



Fish Pool
part of Oslo Børs ASA



Become part of the
world's largest
financial seafood cluster



**Kan dynamisk minstepris
og et futuresmarked
bedre inntjening for både
fiskere og fiskekjøpere?**

Agenda:

- Hva kreves for langsiktig prisløft?
- Hvitfisk utfordringer
- Prisløft og trygghet til fisker?





Langsiktig prisløft:

Spotmarked for råvarer
til dagens pris



Kontraktsmarked for
bearbejdede produkter
i supermarkeder





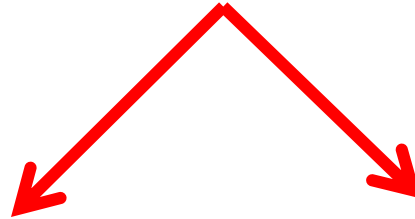
Laksenæringen i 2017

- 1. Bearbeidingsbedrift trenger fastpris for langsiktig avtale sin supermarkedskunde til 65 NOK/kg**
- 2. Oppdretter – jeg går glipp av 100 NOK/kg?**
- 3. Et salgslag setter minstepris til 60 NOK/kg**
- 4. Oppdretter happy => sier nei til kontrakt.**
- 5. Men en god idé ?**





Ole Brumm på fisketur :



Ja takk
Kontrakt-
marked for
bearbeiding
i faste
kontrakter

Ja takk
Minstepris
for å unngå
enkelte år
med tap





Ja takk, enten til :

Spotmarked for råvarer
til dagens pris



Kontraktsmarked for
bearbejdede produkter
i supermarkeder



Agenda:

- Hva kreves for langsiktig prisløft?
- **Hvitfisk utfordringer**
- Prisløft og trygghet til fisker?





IKEA i EU. Torsk feb-april til fastpris ??



Leveringsforpliktelse frem i tid med gitt volum, kvalitet og til gitt tid nær umulig mellom to parter?



Fisker



Kjøper





Hvitfisk utfordring 2: Kort torskesesong

1. Kan fastprismarked hjelpe på det store volumtrykk i en kort 3 mnd sesong?
2. **Ja** – forlenge salgsperiode. Kjøper kan avtale kampanjer med kjeder i forveien
3. Forhåndsplassering – ikke etterplassering - av volum krever forpliktende priser
4. Mellomledd har små marginer og må ha trygghet for kostnad for å kunne starte salg før fangstsesongen





Hvitfisk utfordring 3: Fastsette kvoter

1. Vil transparens i kontraktspriser hjelpe i diskusjon om fastsettelse av kvoter?
2. I dag – kanskje vil prisene falle hvis kvotene økes ytterligere
3. Kontraktsmarked = dokumentasjon Med de planlagte kvoter prises kontraktene til nøyaktig X, yz kr/kg:
 - **Ja** – markedet ser ut til å tåle økt kvote
 - **Nei** – Fakta: lønnsomheten i fare





Hvitfisk utfordring 4: Vær = usikkerhet

1. Force-majeure pga vær må inn i leveranseavtale med kunder= risiko
2. **Innen laks** – mange velger selv å endre slaktetidspunkt for å tjene mer ved å slakte på bedre priser
3. **Innen hvitfisk** – naturen tvinger fiskere til å forskyve leveranser – gir risiko, og muligheter for fiskere

PS: Klar fordel å snu kvoteåret fra kalender til sesong for å gi fiskere fleksibilitet i kontrakter





Hvitfisk utfordring 5: Levendelagring

To avgjørende risiki ved levendelagring:

- a) Biologiske utfordringer – Fish Pool bidrar intet
- b) Prisisiko – får aktørene merpris som forsvarer kostnad og risiko ved levendelagring?

Høyere pris forventes for leveranse utenom sesong.

Hvilken verdi har sikkerhet for oppnådd pris:

- i. Informasjons-system, jfr laks. Forward-prisene bruker oppdrettere til slakteplanlegging; eks laks:
 - Stigende forwardpriser => sterk motivasjon til levendelagring
 - Fallende forwardpriser => slakt nå, unngå ekstra prispress senere i sesongen
- ii. Finansiering, inntektstrygghet avgjørende for bankers utlånsvilje – jfr laksekrisen i 2002/03





Kontrakter og stabil pris – to alternativer:

LEVERANSE OG PRIS I EN AVTALE

SPOT OG LEVERANSE
SSL / Råfisklaget

PRISSIKRING
PÅ BØRS



Agenda:

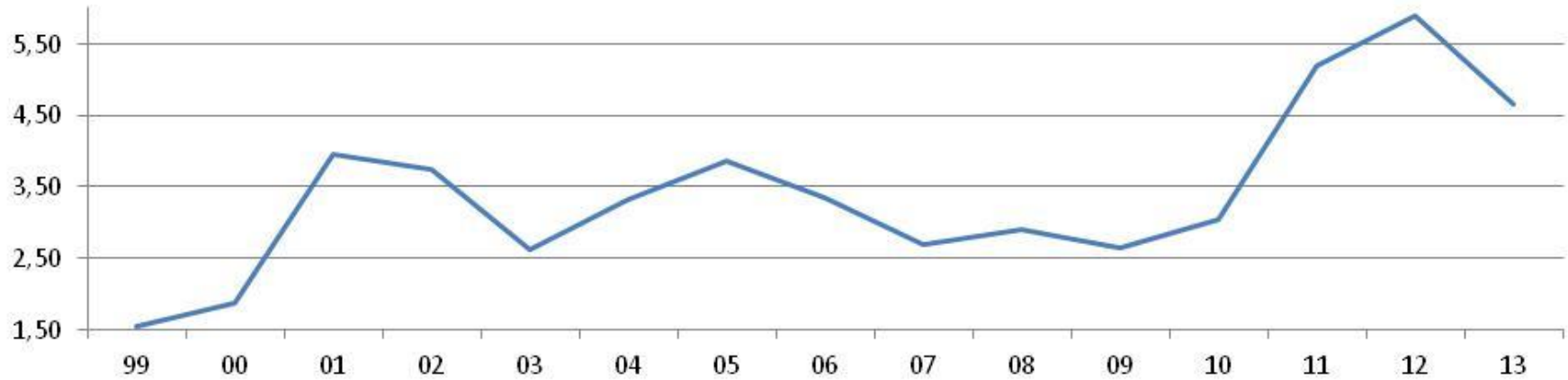
- Hva kreves for langsiktig prisløft?
- Hvitfisk utfordringer
- **Prisløft og trygghet til fisker?**





Prisutvikling 300 g papirsild øre/gram:

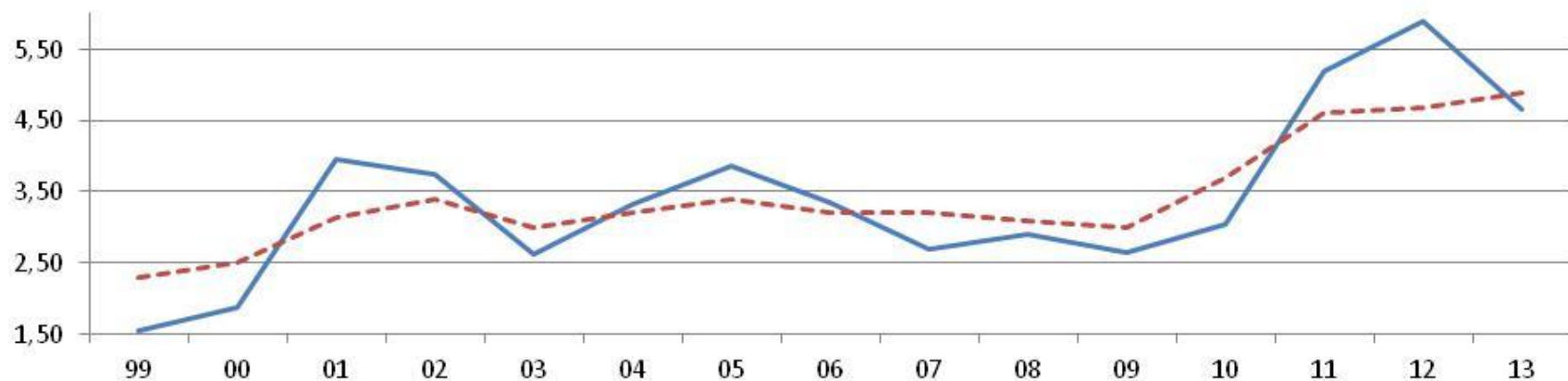
NVG sild





Utjevnet pris – lett å si ja til:

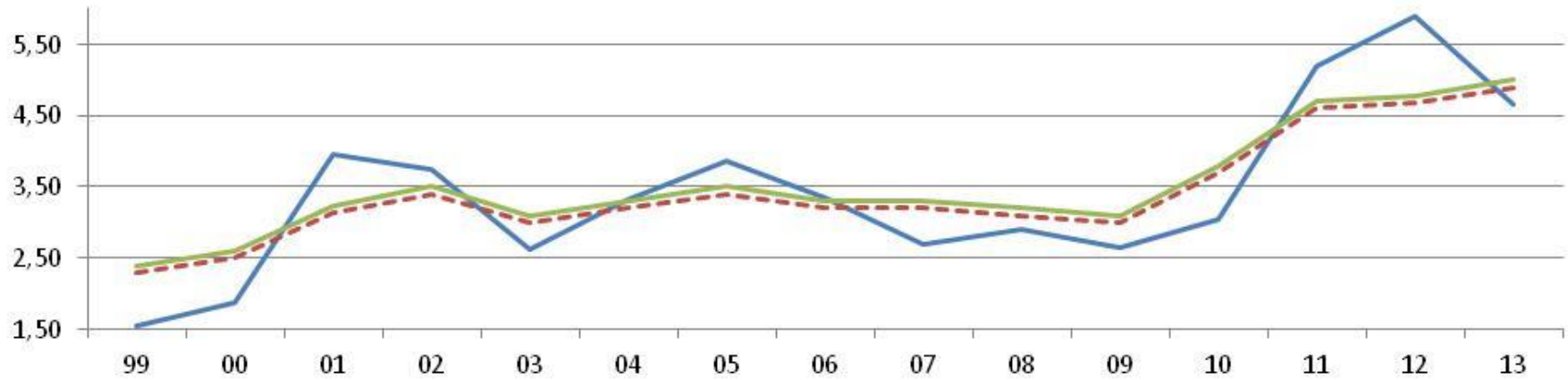
NVG sild





Marked kun mulig med merpris selger:

NVG sild





Fish Pool

www.fishpool.eu

**Gir dynamisk minstepris bedret
inntjening for fisker og kjøper?**

**Ja, åpner for nye kundegrupper,
langsiktige kontrakter og høyere pris !**