

# KRISETIDER FOR SALTFISK?



**Finn-Arne Egeness**

Fiskeri- og havbruksnæringens landsforening

Store fall på børsene, krise i bilindustrien, økende arbeidsledighet og synkende boligpriser har vært overskriftene i nasjonale og internasjonale mediekkanaler siden finansboblen sprakk for alvor i fjor høst.

I norsk fiskeri- og havbruksnæring er det torskproduktene som er hardest rammet. Prisen på fryst torsk eksportert fra Norge har falt med 39 %, fersk torsk har falt med 22 %, saltet torsk med 24 % og klippfisk torsk med 16 % de fire første månedene i år sammenlignet med samme periode i fjor. Med fallende priser i råvaremarkedet sitter mange aktører med dyre varelager, hvor de må ta store tap.

Meningene i norsk fiskerinæring har vært, er og vil nok alltid være sterke. Fiskerne, industrien og deres organisasjoner har alle hatt sterke og til dels ulike meninger om "torskekrisen". Men hva har egentlig skjedd i torskesektoren, hvorfor og hva kan komme til å skje i tiden framover? Bacalaoforum og Fiskeri- og havbruksnæringens

forskningsfond (FHF) har stilt spørsmålet til Nofima Marked. Leserne av heftet får selv trekke sine konklusjoner, men jeg finner det naturlig å stille spørsmålet hvorvidt krisen i torskemarkedet skyldes finanskrisen eller om det er andre faktorer som kan forklare situasjonen?

Hvis torsk er krisefisken, hvordan står det til med andre produkter i næringen? Laksen har klart seg meget godt i markedene. Økt råvarekostnader har imidlertid skapt problemer for de som viderefører laks, både i Norge og i utlandet. Hvis noen aktører i denne næringen kunne kjøpt laksen til en lavere pris enn andre, hadde de trolig tatt store markedsandeler. Men prisen på laks dannes globalt, som en funksjon av produksjonskostnader (kompetanse og geografiske fortrinn), transportkostnader og eventuelle handelsbarrierer. Pelagisk sektor er også robust i markedene og sildenæringen kan glede seg over ett større kvantum og høyere priser enn i fjor.

Hva er da problemet i torskefiskerierne? Allerede før boblen sprakk var det tegn på at torskprisene var på vei ned. Den norske innsatsen mot ulovlig,

urapportert og uregistrert fiske hadde redusert tilbudet av torsk i Portugal og prisen gikk til himmels. Rekordprisene på første hånd kunne ikke fortsette, noe både fiskerne, produsentene og eksportørene var og er enige i.

I dag er det produsentene av saltfisk som har fått den største smellen. Ser vi på den aggregerte eksporten av klippfisk de fire første månedene i år, er både volumet og verdien høyere enn på samme tidspunkt i fjor. Her må det imidlertid påpekes at denne statistikken inneholder både klippfisk av torsk, sei, lange og brosme, hvor spesielt klippfisk av sei har vist en positiv utvikling.

Det er de nordnorske produsenter av saltfisk som har fått de hardeste smellene. Selv om det finnes unntak, peker dette på noen av utfordringene med å være en råstoffleverandør som i første rekke konkurrerer på pris. Mye av saltfisk som produseres i Nord-Norge videretørkes til klippfisk i Portugal. Eksporten av saltfisk fra Norge til dette markedet har falt fra NOK 638 millioner til NOK 92 millioner, hvis vi sammenligner de fire første månedene i år med samme periode i fjor.

Satt litt på spissen er norsk saltfisknæring en industri med mange av de samme trekkene som råoljemarkedet og valutamarkedet. Det er en rekke aktører i markedet, alle med tilnærmet homogene produkter og relativt lave kostnader forbundet med å gå inn eller ut av industrien. Kvotefastsettelsen har i stor grad styrt tilbudet. Innkjøpsprisen har vært bestemt av minsteprisfastsettelsen og næringsaktørene har respondert på endringer i tilbud og etterspørsel med å justere pris på salgsproduktet, heller enn å forsøke å påvirke nivået på tilbud eller etterspørsel. Den økonomiske fortjenesten har for de aller fleste vært slik den er for aktører i slike omgivelser, en normal avkastning på investert kapital. Men norske produsenter av saltfisk er aktører i dynamiske omgivelser som er i kontinuerlig utvikling, hvor torsk er blitt en global handelsvare og konkurransen i matvaremarkedet er større enn noen gang.

Tilbudet av torsk på verdensmarkedet har økt på grunn av større kvoter i en rekke land og det internasjonale rådet for havforskning har anbefalt en ytterligere kvoteøkning for nordøstarktisk torsk i 2010. Parallelt har

Island og Russland virkelig fått merke konsekvensene av finanskrisen, og fiskerinæringen har vært en kilde til verdifull fremmed valuta. Med en lav pris på sine produkter har man vunnet store markedsandeler. Når islandske og russiske produsenter selger sine produkter til lavere priser er det naturlig at portugisiske (salt)fiskekjøperne velger andre enn norske produsenter som handlespartnere, dersom de ikke har betydelige byttekostnader eller dersom preferansen for norsk fisk ikke er tilstede.

Hvis norske produsenter må kjøpe innsatsfaktorer i produksjonen til en høyere pris enn konkurrentene i andre land, kan man ikke overleve på lang sikt, dersom man ikke oppnår en høyere pris i markedet, uavhengig av strategi. Derfor må vi innse at norsk saltfisk og klippfisknæring er aktører i et globalt marked, hvor prisen på råstoffet ikke kan være høyere enn hva konkurrentene betaler, dersom man skal overleve som produsent og eksportør.

Ett annet viktig punkt er at det er sluttkonsumentens betalingsevne og -vilje som skal dekke alle kostnadene i en

verdikjede, forhold som gjelder uansett hvilken strategi og bransje bedriften på land har eller tilhører.

Hvis norske produkter kan konkurrere på like vilkår og kjøpe inn fisk til samme pris som sine konkurrenter, vil problemene i torskekrisen løse seg.



Finn-Arne Egeness er prosjektleder i FHLs Bacalaoforum.



# Islandsk fiskeindustri - svekket av finansk risen, men langt fra slått ut

**Bjørn Inge Bendiksen**  
Nofima Marked

**Björg Helen Nøstvold**  
Nofima Marked

## Svekket kronekurs har styrket lønnsomheten

“Kreppa” har skapt et økonomisk jordskjelv på Island. De tre største islandske bankene ble i oktober 2008 nasjonalisert etter at de ikke lengre kunne møte sine forpliktelser. Dette utløste et kraftig fall i verdien av islandske kroner. Utenfor Island opphørte handelen med islandske kroner bankene imellom. Handelen med valuta på Island er i dag strengt regulert og det er kun den islandske sentralbanken som fastsetter valutakurser.

Fortsatt er det store bevegelser i kursen på islandske kroner. Etter å ha styrket seg med 22 % fra midten av desember til februar 2009, har kursen senere falt med 25 %.

Svakere kronekurs har hatt to virkninger. Den har hatt en klar positiv effekt på lønnsomheten i fiskeindustrien og flere selskaper hevder å ha driftsmarginer opp mot et normalår. Imidlertid er selskapenes lån, som i hovedsak er i utenlandsk valuta, økt med 85 % målt i islandske kroner. Likeledes har bankkollapsen ført til at svært mange bedrifter har fått fryst sin kreditt til det nivået den var på da krisen inntrådte.

## .. men har ført til økt gjeld

For mange bedrifter er problemet med økning i gjelden foreløpig utsatt, enten ved å forlenge løpetiden på lånet eller ved å utsette forfall på nedbetaling. Hvilke betingelser industrien kan få med hensyn til betjening av sine lån fremover, synes å være uavklart på nåværende tidspunkt.

Fiskeindustrien hadde en betydelig gjeld da krisen inntrådte, penger som var lånt i utenlandsk valuta og som var knyttet til

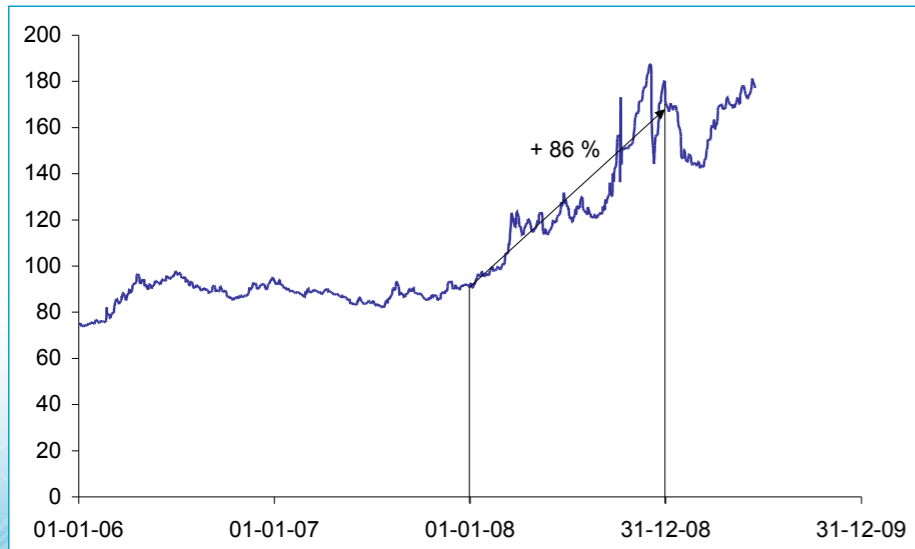
kjøp av kvoterettigheter. Markedspris på kvotene har falt kraftig det siste året. Dermed har mange selskaper nå trolig negativ egenkapital, hvis kvoter er kjøpt for priser under dagens markedspriser.

## Utfordringer i produksjon og salg

Mangel på kapital og kreditt blir av islandske bedriftene vurdert å være det største problemet i dagens situasjon. Eksportørene hevder også at det nærmest er umulig å skaffe kredittforsikring ved salg.

Mangel på kreditt og presset likviditet har ført til at bedriftene har måttet bygge ned lager eller godta salg til lavere priser fordi de ikke har råd til lagerhold. Det påstås også at enkelte aktører som har hatt likviditetsproblemer har solgt til svært lave priser. Til tross for at dette ikke gjelder store volum (slik vi er blitt fortalt), blir det påpekt at dette har bidratt til uro i markedet og usikkerhet om videre prisutvikling.

Privatpersoner og selskaper i og utenfor Island som sitter på islandske kroner eller obligasjoner får ikke fritt vekslet om til utenlandsk valuta på grunn av strenge restriksjoner på handelen med kroner. Noen av disse har vært villig til å selge islandske kroner til betydelig rabatt i forhold til offisiell vekslingskurs. Det er kjent at blant annet portugisiske importører har utnyttet dette ved kjøp av saltfisk i løpet av vinteren. Slik handel er nå forsøkt stoppet med nye restriksjoner som tvinger islandske selskaper å fakturere i utenlandsk valuta ved eksport.



Islandske kroner mot euro

## Fortrinn i vertikal integrering og fleksibilitet i produksjonen

De største og viktigste produsentene av saltfisk er vertikalt integrert og eier fiskefartøy og kvoter. Det betyr at aktørene også styrer egen flåte i forhold til ordrer og planlagt produksjon. Et annet fortrinn som selskapene trekker fram er at råstoffkvaliteten åpner for full fleksibilitet. Innslaget av fisk tatt med line er større enn i Norge og nesten alt av landinger av råstoff fra egne trålere er fersk fisk. Det betyr at råstoffet i utgangspunktet kan gå til flere ulike anvendelser.

Mange produserer både saltfisk, saltfilet og lettsaltet fryst filet. Enkelte av aktørene produserer også fersk filet og tradisjonell fryst filet. Denne fleksibiliteten blir trukket frem som et viktig fortrinn i den vanskelige markedssituasjonen mange av selskapene nå beskriver de opplever. Flere melder at de også har dreid produksjonen på grunn av vanskelig avsetning eller mangel på likviditet i løpet av vinteren.

Samtidig er det i kvotesystemet adgang til å overføre ubenyttede kvoter fra et år til det neste. Denne andelen økte fra 20 til 30 % i år, og betyr at selskapene kan lagre en betydelig andel av kvoten i sjøen. Mye tyder imidlertid på at det likevel ikke vil overføres store kvoter til neste kvoteår. Ved utgangen av mai var det fisket nærmere 136 000 tonn av en totalkvote på 166 000 tonn. I perioden juni til august i fjor ble det fisket vel 21 000 tonn. Med samme fiske i år vil det gjenstå vel 10 000 tonn ved det nye kvoteåret, som starter 1. september.

## Fordelen av lavere råstoffpriser

Eierskap av kvote og fiskefartøy innebærer at en stor del av råstofflandningene omsettes internt i selskapene. Prisfastsettingen av dette råstoffet har i første rekke betydning for avregning av egne ansatte på fiskefartøyene. Råstoffprisen er fastsatt i en kontrakt mellom mannskap og rederiet og er knyttet til en referansepris. Prisene skal godkjennes av “Direktoratet for ferskfiskpriser” (Verdlagsstofa skiptaverðs), som også kan endre prisene i løpet av året på grunn av endringer i markedsforhold. Utover direkteomsetningen ble vel 17 % av torsken i 2008 omsatt på auksjonsmarkedet, der prisene fastsettes fritt.

At råstoffprisene på Island i større grad og raskere gjenspeiler endringer i markedsforhold og valutakurser enn tilfellet er i Norge, blir av de islandske aktørene trukket frem som et viktig fortrinn. Omregnet til euro falt gjennomsnittlig pris på torskeråstoff på Island med 40 % fra mars 2008 til mars 2009. Likevel falt tilsvarende gjennomsnittspris i Norges Råfisklag mer, med 41 %, i samme tidsrom. Men selv om prisforskjellen mellom norsk og islandsk torsk minket noe, er råstoffprisene fortsatt høyere i Norge. Prisen i Norge lå rundt 16 % over prisen på Island i mars 2009, etter å ha vært 18 % i mars 2008. Selv om prisene ikke er helt sammenlignbare på grunn av internprisingen på Island, og noen forskjeller i omregningsfaktorer, illustrerer de noe av forskjellen mellom norsk og islandsk industri, i en av de viktigste rammebetingelsene, prisen på råstoff.

Også andre forskjeller kan knyttes til kostnadsnivået. Minstelønningene i fiskeindustrien på Island ligger betydelig under nivået i Norge. Selv om direkte sammenlignbare tall ikke finnes, tyder ulike kilder på at minstelønn per arbeidstime på Island lå på 60 – 70 % av nivået i Norge i 2008. De store endringene i islandsk kronekurs det siste året har økt denne forskjellen og skapt et fortrinn for islandsk fiskeindustri.

Transport til markeder et imidlertid en utfordring for islandsk næringsliv. Kostnadene ved transport av saltfisk til Europa er sannsynligvis vesentlig større enn i Norge. Det meste av islandsk saltfisk og saltfilet går med båt til Nederland for videre transport bilveien.

Dagens valutakurs, råstoffpriser og lønnskostnader betyr at de islandske produsentene i større grad enn norske produsenter har kunnet tåle de kraftige prisfallene i ulike torskemarkeder denne vinteren. Samtidig har de islandske aktørene fremdeles et om-dømmefortrinn blant industrielle kjøpere i viktige saltfiskmarkeder. Her tenker vi da i første rekke på kvalitet, sortering og standardisering av produktene. Dette gjør at islandsk saltfisk fremdeles oppnår høyere priser enn norsk.



# Annus horribilis for norsk saltfisknæring

**Bjørn Inge Bendiksen**  
Nofima Marked

**Björg Helen Nøstvold**  
Nofima Marked

Deler av norsk fiskeindustri har opplevd store avsetningsproblemer denne vinteren. Saltfiskindustrien er kanskje de som er hardest rammet. De har omsatt mye mindre av sin produksjon enn vanlig. Prisene har falt og bedriftene sitter på større og dyrere lagre enn det som har vært normalt. I første rekke er det salget til Portugal som har sviktet. Således tegner 2009 til å bli det svakeste økonomiske året norsk saltfiskeindustri har sett på lenge.

Meningene blant aktørene om hva som er de viktigste årsakene til dette og "hvem som er skyld i problemet" er mange.

## Et varslet prisfall

Noen forhold synes mange å være enig om. For det første var en prisreaksjonen i markedet forventet. Prisen på torsk og torskeprodukter hadde steget så mye de siste årene at mange fryktet at forbrukerne ville reagere med å kjøpe mindre, og at tregere avsetning ville tvinge prisene nedover igjen. Fra 2003 til 2007 steg prisen innkjøperne i Europa måtte betale for norsk saltfisk med 50 % eller om lag 11 % hvert år. At prisene var på vei ned ble klart for flere aktører allerede i mars 2008, da prisene på frosset råstoff begynte å falle.

Prisreaksjonen ble forsterket av finanskrisen som førte til en kraftig konjunkturnedgang i

internasjonal økonomi. Da prisene begynte å falle medførte dette at aktørene som satt på varelager ute i markedet, sto i fare for å måtte ta store tap på disse. Dermed stoppet også innkjøp for lager opp. Mye av produksjonen i saltfiskindustrien skjer i første kvartal, mens mye av konsumet skjer i fjerde kvartal. Dermed er det vanlig at mye saltfisk og klippfisk ligger på lager på ulike steder i hele verdikjeden. I de årene prisene økte har aktørene lengst ned i verdikjeden hatt størst incentiv for å sitte med lager. Dette er noe de ikke har hatt denne vinteren, siden fisken de kjøper i morgen fort kan være billigere enn den de kjøper i dag.

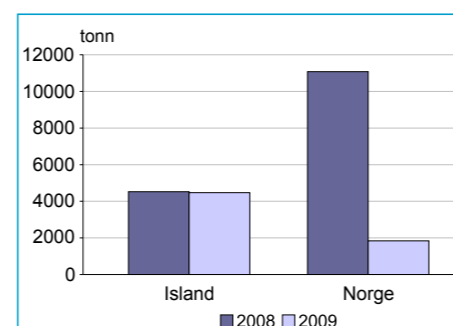
## Ikke lett å sette riktig minstepris i et marked på vei ned

Det andre forholdet er knyttet til omsetningen av norsk råstoff og fastsettelsen av minsteprisene. I ettertid er både fiskesalgslagene og fiskeindustrien enig i at minsteprisene som ble satt ned i desember 2008 likevel ble satt på et for høyt nivå.

Særlig problematisk ble dette fordi mye av saltfiskproduksjonen ble liggende på lager helt fra starten av. I tillegg var det signaler om at det lå mye fryst filett på lager. Fisk som ble hengt til tørrfisk ville uansett forbli usolgt fram til slutten av juni. Dette gjorde at en hver nødvendig nedsettelse av minsteprisen i ettertid ville påføre fiskeindustrien store tap.

Meningene om at minsteprisene ble redusert ytterligere i mars er delte. Flere aktører peker på at dette ga et klart signal til markedet om at saltfisk- og klippfiskprisene skulle

videre ned, og at for eksempel kjøpere i Portugal igjen inntok en avventende rolle. Mens råstoffprisen for torsk på Island og i Norge var likere enn på lenge i januar 2009, økte forskjellen betydelig i februar og mars. Island solgte da også like mye saltfisk til Portugal de tre første månedene som året før, mens eksporten fra Norge falt til en femtedel. Dels kunne ikke norske aktører følge prisen ned, og dels uteble forespørslene.



Eksporert av saltet torsk til Portugal jan-april.

Utviklingen denne vinteren viser noe av svakheten som ligger i et minsteprissystem der ambisjonene er at minstepris skal reflektere riktig markedspris. I en situasjon der prisene er på vei ned er det en stor utfordring å fastslå hva som er riktig markedspris i morgen. Problemet er at minsteprisen som ligger som et absolutt minimum samtidig ikke vil kunne reflektere markedspris, fordi all pris- og etterspørselsinformasjon fra markedene vil komme i ettertid av prisfastsettelsen.

Fiskekjøperne har full frihet til å betale over minstepris. Erfaringene viser at det har de i stor grad gjort i et marked der prisen er på vei opp, og som har vært preget av stor

konkurranse om råstoffet. Sett fra industriens side har dette sikret fiskerne en stor del av gevinsten når prisene stiger. En forklaring til dette, hvis man betrakter råstoffmarkedet som et auksjonsmarked, er at det er de mest effektive og de mest optimistiske kjøperne som vil betale mest. I en situasjon med stor konkurranse om råstoffet kan vi forvente at det er disse aktørene som setter markedsprisen.

Likeledes kan industrien hevde at de må ta tap når "markedsprisene" synker til under minstepris fordi fiskerne da får bedre pris enn hva markedet tilsier.

Et paradoksalt spørsmål er hvorfor industrien kjøper og har fortsatt å kjøpe råstoff i en situasjon der minstepris ligger over det markedsprisene på produktene tilsier, samtidig som bedriftene ikke får avsetning for sin produksjon. Industrien selv har to svar på dette. Tilgjengelighet og gangen i fisket etter torsk innebærer at mange bedrifter bare har ett visst tidsrom der de kan skaffe seg det råstoffet de trenger og der torsken har ønsket kvalitet. Skjer ikke innkjøp da vil man ikke kunne ta igjen den tapte produksjonen senere på året. Et annet moment som er lett å overse er de sosiale og forretningsmessige relasjonene mellom fiskere og kjøpere i mange lokalsamfunn. Disse er mange plasser sterke og har betydning at mange kjøpere har fortsatt å kjøpe råstoff selv om de økonomiske realitetene tilsa det motsatte. De mange oppslag om at hjemmeflåten har blitt prioritert denne vinteren vitner om dette.

## Saltfisk mot klippfisk?

Norsk saltfisknæring er på mange måter delt i to. Industrien som i hovedsak eksporterer saltfisk har sitt tyngdepunkt i Nord-Norge. Det meste av produksjonen her er basert på ferskt råstoff. Her finner vi om lag 50 bedrifter som produserer større mengder saltfisk av torsk. Femten av disse produserer mer enn 500 tonn per år. I 2008 produserte denne industrien anslagsvis 27 000 tonn saltfisk av torsk, hvorav rundt 20 000 tonn ble eksportert direkte, mens et sted mellom 5 000 og 7 000 tonn ble framtrøket til klippfisk, hovedsakelig på Sunnmøre.

I Møre og Romsdal er det i overkant av 30 bedrifter som produserer større mengder saltfisk eller klippfisk av torsk. En stor del av det denne industrien salter selv er basert på frosset råstoff. 15 – 20 % av produksjonen i sør har de siste årene vært basert på importert stillehavstorsk (*gadus macrocephalus*). Disse bedriftene eksporterte vel 27 500 tonn klippfisk, 5 000 tonn saltfisk og 1 300 tonn saltfilett av torsk i fjor.

De nordnorske bedriftene er svært avhengig av Portugal som marked for sin saltfisk av torsk. Ett naturlig spørsmål er om de er blitt for avhengig av dette ene markedet. Sett utenfra har industrien satset alt på ett kort. Det kan være risikofyllt. Flere islandske aktører påpekte dette og mente også at i motsetning til utviklingen på Island, hadde for lite skjedd i deler av norsk saltfiskindustri det siste tiåret. Spesielt gjaldt dette utvikling av et bredere produktspekter og bruk av nye produksjonsmetoder. På den andre siden viste de til at islandske selskaper nå også kjøper norsk saltfisk til sin

produksjon og distribusjon i Spania, og at det skjer en utvikling også i norske selskaper.

Saltfisk som selges til Portugal kjøpes av bedrifter som tørker denne til klippfisk. Mange av disse tiner og salter også fisk fra frosset råstoff i egen produksjon. I en situasjon med et stort utbud av frosset råstoff i markedet vil disse portugisiske aktørene hele tiden stå overfor en vurdering om kjøp av saltfisk eller produsere den selv, og utnytte egen produksjonskapasitet.

Klippfisken går i større grad direkte ut til konsument, enten i butikk eller i cateringleddet. Unntaket er klippfisk som vannes ut og som gjerne omsettes fryst. Slik sett går mye av den norske saltfisken gjennom et ekstra ledd som også produserer det samme produktet, selv om dette er av frosset råstoff.

Mye av klippfiskindustrien i Norge er innrettet mot produksjon fra eget frosset råstoff. Prisen på frosset råstoff settes i stor grad i et internasjonalt marked. Industrien hevder de i vinter har kunnet kjøpe både norsk og russisk råstoff til priser som ligger under norske minstepriser. Rederiene kjøper riktignok egen fangst til minstepris, noe som sikrer mannskapet oppgjør i forhold til minsteprisen. Men fangsten selges så med "tap" i andrehånd, til industri i Norge eller i utlandet. Hvor stort omfang dette har hatt og hvilken betydning dette har hatt for konkurransesituasjonen mellom klippfisk produsert fra frosset råstoff og saltfisk produsert fra ferskt råstoff kjøpt til minstepris er imidlertid uklart.



# Ulik utvikling i ulike saltfiskmarkeder i Europa

Allerede i 2008 kom de første signalene om tregere salg og lavere priser i de viktigste markedene for norsk saltfisk og klippfisk av torsk. Med 2009 og i etterkant av finanskrisen fikk vi torskekrisen. Nesten alle markedene er påvirket av nedgangen i internasjonal økonomi, men samtidig byr de på ulike og forskjellige utfordringer. Likeledes har den økonomiske krisen på Island og fallende råstoffpriser i Norge, ytterligere påvirket utviklingen. Imidlertid har ulike aktører ulike beskrivelser av hverdagen. Nedenfor oppsummerer vi noen utviklingstrekk og utfordringer for saltfiskprodukter av torsk i det spanske, italienske, greske og portugisiske markedet.

## Store utfordringer i Spania

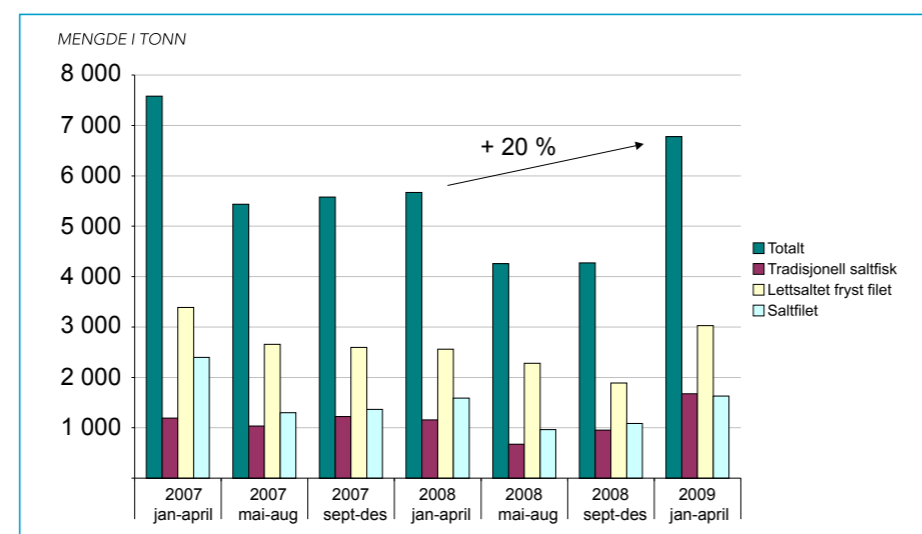
Spania er hardt rammet av finanskrisen. Arbeidsledigheten passerte i vinter 15 % og er av mange forventet å øke til 25 % før toppen er nådd. Konjunkturedgangen har bidratt til redusert kjøpekraft og et bredt prisfall på sjømat.

Den store prisøkning på saltfisk de siste årene har bidratt til at produktet har fått endret sin posisjon. Saltfisk er ikke lenger fattigmannskost og hverdagsmat. Historisk ble saltfisk spist i hjemmet mens det i dag spises på restaurant. Produktene er også i endring og i dag konsumeres bacalao like gjerne som lettsaltet filet.

## Økt spansk import fra Island

Spania er det viktigste markedet for islandsk fiskerinæring, både i verdi og kvantum. Island eksporterte i 2008 over 14 000 tonn torsk til Spania i form av tradisjonell saltfisk, saltfilet og lettsaltet filet.

Situasjonen i markedet i Spania oppleves forskjellig av ulike islandske aktører. Mens enkelte i mars rapporterte om treghet og nærmest full stopp i eksporten, mente andre at salget gikk godt, men til svært lave priser. Det var likefullt stor allmenn bekymring over utviklingen i Spania. I ettertid viser islandsk eksportstatistikk at volumet i første tertial til Spania ikke falt slik flere aktører fryktet. Eksporten økte derimot med 20 % sammenlignet med samme periode i 2008.



Islandsk eksport av torsk til Spania.

Fra tidlig 2008 til i april 2009 falt eksportprisen for islandsk tradisjonell saltfisk fra vel 6 euro per kilo ned mot 4 euro. Også prisen på saltfilet falt med vel 25 % fra desember til april. Eksportprisen for lettsaltet filet endte på 3,5 euro i april etter å ha falt 30 % siden november.

Det er lett å forstå at pessimismen blant aktørene skyldes det kraftige prisfallet. Særlig kraftig falt prisene på lettsaltet

filet, som er det største produktet. At store aktører på Island har valgt eller følt seg tvunget til å senke prisene så kraftig har økt etterspørselen og gitt islandsk torsk større markedsandeler. I hvilken grad disse prisreduksjonene har bidratt til å øke konsumet av torsk i det spanske markedet er for tidlig å si.

Kvantum saltfisk som går fra Island til Spania første kvartal må sees i sammenheng både med endringer i islandsk torsk

kvote i januar og kvantumet eksportert høsten 2008. Med økningen i kvote er det naturlig at islandske produsenter har forsøkt å øke leveransene også til Spania. Samtidig var eksporten dårligere enn forventet høsten 2008. Ut fra kvoten som da var satt til 130 000 tonn kunne en forvente leveranser på 5–6 000 tonn i tredje tertial. Nå var høsten på Island alt annet enn normal og med økende usikkerhet i det spanske markedet endte eksporten på i overkant av 4 000 tonn.

Flere av bedriftene vi intervjuet har solide posisjoner i det spanske markedet, og generelt sett har islandsk saltfisk bedre omdømme i Spania enn norsk. Enkelte islandske eksportører kjøper likevel norsk saltfisk for videre salg og ga uttrykk for at kvaliteten på norske produkter nødvendigvis ikke ligger bak islandsk nivå. Tett samarbeid med de norske leverandørene har vært med på å endre deres produksjons- og pakkemetoder for å tilpasses importørens krav.

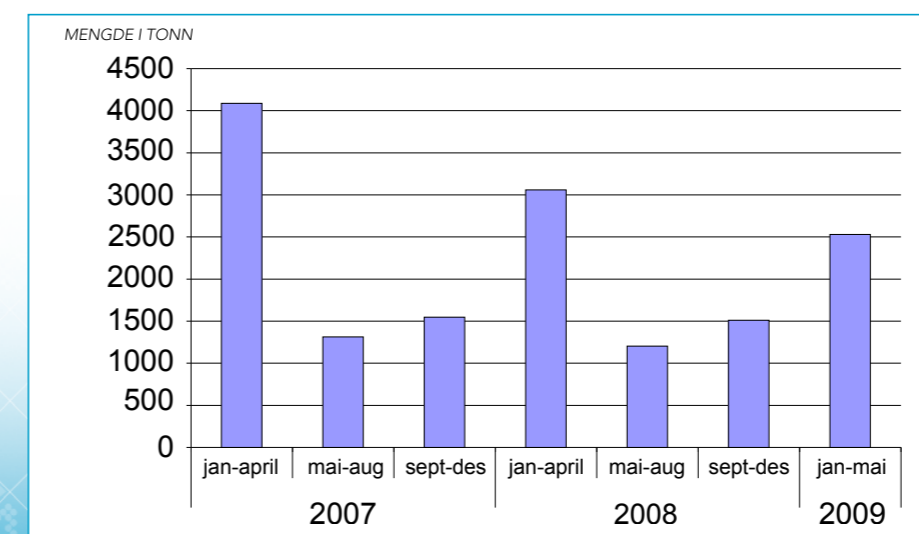
## Norsk eksport til Spania går tregere

Norske aktører opplever at eksporten av saltfilet og tradisjonell saltfisk til Spania har gått ned med henholdsvis 70 % og 20 %. Samtidig har prisene sunket med 21 % for saltfilet, til i underkant av 8,7 euro, og 25 % for saltfisk til 3,9 euro i april 2009. På tross av nedgang i både kvantum og pris er det verdt å merke seg at norsk eksport til Spania i år er høyere enn til Portugal, og det til en bedre pris.

Spania er største importør i Europa av sjømat, og den norske suksessen med eksporten av laks blir lagt merke til blant saltfiskimportørene, som også sliter i disse dager. En av de større importørene av saltfisk i Spania viste til at Norge reklamerer tungt for norsk laks, og etterlyste en lignende innsats på saltfisksiden. Hans poeng var at selv en liten innsats på markedsføringsiden vil kunne gi norsk saltfisk økt terreng i Spania, da begrensede midler brukes på slik generisk markedsføring i dag.

## Italia kjøper mer norsk fisk

Italia et annet viktig islandsk marked. Mye av eksporten går imidlertid via Nederland, noe som gjør det vanskelig å følge varestrømmen. Importen av islandsk saltfisk til Italia gikk ned i 2008, særlig fordi salget sviktet utover høsten. Kvantumet av saltfilet holdt seg noe bedre. I 2009 melder islandske aktører om slakt salg, men likevel ser eksporten ut til å øke første kvartal sammenlignet med året før.



Samlet norsk eksport av saltfisk, saltfilet og klippfisk til Spania.

Islandske aktører med fabrikker i Danmark og Tyskland er også store leverandører av saltfilet av stillehavstorsk til Italia, og denne utgjør to tredjedeler av saltfiletkonsumet. Dette kvantumet ser ut til å ha falt med 20 % i 2008. Prisene for stillehavstorsk som råstoff er nå høyere enn for atlantisk torsk, noe som kan være én forklaring på endringene i importen.

Norsk eksport til Italia for tradisjonell saltfisk, klippfisk og saltfilet har økt de første månedene i år, men fra små kvantum. Det meste av eksporten skjer vanligvis andre halvår. Også på norsk eksport ser vi ett prisfall på rundt 20–30 %.

## Hellas – et lite saltfiskmarked med stort konsum én dag i året

Hellas er et av markedene norsk saltfisk dominerer volumet. Islandsk eksport til Hellas har sunket, mens norsk eksport er stabil og øker sin markedsandel.

Prisene har også her falt med vel 20–30 %, men islendingene får fortsatt betraktelig bedre betalt enn sine norske konkurrenter. Intervjuer gjort i Hellas viser at det kan være enkle praktiske problemer, som unøyaktig størrelsessortering, som gjør at grekerne betaler bedre for islandsk fisk. "Alle" grekere spiser saltfisk 25. mars, Maria budskapsdag, der retten er frityrstekt saltfisk og potetmos med hvitløk. Tilberedning av denne retten krever jevn størrelsessortering, unøyaktighet skaper problemer. Bedre kunnskap om det greske markedet og større tilpassningsevne vil kunne gi mer fornøyde kunder, og kanskje bedre priser.



**Bjørn Inge Bendiksen**

Nofima Marked

**Björg Helen Nøstvold**

Nofima Marked

Klippfisk av torsk har en unik posisjon i Portugal. Produktet er en viktig del av landets kultur og identitet. Imidlertid er Portugal ett fattig EU-land og klippfisk har blitt et relativt dyrt produkt. Allikevel spiser portugiseren klippfisk til lunsj eller middag en gang i uken.

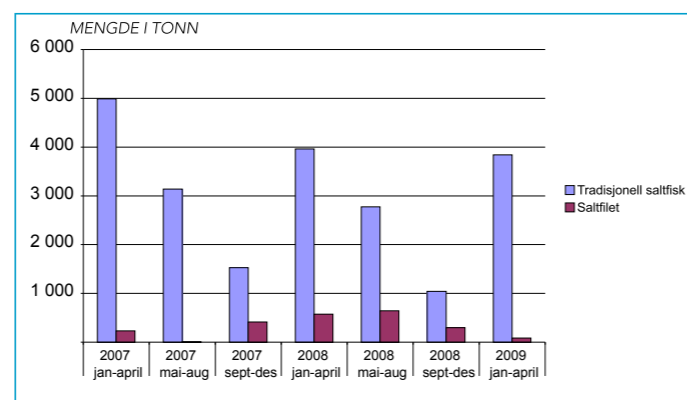
Portugisisk økonomi har vært i hardt vær lenge. Allerede før finanskrisen slet landet med en arbeidsledighet på 12–15 % i enkelte områder. Samtidig er det forventet at økonomien vil falle mindre i Portugal enn i mange andre land som følge av konjunkturedgangen.

Men prisene på klippfisk i Portugal har falt kraftig. Hos supermarkedskjeden Continente ser vi et prisfall på 20 til 30 % fra januar til juni. Det positive er at prisfallet kan se ut til å ha stimulert etterpørselen. Eksportutvalget for fisk (EFF) mener konsumet har økt, og andre forteller at en rekke spisesteder har rimeligere bacalaoretter på menyen.

#### Økt islandsk oppmerksomhet rundt Portugal, men noe mindre eksport

Flere islandske aktører mente de ville kanalisere en større del av saltfisk til Portugal. Noe som særlig skyldtes at avsetningen i Spania gikk tregere. Eksporttallene viser imidlertid at eksporten til Portugal i første tertial i år, var mindre enn de to foregående årene. Et forhold

som likevel kan gjøre at Portugal er mindre attraktivt som marked for islandske aktører, er at prisene der nå har falt mer enn prisene til Spania. De islandske prisene på saltfisk til Portugal falt med 25 % fra januar til april i år, og ligger nå nesten 40 % under prisen for ett år siden.



Islandsk eksport av saltfisk til Portugal.

#### Norsk saltfisk uønsket?

Tradisjonelt går de største kvanta med saltfisk fra Norge til Portugal i årets fem første måneder, men dette kvantumet har i år falt dramatisk. Eksporten i perioden januar til mai falt fra nesten 14 000 tonn i fjor til kun 2 600 tonn i år, en nedgang på over 80 %. I likhet med islandsk saltfisk, har prisene på norsk saltfisk også falt. I mai var prisen på rundt 3,5 euro per kilo, ett fall på omkring 40 %.

Derimot holder eksporten av klippfisk seg oppe. Kvantumet økte med vel 20 % de første fem månedene i år, men også for klippfisk har prisen falt med nesten 40 %.

#### Det portugisiske markedet i endring

Flere aktører har ment at norske og islandske eksportører i dag møter et betydelig sterkere kjøpekorps i Portugal enn tidligere, der 4–5 store importører dominerer markedet. De to største er selskapet Riberalves, som selger ca. 16 000 tonn klippfisk i året og Rui Costa e Sousa & Irmão, som selger opp mot 20 000 tonn i året. Disse selskapene produserer også klippfisk fra frosset råstoff, der pris bestemmer hvor de kjøper råstoffet.

Med fallende priser i råvaremarkedet har mange aktører valgt å ikke kjøpe i frykt for ytterligere prisfall. Flere av de portugisiske bedriftene opplever også en stram økonomisk situasjon, etter flere år med dårlige resultater. Likeledes har nervøse banker og forsikringselskaper medvirket til at bedriftene verken har økonomisk mulighet, evne eller vilje til å sitte med større lager.

Varelageret skyves dermed oppstrøms i verdikjeden. Normalt ligger det betydelig mengder saltfisk på lager i Portugal. Nå er trolig disse lagrene mindre enn normalt og det kan trolig forklare noen av problemene i norsk saltfisknæring.

#### Er billig frosset råstoff syndebukk?

Flere aktører har vært bekymret for at saltfiskeksporten fra Norge har fått lide på grunn konkurranse fra klippfisk av frosset råstoff produsert i Portugal. Tallene viser at dette kvantumet foreløpig ikke har økt. Derimot øker nok andelen i Portugal som er produsert fra frosset råstoff, på bekostning av klippfisk produsert fra importert saltfisk.

Importen av frossen torsk til EU og Portugal falt noe tilbake fra 2007 til 2008. En analyse av importtallene til EU generelt og Portugal spesielt, viser at lite tyder på at det går mer frossen torsk, verken fra Russland eller andre land, inn til Portugal i år enn tidligere. Kvantumet atlantisk torsk har økt noe, men importen av stillehavstorsk har falt mer. Prismessig er det nå heller ingen forskjell på norsk og russisk frossen torsk inn til EU, noe som viser at fryst torsk er blitt en global handelsvare.

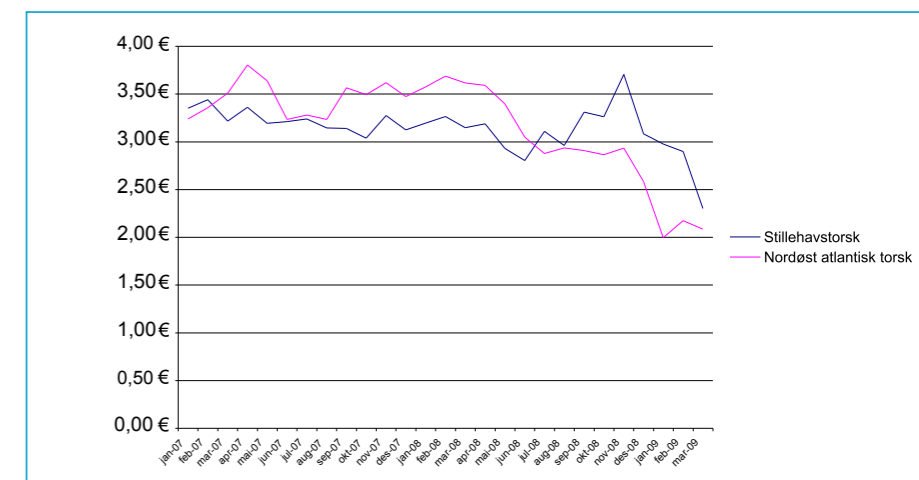
#### Stillehavstorsk – fra billigere til dyrere konkurrent?

Stillehavstorsken (gadhus macrocephalus) er et alternativ for konsumenten når han eller hun skal kjøpe saltfisk eller klippfisk. Klippfisk laget av stillehavstorsk har lenge vært et rimeligere alternativ til norsk og islandsk salt- og klippfisk, uten at den foreløpig har nådd samme posisjonen hos konsumentene. Men det er eksempler på markeder i Europa hvor den har tatt over som markedsleder. Det er vanskelig å skille mellom de to både på utseende og i smak. Således

er man med rette bekymret for at stillehavstorsken skal kapre markedsandeler i Portugal.

Helt til i juli 2008 lå importprisen til EU for frossen atlantisk torsk høyere enn for frossen stillehavstorsk. Prisfallet på atlantisk torsk i januar førte til at stillehavstorsk ble betalt med nesten én euro mer per kilo. Dette har tvunget prisene nedover også på stillehavstorsk.

At prisen på atlantisk torsk nå ligger under prisen på stillehavstorsk kan gjøre



Pris på importert fryst torsk til EU.

	EU		PORTUGAL	
	Stillehavstorsk	Atlantisk torsk	Stillehavstorsk	Atlantisk torsk
2007 (jan-mars)	6 634	17 440	2 381	10 178
2008 (jan-mars)	5 238	10 860	3 209	6 726
2009 (jan-mars)	5 390	12 864	1 775	7 729

Import av fryst råstoff av torsk til EU og Portugal. Kvantum i tonn.

det mer attraktivt for produsenter, som til nå har brukt stillehavstorsk i sin klippfiskproduksjon, til å velge et annet råstoff. Det kan avlaste situasjonen i markedet for fryst atlantisk torsk. Imidlertid vil en slik endring trolig ha mindre betydning for norske produsenter av saltfisk på kort sikt.

Prosjektleder: Finn-Arne Egeness, Bacalaoforum/FHL, tlf. 906 58 840, finn.arne.egeness@fhl.no  
Forsidefoto: Lasse Rindahl, Norges fiskerihøgskole, Universitetet i Tromsø



FISKERI- OG HAVBRUKSNÆRINGENS FORSKNINGSFOND

**Fiskeri- og havbruksnæringens forskningsfond (FHF)**

Postboks 429 Sentrum  
0103 Oslo  
Tlf. 23 89 64 08  
E-post: [post@fhf.no](mailto:post@fhf.no)  
[www.fhf.no](http://www.fhf.no)

---