

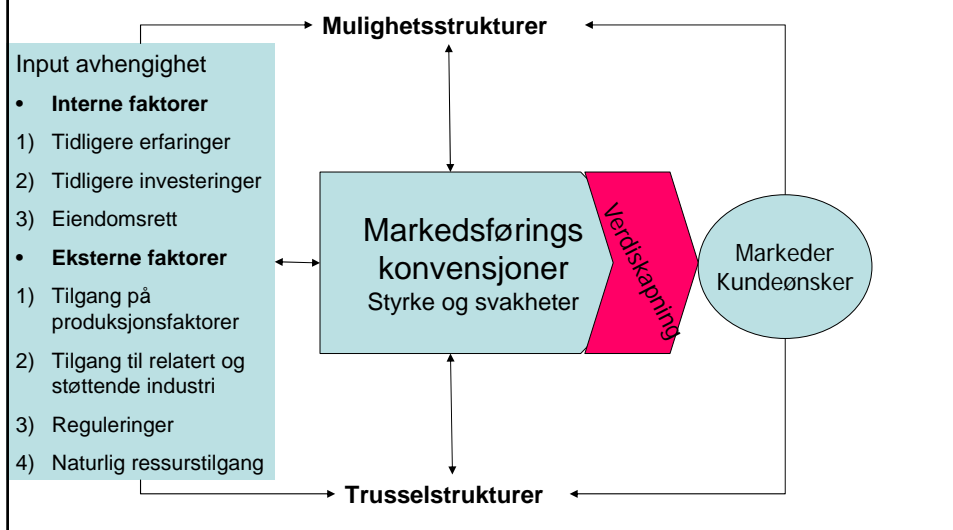
# Fiskerinæringen i et 10 årsperspektiv Trender i marked, produksjon og fangst

Presentasjon Vest-Finnmark Regionråd 29.9.2010

Av

Torbjørn Trondsen  
Norges fiskerihøgskole  
Universitetet i Tromsø

## Drivere for verdiskapning



## Trender i sjømatforbruk

- Styres av tilpasning til etablerte forbrukerkonvensjoner
  - Praksis, sosiale regler, tro
- Viktige drivere
  - Helse- og velvære
    - Øker med økende utdanning og alder
  - Enkelhet i praksis
    - Å tilberede
      - Avhengig av familiesituasjon
    - Å kjøpe inn
      - Type distribusjonskanal ⇔ type markeder & kunder
  - Smak & ferskhets
    - Tradisjon, kjøpekraft og nye trender
  - Etikk
    - Bærekraftig, dyrehelse etc.



## Trender i sjømathandel Fra produksjons- til vertikal markedsorientering

1. Fangst
2. Produksjon av tradisjonelle produkter
3. Salg
4. Videreforedling
5. Distribusjon
6. Forbrukere

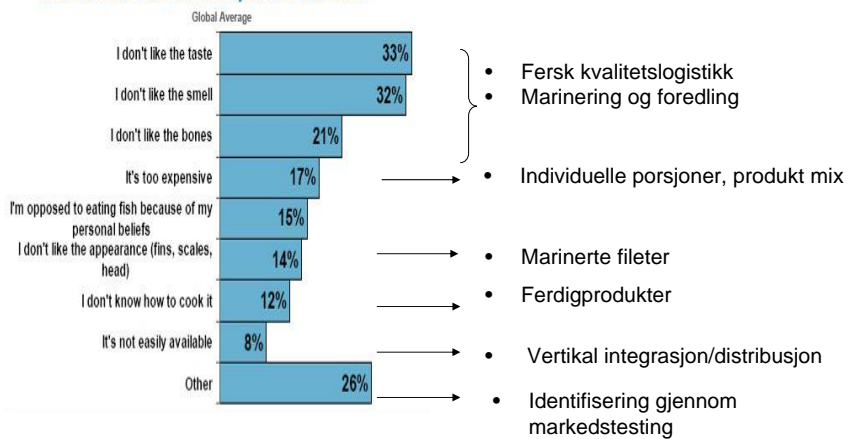


1. Markedsanalyse
2. Vertikalt samarbeid mellom distributører og produsent
3. Markedsorientert produktutvikling
4. Produksjon
5. Markedsføring og distribusjon
6. Forbrukere

## Aktiv markedsorientert produktutvikling for å få forbrukerne til å spise mer fisk

What are the main reasons you don't eat fish?

Kilde: Jonathan Banks, Ac Nielsen UK, Seafood presentation at NASF March 4, 2009



Norsk undersøkelse: Kvaliteten varierer: → Stabilisering av kvalitet

### Nye produkter, pakke- og salgsmetoder utvikles



- **Mer ferdigpakkede produkter**



**Mindre på teater!**



**Verdiskapning gjennom forpakning**

- **Mer merkevarer**
- **Mer innovasjon**



*bacalao encebollado y con salsa de tomate*



## **Konkurransedyktige markedsposisjoner skapes**

- **Tilbud av merverdi for kundene**
  - **Produkt, Service, Distribusjon, Promosjon og Pris**
- **Tilbud som skiller seg ut**
- **Tilbud som sikrer mot kopiering**
- **Oppbygging av markedsorienterte organiserte verdikjeder fra kunder til produksjon og fangst.**

## **Hvordan tilpasser vi oss i Norge?**

- **Eksemplet saltfisk som tar unna over 50-70% av norsk torskefangst**
  - Har stor verdi i katolske land, særlig den store/tykke fisken
  - Den tykke fisken kan ikke kopieres av Alaska Pollock og Pangasius=> gir høy markedsverdi
- **Saltfiskmarkedet domineres av Norge og Island**
- **Er det forskjell i de to lands konvensjoner (praksis, regler og tro) innen produksjons eksport og resultat?**

## Det norsk- spanske saltfiskprosjektet

The Norwegian-Spanish **salted fish** project

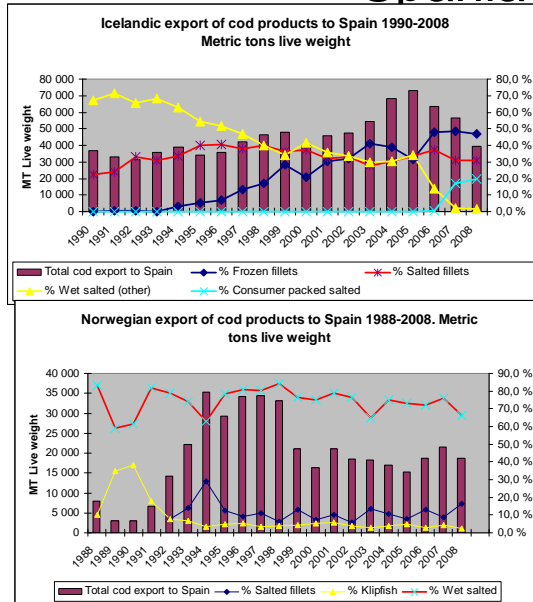
Ledet av Professor Knut B Lindkvist og Professor Torbjørn Trondsen

- Universitet i Bergen
- Høgskolen i Finnmark
- Sjømatsenteret i Vardø
- Norges fiskerihøgskole
- Cape fish
- Norfra
- Norges Råfisklag
- Eksportutvalget for fisk
- Finansiert av Norges Forskningsråd, Sparebanken Nord Norge & VRI Finnmark

## Norske og islandske eksportresultater i Spania

Annual Cod export to Spain 1990-2008. Average live weight in MT and unit value in 2008€						
	Norway		Iceland		Norway/Iceland	
	1990-99	2000-08	1990-99	2000-08	1990-99	2000-08
Cod export to Spain	23 327	18 377 (-21%)	38 294	54 238 (+42%)	61%	34%
Total cod export to world	453 477	345 437 (-24%)	281 745	250 970 (-11%)	161%	138%
Export share to Spain	5 %	5 %	14 %	22 %		
Export value/kg to Spain	1,74	2,00 (+15%)	1,89	2,03 (+7%)	92%	98%
Total export to world value/kg	1,71	2,12 (+24%)	1,74	2,17 (25%)	98%	98%

# Forskjeller i eksportkonvensjoner til Spania



Island:

- Lettvint fisk øker
  - Fileter: frossen og saltet
  - Forbrukerpakker

Norge

- Stabil markedsandel av våtsaltet fisk for videre foredling

## Videreforedlede produkter av saltfisk

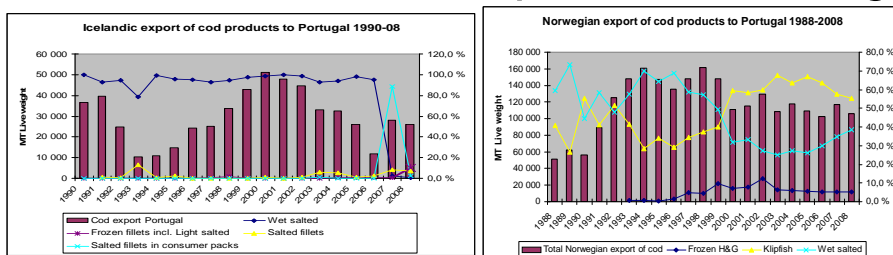
- **Konsistent kvalitet**
  - **Konsistens**
  - **Hvithet**
    - **(fosfat)**
  - **Vann-/saltinnhold**



## Gjennomsnittspriser oppnås for torsk i markeder.

Average export prices of all cod products in live weight in 2008 €					
Norway to	1990-99	2000-08	Iceland to:	1990-99	2000-08
Italy	2,15	2,62	France	1,66	2,58
France	1,66	2,41	Italy	2,09	2,49
Brazil	2,28	2,26	Portugal	1,82	2,48
Denmark	1,51	2,21	All markets	1,74	2,17
Other markets	1,77	2,17	Other markets	1,70	2,15
All markets	1,71	2,12	Greece	1,80	2,14
Spain	1,74	2,00	Spain	1,89	2,03
Portugal	1,69	1,92			
Greece	1,68	1,89			

## Forskjeller i eksportkonvensjonene og resultater av torsk eksporten til Portugal

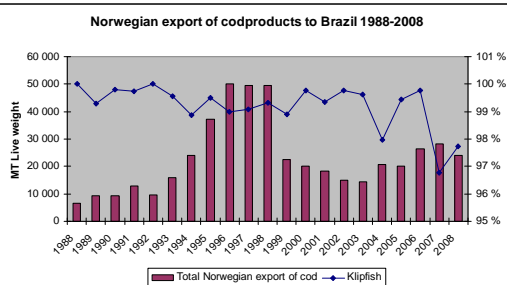


	Norway		Iceland		Norway/Iceland	
	Aver. 1990-09	Aver. 2000-08	Aver. 1990-09	Aver. 2000-08	Aver. 1990-09	Aver. 2000-08
<b>Total cod export to Portugal</b>	112 430	122 536	26 272	33 526	4,28	3,66
Export share	24,8 %	35,5 %	9,3 %	13,4 %		
Export value/kg	1,69	1,92	1,82	2,48	93%	77%

- Island
  - Våtsaltet stabil andel inntil 2006
  - Konsumerpakker etter 2006
  - Høyere priser enn Norge
- Norge
  - Våtsaltet reduseres og klippfisk økte inntil 2000
  - Relativ stabilitet etter 2000
  - 3-4 ganger høyere eksportvolum enn Island
  - Prisene reduseres fra 93 til 77% av de islandske prisene



## Forskjeller i eksport konvensjoner til Brasil



- Norge dominerer det brasilianske markedet for saltet torsk
  - 97-100% klippfisk
  - Stabilitet etter 2000
- Island lite inne i det brasilianske markedet

	Norway		Iceland	
	Aver. 1990-09	Aver. 2000-08	Aver. 1990-09	Aver. 2000-08
<b>Total cod export to Brazil</b>	28 026	20 780	1 223	34
Export share	6,2 %	6,0 %	0,4 %	0,0 %
Export value/kg	2,28	2,26	2,29	0,96

## Islands globale eksportstrategi er mer differensiert enn den norske

	Norway		Iceland		Norway/Iceland	
	Aver. 1990-09	Aver. 2000-08	Aver. 1990-09	Aver. 2000-08	Aver. 1990-09	Aver. 2000-08
<b>Total cod export to Other markets Except Spain, Portugal, Greece Denmark, the Netherlands and Brazil</b>	164 650	88 687	158 016	120 662	104%	74%
Export share	36,3 %	25,7 %	56,1 %	48,1 %		
Export value/kg	1,77	2,17	1,70	2,15	104%	101%

- Norge fokuserer mest på saltfiskmarkedene, bare 25.7% av torsken eksportert til andre markeder etter 2000
- Island eksporterer 50% av torsken til andre markeder enn saltfiskmarkedene
  - Som markedene for fersk og frossen filet til UK og USA

## Hovedfunn

### Island mer markedsorientert

- Markedsfører mer diversifiserte produkter etter markedspreferanser og verdiskapningsmuligheter
- Hovedstrategi: Bygger tette kunderelasjoner til partnere i markedene. Produserer etter markedsønsker
- Optimaliserer markeds mix
  - Sortering og standardisering av produkter (ferske, saltede og frosne) etter markedssegmenter
  - Opprettholder konkurransepresset fra en bred mix av alternative markeder og produktformer
- Råstoff: All fisk til foredling og ferskmarkedet landes fersk
- Kompetanseoppbygging innen markedsføring og markedsorientert produksjon

## Hovedfunn

### Norge mer produksjons orientert

- Eksporterer standardprodukter som hodekappet fersk og frossen, klippfisk, våtsaltet fisk og tørrfisk i hovedsak for videre foredling, sortering, og pakking i markedet.
- Hovedstrategi: Lavkostnads fleksibel foredling av store volum etter hva som landes av fisk
- Råstoff: Økende grad ombordfrosset fisk som går til klippfiskindustrien, hovedsakelig på Vestlandet.
- Kompetanseoppbygging innen tradisjonell produksjon
- Hva skaper forskjellene i konvensjoner og resultater?

## Island har høyere foredlings- og eksportmarginer

Cod total supply, domestic consumption and export. Live weight in metric tons and unit value in 2008 €						
	Norway		Iceland		Norway/Iceland	
	Average 1990-09	Average 2000-08	Average 1990-09	Average 2000-08	Average 1990-09	Average 2000-08
<b>Cod landings</b>	285 995	220 493	250 044	207 014	114 %	107 %
<b>Cod import</b>	137 265	91 943	11676	2 846	1176 %	3231 %
<b>Total cod supply</b>	423 260	312 436	261 720	209 860	162%	149%
Supply value/kg	1,39	1,85	1,25	1,73	111%	107%
<b>Total cod export</b>	453 477	345 437	281 745	250 970	161%	138%
Export value/kg	1,71	2,12	1,74	2,17	98%	98%
Trading margin	23%	15%	39%	25%		

- 1/3 av den norske eksporten er basert på russisk råstoff: Fersk i 1990 årene, frossen i 2000 årene=> **klippfisk verdikjede**
- Den islandske foredlings- og eksportindustri hadde i gjennomsnitt **16% (1990s) og 11% (2000s) høyere salgsmarginer**
- Norge har regulerte minimums priser (gjennomsnittlig **1.85€ i 2000s**)
- Island har ferskfisk auksjoner (gjennomsnittlig 17% av landingene **2.16€ i 2000s**) og kontraktspriser for foredlings markedet **1.63€ (76% av auksjonsprisene)**

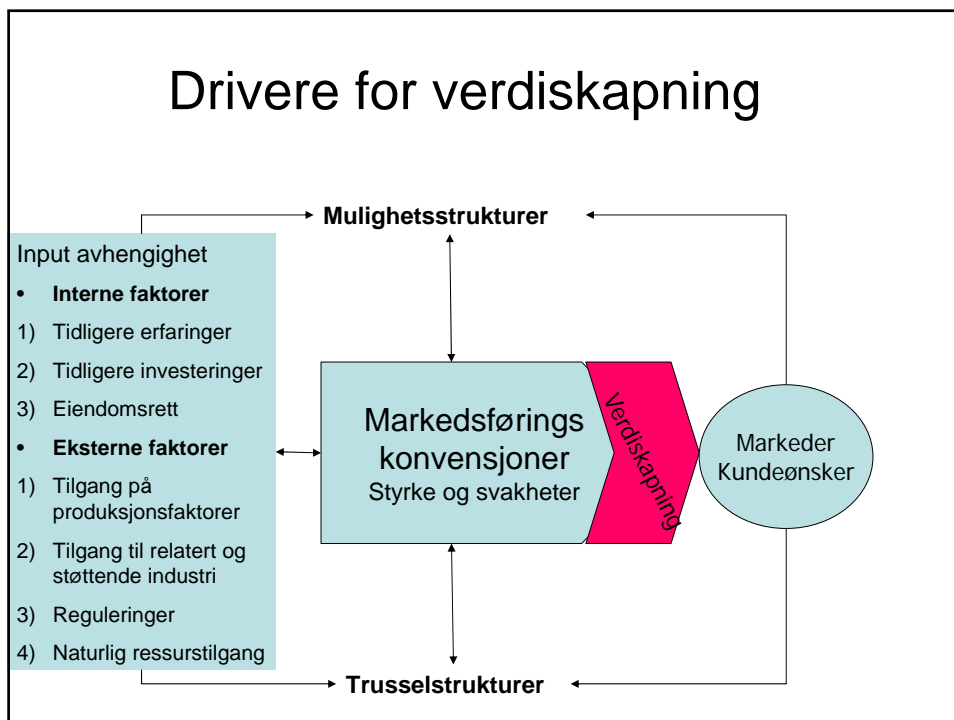
## Hvorfor forskjeller i tilpassning

- Det norske fiskerireguleringssystemet favoriserer produksjons konvensjoner for standardiserte halvfabrikatprodukter av saltfisk
  - Lave produksjons- og eksportmarginer
    - Lav økonomisk styrke og interesse for investeringer i markedsorienterte produkt- og tilbudskonvensjoner.
- Støttet av klippfiskindustriens dominerende posisjon
  - Bygd opp under beskyttede produksjons- og eksportlover som ble opphevet i 1980 årene
  - Hadde kapasitet til å produsere et varierende og økende landinger i 1990 årene
  - Frossen ombordfrosset fisk tilpasset som råmateriale i 1990 årene
  - Auksjonsmarkeder for frossen hodekappet sløyd fisk driver landinger til klippfiskindustrien
  - Minimumspris systemet => gir ikke incentiver for differensiering etter kvalitet=> Klippfisk kvalitet

## Barrierer mot markedsorientert verdiskapning

- Mangel på ferskfiskauksjoner
  - Fiskerne mottar ikke markedssignaler gjennom minsteprissystemet
- Mangel på kvotefleksibilitet etter ferskfiskemarkeds preferanser
  - Driftsordninger, kvoteår, periodisering
- Økende kvotekonsentrasjon
  - Fortjeneste (ressursrenta) oppnås uten markedsorientert produksjon
  - Reduserer tilgjengelig tid for leveranse av markedsriktig kvalitet
- Kvotefordeling uten krav til leveranse
  - Barrierer for nykommere og markedsrettede innovasjonsaktivitet
  - Verdiskapningen tas av favoriserte kvoteholdere og banker som finansierer kvotekjøp
    - Ingen av disse gruppene investerer i markedsorientert produkt- og tilbudsutvikling
- **MANGEL PÅ KOMPETANSEOPPBYGGING AV MARKEDSKUNNSKAP**

## Drivere for verdiskapning



## Motivering av markedsorientert verdiskapning

- Kvotefavorisering av ferske landinger og spesielt line & juksa
- Rekrutteringskvoter til markedsinnovative aktører
- Endring av kvoteåret
- Øke kvotefleksibilitet gjennom driftsordninger-/samdrift
- Differensiering av minsteprissystemet
  - Forskjell mellom fiskereide og industrielle fartøy med leveringsplikt?
- Ferskfisk auksjoner
- Utvikling av markedskunnskap og skolering av ungdom og industriaktører OM MULIGHETER

## Kunnskap og skolering

The Norwegian-Spanish **salted fish** project & The saltfish academy 2008-2011

- Universitet i Bergen
- Høgskolen i Finnmark
- Sjømatsenteret i Vardø
- Norges fiskerihøgskole
- Cape fish
- Norfra
- Norges Råfisklag
- Eksportutvalget for fisk
- Finansiert av Norges Forskningsråd, Sparebanken Nord Norge & VRI Finnmark

# Publikasjoner i saltfiskprosjektet

- 01/09 Knut Bjørn Lindkvist og Arild Røkenes: [Med saltfisk på menyen. Fra en feltundersøkelse av saltfisk i restauranter i Barcelona.](#)
- 02/09 José Luis Sanchez: [The Spanish salted fish market and the opportunities for the Norwegians. Research seminar 2009.](#)
- 01/10 Lorena Gallart Journet and Isabel Escriche: Salted fish products based on farmed and wild cod in the Spanish salted fish market.
- 02/10 Siren S. Juliussen og Knut Bjørn Lindkvist: [Det norsk-spanske saltfiskakademiet 2010](#)
- 03/10 Jingmei Li, Jintian Gao and Yuanyuan Zhang: [Analysis of the Current Status of Shandong Province's Salted Fish Processing Industry: Output, Structure and Innovation](#)
- 04/10
- 05/10 Inmaculada Martínez Alba: [The Salted Fish Market in Andalusia](#)
- 06/10 Ana Espinosa Seguí: [The Salted Fish Market in Catalonia](#)
- 07/10 Ana Espinosa Seguí: [The Salted Fish Market in the Basque Region](#)
- 08/10 Ana Espinosa Seguí: [The Salted Fish Market in the Spanish Levante](#)
- 09/10 Ana Espinosa Seguí: [The Salted Fish Market in Galicia](#)
- 10/10 Manuel González-López, Alexandre Trigoa and Sebastián Villasante: Production changes in the Spanish Cod Fishing Industry: [Why institutional change is needed in order to survive](#)
- [Saltfiskakademiet 2010](#)
- Power point presentations
- Xi Feng and Yun Wu: [Resource Acquisition and Location Advantages of salted fish industry in Qingdao](#) November 5th, 2009
- Jingmei Li: [Analysis of the Current Status of Shandong Provinces](#) November 5th, 2009
- Torbjørn Trondsen: [Trade of codfish between China, Europe and US](#) November 5th, 2009
- Ricardo Suescun: [ANFABASA presentation \(translated version\)](#)
- Knut Bjørn Lindkvist: [The salted fish project as research subject and strategic priority of economic geography](#) May 2009