

Artikkelserie om Sør-Afrika

Sør-Afrika er det største laksemarkedet i Afrika. Nærmere 10 millioner av landets 50 millioner innbyggere har kjøpekraft som gir muligheter til et regelmessig laksekonsum. Laksen som eksporteres til Sør-Afrika distribueres til og konsumeres primært i byene Cape Town, Durban og Port Elizabeth. På oppdrag fra FHF har Nofima gjennomført analyser av det sørafrikanske laksemarkedet. I tillegg til å være et voksende laksemarked er Sør-Afrika inngangsporten til Afrika sør for Sahara, ett av de områdene i verden med prosentvis raskest økonomisk vekst. Kunnskap om det sørafrikanske laksemarkedet er derfor av verdi for bedrifter som ønsker å satse her eller i andre områder i denne regionen. I en serie artikler vil Nofima bringe hovedkonklusjonene fra prosjektet. Dette er den andre artikkelen.

Markedsandeler for norsk laks i Sør-Afrika

EFTA's (European Free Trade Association) handelsavtale med SACU (Southern African Customs Union) har gitt norsk bedrifter et konkurransefortrinn i det sørafrikanske markedet for atlantisk oppdrettslaks og gitt høyere markedsandeler.

Av bransjeanalytiker sjømat, Finn-Arne Egeness, Nordea; forsker Morten Heide, Nofima; og seniorforsker Geir Sogn-Grundvåg, Nofima | Geir.sogn-grundvag@Nofima.no

Sør-Afrika er det største afrikanske markedet for norsk laks. I 2014 eksporterte norske bedrifter 4 291 tonn laks omregnet til rundt vekt til Sør-Afrika med en verdi på NOK 181 millioner. På oppdrag fra Fiskeri- og havbruksnæringens forskningsfond (FHF) har Nofima gjort ulike analyser av det sørafrikanske laksemarkedet, inkludert handelsbetingelser og eventuelle konkurransefortrinn for norsk laks.

Handelsavtale

Våre resultater viser at pris er ett av de viktigste kjøpskriteriene for innkjøpere (importører, videreforedlere, detaljister og restauranter) av laks i det sørafrikanske markedet. EFTAs handelsavtale med SACU som gir lavere toll er derfor en forklaring på veksten i den norske eksporten av fersk og fryst laks til Sør-Afrika og økte markedsandeler.

For norsk fiskeri- og havbruksnæring innebærer handelsavtalen at SACU-statene (Botswana, Lesotho, Namibia, Sør-Afrika og Swaziland) gradvis avvikler toll for alle fiskearter fra Norge over en periode på 9 år regnet fra 1.5 2006. Dette innebar full tollfrihet for norsk laks fra 1. januar 2015. Til sammenligning har konkurrentnasjoner i EU (som Skottland og Færøyene), samt Chile 25 prosent toll inn til Sør-Afrika.

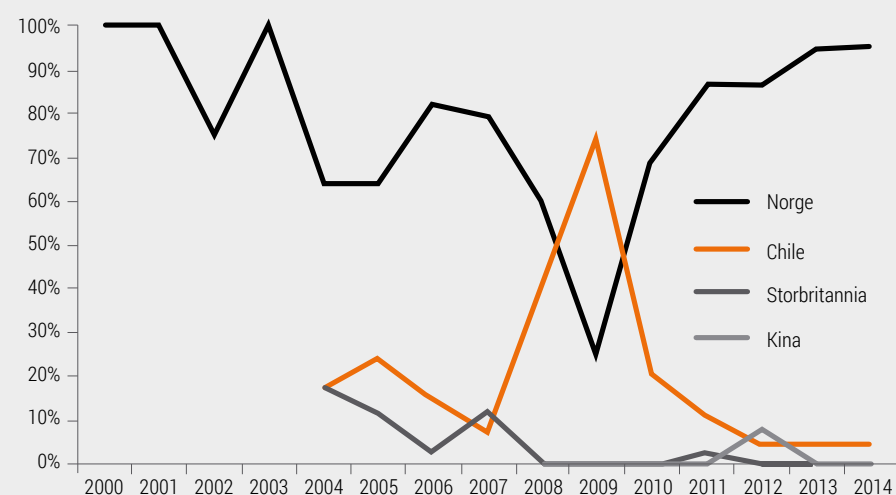
Fryst laks

Den gradvise nedtrappingen av tollsatsene for norsk laks fra 2006 er trolig en viktig forklaring på økningen i markedsandelen til fryst norsk laks i Sør-Afrika. Likevel har de biologiske utfordringene i chilensk lakseoppdrett også påvirket endringer i markedsandeler (se **Figur 1**). I 2008 var Chiles produksjon av atlantisk oppdrettslaks på 403

tusen tonn. I 2009 falt produksjonen til 239 tusen tonn og bunnen ble nådd i 2010 med en produksjon på 130 tusen tonn. I perioden med store biologiske utfordringer prioriterte den chilenske laksenæringen hovedmarkedene USA og Brasil. De siste årene har produksjonen i Chile igjen økt, og estimert produksjon i 2013 var 439 tusen tonn. Til tross for dette har ikke eksporten til Sør-Afrika tatt seg opp. En forklaring kan være prisulempen tollsatsen på 25 prosent gir sammenlignet med norsk laks. Figur 1 viser at markedsandelen til norsk laks i dag er høyere enn hva som var tilfellet før handelsavtalen mellom EFTA og SACU trådte i kraft.

Fersk laks

Hvordan er situasjonen for fersk laks i Sør-Afrika? Norge hadde i perioden fra 2008 til 2013 en markedsandel på fersk hel laks på rundt 70 prosent. Skottland og Færøylene er våre viktigste konkurrenter i dette markedet. Skottland har i gjennomsnitt hatt en markedsandel på cirka 20 prosent og Færøylene på cirka 10 prosent i den



samme perioden. Logistiske utfordringer ved forsendelse av ferske produkter fra Chile til Sør-Afrika forklarer hvorfor chilenske produkter ikke er tilstede i markedet for fersk laks. **Figur 1** viser at først i 2014 opplever norsk laks en betydelig vekst i markedsandelene i Sør-Afrika. En forklaring på denne endringen kan være at enkelte kunder i Sør-Afrika har hatt preferanser for skotsk laks, men

Figur 1. Markedsandeler for frossen laks i det sørafrikanske markedet i perioden 2000 – oktober 2014

Når du skal ut å reise...

24/7
Vakttelefon er inkludert. Uten tillegg i pris. Naturligvis.



Vi diskuterer gjerne din bedrifts reisebehov. Kontakt oss for en prat.
TELEFON: +47 55 30 60 00
E-POST: booking@holberg.no
Strandgaten 221, 5004 Bergen
www.holberg.no

Holberg Travel er reisebyrået for næringslivet på Vestlandet. I 35 år har vi hjulpet små og store kunder med å komme seg rundt omkring i verden – og tilbake igjen.

Member of the alliance International Marine Travel Group





Vi holder dine avtaler

Med et reisedokument fra Holberg Travel på innerlommen eller på din telefon er du sikker på at du når møtet. Kontraktsmøte i Tromsø? Messe i Brussel? Leverandørmøte i London eller India?

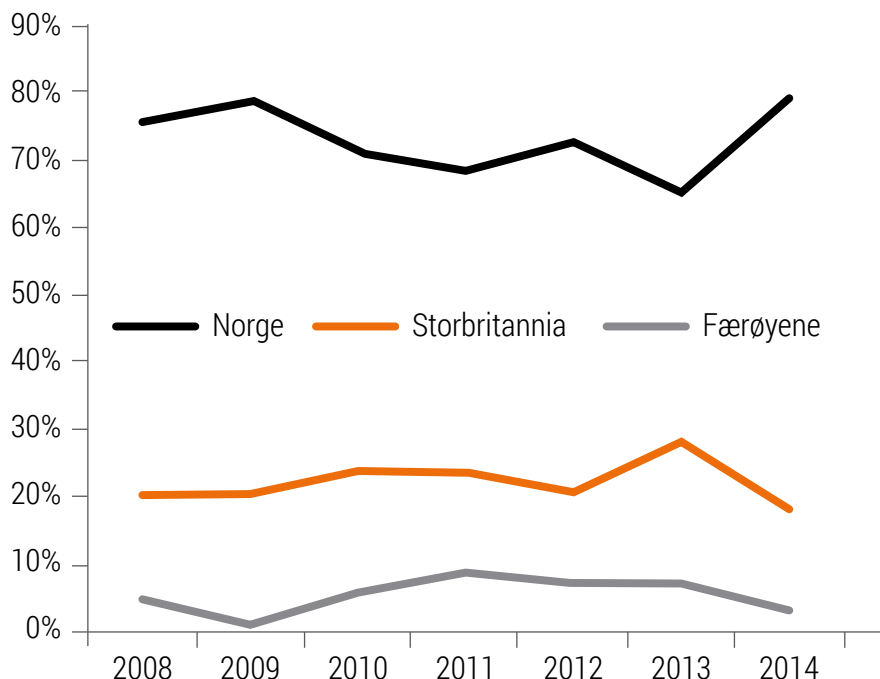
Vi har god forretningsforståelse for mange ulike bransjer. Tid er en kostbar ressurs. Ved å bruke oss sparer du ikke bare tid, men også penger.

Velkommen som en del av familien. www.holberg.no

Internasjonalt perspektiv – føttene solid plantet på Vestlandet

at prisdifferansen på grunn av reduserte norske tollsatser har bidratt til at de har byttet til norske leverandører. Per oktober 2014 hadde Norge en markedsandel på 89 prosent i markedet for fersk laks og Storbritannia 9 prosent av markedet. Færøyene hadde de resterende to prosentene.

EFTAs handelsavtale med den sørafrikanske tollunionen gir norsk laks et betydelig fortrinn i det sørafrikanske laksemarkedet. Dette illustrerer viktigheten av handelsavtaler for sjømatnæringen. En dominerende markedsposisjon gir gode muligheter for å etablere preferanser for norske laks blant konsumenter og industrielle innkjøpere. Det kan gi norsk laks et langsiktig konkurransefortrinn fordi det gjør det vanskeligere for andre leverandører enn norske å komme inn (igjen) i markedet.



Se vedlegg for figurer over markedsandeler for laks i det sørafrikanske markedet.

Figur 2. Markedsandeler for fersk laks i det sørafrikanske markedet i perioden 2008 – oktober 2014



Norge hadde i perioden fra 2008 til 2013 en markedsandel på fersk hel laks på rundt 70 prosent. Nå er det enda mer.

Pris er et av de viktigste kjøpskriteriene for importører, videreforedlere, detaljister og restauranter når det gjelder laks i det sørafrikanske markedet. EFTAs handelsavtale med SACU som gir lavere toll er derfor en forklaring på veksten i den norske eksporten av fersk og fryst laks til Sør-Afrika og økte markedsandeler.



RIA VENTILER – en vanntett løsning

Stort utvalg i sluse, spjeld og kuleventiler for ethvert behov til fiskeindustri og oppdrettsnæringen. Materialer: PE/PVC-plast og rustfritt/syrefast eller spesialstål. Vi sveiser PE rør komponenter etter behov. Se mer på www.rianor.no

RIANOR AS

Vardheivegen 58 C • 4340 Bryne
Tlf. 51 77 90 60 • Fax: 51 77 90 61 • firmapost@rianor.no



MØRENOT
AQUACULTURE



VI HAR ALLTID LEVD AV HAVET OG
KOMMER ALLTID TIL Å LEVE AV HAVET
- Våre innovative løsninger tar deg videre

BESØK OSS PÅ AQUA NOR - STAND NR. D346

