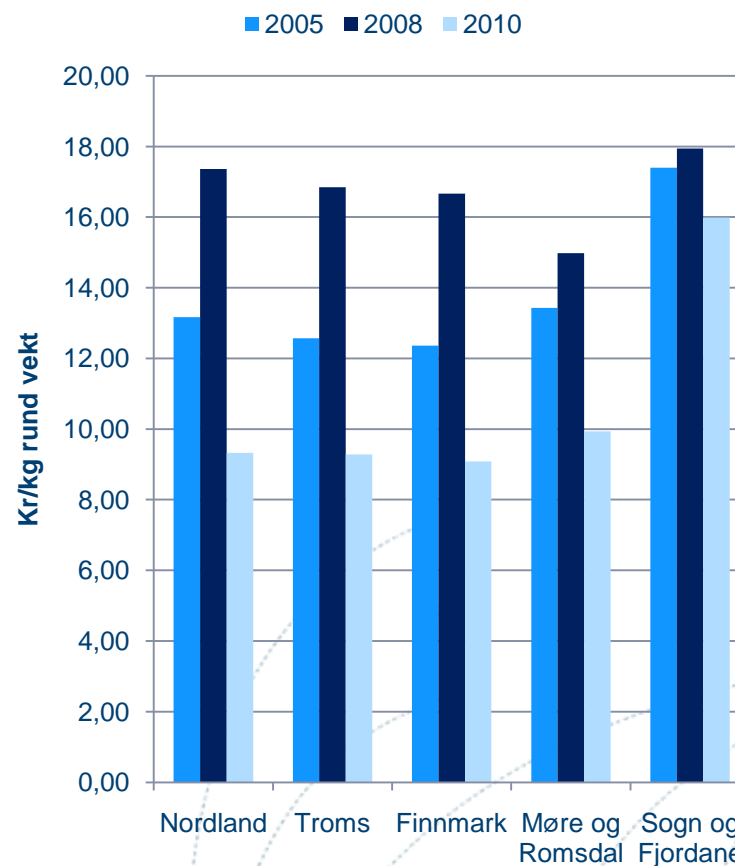
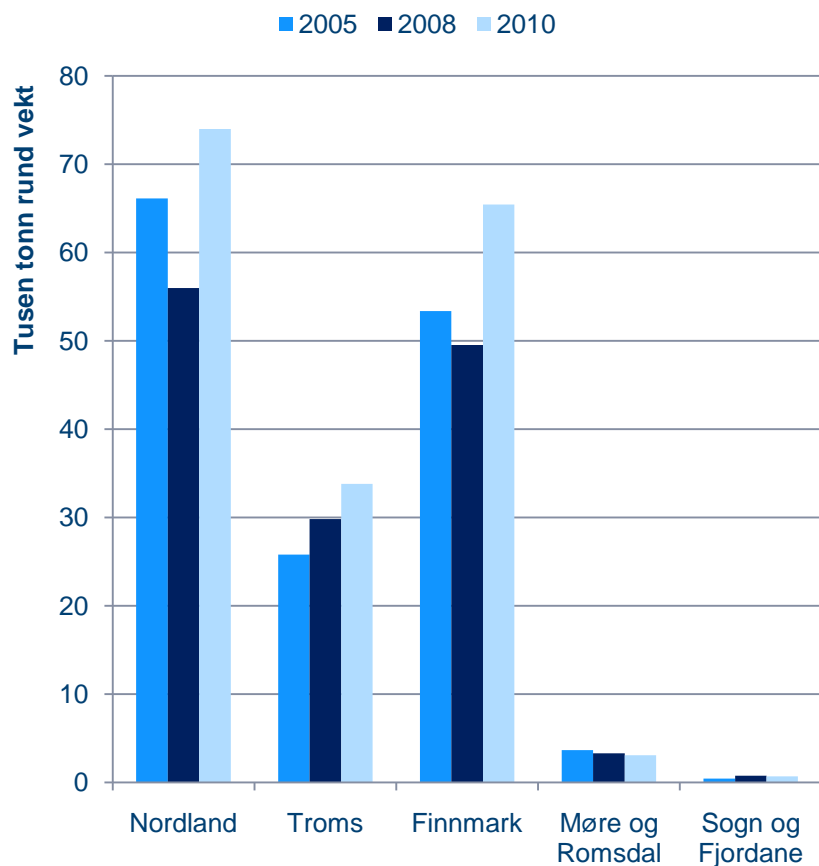


Prisforskjell på torsk

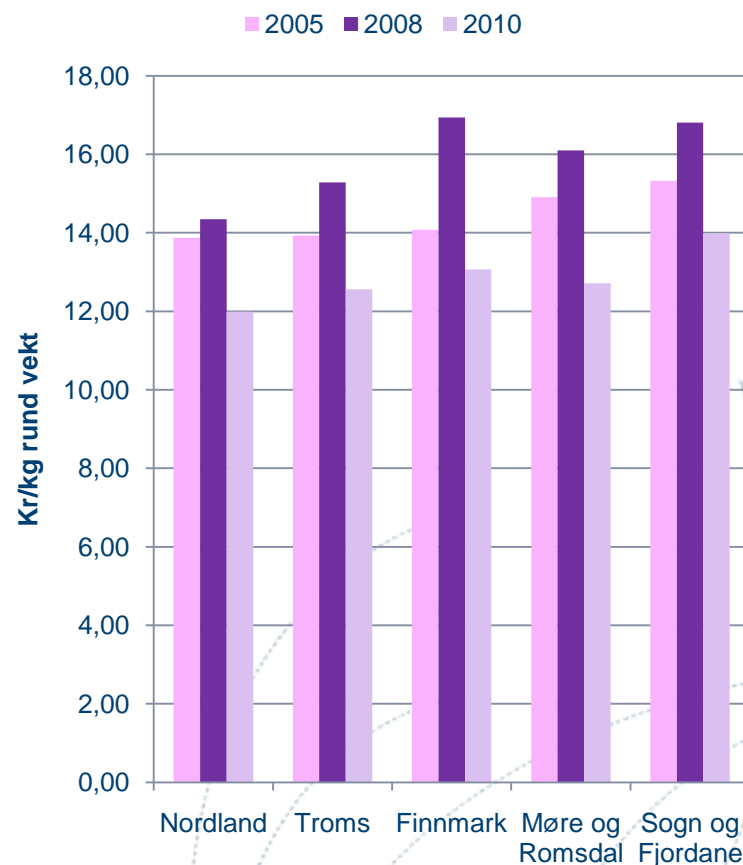
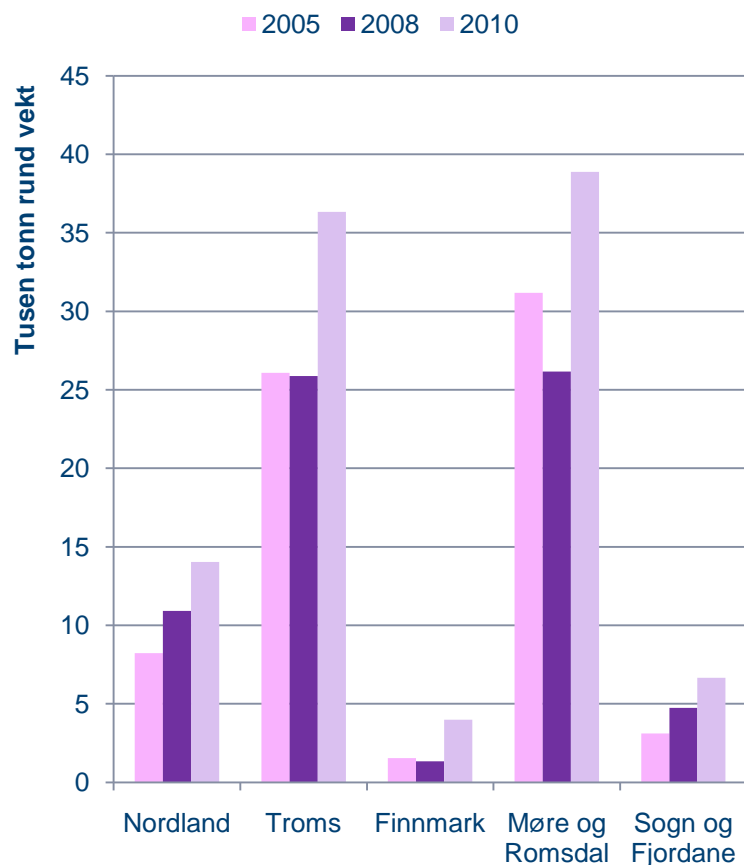


- Autoline oppnår høyest pris for fryst
- Fryst fra trål betales dårligere enn autoline.
- Fersk oppnår lavest pris
 - 2008 er et spesielt år
 - Fersk landet før finanskrisen

Mengder og gjennomsnittspris for fersk torsk etter landingsfylke



Mengder og gjennomsnittspris for fryst torsk etter landingsfylke



Konklusjon og nye problemstillinger

- Ikke grunn til hevde at fisk landet på Vestlandet betales bedre, men:
 - På Vestlandet landes mesteparten fryst og spesielt autolinefisken har oppnådd høye priser.
 - I Nord-Norge landes mesteparten ferskt og betales dårligere.
- Nye problemstillinger:
 - Hvorfor betales fryst bedre enn ferskt?
 - Omlegging til frysing i den større kystflåten - en enkel suksessoppskrift - eller?

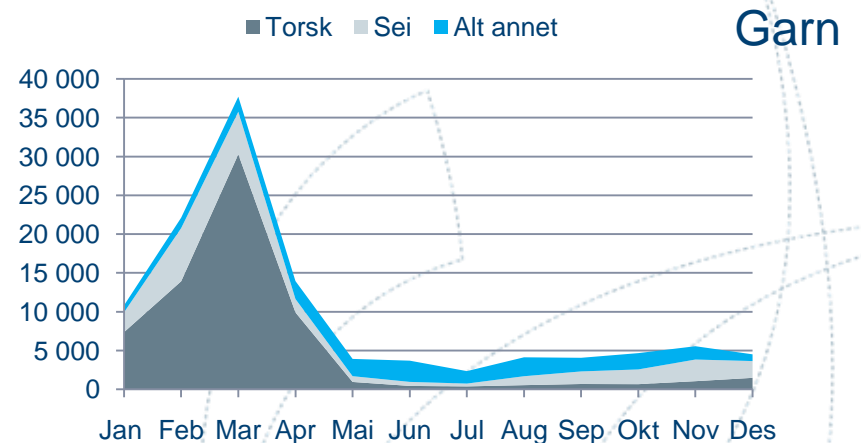
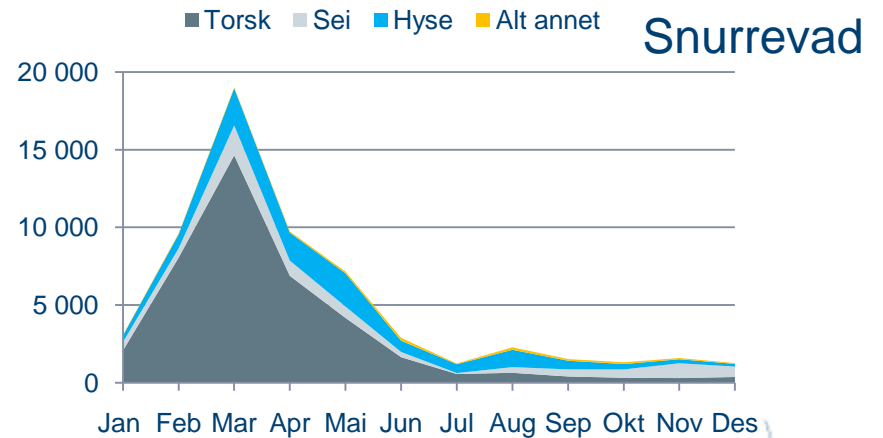
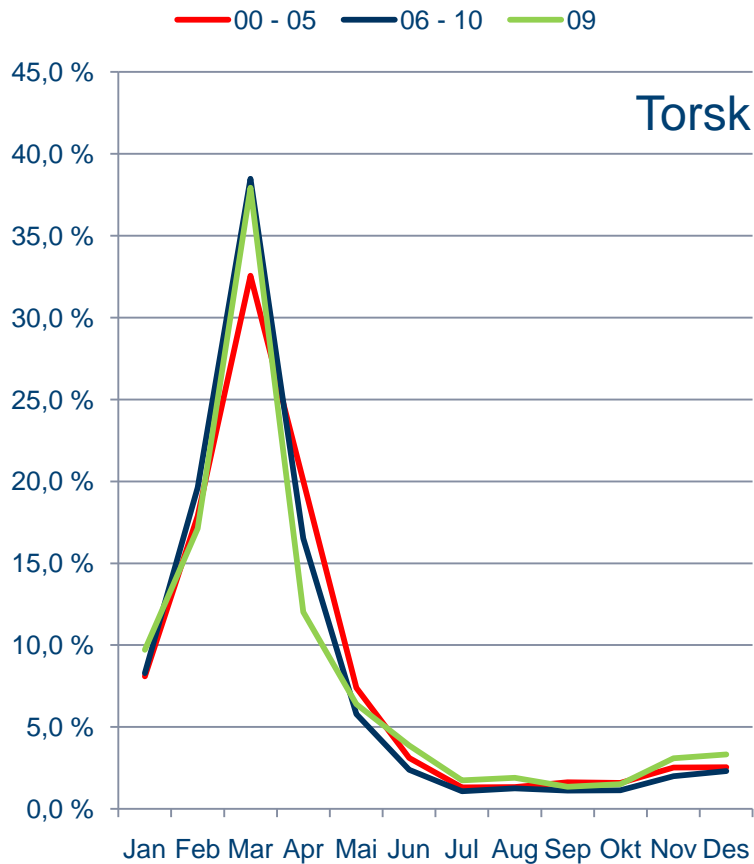
Hvorfor betales fryst autolinefisk best?

- God og forutsigbar kvalitet!
 - Utblødd, sløyd fisk som er størrelsessortert og fryst før den er i rigor
 - Fangsthåndtering forklarer prisdifferanse i forhold til trål, men differansen mindre i 2011
 - Renommé bygd opp og vedlikeholdt.
- Globalt marked som kan pleies fra lager
 - Mer og mer populært som råstoff i markedet for "fersk" filet
- Utmerket råstoff for norsk klippfiskindustri.
 - Liten risiko, lave transaksjonskostnader, effektiv logistikk
 - Høyt utbytte og stabil høy kvalitet
 - Grunnlag for høy kapasitetsutnyttelse

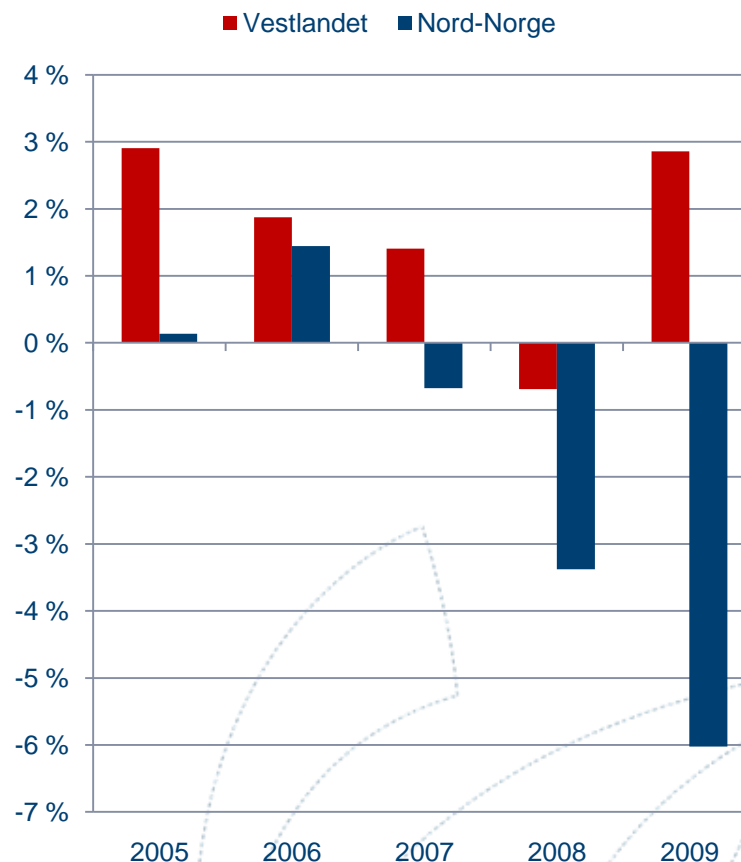
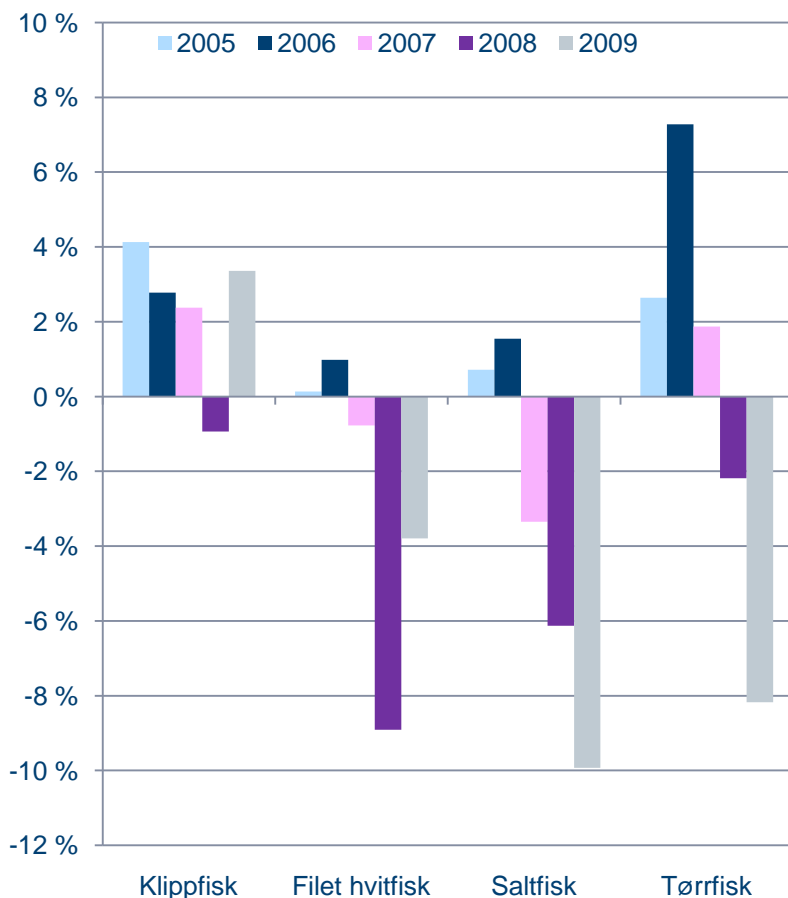
Hvorfor lavest pris på fersk?

- Ekstrem sesongprofil, spesielt på torsk
 - 90% i første halvår.
 - Gir fiskeindustrien to kapasitetsproblemer:
 - Sprengt kapasitet i toppsesongen der en har mer enn nok med å "ta unna"
 - Manglende kapasitetsutnyttelse resten av året trekker kostnader
 - Store mengder ut i et ferskmarked som er følsomt for pris.
 - I 2010 utkonkurrerte torsk pangasisus på pris i franske ferskdisker
- Stor usikkerhet
 - Stor variasjon i kvalitet - fra utmerket til dårlig
 - Forsyning er usikker også innefor sesong.
- Lokale markeder og kjøpeplikt på hele fangsten

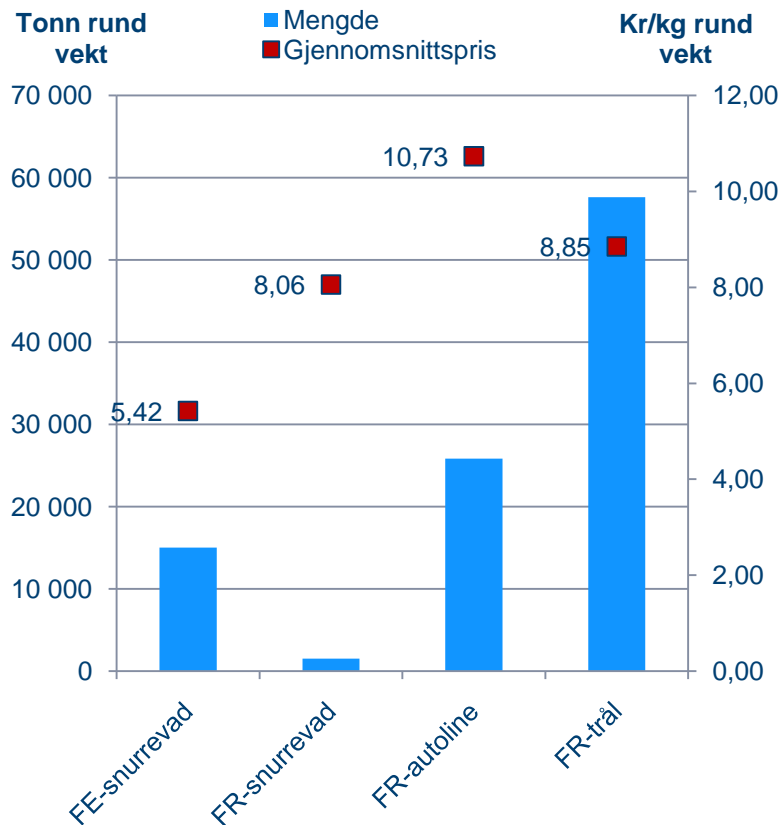
Sesongprofiler – Kystflåten



Ordinært resultat før skatt i % av driftsinntekt for fiskeindustrien



Frysing av hyse i den større kystflåten



- Innfrysingskapasitet langt lavere enn fangstkapasitet (ca 20 tonn/døgn)
- Kvalitet må holdes over tid!!!
- Må ha god fangstbehandling
- Levendebuffer eller mange mindre hal
- Krever plass og kapital

Kan det gjøres på andre måter?

- Landing av levende fisk for slakt et alternativ?
 - Bedre pumper og tanker
- Landing av ”moderate” kvanta for sløyting på land
 - Skånsom pumping og håndtering
 - Maskinell bløgging og god utblødning
 - Helst iset i kar
- Not?
 - Levendelagring
- Men, ferskmarkedet er begrensa

Samhandling - en idé bare for fotball?

- Førstehåndsmarkedet er et spottmarked
 - Preget av kortsiktighet og manglende forpliktelse
 - Variasjon i mengde og kvalitet forplanter seg i verdikjeden
 - Påvirker fiskeindustriens lønnsomhet negativt
 - Som i sin tur påvirker pris til fisker negativt
- Langsiktighet kan styrke lønnsomhet.
 - Kan gi fiskeindustrien bedre kapasitetsutnyttelse og bedre mulighet for å hente pris i markedet.
 - Kan gi fisker økt pris, reduserte kostnader, eller større effektivitet
 - Men vil kreve endring av fangstopplegg, og prioritering av kvalitet.