

Økte lønnskostnader truer lønnsomheten til flere kinesiske filetbedrifter. Manglende for-tjeneste kan flytte deler av filet-produksjonen tilbake til Europa.

Det vil øke konkurransen for norsk filetindustri fordi bedrifter lokalisert nærmere fangst-feltene også kan produsere fryste filetprodukter av ferskt råstoff. Tilgang på ferskt råstoff er det viktigste konkurranse-fortrinnet til norsk filetindustri i en global industri.



Foto: © Audun Iversen

Hvem skal produsere fryste torskfileter?

Kina er et stort marked for norsk hvitfisk. Norske bedrifter eksporterte 68 000 tonn fryst sløyd og hodekappet torsk, sei og hyse til Kina i 2012. Eksporten hadde en verdi på NOK 960 millioner. Foreløpige tall tyder på at eksporten blir enda større i 2013, målt i både mengde og verdi. Kina videreforedler hvitfisk de importerer til fryste filetprodukter og eksporterer den tilbake til EU og USA. Norsk industri møter dermed igjen råstoffet som ferdige fileter i sine viktigste marked. Importert råstoff fra både Norge, Russland, USA og Island gjør Kina til en betydelig konkurrent for norsk foredlingsindustri.

Produksjonen av fryste torskfileter i Norge har falt dramatisk etter at råvaremar-

kedet for fryst torsk ble globalt. Kina har i dag rollen som den største eksportøren av fryste torskfileter til EU - det største og viktigste markedet for norsk filetindustri. Kinesisk filetindustri møter imidlertid flere utfordringer som truer lønnsomheten i foredlingsleddet. I denne artikkelen skal vi derfor se nærmere på forhold som kan flytte produksjonen av fryste torskfileter fra Kina til EU. Vi diskuterer likeledes hva en slik endring vil kunne bety for fangst og foredling av hvitfisk i Norge.

Artikkelen er basert på samtaler med både norske produsenter og eksportører av fryste torskfileter, britiske innkjøpere og kinesiske produsenter. Parallelt er det gjort observasjoner av vareutvalget av

fryste torskprodukter i dagligvarebutikker og supermarked i Norge, Storbritannia, Frankrike og Spania. Vi har også gjennomført analyser av internasjonal handelsstatistikk. En slik kombinasjon av flere metoder for å studere samme fenomen kalles triangulering. Triangulering gir detaljrike analyser og en grundigere forståelse for funn i forskningsarbeidet; enn hvis en kun bruker én metode. Det styrker validiteten i studien og gjør at vi er tryggere på resultatene som presenteres.

Globalt råvaremarked

Moderne fryse- og tineteknologi kombinert med lave transportkostnader globaliserte markedet for fryst torsk på slutten

av 90-tallet. Fryst torsk kunne dermed viderefredles uavhengig av hvor og når den var fanget. Kineserne kunne dermed utnytte sine lave lønnskostnader til å produsere fryste filetprodukter av torsk fanget i Nordøst-Atlanteren manuelt. Det ga et høyere utbytte enn konkurrentene i Europa som hadde en mer maskinell og automatisert produksjon. De økonomiske gevinstene av et høyere utbytte var større enn fraktkostnadene fram og tilbake til Kina fra Europa. Det alene forklarer hvorfor Kina allerede i 2003 ble en større eksportør av fryste fileter til EU enn Norge. Håndfiletering gir også bedre kvalitet enn maskinellproduksjon når en produserer fileter av tint råstoff.

Marked

Framveksten til kinesisk industri kunne ikke skjedd uten at markedet aksepterer filetprodukter som har vært fryst to ganger. En viktig årsak til denne aksepten er at pris er et sentralt kjøpskriterium for fryste filetprodukter i det europeiske markedet, både på industrielt- og på forbrukernivå. Forhold både i markedet og produksjonen forklarer dermed hvorfor Kina er den største eksportøren av fryste torskfileter til EU.

Mister fortrinn

Våre strategiske analyser tyder på at kinesisk filetindustri mister ett av sine viktigste fortrinn, en unik tilgang på billig arbeidskraft. Landet er i ferd med å gå fra et overskudd til et underskudd på billig arbeidskraft. Den nye generasjonen migrantarbeidere stiller høye krav til helse, miljø og sikkerhet på arbeidsplassen. De siste årene har lønningene til kinesiske filetarbeidere økt med 20-30 % i året. Kinesisk industri forventer en dobling av lønnsnivået fram mot 2020 sammenlignet med 2010. Dette er kritisk siden lønnskostnadene i dag utgjør nærmere 70 % av totalkostnadene i den kinesiske filetproduksjonen, dersom en holder råstoffkostnadene utenfor. Kinesiske fiskeindustriarbeidere tjener i dag mellom RMB 2600 – 6000 i måneden avhengig av hvilken jobb de utfører, tilsvarende NOK 2650 – 6100. Lønnskostnadene for å produsere et tonn torskfilet i Kina i dag er estimert til USD 650 – 750 per tonn.

Filetindustrien i Kina er basert på manuelt arbeid og en unik tilgang på billig arbeidskraft. Deres viktigste konkurransefortrinn vil forvitte dersom lønnskostnadene øker og industrien responderer med en automatisert produksjon. Kinesisk filetindustri oppnår i dag et filetutbytte på cirka 65 – 70 % i produksjonen av fryste filetprodukter av torsk. En automatisert produksjon vil kunne redusere utbyttet med 5-7 %. Til sammenligning er utbyttet i norsk filetindustri på cirka 55 %. Dersom kineserne bruker flere maskiner til å produsere fryste fileter av tint råstoff vil kvaliteten også falle sammenlignet med manuell produksjon.

Leieproduksjon

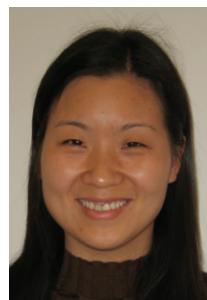
Historisk har det vært kinesiske selskaper som har kjøpt fryst hvitfisk fra Nordøst-Atlanteren, viderefeddlet denne og eksportert fryste fileter til EU eller USA. I 2008 var nesten 70 % av produksjonen i Kina egenproduksjon. Bare 30 % var såkalt leieproduksjon, hvor kinesiske bedrifter produserte for europeiske bedrifter uten å eie fisken. I dag har dette bildet endret seg til 45 % egenproduksjon og 55 % leieproduksjon. Det er primært nasjoner som allerede er store på produksjon av fryste fileter globalt, som for eksempel Island, som nå produserer fryste filetprodukter i Kina.

Kina

Leieproduksjon for europeiske bedrifter generer imidlertid begrensede inntekter til den kinesiske staten. De relativt lave lønningene gjør at skatten på arbeidsinntekt er beskjeden. Importen av råvarer til viderefeddling bidrar heller ikke til store tollinntekter for kinesiske myndigheter. Tollsatsene på importert fryst torsk i Kina i 2013 er på kun 2 %. Bedriftene unngår imidlertid denne tollsatsen når råstoffet viderefeddles og eksporteres ut av landet. Produksjonen av fryste filetprodukter krever også betydelig med vann- og elektrisitetsressurser, begrensede ressurser i Kina.



Forsker Finn-Arne Egeness, Nofima



Førsteamanuensis Jinghua Xie, UiT, Norges Arktiske Universitet



Professor Øystein Myrland, UiT, Norges Arktiske Universitet

Disse forholdene kan bidra til at Kina ikke ønsker tilstedeværelsen av en slik produksjon, fordi den genererer lite inntekter og legger beslag på begrensede ressurser.

Tollbarrierer

En annen utfordring for kinesiske filetindustri er tollsatsene for enkelte viderefedde produkter som eksporteres til EU. Fileter som er marinerte eller «breaded» i Kina møter høye tollsats i EU. Produksjon av slike produkter i Kina for eksport til EU er derfor ikke lønnsomt. Filetindustrien har tilpasset seg med å eksportere en stor andel av filetene i bulk. Parallelt ønsker mange at Kina ikke skal være opphavlandet til maten de spiser. Markedsobservasjoner i Storbritannia viser at mange supermarkedsjeder ikke merker at filetene er produsert i Kina. Forbrukerne får kun informasjon om at fisken er fanget i Nordøst-Atlanteren (FAO-27) og pakket i EU eller i konsumlandet. Siden en del av viderefeddlingen av enkelte fryste filetprodukter allerede skjer i Europa, vil det kunne være enklere å flytte større deler av produksjonen til EU dersom Kina reduserer sin produksjon.

Lokalisering

Lønnsøkningene i kinesisk filetindustri har kommet samtidig med økonomiske problemer i de viktigste markedene for kinesisk industri; EU og USA. Det har redusert etterspørselen og gjort at flere kinesiske filetbedrifter har gått konkurs. Det er primært de minste og minst effektive bedriftene som har gått konkurs eller avvirket sin virksomhet. Hvem skal produsere fryste filetprodukter av hvitfisk til EU hvis enda flere kinesiske bedrifter avvikler



sin virksomhet på grunn av manglende lønnsomhet?

Polen

Våre analyser tyder på at Polen vil kunne bli en større produsent av frysede hvitfiskefileter. Det er flere årsaker til dette. En av de viktigste årsakene er at Polen har blant de laveste industriarbeiderlønningene i EU. Det tekniske beregningsutvalg for inntektsoppgjørene (TBU) estimerte at lønnskostnadene i polsk industri i 2011 var NOK 38 per time. Det tilsvarer kun 12 % av lønnskostnadene i Norge. Våre analyser antyder at Polen og Kina vil få det samme lønnsnivået i industrien en gang mellom 2015-2020. Parallelt har landet en gunstig geografisk lokalisering med relativ nærhet til både fiskefeltene og særlig konsummarkedene i EU.

Lønnsøkningen sammenlignet med konkurrentene er ikke den eneste utfordringen for kinesisk filetindustri. Bedrifter lokalisert i EU har mindre kapitalbinding, flere råvarealternativer og større produktfleksibilitet når de produserer filetprodukter. Videre i artikkelen skal vi se nærmere på disse forholdene, og hvordan det kan påvirke konkurransen mellom Kina og Polen.

Kapitalbinding

En utfordring for kinesisk filetindustri er den store avstanden mellom råstoffbasen, produksjonslokalitetene og konsummarkedet. Torsken som kineserne bruker som råstoff er fanget i Nordøst-Atlanteren og konsumeres primært i EU eller USA. Ofte bindes kapitalen i nesten seks måneder fra kjøp av råstoff til salg av sluttproduktet. Finanskostnadene er dermed betydelige. Bedrifter i Europa er lokalisert nærmere både fangstfeltene og markedet. Kapitalbindingen skjer dermed over en kortere periode. Polske bedrifter forteller at ferdige fileter kan være på vei ut av fabrikkene kun 2-3 dager etter at råstoffet er kjøpt inn.

Lokalisering nært sluttmarkedet gir også muligheter for raskere distribusjon. Kundene behøver mindre varelager og kan enklere korrigere bestillingene dersom etterspørselen er større enn forventet. Det kan være særlig verdifullt i forbindelse med salgskampanjer.

Produktfleksibilitet

Avstanden mellom Kina og Europa gjør at kinesiske filetbedrifter kun eksporterer frysede produkter til EU. Filetbedrifter i Polen kan produsere ferske, tinte eller frysede produkter avhengig av hva som gir

best lønnsomhet. Det gir en langt større produktfleksibilitet og skaper grunnlaget for et betydelig konkurransefortrinn sammenlignet med kinesisk industri.

Flere råvarealternativer

Kina bruker utelukkende frysede sløyd og hodekappet fisk som innsatsfaktorer i produksjonen. Bedrifter lokalisert nærmere fangstområdene har større råvarefleksibilitet. De kan benytte både ferskt og frysede råstoff. De store sesongvariasjonene i de norske torskefiskeriene bidrar til at prisen på første hånd ofte faller fra februar til april/mai fordi tilbudet øker. I perioder vil det derfor være mer lønnsomt å produsere frysede fileter av ferskt enn tinte råstoff. I dag ser vi for eksempel at portugisisk klippfiskeindustri henter ferskt råstoff fra Nord-Norge som innsatsfaktor i sin produksjon, når prisen på dette råstoffet er konkurransedyktig med andre alternativer. Denne prisforskjellen kan ikke kinesiske filetbedrifter utnytte.

Prisforskjeller

Ferskt råstoff er ikke bare billigere enn frysede råstoff i perioder, markedet betaler også bedre for fileter produsert av ferskt enn frysede råstoff. Våre estimater antyder at

prisdifferansen har vært NOK 11,2 kroner per kilo i perioden fra 2001 til 2011. I dag koster det omtrent NOK 27 per kilo å produsere en kilo med filetprodukter i Kina og eksportere det til EU. Til sammenligning er kostnadene i Norge NOK 36 per kilo. Prisgevinsten har vært forutsetningen for produksjon av frysede produkter i den norske filetindustrien. Våre analyser viser imidlertid at denne prisgevinsten i markedet tilsvarende differansen i produksjonskostnadene mellom Norge og Kina. Dersom produksjonen av frysede filetprodukter basert på ferskt råstoff øker, vil norsk industri få økt konkurranse. Det vil være kritisk fordi tilgang på ferskt råstoff er et av de viktigste fortrinnene til norsk filetindustri.

Avslutning

Kinesisk filetindustri har en god infrastruktur, effektive arbeidere og lange relasjoner med både europeiske og amerikanske kunder. Kinas fremste fortrinn har imidlertid vært lave lønninger og rikelig tilgang på arbeidskraft. Dette fortrinnet er truet av en betydelig lønnsvekst. Så lenge Kina kan tilby konkurransedyktige priser på sine filetprodukter vil de fortsette å være en betydelig leverandør av slike produkter til EU.

Våre analyser tyder på at deler av filetproduksjonen kan flyttes fra de minst effektive bedriftene i Kina til områder i EU; til Polen eller andre områder i EU med lave lønninger og tilstrekkelig infrastruktur. Det vil i perioder av året kunne redusere etter-

spørselen av frysede hvitfisk fra den norske havfiskeflåten. Først og fremst fordi ferskt råstoff vil være en billigere innsatsfaktor i produksjonen.

Norsk industri har ikke klart å konkurrere med Kina på kostnader. Vi kan heller ikke konkurrere med Polen på kostnader. Norske bedrifter har oppnådd bedre priser enn kineserne i segmenter som foretrekker frysede produkter basert på ferskt råstoff. Konkurransen i disse segmentene vil kunne bli enda større fordi europeisk industri vil ha muligheten til å produsere frysede filetprodukter produsert av ferskt råstoff. Norsk filetnering må derfor forsøke å identifisere andre konkurransefortrinn som kan sikre en lønnsom produksjon av frysede filetprodukter i Norge.

Artikkelen er skrevet som en del av prosjektet «Produksjon i Kina: Faktorer som påvirker markeder for hvitfisk». Prosjektet er finansiert av Fiskeri- og havbruksnæringens forskningsfond, Norges Råfisklag, Norges Sjømatråd og Nordea Bank.