

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

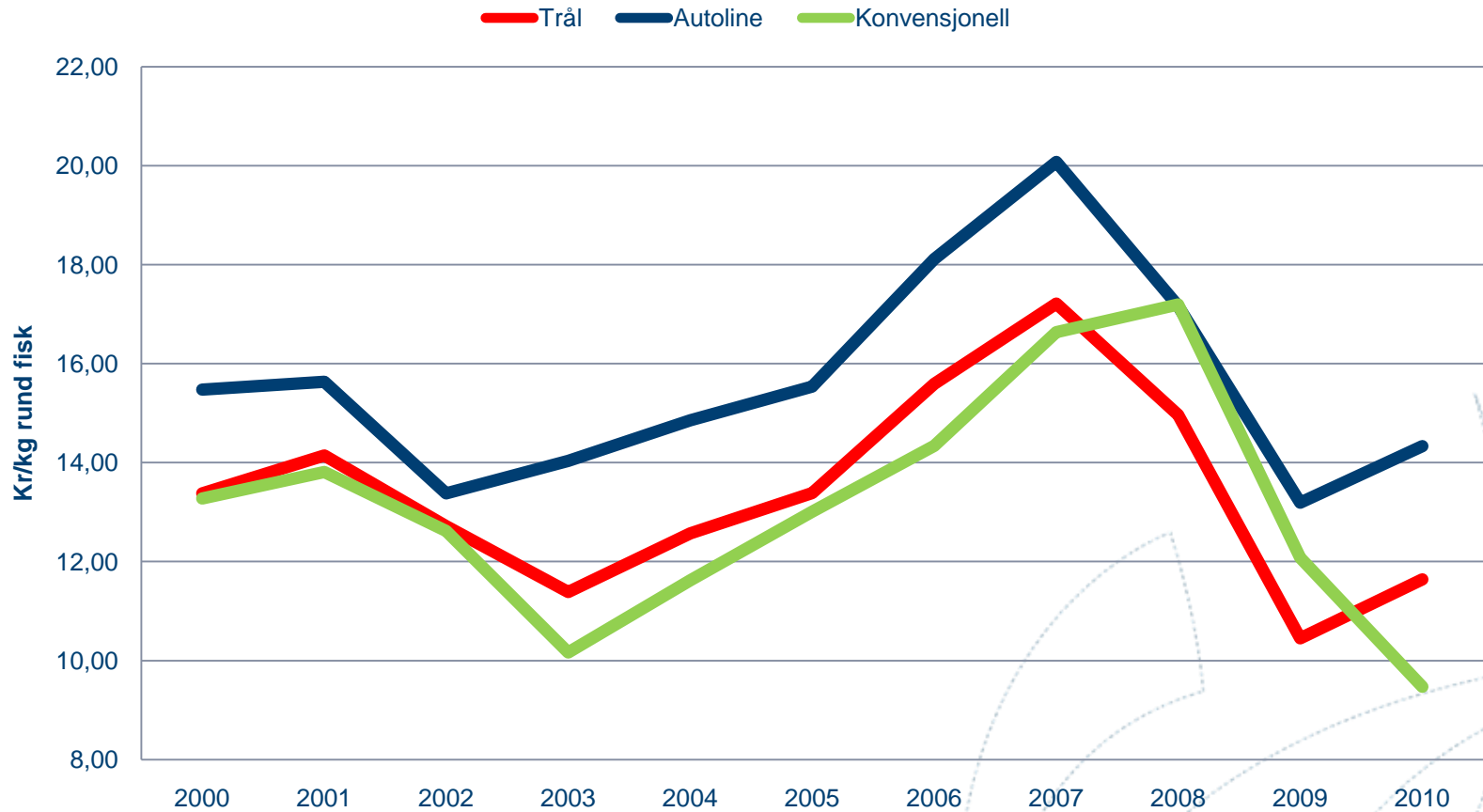
Edgar Henriksen  
Nofima

# Innhold

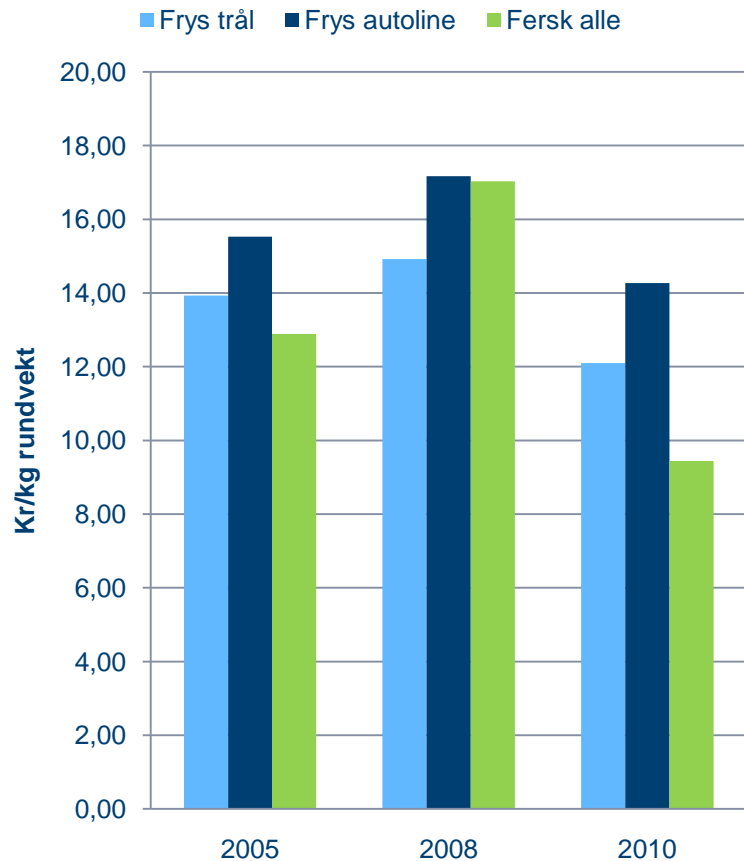
- Vi har prisforskjeller, men hva er forklaringsparameteren
  - Redskap
  - Fryst/fersk
  - Region
  - Sesong
- Hvorfor prisforskjeller
- Ny problemstilling: Kan noe gjøres for å få bedre pris
  - Bruker aktuell problemstilling; hyse fra snurrevadflåten



# Prisforskjell på torsk avhengig av redskap

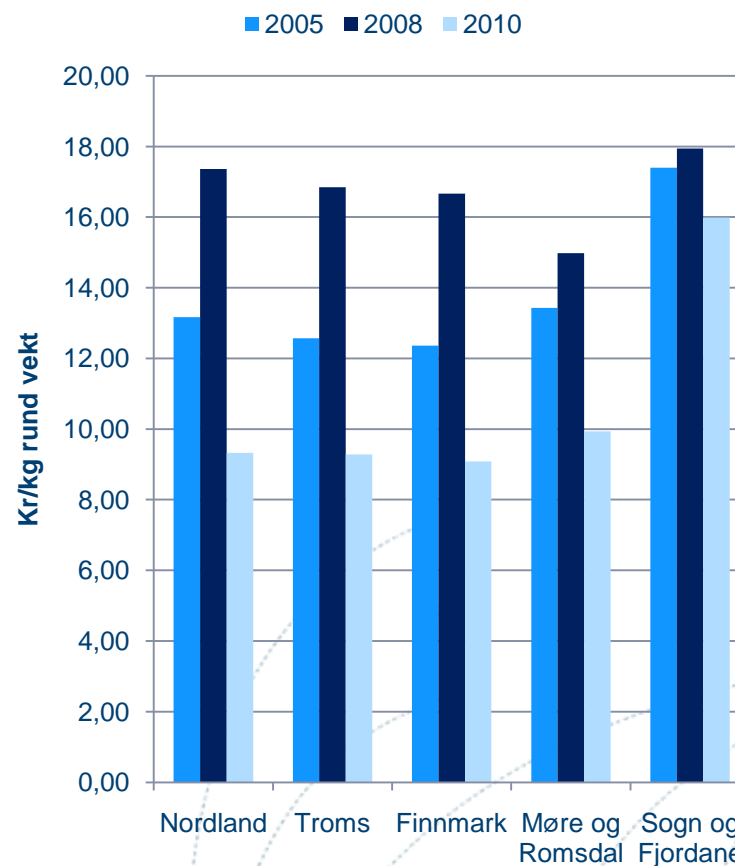
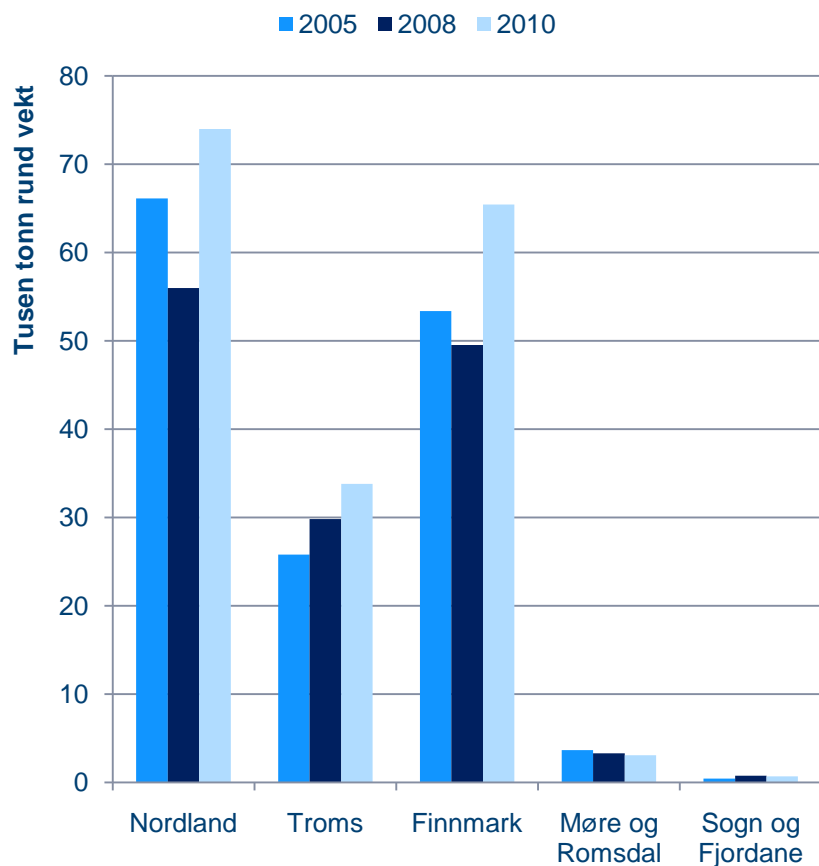


# Prisforskjell på torsk

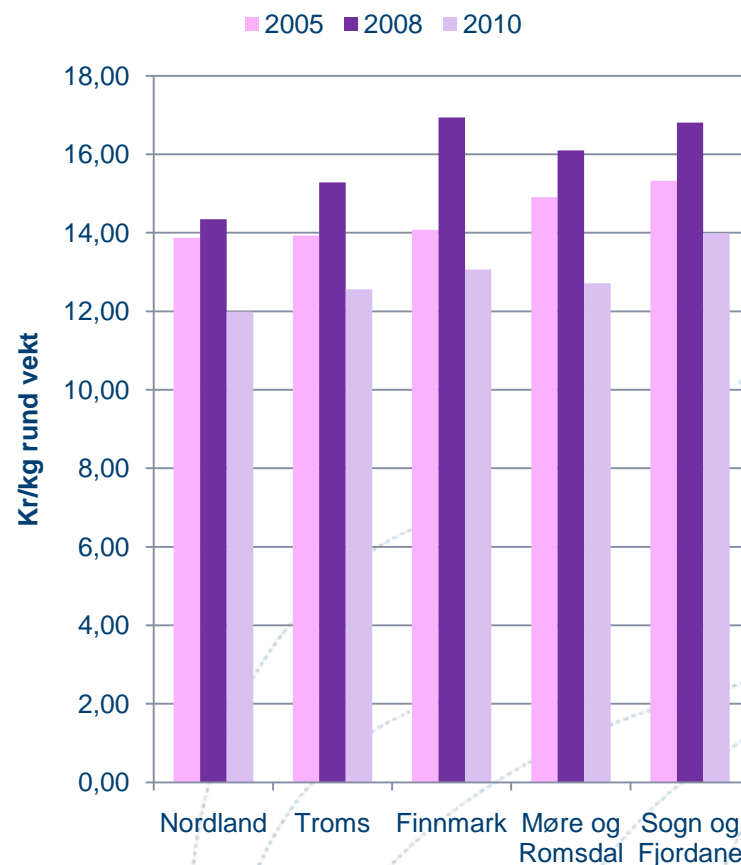
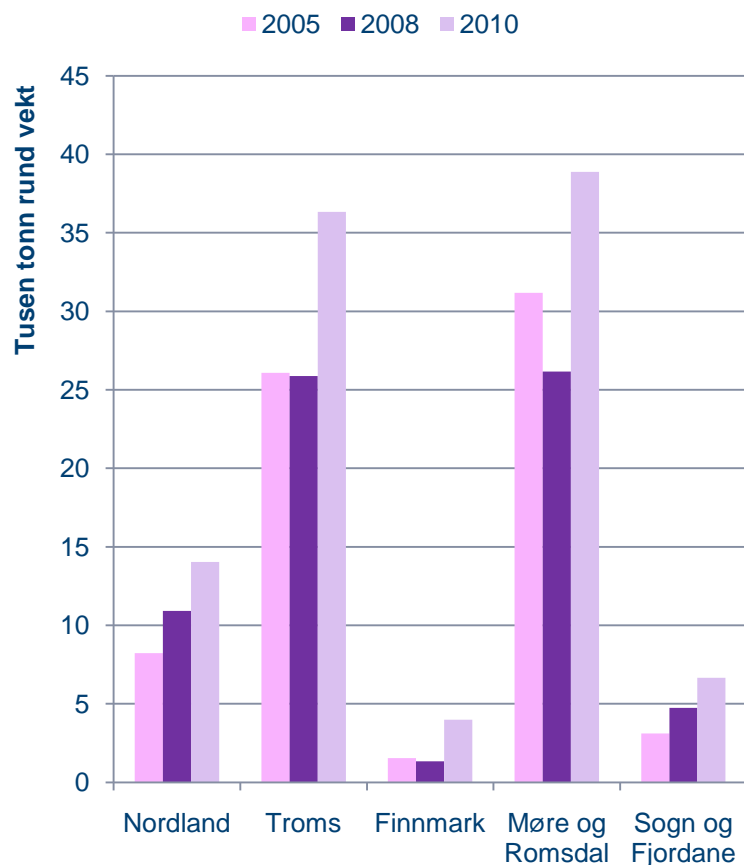


- Autoline oppnår høyest pris for fryst
- Fryst fra trål betales dårligere enn autoline.
- Fersk oppnår lavest pris
  - 2008 er et spesielt år
    - Fersk landet før finanskrisen

# 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?

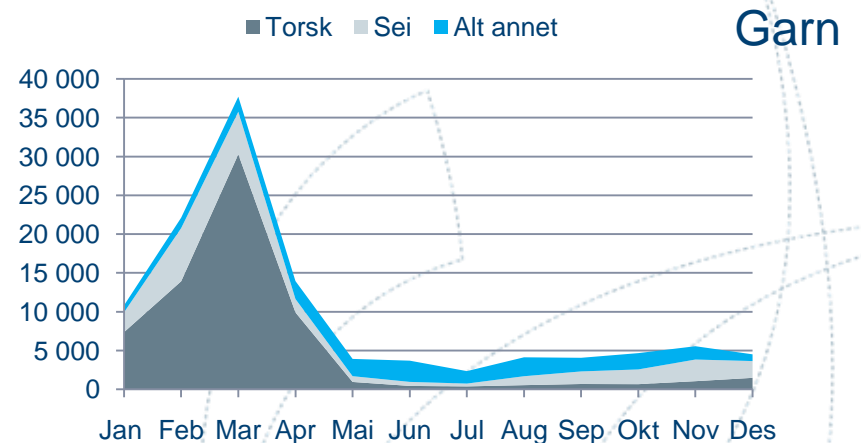
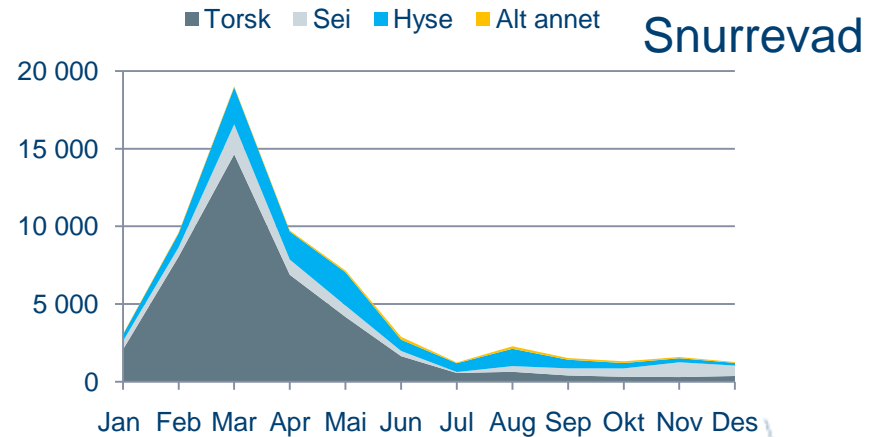
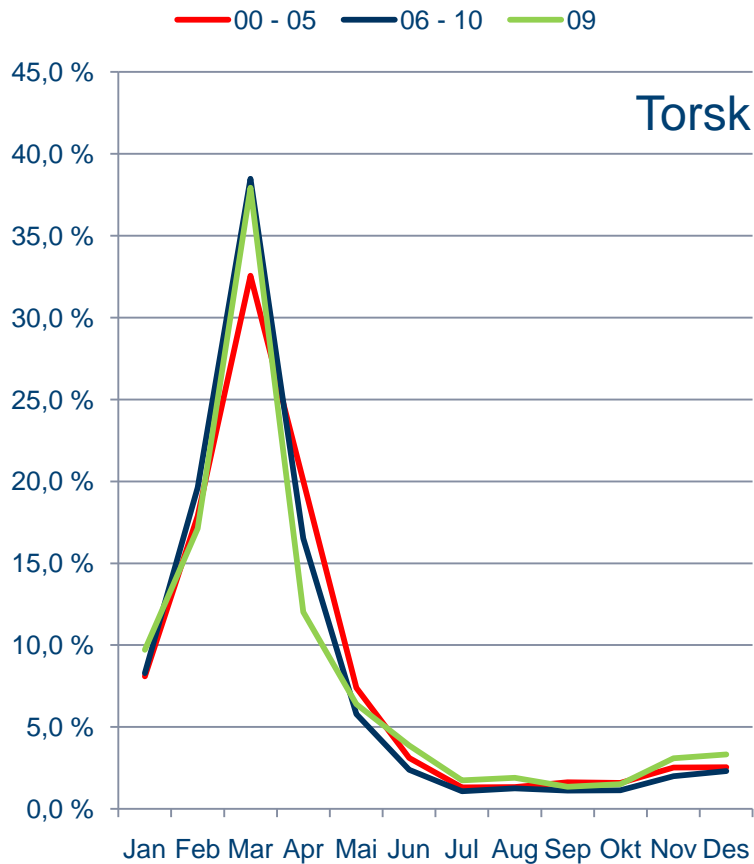
- God og forutsigbar kvalitet!
  - Utblødd, sløyd fisk som er størrelsessortert og fryst før den er i rigor
  - Fangsthåndtering forklarer prisdifferanse i forhold til trål, men differansen mindre i 2011
  - Renommé bygd opp og vedlikeholdt.
- Globalt marked som kan pleies fra lager
  - Mer og mer populært 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



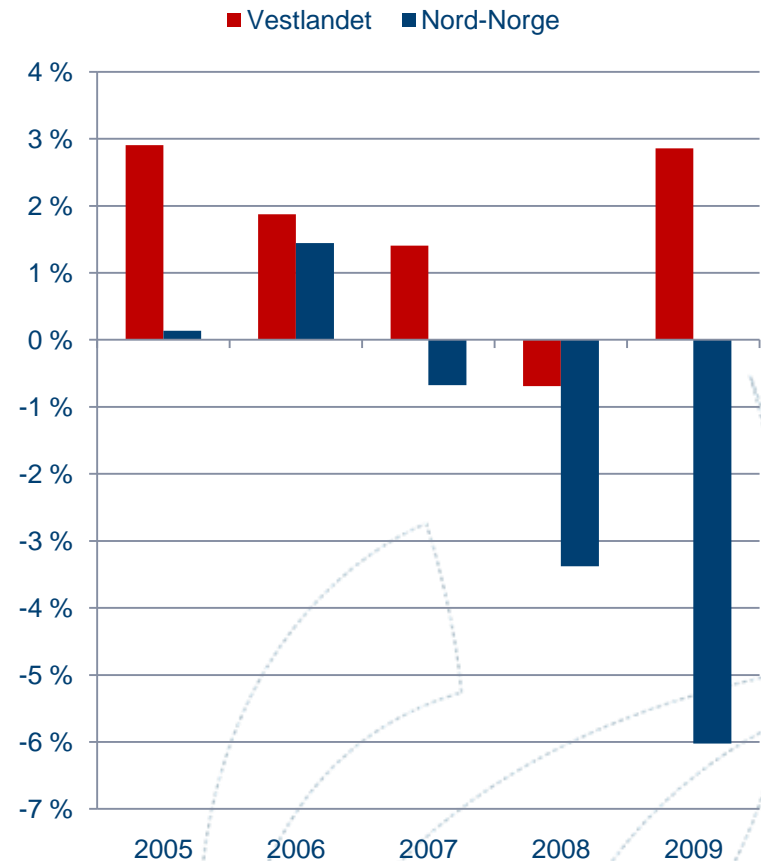
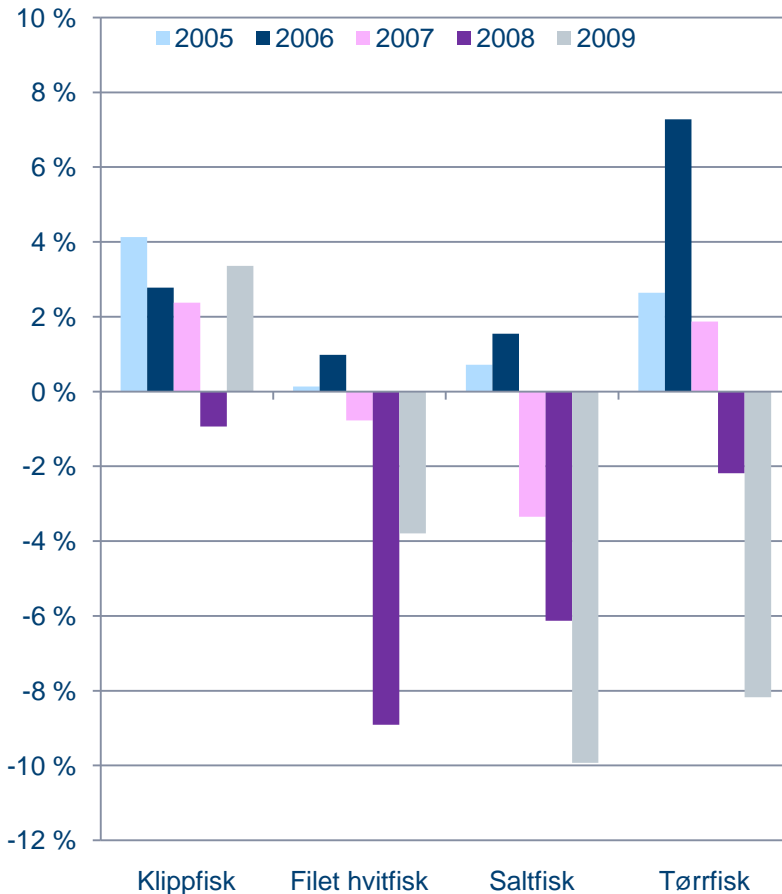
# Hvorfor lavest pris på fersk?

- 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

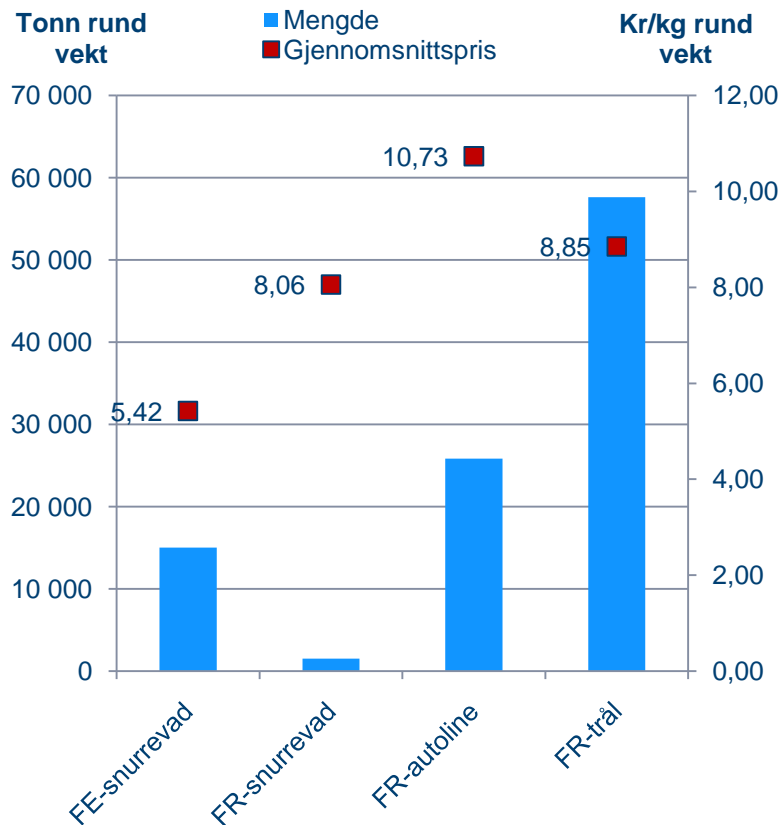
# Sesongprofiler – Kystflåten



# 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.