

Norske eksportører av sjømat

Analyse på prisdannelsen

Fersk laks

Del I

Utarbeidet for

Fiskeri- og Havbruksnæringens Landsforening

Utarbeidet av

fishSTATS as

Tromsø, 1. desember 2004

PROSJEKT	TITTEL	PERIODE
Norske fiskeeksportører	Analyse på prisdannelsen for fersk laks (a)	2003:8–2004:4

PRODUKT	VARENØR
Fersk laks	03021201 03021202

OPPDRAGSGIVER	KONTAKTPERSON
Fiskeri- og Havbruknæringens Landsforening	Geir Andreassen

RÅDGIVER	KONTAKTPERSON
fishSTATS as	Thomas A. Larsen

Av den totale produksjonen (fangst og oppdrett) av norsk havner godt over 90% i våre eksportmarkeder. Aktiviteten på eksportleddet står dermed helt sentralt i verdiskapningsprosessen for norsk sjømat. Konkurransen som sjømatnæringa utsettes for i eksportmarkedene er økende. Mer fokus på markedsorientering og fokus vekk fra produksjonsorientering er en av flere aktuelle problemstillinger det blir pekt på for å øke konkurransevnen gjennom hele verdikjeden frem til forbruker. Kartlegging av eksportleddet er et viktig bidrag til å forstå organiseringen av markedskanalene.

I denne rapporten ser vi på sammenhengen mellom antall eksportører, størrelsen per eksportør og prisdannelsen i eksportmarkedet. I analysen ser vi på eksport av fersk laks til Danmark, Frankrike og Spania.

Analysen ble gjennomført for perioden august 2003 til april 2004. Lakseavtalen med EU fra 1997-2003 er årsaken til at denne perioden er valgt.

Innholdsfortegnelse

INNHOLDSFORTEGNELSE.....	3
SAMMENDRAG.....	4
DATA.....	5
METODE.....	6
DANMARK.....	7
<i>Segmentering.....</i>	<i>8</i>
<i>Analyse.....</i>	<i>10</i>
<i>Resultater.....</i>	<i>12</i>
<i>Prisvolatilitet.....</i>	<i>13</i>
FRANKRIKE.....	16
<i>Segmentering.....</i>	<i>17</i>
<i>Analyse.....</i>	<i>19</i>
<i>Resultater.....</i>	<i>21</i>
<i>Prisvolatilitet.....</i>	<i>22</i>
SPANIA.....	25
<i>Segmentering.....</i>	<i>26</i>
<i>Analyse.....</i>	<i>28</i>
<i>Resultater.....</i>	<i>30</i>
<i>Prisvolatilitet.....</i>	<i>31</i>

Sammendrag

Det var 6 eksportører som hver hadde en total eksportverdi av fersk laks som oversteg 250 millioner kroner (250+) i perioden fra august 2003 til april 2004. I samme periode var det 18 eksportører som hver hadde en eksportverdi av fersk laks mellom 50 og 250 millioner kroner (50-250), og hele 92 eksportører som hver hadde en eksportverdi av fersk laks under 50 millioner (50-). Totalt blir dette 116 eksportører.

Danmark.

Det var 55 eksportører som eksporterte fersk laks til Danmark i perioden. Av disse var det 6 eksportører som kom fra eksportørgruppen med størst eksportverdi (250+), 15 eksportører fra gruppen med nest størst eksportverdi (50-250) og 34 eksportører fra gruppen med minst eksportverdi (50-).

Totalt ble det eksportert fersk laks til Danmark for 1 012 millioner kroner i perioden fordelt på 55 eksportører.

Den største eksportørgruppa (250+) oppnådde høyest snittpris, sammenliknet med de to mindre eksportørgruppene. Bildet blir noe mer nyansert når man tar hensyn til kontraktsform. Den største eksportørgruppa hadde også minst prisvolatilitet i perioden.

Frankrike.

Det var 40 eksportører av fersk laks til Frankrike. Av disse var det 6 eksportører som kom fra eksportørgruppen med størst eksportverdi (250+), 18 eksportører fra gruppen med nest størst eksportverdi (50-250) og 16 eksportører fra gruppen med minst eksportverdi (50-).

Totalt ble det eksportert fersk laks til Frankrike for 904 millioner kroner i perioden fordelt på 40 eksportører.

Den største eksportørgruppa (250+) oppnådde høyest snittpris, sammenliknet med de to mindre eksportørgruppene. Bildet blir noe mer nyansert når man tar hensyn til kontraktsform. Den mellomstore eksportørgruppa (50-250) hadde minst prisvolatilitet i perioden.

Spania.

Det var 26 eksportører av fersk laks til Spania. Av disse var det 6 eksportører som kom fra eksportørgruppen med størst eksportverdi (250+), 11 eksportører fra gruppen med nest størst eksportverdi (50-250) og 9 eksportører fra gruppen med minst eksportverdi (50-).

Totalt ble det eksportert fersk laks til Spania for 534 millioner kroner i perioden fordelt på 26 eksportører.

Den minste eksportørgruppa (50-) oppnådde høyest snittpris, sammenliknet med de andre to større eksportørgruppene. Bildet blir noe mer nyansert når man tar hensyn til eksportvolum og eksportverdi. Dette kommer klarere til uttrykk i prisvolatiliteten. Alle tre eksportørgrupper hadde stor prisvolatilitet i perioden.

Data

Data for årene 1999:1 til 2004:4 ble gjort tilgjengelig for dette prosjektet. Opprinnelig er foretakene registrert med organisasjonsnummer, men i de data som er gjort tilgjengelig for dette prosjektet er organisasjonsnummeret byttet ut med et vilkårlig tall og dermed anonymisert.

For denne analysen ble data for perioden august 2003 til april 2004 benyttet.

For å kartlegge eksportørleddet er det nødvendig å definere en del nøkkelbegrep som er sentrale i beskrivelsen av strukturen. En enkelt transaksjon i dataene inneholder følgende informasjon:

Foretak	varenr	bestland	publmnd	dag	uke	vekt	verdi
123456789	03019100	JP	200403	12	11	130	6719

prodfylke	fylke	tollsted	valuta	levbet	valkurs
12	2	7	JPY	CIF	6.39

Foretak	Anonymt tall som beskriver en spesifikk eksportør.
Varenr	Beskriver den spesifikk vare med tilhørende hs-varenummer.
Bestland	Mottakerlandet for varen.
Publmnd	Publiseringstidspunktet for tollpapiret (yyyymm).
Dag	Angir dag/dato for publiseringstidspunktet.
Uke	Ukenummer for publiseringstidspunktet.
Vekt	Angir vekten til varen i kilo.
Verdi	Angir verdien av varen i kroner.
Prodfylke	Angir produksjonsfylket for varen.
Fylke	Angir fylke som tollstedet ligger i.
Tollsted	Angir tollsted som behandlet tolldeklarasjon.
Valuta	Angir valuta som varen er handelen er oppgjort i.
Levbet	Angir leveringsbetingelser.
Valkurs	Angir valutakurs mellom oppgjort valuta og NOK.

Metode

Eksportørene blir segmentert etter eksportverdi på fersk laks, uavhengig av marked. Det resulterer i tre grupper, en gruppe med eksportverdi over 250 millioner kroner hver, en gruppe med eksportverdier mellom 50-250 millioner kroner hver og en gruppe med eksportverdier under 50 millioner kroner hver.

Videre tar man disse gruppene og ser isolert sett på eksporten til 3 utvalgte markeder. Formålet er å finne ut om det eksisterer forskjeller i oppnådd eksportpris mellom gruppene.

I tillegg blir gruppene sammenliknet med hensyn til aktivitetsnivå og størrelsen per eksportør i eksportmarkedet.

Aktivitetsnivået til en eksportør kan måles langs to dimensjoner:

- 1) Antall eksportører som er inne i ett bestemt marked over en gitt periode. For at en eksportør skal registreres i dataene må den ha gjennomført minst én transaksjon i løpet av den aktuelle perioden. Dette kan fortelle oss noe om den totale konkurransen for et bestemt produkt og i et bestemt marked.
- 2) Antall transaksjoner per eksportør, gitt ett bestemt produkt og marked. To likeverdige eksportører målt etter eksportverdi kan ha store forskjeller i antall transaksjoner over en gitt periode. Dette aktivitetsmålet kan hjelpe oss til å skille mellom eksportører som gjennomfører mange og små transaksjoner (Dag-tradere) og eksportører som gjennomfører få og store transaksjoner (kontrakter).

Vi fokuserer i denne studien kun på punkt 1, antall eksportører.

Størrelsen på en eksportør defineres som den registrerte omsetningen som relaterer seg til eksport av sjømat. Men hva er en stor eksportør? En stor eksportør innen hvitfisk kan være liten innen laks eller omvendt. En stor eksportør målt etter total omsetning kan være liten i ett bestemt marked. Skal man kunne si noe om størrelsen til en eksportør er det derfor viktig å ta utgangspunkt i forretningsstrategien som ligger til grunn for virksomheten. Hvilke strategier er bevisste og rendyrket og hvordan slår disse ut i prisdannelsen?

Størrelsen til en eksportør kan måles langs to dimensjoner:

- 1) Eksportverdi av et bestemt produkt, uavhengig av marked.
- 2) Eksportverdi av et bestemt produkt, i et bestemt marked.

Vi fokuserer i denne studien kun på punkt 1, eksportverdi av et bestemt produkt, uavhengig av marked.

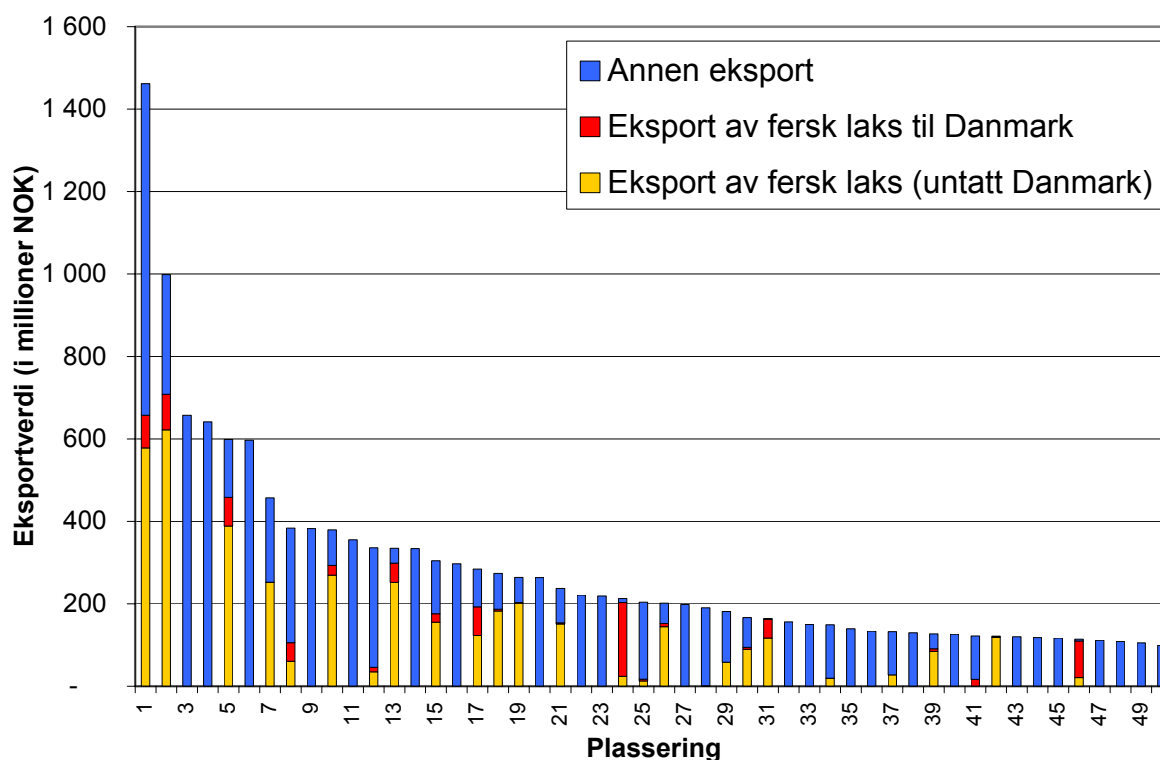
Avslutningsvis ser vi nærmere på variasjonen i oppnådd eksportpris for de 3 eksportørgruppene. Dette måles ved hjelp av 4 ukers prisvolatilitet.

Danmark

I perioden august 2003 til april 2004 ble det eksportert sjømat fra Norge til Danmark for til sammen 1 936 millioner kroner. Eksportverdien av fersk laks utgjorde 52.3% av dette eller 1 012 millioner kroner. I samme periode var det 483 aktive eksportører av sjømat fra Norge, hvorav 55 eksporterte fersk laks til Danmark.

Figuren under viser eksportverdien til de 50 største eksportørene av sjømat fra Norge. Eksportverdien er delt inn i:

- 1) Eksport av fersk laks (ekskl. Danmark)
- 2) Eksport av fersk laks til Danmark
- 3) Eksport av andre produkter til andre markeder



Kommentar:

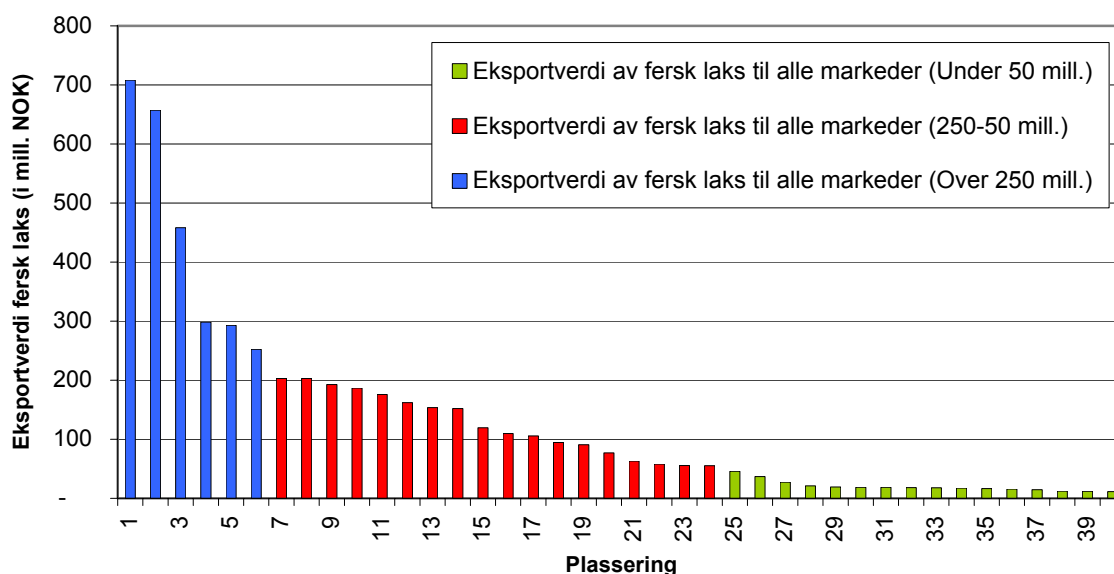
- De 50 største eksportørene hadde en samlet eksportverdi på til sammen 14 181 millioner kroner, noe som tilsvarer 68.8% av all eksport i denne perioden.
- 23 av de 50 største eksportørene hadde eksport av fersk laks til Danmark i perioden.
- Disse 23 eksportørene hadde en samlet eksportverdi av fersk laks til Danmark på til sammen 812 millioner kroner, noe som tilsvarer hele 80.2% av all eksport av fersk laks til Danmark i denne perioden.

Segmentering.

Med utgangspunkt i total eksportverdi av fersk laks til Danmark får vi følgende 3 størrelsessegment for perioden august 2003 til april 2004.

- 1) Eksportør med eksportverdi over 250 millioner kroner (6 eksportører)
- 2) Eksportør med eksportverdi mellom 250 og 50 millioner kroner (18 eksportører)
- 3) Eksportør med eksportverdi under 50 millioner kroner (92 eksportører)

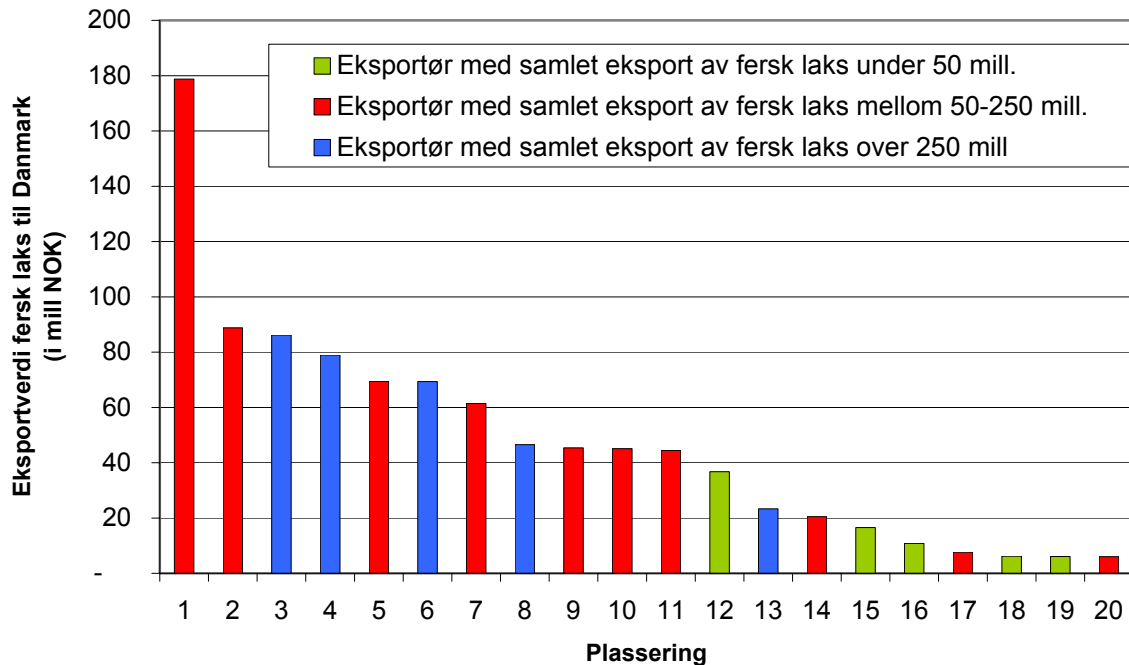
Nedenfor ser vi en oversikt som omfatter de 40 største (av totalt 116) eksportører på fersk laks, uavhengig av marked.



Kommentar:

- (Over 250 mill.) 6 eksportører eksporterte fersk laks for til sammen 2 667 millioner kroner, noe som tilsvarer 49.5% av den totale eksportverdien av fersk laks.
- (50-250 mill.) 18 eksportører eksporterte fersk laks for til sammen 2 258 millioner kroner, noe som tilsvarer 41.9% av den totale eksportverdien av fersk laks.
- (Under 50 mill.) 92 eksportører eksporterte fersk laks for til sammen 462 millioner kroner, noe som tilsvarer 8.6% den totale eksportverdien av fersk laks.

Med utgangspunkt i kategoriseringen på forrige side fordeler de 20 største eksportørene av fersk laks til Danmark seg slik:



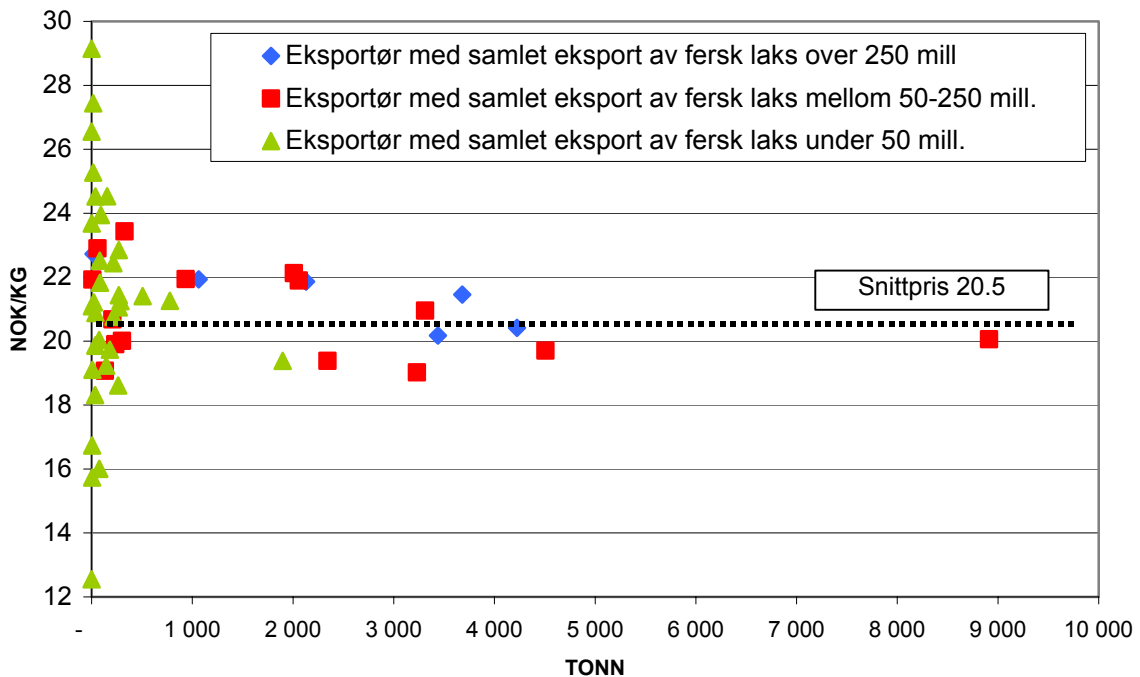
Sammensetningen av segmentene av de 20 største eksportørene av fersk laks til Danmark er svært sammensatt. Vi ser at eksportør nr. 13 er en liten eksportør i det danske markedet, mens den har en samlet eksportverdi av fersk laks som overstiger 250 millioner kroner. Vi ser også at eksportør nr. 12 er en liten eksportør totalt sett med en samlet eksportverdi av fersk laks på mindre enn 50 millioner kroner, mens den er relativt stor i Danmark. Det ser ut til at eksportør nr. 12 utelukkende eksporterer fersk laks til Danmark.

Kommentar:

- (Over 250 mill.) 6 eksportører eksporterte fersk laks til Danmark for til sammen 305 millioner kroner, noe som tilsvarer 30.1% av den totale eksportverdien av fersk laks til Danmark.
- (50-250 mill.) 15 eksportører eksporterte fersk laks til Danmark for til sammen 580 millioner kroner, noe som tilsvarer 57.3% av den totale eksportverdien av fersk laks til Danmark.
- (Under 50 mill.) 34 eksportører eksporterte fersk laks til Danmark for til sammen 127 millioner kroner, noe som tilsvarer 12.5% av den totale eksportverdien av fersk laks til Danmark.

Analyse

Hvordan ser sammenhengen mellom volum og pris ut når vi benytter samme størrelseskategorisering? Figuren nedenfor viser alle de 55 eksportørene som i perioden eksporterte fersk laks til Danmark med tilhørende volum og pris.

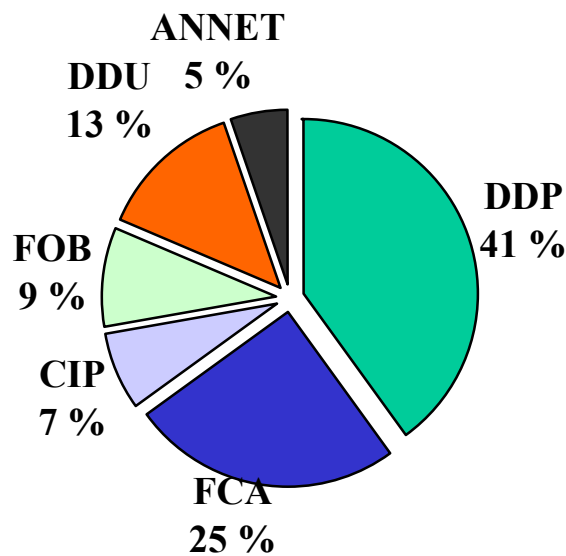


De store eksportørene blir retningsgivende for snittprisen og fordeler seg rundt den. 4 av de 6 store eksportørene (blå) ligger over snittprisen. De aller minste fordeler seg jevnt rundt snittprisen med små volum. Den aller største eksportøren er nær dobbelt så stor som den nest største eksportøren. Vi ser tydelig at eksportør nr. 12 på forrige side er liten samlet sett, men stor i Danmark med sine knappe 2000 tonn (den grønne indikatoren med størst volum).

En analyse på prisdannelsen vil kunne slå fast om det er signifikante forskjeller i prisene mellom gruppene. Innledende analyser viser at det er store variasjoner i pris som følge av hvilken type kontrakt handelen er gjennomført i. Det legger føringer for videre analyser og tvinger oss til å ta hensyn til de forskjellige kontraktsformene som eksisterer. Dette er gjort ved å analysere hver enkelt kontraktstype isolert sett.

Nedenfor ser vi hvordan de forskjellige kontraktsformene fordeler seg målt etter eksportverdien av fersk laks til Danmark. DDP (Delivery Duty Paid) er den mest brukte kontraktsformen og 41% av eksportverdien er omsatt i denne type kontrakt. FCA (Free Carrier) er den nest mest omsatte kontraktsformen med 25% av eksportverdien.

Totalt ble det eksportert fersk laks til Danmark fra august 2003 til april 2004 for 1 012 millioner kroner.



Resultater

Statistiske signifikante forskjeller er avhengig av prisdifferansen, men også underliggende faktorer som antall transaksjoner, volum og verdi.

	Over 250 mill.	250-50 mill.	Under 50 mill.
DDP	21.46	20.58*	22.97*
FCA	20.74	20.03*	20.12
DDU	20.32	21.18*	21.29
FOB	---	---	---
CIP	22.41	18.67*	21.10*
Alle	21.09	20.03*	20.58*

(*) Indikerer snittpriser som er signifikant forskjellig fra basisgruppa (Over 250 mill.).

DDP (Delivery Duty Paid).

Hvis vi ser på den mest omsatte kontraktsformen og holder den største gruppen (Over 250 mill.) i basis viser analyser at det er signifikante forskjeller i oppnådd pris. Den minste gruppa (under 50 mill.) oppnådde en snittpris på 22.97 NOK/KG og det er en signifikant høyere snittpris enn basisgruppa. Den mellomste gruppa (250-50 mill.) oppnådde en snittpris på 20.58 NOK/KG, noe som er signifikant lavere enn basisgruppa. Forskjellene utgjør henholdsvis +1.51 NOK/KG og -0.88 NOK/KG.

FCA (Free Carrier).

Den nest mest omsatte kontraktsformen skjuler også signifikante forskjeller i oppnådd eksportpris mellom gruppene. Den mellomste gruppa (250-50 mill.) oppnådde en snittpris på 20.03 NOK/KG, noe som er 0.71 NOK/KG lavere enn basisgruppa.

DDU (Delivery Duty Unpaid).

Omtrent 13% av eksportverdien ble omsatt i denne kontraktsformen. Den mellomste gruppa oppnådde en signifikant høyere snittpris enn de to andre gruppene. Differansen er 0.86 NOK/KG.

FOB (Free on board).

Ingen signifikante forskjeller.

CIP (Carrage and Insurande Paid)

Omtrent 7% av eksportverdien ble omsatt i denne kontraktsformen og basisgruppa oppnådde signifikant høyere snittpriser enn den mellomste gruppa og minste gruppa. Differansen var henholdsvis -3.74 NOK/KG og -1.31 NOK/KG.

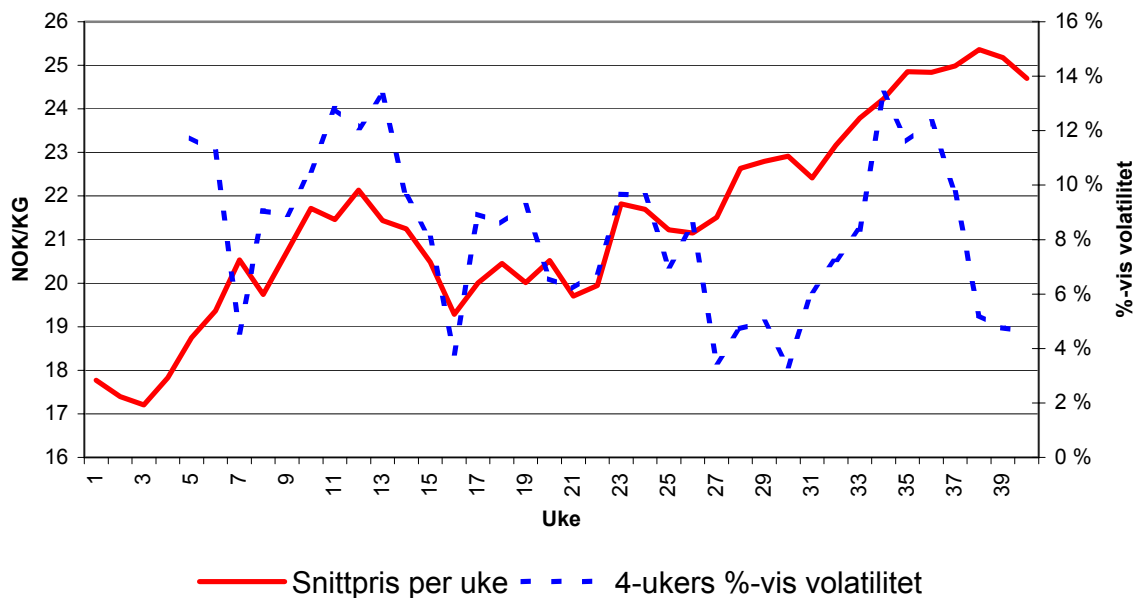
Alle kontraktsformer sett under ett gir basisgruppa en signifikant høyere snittpris, sammenliknet med de andre to gruppene. Differansen kan ha flere årsaker, blant annet at basisgruppa benytter kontraktsformer som resulterer i høyere eksportpriser enn de andre gruppene.

Prisvolatilitet

Med utgangspunkt i dataene er det beregnet en 4-ukers historisk volatilitet på gjennomsnittlig eksportpris over perioden for hver enkelt gruppe. Volatiliteten blir dermed et mål på den relative endringen i prisene i perioden.

Eksportører med en samlet eksportverdi av fersk laks som overstiger 250 millioner kroner.

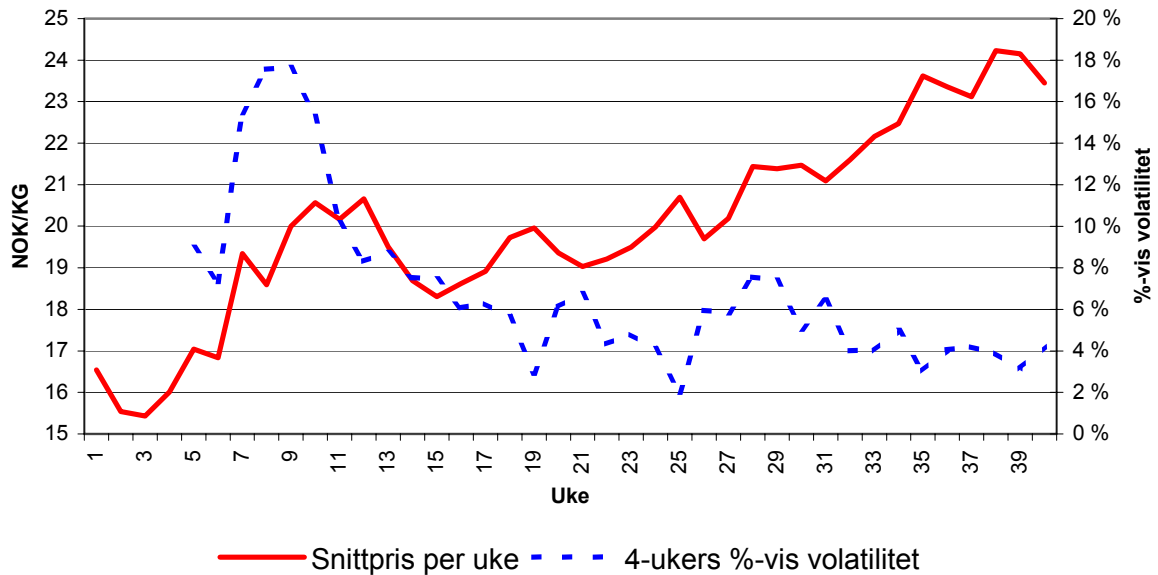
Nedenfor vises en beregning av volatiliteten basert på oppnådd eksportpris på fersk laks til Danmark for den største gruppa.



Prisvolatiliteten for denne gruppa (Over 250 mill.) varierte fra ca. 3% til ca 13% i perioden.

Eksportører med en samlet eksportverdi av fersk laks mellom 250 og 50 millioner kroner.

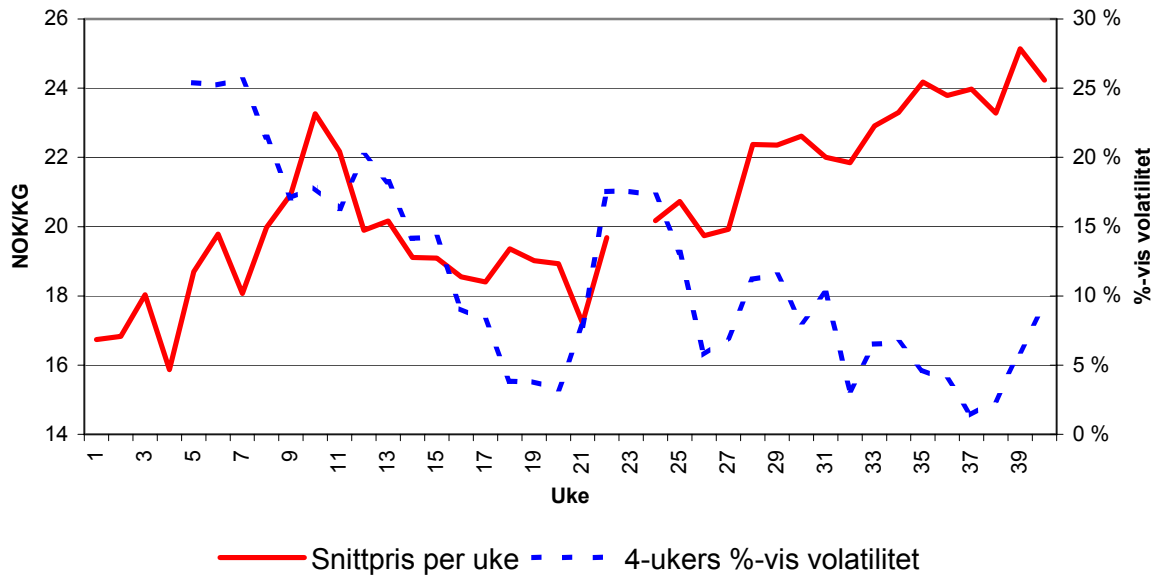
Nedenfor vises en beregning av volatiliteten basert på oppnådd eksportpris på fersk laks til Danmark for den nest største gruppa.



Prisvolatiliteten for denne gruppa (250-50 mill.) varierte fra ca. 2% til 18% i perioden, men viser en jevnere utvikling i siste del av perioden.

Eksportører med en samlet eksportverdi av fersk laks under 50 millioner kroner.

Nedenfor vises en beregning av volatiliteten basert på oppnådd eksportpris på fersk laks til Danmark for den minste gruppa.



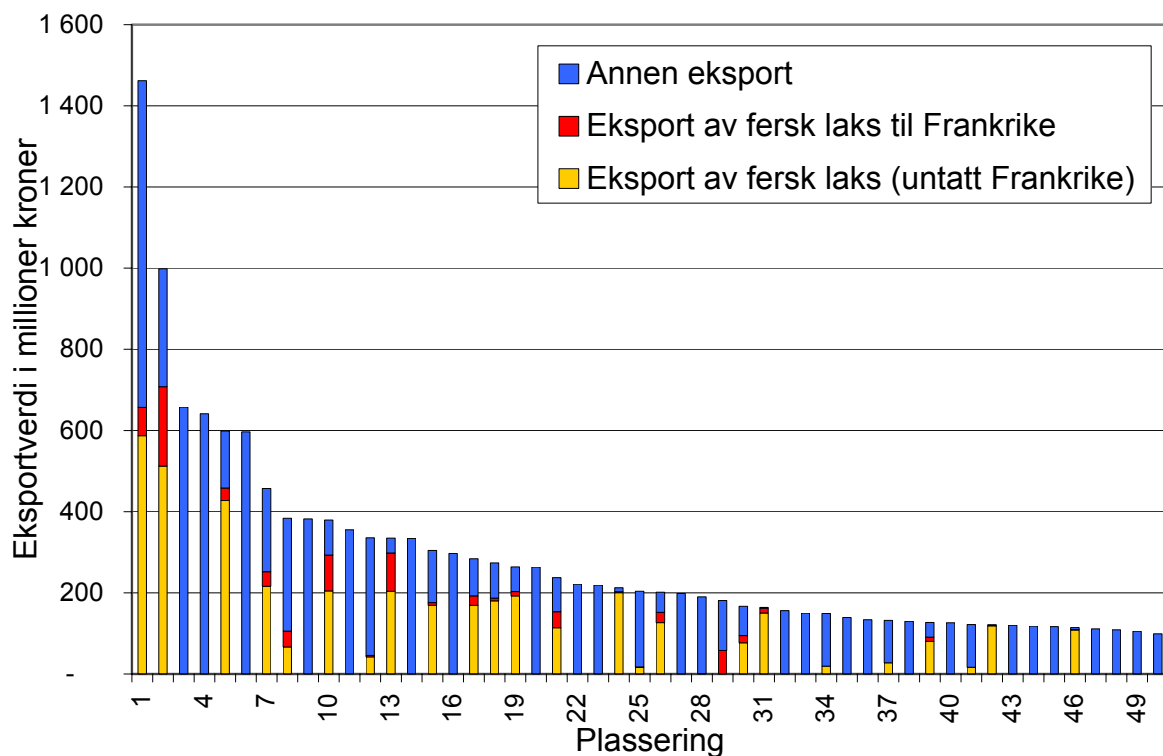
Prisvolatiliteten for denne gruppa (under 50 mill.) varierte fra ca. 2% til 25% i perioden.

Frankrike.

I perioden august 2003 til april 2004 ble det eksportert sjømat fra Norge til Frankrike for til sammen 1 834 millioner kroner. Eksportverdien av fersk laks utgjorde 49.3% av dette eller 904 millioner kroner. I samme periode var det 483 aktive eksportører av sjømat fra Norge, hvorav 40 eksporterte fersk laks til Frankrike.

Figuren under viser eksportverdien til de 50 største eksportørene av sjømat fra Norge. Eksportverdien er delt inn i:

- 1) Eksport av fersk laks (ekskl. Frankrike)
- 2) Eksport av fersk laks til Frankrike
- 3) Eksport av andre produkter til andre markeder



Kommentar:

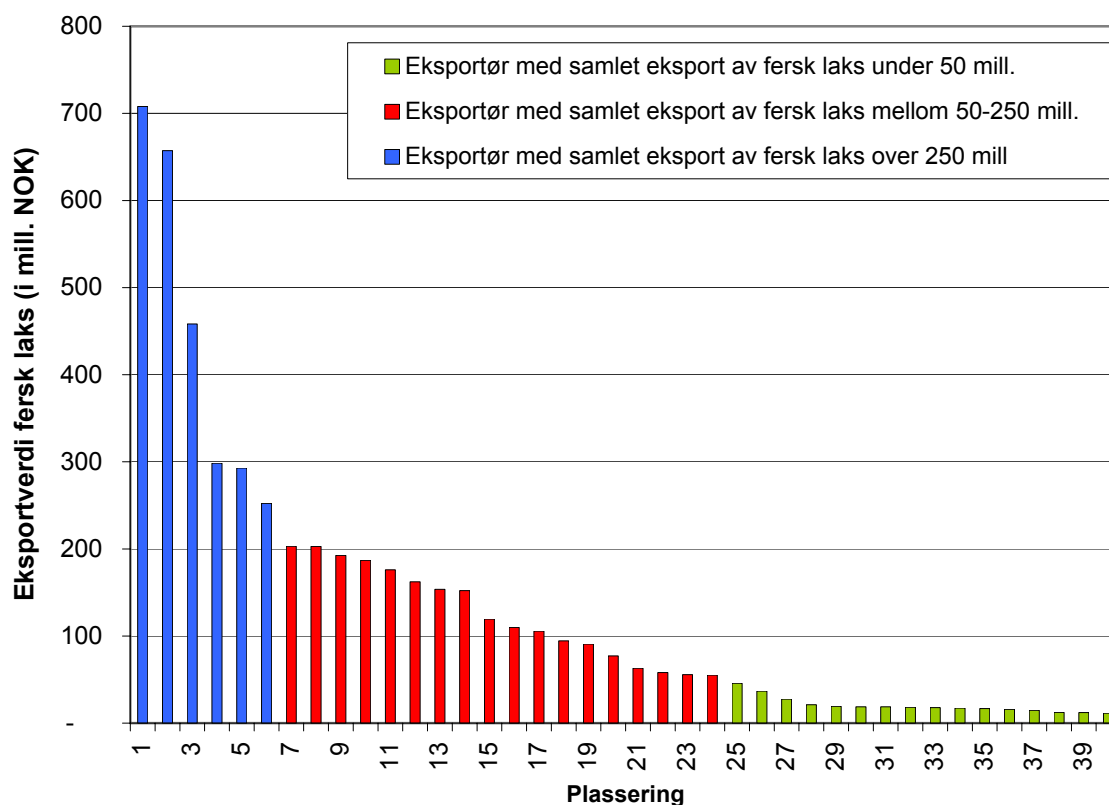
- De 50 største eksportørene hadde en samlet eksportverdi på til sammen 14 181 millioner kroner, noe som tilsvarer 68.8% av all eksport i denne perioden.
- 23 av de 50 største eksportørene hadde eksport av fersk laks til Frankrike i perioden.
- Disse 23 eksportørene hadde en samlet eksportverdi av fersk laks til Frankrike på til sammen 773 millioner kroner, noe som tilsvarer hele 85.5% av all eksport av fersk laks til Frankrike i denne perioden.

Segmentering

Med utgangspunkt i total eksportverdi av fersk laks til Frankrike får vi følgende 3 størrelsessegment for perioden august 2003 til april 2004.

- 1) Eksportør med eksport av fersk laks over 250 mill. (6 eksportører)
- 2) Eksportør med eksport av fersk laks mellom 50-250 mill. (18 eksportører)
- 3) Eksportør med eksport av fersk laks under 50 mill. (92 eksportører)

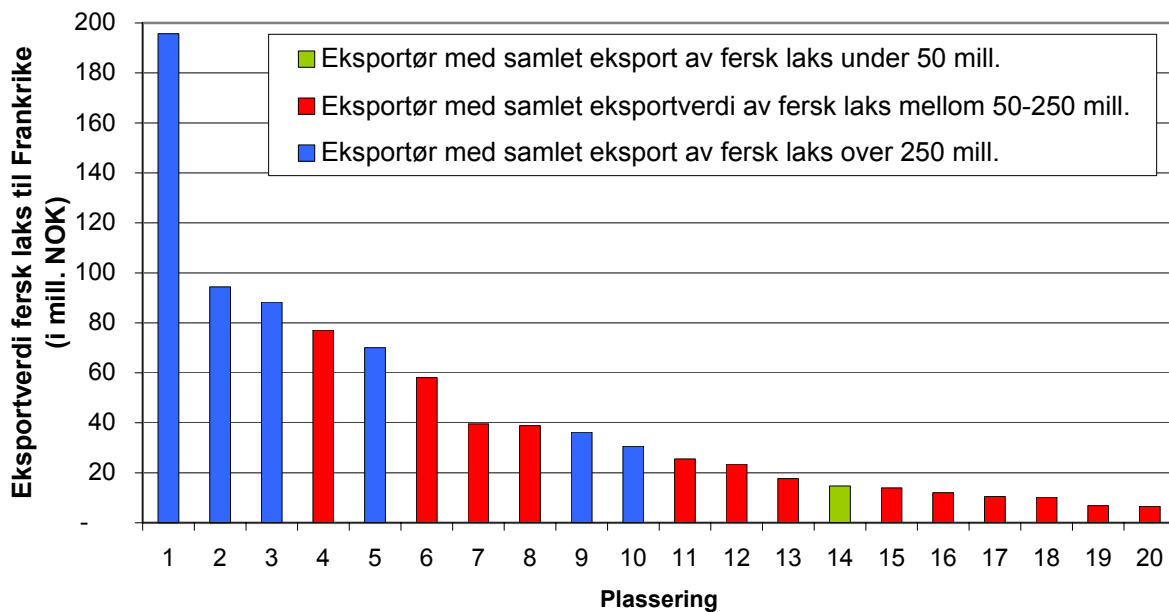
Nedenfor ser vi en oversikt som omfatter de 40 største (av totalt 116) eksportører på fersk laks, uavhengig av marked.



Kommentar:

- (Over 250 mill.) 6 eksportører eksporterte fersk laks for til sammen 2 667 millioner kroner, noe som tilsvarer 49.5% av den totale eksportverdien av fersk laks.
- (50-250 mill.) 18 eksportører eksporterte fersk laks for til sammen 2 258 millioner kroner, noe som tilsvarer 41.9% av den totale eksportverdien av fersk laks.
- (Under 50 mill.) 92 eksportører eksporterte fersk laks for til sammen 462 millioner kroner, noe som tilsvarer 8.6% den totale eksportverdien av fersk laks.

Med utgangspunkt i kategoriseringen på forrige side fordeler de 20 største eksportørene av fersk laks til Frankrike seg slik:



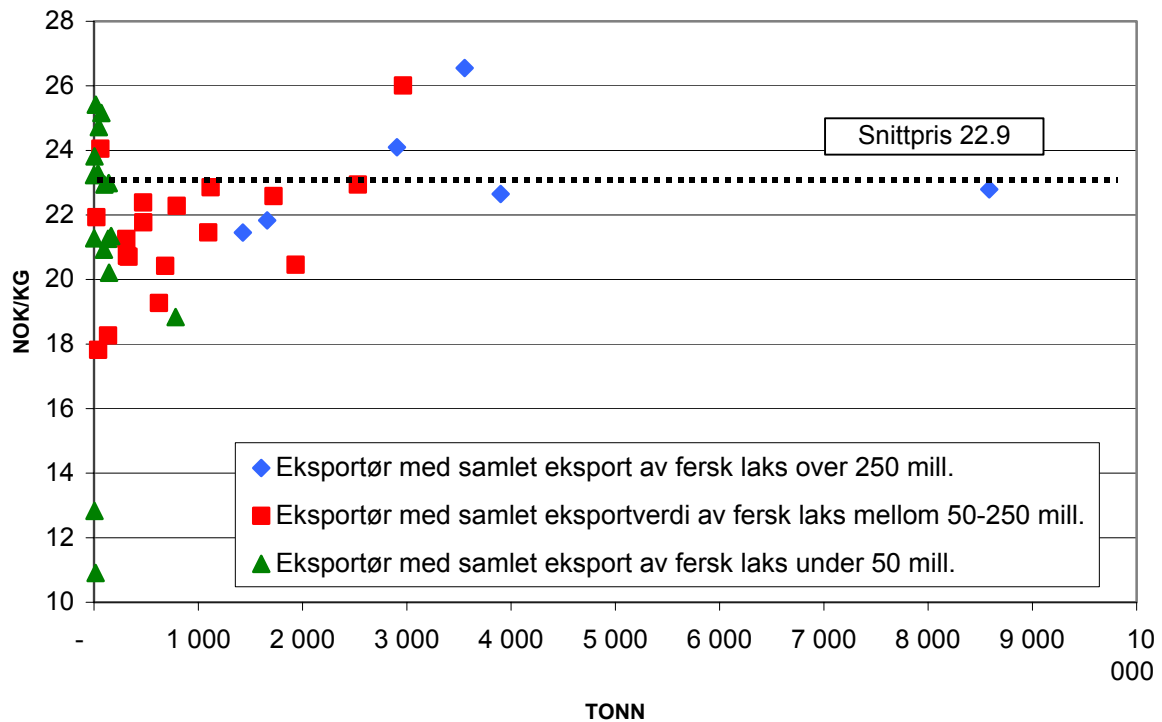
Sammensetningen for de 20 største eksportørene av fersk laks til Frankrike er sammensatt. Av de 20 største eksportørene av fersk laks til Frankrike finner vi bare 1 eksportør (nr. 14) som tilhører den minste gruppa (grønn), og den er også liten på det franske markedet. Ellers er det de store og mellomstore som dominerer.

Kommentarer:

- (Over 250 mill.) 6 eksportører eksporterte fersk laks til Frankrike for til sammen 515 millioner kroner, noe som tilsvarer 57% av den totale eksportverdien av fersk laks til Frankrike.
- (50-250 mill.) 18 eksportører eksporterte fersk laks til Frankrike for til sammen 352 millioner kroner, noe som tilsvarer 38.9% av den totale eksportverdien av fersk laks til Frankrike.
- (Under 50 mill.) 16 eksportører eksporterte fersk laks til Frankrike for til sammen 36 millioner kroner, noe som tilsvarer 4% av den totale eksportverdien av fersk laks til Frankrike.

Analyse

Hvordan ser sammenhengen mellom volum og pris ut når vi benytter den samme størrelseskategorisering? Figuren nedenfor viser alle de 40 eksportørene som i perioden eksporterte fersk laks til Frankrike med tilhørende volum og pris.

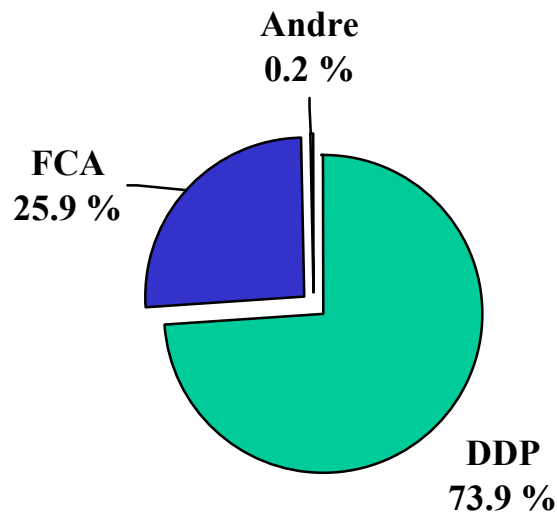


De store eksportørene på fersk laks samlet er også store i Frankrike. De er retningsgivende for snittprisen og fordeler seg rundt den. De mellomstore kan synes å oppnå litt lavere pris ettersom de fleste røde indikatorene ligger under snittprisen. De aller minste, totalt sett, fordeler seg jevnt rundt snittprisen med små volum. Den aller største eksportøren er over dobbelt så stor som den nest største eksportøren.

En analyse på prisdannelsen vil kunne slå fast om det er signifikante forskjeller i prisene mellom gruppene. Innledende analyser viser at det er variasjoner i pris som følge av hvilken type kontrakt handelen er gjennomført i. Det legger føringer for videre analyser og tvinger oss til å ta hensyn til de forskjellige kontraktsformene som eksisterer. Dette er gjort ved å analysere hver enkelt kontrakttype isolert sett.

Nedenfor ser vi hvordan de forskjellige kontraktsformene fordeler seg målt etter eksportverdien av fersk laks til Frankrike. DDP (Delivery Duty Paid) er den mest brukte kontraktsformen og hele 73.9% av eksportverdien er omsatt i denne type kontrakt. FCA (Free Carrier) er den andre kontraktsformen med 25.9% av eksportverdien.

Totalt ble det eksportert fersk laks til Frankrike fra august 2003 til april 2004 for 904 millioner kroner.



Resultater

Statistiske signifikante forskjeller er avhengig av prisdifferansen, men også underliggende faktorer som antall transaksjoner, volum og verdi.

	Over 250 mill.	250-50 mill.	Under 50 mill.
DDP	22.60	22.79*	20.40*
FCA	24.13	19.76*	---
DDU	---	---	---
FOB	---	---	---
CIP	---	---	---
Alle	23.17	22.74*	20.40*

(*) Indikerer snittpriser som er signifikant forskjellig fra basisgruppa (Over 250 mill.).

DDP (Delivery Duty Paid).

Hvis vi ser på den mest omsatte kontraktsformen og holder den største gruppen (Over 250 mill.) i basis, viser analyser at det er signifikante forskjeller i oppnådd pris. Den minste gruppa (under 50 mill.) oppnådde en snittpris på 20.40 NOK/KG og det er en signifikant lavere snittpris enn basisgruppa. Den mellomste gruppa (250-50 mill.) oppnådde en snittpris på 22.79 NOK/KG, noe som er signifikant høyere enn basisgruppa. Forskjellene utgjør henholdsvis -2.2 NOK/KG og +0.19 NOK/KG.

FCA (Free Carrier).

Den andre store kontraktsformen skjuler også signifikante forskjeller i oppnådd eksportpris mellom gruppene. Den mellomste gruppa (250-50 mill.) oppnådde en snittpris på 19.76 NOK/KG, noe som er 4.37 NOK/KG lavere enn basisgruppa.

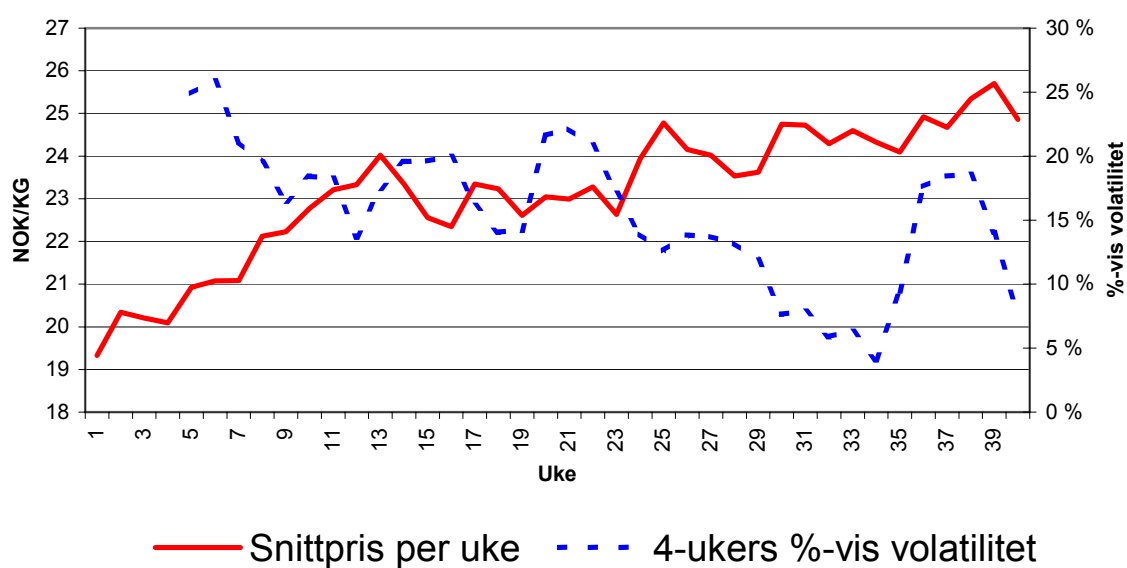
Alle kontraktsformer sett under ett gir basisgruppa en signifikant høyere snittpris, sammenliknet med de andre to gruppene. Differansen kan ha flere årsaker, blant annet at basisgruppa benytter kontraktsformer som resulterer i høyere eksportpriser enn de andre gruppene.

Prisvolatilitet

Med utgangspunkt i dataene er det beregnet en 4-ukers historisk volatilitet på gjennomsnittlig eksportpris over perioden for hver enkelt gruppe. Volatiliteten blir dermed et mål på den relative endringen i prisene i perioden.

Eksportører med en samlet eksportverdi av fersk laks som overstiger 250 millioner kroner.

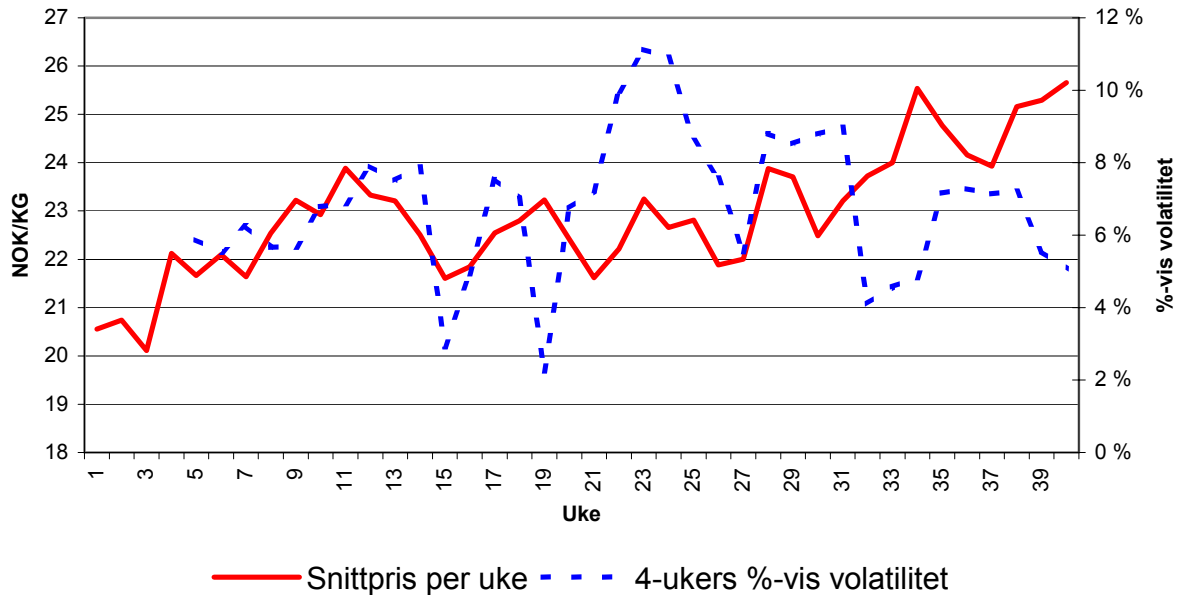
Nedenfor vises en beregning av volatiliteten basert på oppnådd eksportpris på fersk laks til Frankrike for den største gruppa.



Prisvolatiliteten for denne gruppa (Over 250 mill.) varierte fra ca. 4% til ca 26% i perioden.

Eksportører med en samlet eksportverdi av fersk laks mellom 250 og 50 millioner kroner.

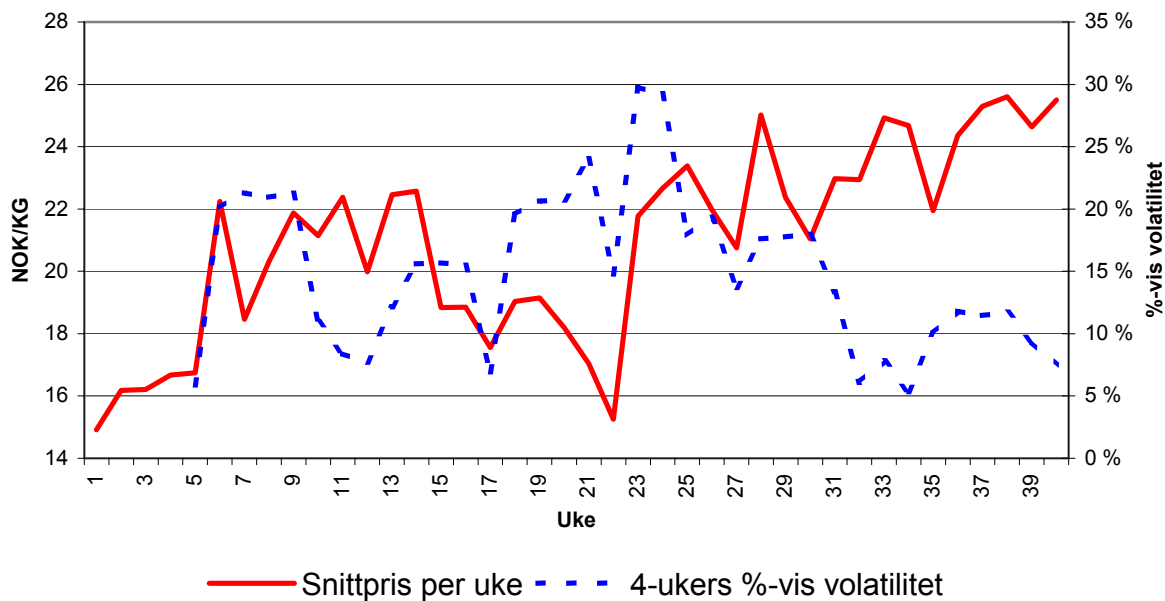
Nedenfor vises en beregning av volatiliteten basert på oppnådd eksportpris på fersk laks til Frankrike for den nest største gruppa.



Prisvolatiliteten for denne gruppa (250-50 mill.) varierte fra ca. 2% til 11% i perioden, men viser en jevnere utvikling i siste del av perioden.

Eksportører med en samlet eksportverdi av fersk laks under 50 millioner kroner.

Nedenfor vises en beregning av volatiliteten basert på oppnådd eksportpris på fersk laks til Frankrike for den minste gruppa.



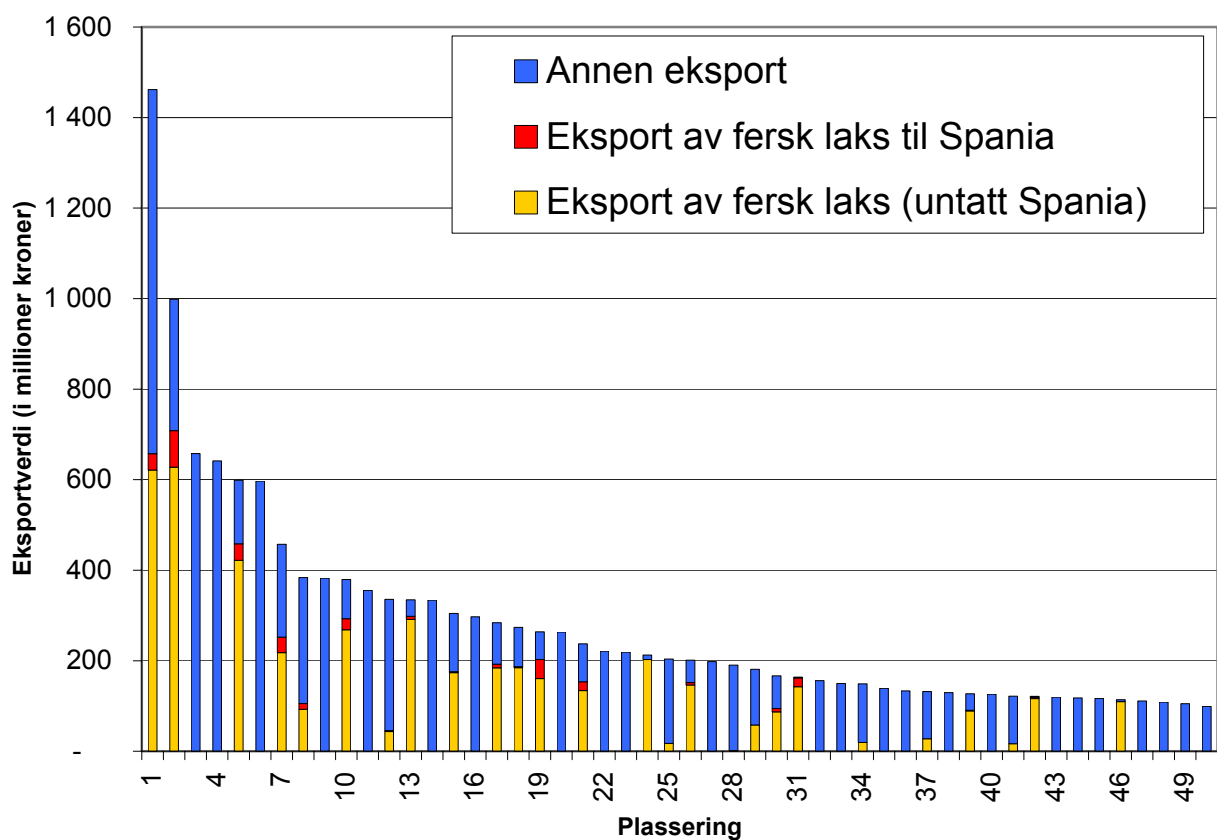
Prisvolatiliteten for denne gruppa (under 50 mill.) varierte fra ca. 5% til 30% i perioden.

Spania.

I perioden august 2003 til april 2004 ble det eksportert sjømat fra Norge til Spania for til sammen 668 millioner kroner. Eksportverdien av fersk laks utgjorde 53% av dette eller 354 millioner kroner. I samme periode var det 483 aktive eksportører av sjømat fra Norge, hvorav 26 eksporterte fersk laks til Spania.

Figuren under viser eksportverdien til de 50 største eksportørene av sjømat fra Norge. Eksportverdien er delt inn i:

- 1) Eksport av fersk laks (ekskl. Spania)
- 2) Eksport av fersk laks til Spania
- 3) Eksport av andre produkter til andre markeder



Kommentar:

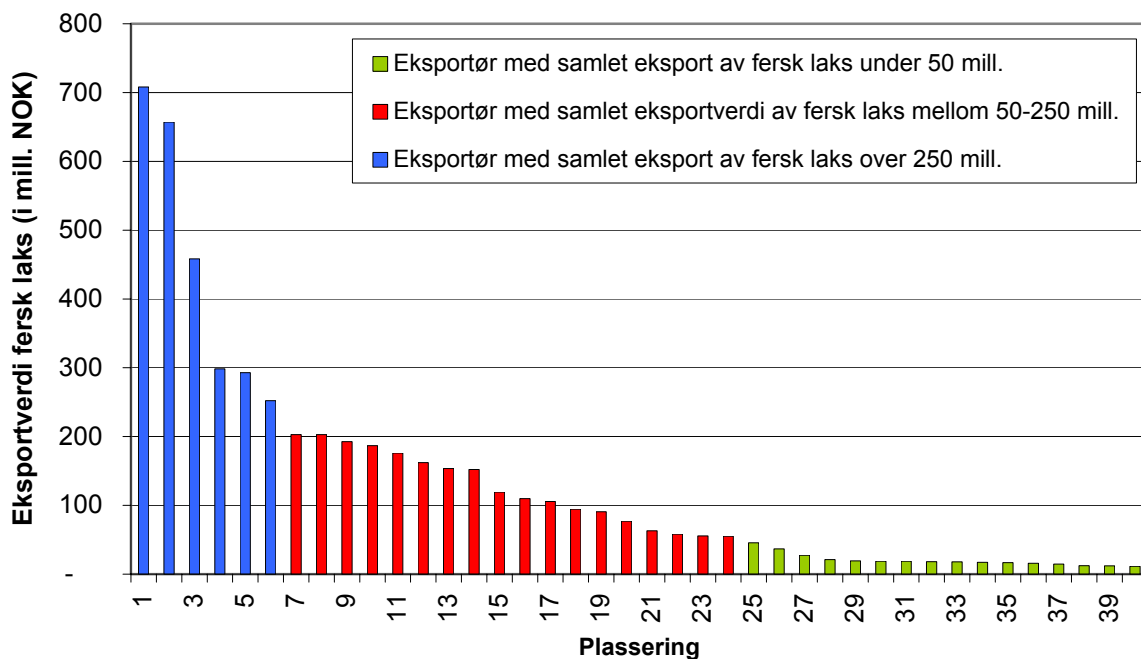
- De 50 største eksportørene hadde en samlet eksportverdi på til sammen 14 181 millioner kroner, noe som tilsvarer 68.8% av all eksport i denne perioden.
- 18 av de 50 største eksportørene hadde eksport av fersk laks til Spania i perioden.
- Disse 18 eksportørene hadde en samlet eksportverdi av fersk laks til Spania på til sammen 344 millioner kroner, noe som tilsvarer hele 97.2% av all eksport av fersk laks til Spania i denne perioden.

Segmentering

Med utgangspunkt i total eksportverdi av fersk laks får vi følgende 3 størrelsessegment for perioden august 2003 til april 2004.

- 1) Eksportør med eksport av fersk laks over 250 mill. (6 eksportører)
- 2) Eksportør med eksport av fersk laks mellom 50-250 mill. (18 eksportører)
- 3) Eksportør med eksport av fersk laks under 50 mill. (92 eksportører)

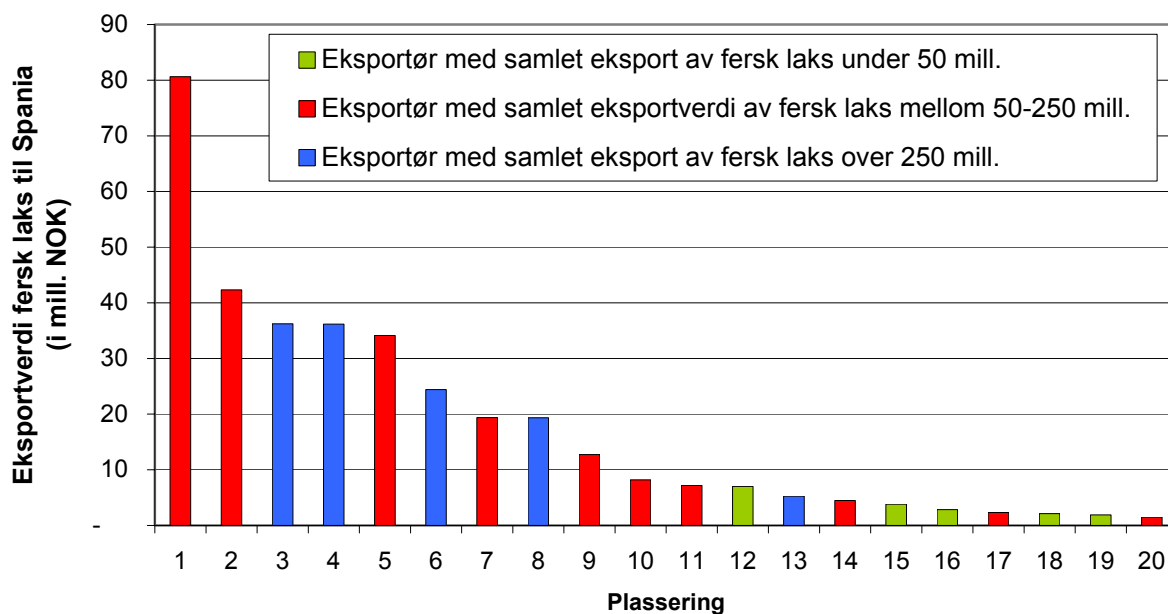
Nedenfor ser vi en oversikt som omfatter de 40 største (av totalt 116) eksportører på fersk laks, uavhengig av marked.



Kommentar:

- (Over 250 mill.) 6 eksportører eksporterte fersk laks for til sammen 2 667 millioner kroner, noe som tilsvarer 49.5% av den totale eksportverdien av fersk laks.
- (50-250 mill.) 18 eksportører eksporterte fersk laks for til sammen 2 258 millioner kroner, noe som tilsvarer 41.9% av den totale eksportverdien av fersk laks.
- (Under 50 mill.) 92 eksportører eksporterte fersk laks for til sammen 462 millioner kroner, noe som tilsvarer 8.6% den totale eksportverdien av fersk laks.

Med utgangspunkt i kategoriseringen på forrige side fordeler de 20 største eksportørene av fersk laks til Spania seg slik:



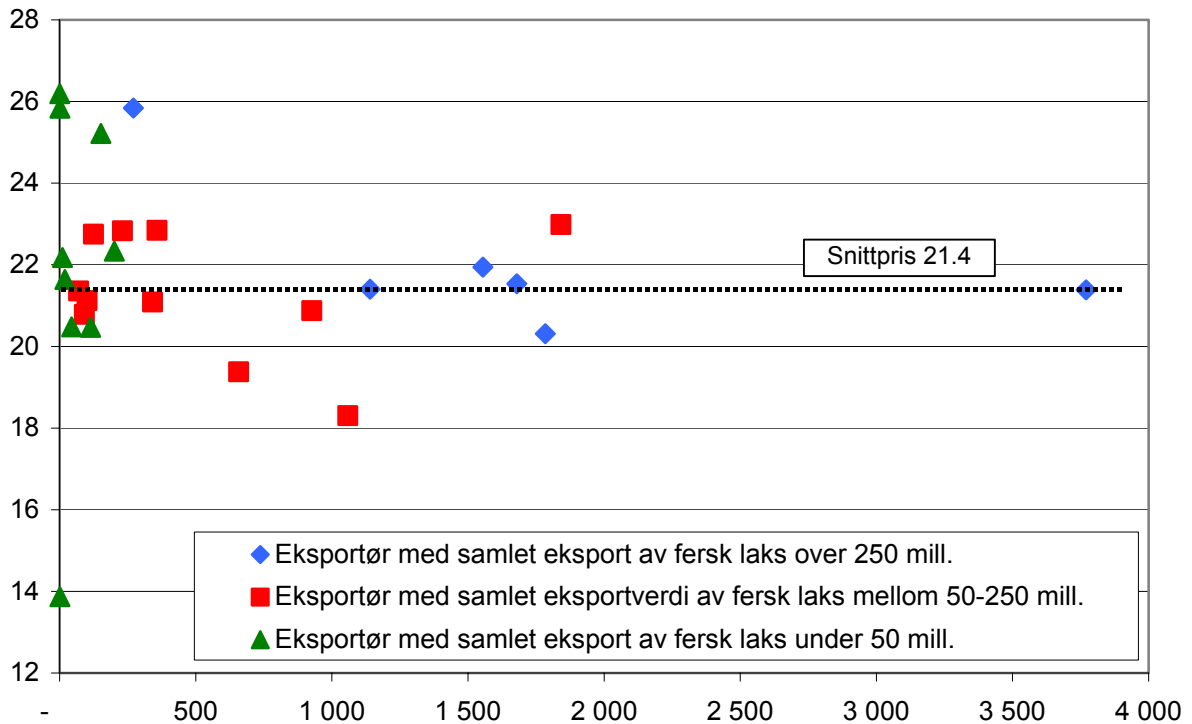
Spania er et relativt lite marked for fersk laks målt etter eksportverdi. Det er 9 eksportører som eksporterer for mer enn 10 millioner kroner i perioden. Halvparten av de 20 eksportører tilhører den mellomstore gruppa (50-250 mill.), mens i den største gruppa (Over 250 mill.) var 5 av 6 eksportører inne i det spanske markedet. Vi ser at også i det spanske markedet var det små eksportører som samlet sett er store, f. eks eksportør nr. 13.

Kommentar:

- (Over 250 mill.) 6 eksportører eksporterte fersk laks til Spania for til sammen 219 millioner kroner, noe som tilsvarer 61% av den totale eksportverdien av fersk laks til Spania.
- (50-250 mill.) 11 eksportører eksporterte fersk laks til Spania for til sammen 123 millioner kroner, noe som tilsvarer 38% av den totale eksportverdien av fersk laks til Spania.
- (Under 50 mill.) 9 eksportører eksporterte fersk laks til Spania for til sammen 12 millioner kroner, noe som tilsvarer 1% av den totale eksportverdien av fersk laks til Spania.

Analyse

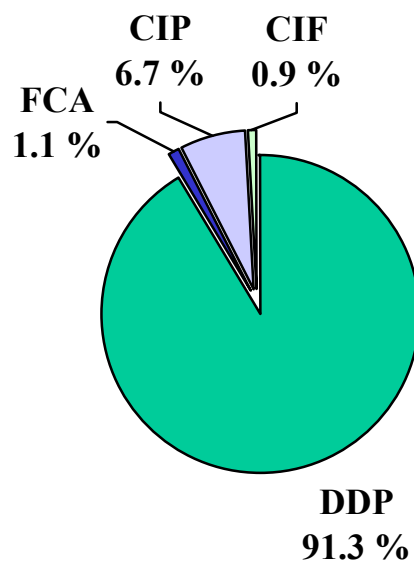
Hvordan ser sammenhengen mellom volum og pris ut når vi benytter den samme størrelseskategorisering? Figuren nedenfor viser alle de 26 eksportørene som i perioden eksporterte fersk laks til Spania med tilhørende volum og pris.



De fleste store på fersk laks samlet, er også store i Spania. De er retningsgivende for snittprisen og fordeler seg rundt den. De mellomstore synes å være mer sammensatt ettersom noen er store i spansk sammenheng, mens andre er blant de minste eksportørene. Den aller største eksportøren er nær dobbelt så stor som den nest største eksportøren.

En analyse på prisdannelsen vil kunne slå fast om det er signifikante forskjeller i prisene mellom gruppene. Innledende analyser viser at det er variasjoner i pris som følge av hvilken type kontrakt handelen er gjennomført i. Det legger føringer for videre analyser og tvinger oss til å ta hensyn til de forskjellige kontraktsformene som eksisterer. Dette er gjort ved å analysere hver enkelt kontraktstype isolert sett.

Nedenfor ser vi hvordan de forskjellige kontraktsformene fordeler seg målt etter eksportverdien av fersk laks til Spania. DDP (Delivery Duty Paid) er den dominerende kontraktsformen og hele 91.3% av eksportverdien er omsatt i denne type kontrakt. Totalt ble det eksportert fersk laks til Spania fra august 2003 til april 2004 for 534 millioner kroner.



Resultater

Statistiske signifikante forskjeller er avhengig av prisdifferansen, men også underliggende faktorer som antall transaksjoner, volum og verdi.

	Over 250 mill.	250-50 mill.	Under 50 mill.
DDP	21.57	20.18*	23.15*
FCA	---	---	---
DDU	---	---	---
FOB	---	---	---
CIP	---	---	---
Alle	21.56	20.18*	23.15*

(*) Indikerer snittpriser som er signifikant forskjellig fra basisgruppa (Over 250 mill.).

DDP (Delivery Duty Paid).

Hvis vi ser på den mest omsatte kontraktsformen og holder den største gruppen (Over 250 mill.) i basis, viser analyser at det er signifikante forskjeller i oppnådd pris. Den minste gruppa (under 50 mill.) oppnådde en snittpris på 23.15 NOK/KG og det er en signifikant høyere snittpris enn basisgruppa. Den mellomste gruppa (250-50 mill.) oppnådde en snittpris på 20.18 NOK/KG, noe som er signifikant lavere enn basisgruppa. Forskjellene utgjør henholdsvis +1.58 NOK/KG og -1.39 NOK/KG.

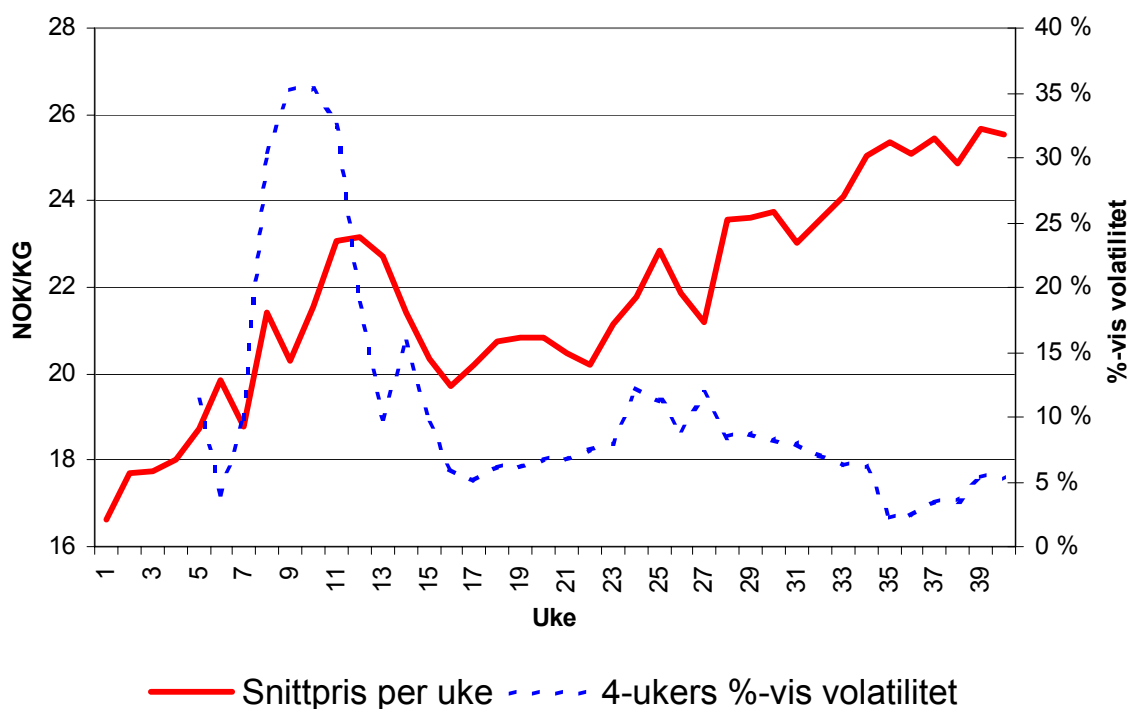
Alle kontraktsformer sett under ett gir likt resultat med DDP-kontrakter siden den er så dominerende. Observerte differanser kan ha flere årsaker, blant annet at basisgruppa benytter kontraktsformer som resulterer i høyere eksportpriser enn de andre gruppene.

Prisvolatilitet

Med utgangspunkt i dataene er det beregnet en 4-ukers historisk volatilitet på gjennomsnittlig eksportpris over perioden for hver enkelt gruppe. Volatiliteten blir dermed et mål på den relative endringen i prisene i perioden.

Eksportører med en samlet eksportverdi av fersk laks som overstiger 250 millioner kroner.

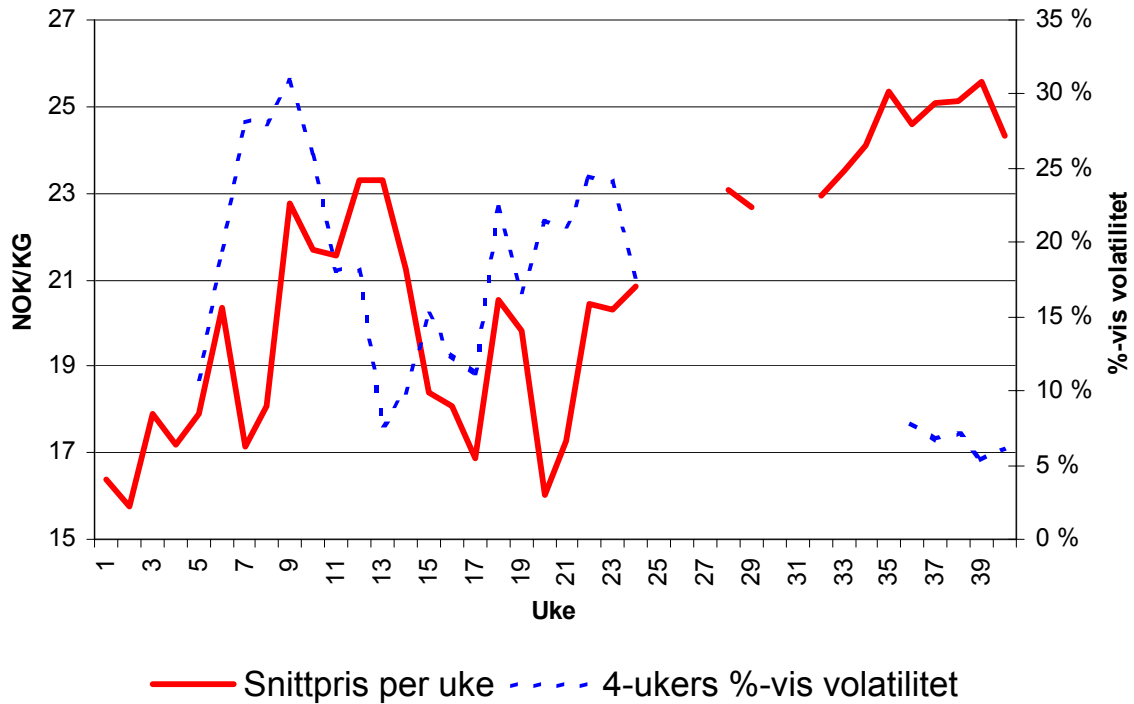
Nedenfor vises en beregning av volatiliteten basert på oppnådd eksportpris på fersk laks til Spania for den største gruppa.



Prisvolatiliteten for denne gruppa (Over 250 mill.) varierte fra ca. 3% til ca 35% i perioden.

Eksportører med en samlet eksportverdi av fersk laks mellom 250 og 50 millioner kroner.

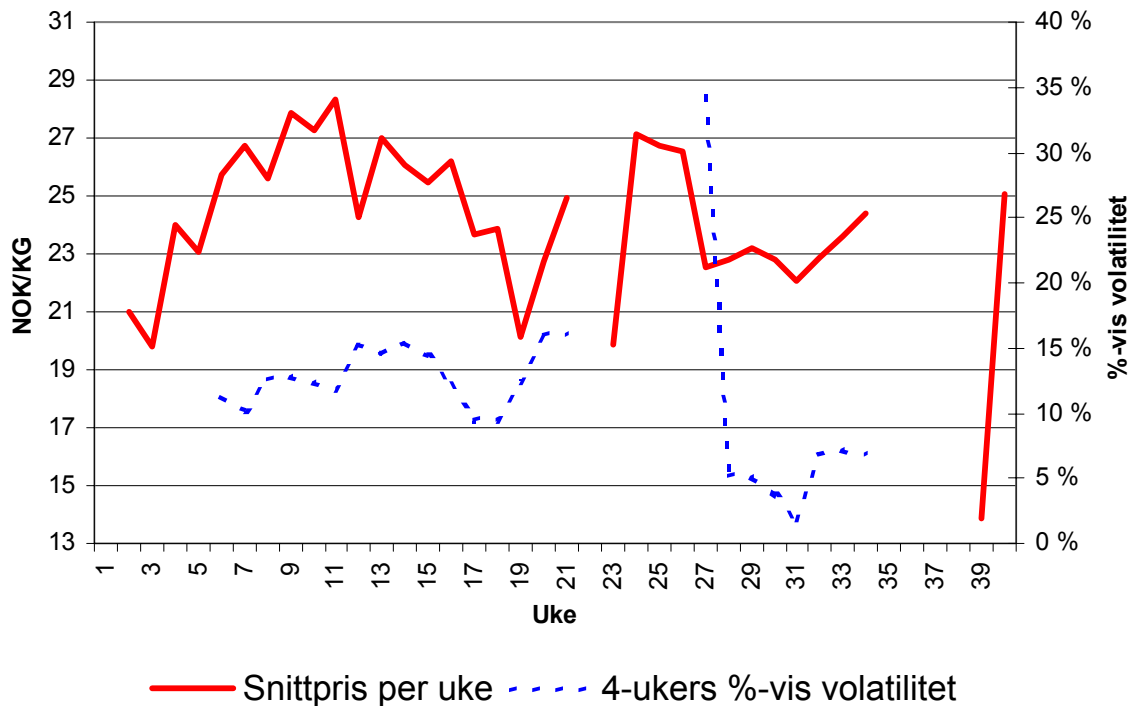
Nedenfor vises en beregning av volatiliteten basert på oppnådd eksportpris på fersk laks til Spania for den nest største gruppa.



Prisvolatiliteten for denne gruppa (250-50 mill.) varierte sterkt fra ca. 5% til 30% i perioden. På grunn av uker uten eksport blir det brudd i pris og volatiliteten.

Eksportører med en samlet eksportverdi av fersk laks under 50 millioner kroner.

Nedenfor vises en beregning av volatiliteten basert på oppnådd eksportpris på fersk laks til Spania for den minste gruppa.



Prisvolatiliteten for denne gruppa (under 50 mill.) varierte fra ca. 2% til 35% i perioden. På grunn av uker uten eksport blir det brudd i pris og volatiliteten.