

Ny forskningsrapport:

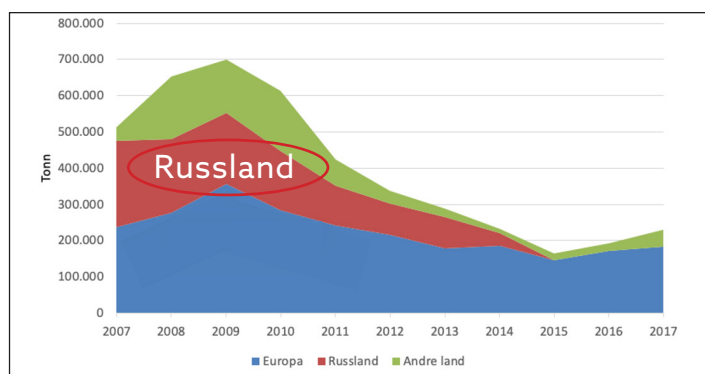
KONSEKVENSER VED LANGVARIG LUKKING AV DET RUSSISKE MARKEDET FOR SILD

Hovedmålet med dette arbeidet er å lage en strukturert fremstilling av mulige konsekvenser ved langvarig lukking av det russiske markedet for norsk sild, omsetningsmessige, økonomiske og strukturelle konsekvenser. Fokus er alternative strategier og valg av markeder, samt hvilke effekter en slik situasjon vil ha på sildenæringen.

Det har vært en betydelig konsolidering av struktur og eierskap i hele sildenæringen i Norge. Et av kjennetegnene på sildenæringen er den store variasjonen i kvoter og derved stor variasjon i inntekter over år. Den store variasjonen i bestand og kvoter over tid vil være en utfordring for både fiskere, industri og for markedet. Tilpasningen til dette har vært flerbestandsfiske for fartøyene. De siste tiårene har det vært mest fokus på anvendelse til konsum. For industrien har en lignende strategi med en portefølje av flere bestander vært fulgt.

En hovedmekanisme i markedet for NVG-sild er at lavere tilgjengelighet/fangstvolum gir høyere råstoffpris. I denne situasjonen viser det seg at forbrukermarkedene som etterspør filetprodukter blir prioritert. Tilsvarende mindre andeler går da til markeder som etterspør rundfryst sild, samt mel/olje. Forbrukermarkedene kan deles inn i to hovedkategorier. Den ene er land eller markeder med stabil etterspørsel og betalingsevne- og vilje. Disse kjøper bearbejdede sildeprodukter som ulike varianter av filet, samt noe rundfryst sild for egen foredling i markedslandet. Den andre kategorien er land som kan betegnes som avlastnings-markeder, som kjøper rundfryst sild når prisen kommer under et visst nivå. Disse landene er ofte prisfølsomme og i tillegg ustabile i forhold til markedsadgang.

Opphøret av markedsadgangen til Russland er særlig alvorlig for den norske sildenæringen. En slik type «markeds-sjokk» er vanskelig for ikke å si umulig å forutsi. Helt fra høsten 2005 har russiske veterinærmyndigheter regulert importen av sjømat ved å styre hvilke land og hvilke bedrifter i det enkelte land som kunne få lov til å selge sjømat til det russiske markedet.



Figur 1. Norsk eksport av NVG-sild fordelt på hovedmarkedene (produktvekt). Kilde: Statistisk sentralbyrå



Interessant nok har to hendelser; sterk kvotereduksjon og bortfallet av det russiske markedet, virket sammen på en slik måte at de har dempet de negative effekt som disse hendelsene hver for seg kunne ha ført til da stengningen var et faktum sommeren 2014.

Høsten 2015 uttalte aktører i den russiske sjømatindustrien at de forventet at økte fangster av stillhavssild kunne dekke opp for den reduserte importen av atlantisk sild. Denne forventningen ble imidlertid ikke innfridd. Reduserte russiske sildefangster og økt eksport av sild fra Russland har ført til nedgang i forsyningene på i overkant av 80.000 tonn fra 2016 til 2017. Denne situasjonen kan i utgangspunktet anses som positivt med tanke på å skape behov for økt import av sild. Importvolumet har økt, når eksporten av sild har økt. Dette er et interessant trekk som gjør det aktuelt å spørre seg i hvilken grad en slik endringen er politisk styrt.



På kort sikt vil det ikke være sannsynlig at norsk sild får markedsadgang til Russland. Russland arbeider over tid for å styrke sin strategiske posisjon med tanke på å bli mindre importavhengig. Et mantra i russisk politikk er matsikkerhet og selvforsyning, hvilket ikke bare er knyttet til importforbudet men som en oppfølging av matsikkerhetsdoktrinen fra 2010. Et viktig resultat av dette er at Russland langt på vei har oppnådd å redusere avhengigheten av noen få store vestlige leverandører av sjømat deriblant norsk sjømat.

Fra forskerhold (ICES) ligger det an til en økning av den norske kvoten på NVG-sild til ca. 500 tusen tonn årlig. Totalt vil dette føre til et noe vanskelig scenario karakterisert ved en situasjon med dårlig markedsadgang og høy kvote. Dette er et scenario som vil slå til dersom det russiske markedet ikke blir tilgjengelig samtidig som kvoten økes vesentlig. Allerede fra 2019 vil sildenæringen se konturene av dette scenariet med økte kvoter og problemer med markedsadgang til store markeder som Russland, Nigeria og Kina, for å nevne noen. I sum kan denne situasjonen skape usikkerhet i markedet med prispress nedover, hvilket kan gi dårligere lønnsomhet i hele verdikjeden i sildenæringen - kanskje særlig i industriledet.

Balansen mellom markedsadgang og tilgjengelig råstoff er kritisk for sildenæringen. Slik det ser ut til å utvikle seg de nærmeste årene vil kvoten på NVG-sild øke, mens den stabile etterspørselen forblir uendret. Det er derfor viktig at det legges opp til et arbeid med å foreta en systematisk gjennomgang av eksisterende og potensielle markeder for norskprodusert NVG-sild. En slik gjennomgang bør inneholde en nærmere vurdering av markedene i aksene stabile – uforutsigbare, samt en kartlegging av potensielle nye markeder og muligheten for en bedre posisjonering av norskprodusert NVG-sild i utvalgte etablert og nye markeder.

Det russiske markedet har ikke bare vært et stort marked for norsk sild, det har også vært en viktig stabilisator fordi det var forutsigbart i volum og verdi i motsetning til de såkalte «avlastningsmarkedene». Nå når det russiske markedet er borte er det større volatilitet i sildemarkedet.

		Kvote	
		HØY	LAV
Markedsadgang / Etterspørsel	HØY	1. God markedsadgang Stor ressurstilgang - God lønnsomhet - Vekststrategier både ifht marked og struktur - Utvikle eksisterende markeder	2. Liten ressurstilgang God markedsadgang - Bra lønnsomhet - Fokus på alternative fiskerier og produksjon
	LAV	3. Stor ressurstilgang Begrenset markedsadgang - Dårligere lønnsomhet og lavere priser - Søk etter nye markeder	4. Liten ressurstilgang Tilstrekkelig markedsadgang - God lønnsomhet - Fokus på alternative fiskerier og produksjon

Tabell 1: Scenarier for sildenæringen gitt variasjoner i markedsadgang og fiskekvoter



En hovedkonklusjon er likevel at sildenæringen har en robust og økonomisk bærekraftig plattform i dagens situasjon. Effektiv produksjon, samt fleksibilitet i forhold til markeder og råstoffbase er viktige faktorer.

Prosjektet er gjort på oppdrag fra Fiskeri- og havbruksnæringens forskningsfond (FHF).



Rapporten finner du på www.fhf.no

KONTAKTPERSON

Frode Nilssen

Professor, Nord universitet

Senter for internasjonal handel og markedsadgang

e-post: frode.nilssen@nord.no

Tlf: +47 975 81 824



NORD
universitet

HHN
Handelshøgskolen