

Norske eksportører av sjømat

Analyse på prisdannelsen

Fersk laks

Del II

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 (del II)	2003:8-2004:4

PRODUKT	VARENØR
Fersk laks	03021201 03021202

OPPDRAGSGIVER	KONTAKTPERSON
Fiskeri- og Havbruksnæringens 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>	8
<i>Analyse</i>	9
<i>Resultater</i>	11
FRANKRIKE	12
<i>Segmentering</i>	13
<i>Analyse</i>	14
<i>Resultater</i>	16
SPANIA	17
<i>Segmentering</i>	18
<i>Analyse</i>	19
<i>Resultater</i>	21

Sammendrag

Det var 26 eksportører som hver hadde en total eksportverdi av fersk laks som oversteg 30 millioner kroner, mens det var 36 eksportører som hver hadde en total eksportverdi av fersk laks som oversteg 15 millioner kroner i perioden fra august 2003 til april 2004. I samme periode var det 90 eksportører som hver hadde en eksportverdi av fersk laks under 30 millioner kroner. Totalt var det 116 eksportører av fersk laks i perioden.

Danmark.

Det var 12 eksportører som eksporterte fersk laks til Danmark for over 30 millioner kroner hver, mens det var 43 eksportører som eksporterte fersk laks for under 30 millioner kroner hver.

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

Den store eksportørgruppa (30+) oppnådde høyest snittpris, sammenliknet med den små eksportørgruppa (30-). Bildet blir noe mer nyansert når man tar hensyn til kontrakttype.

Frankrike.

Det var 40 eksportører av fersk laks til Frankrike, hvor 10 eksportører eksporterer fersk laks for over 30 millioner kroner hver, mens 30 eksportører eksporterer fersk laks for under 30 millioner kroner hver.

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

Den store eksportørgruppa (30+) oppnådde høyest snittpris, sammenliknet med den små eksportørgruppa (30-).

Spania.

Det var 26 eksportører av fersk laks til Spania, hvor 8 eksportører eksporterer fersk laks for over 15 millioner kroner hver, mens 18 eksportører eksporterer fersk laks for under 15 millioner kroner hver.

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

Den store eksportørgruppa (15+) oppnådde høyest snittpris, sammenliknet med den små eksportørgruppa (15-).

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 for ett bestemt marked. Det resulterer i to grupper, en gruppe eksportører med høy eksportverdi hver og en gruppe eksportører med lav eksportverdi hver.

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.

Skjæringspunktet mellom en stor og en liten eksportør vil variere alt etter hvilket marked og produkt man undersøker.

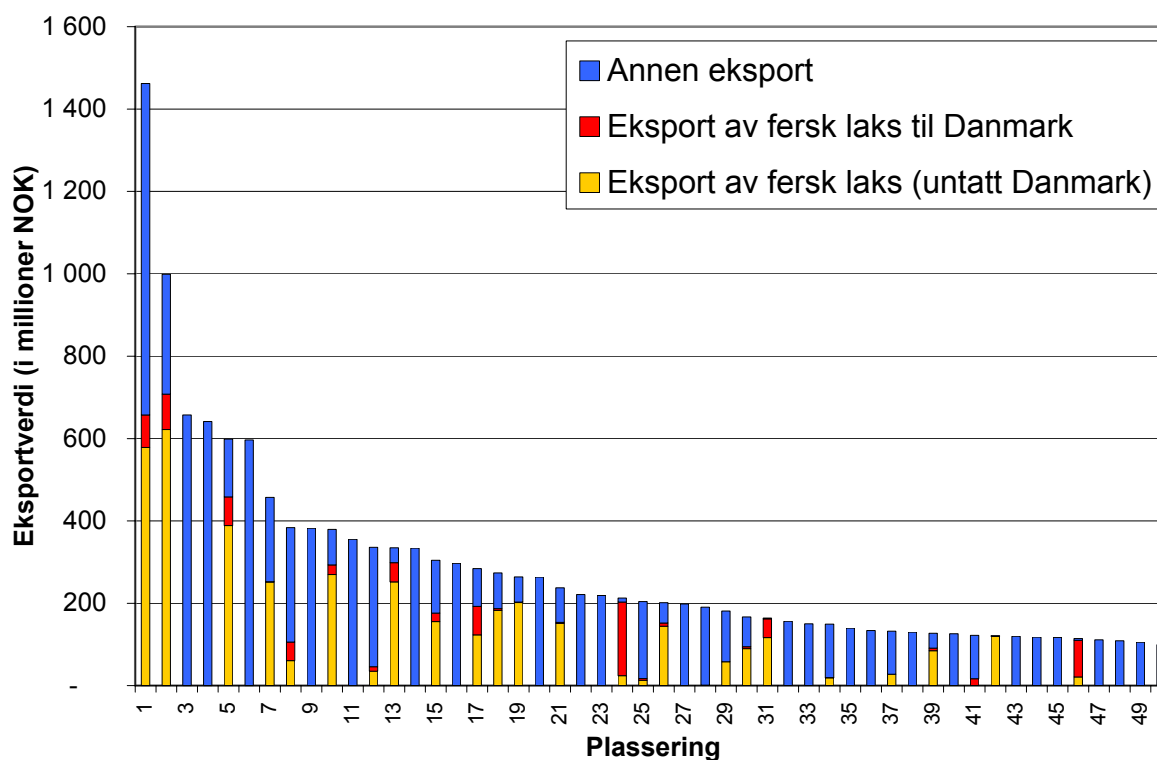
Vi fokuserer i denne studien kun på punkt 2, eksportverdi av et bestemt produkt, i et bestemt marked.

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:

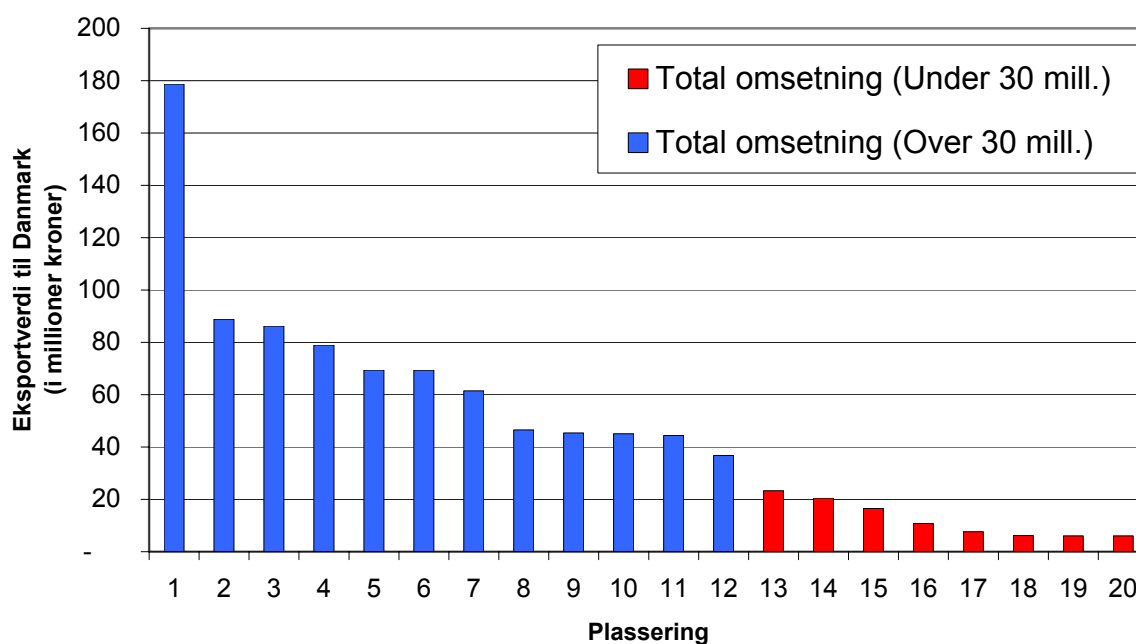
- De 50 største eksportørene hadde en samlet eksportverdi på til sammen 14 181 millioner kroner, noe som tilsvarer 68.8% av all eksport i denne perioden.
- 23 av de 50 største eksportørene hadde eksport av fersk laks til Danmark i perioden.
- Disse 23 eksportørene hadde en samlet eksportverdi av fersk 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 eksportverdi av fersk laks til Danmark får vi følgende 2 størrelsessegment for perioden august 2003 til april 2004.

- 1) Eksportør med eksportverdi over 30 millioner kroner (12 eksportører)
- 2) Eksportør med eksportverdi under 30 millioner kroner (43 eksportører)

Nedenfor ser vi en oversikt som omfatter de 20 største (av totalt 55) eksportører på fersk laks til Danmark.

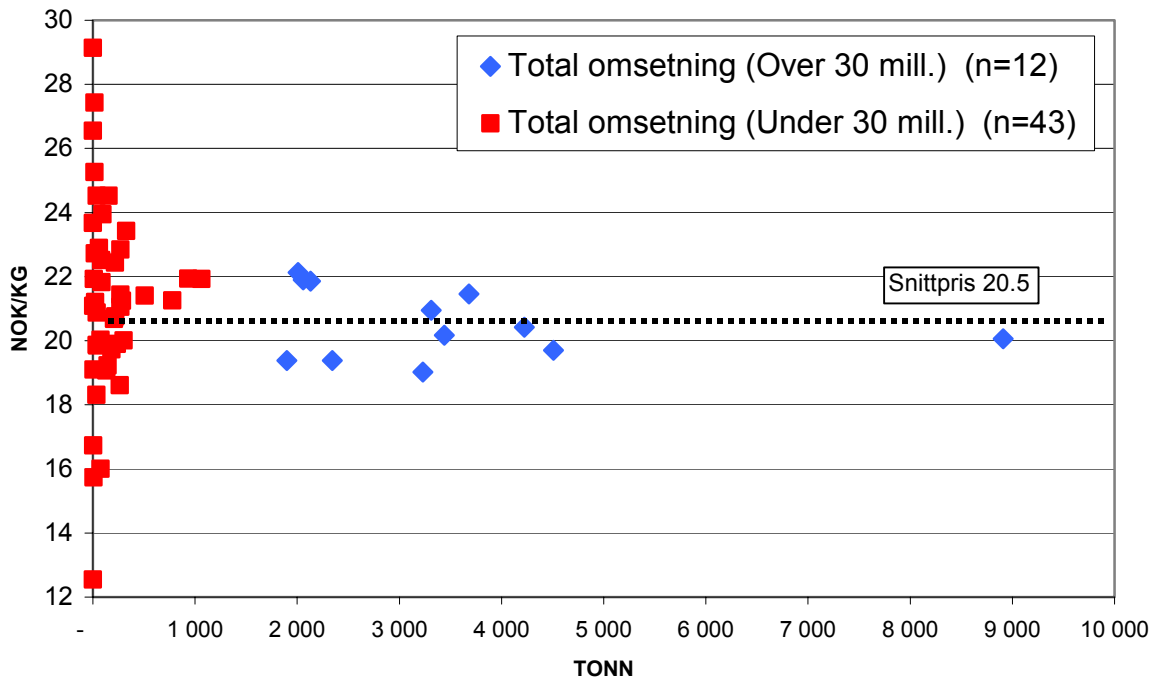


Kommentar:

- (Over 30 mill.) 16 eksportører eksporterte fersk laks til Danmark for til sammen 851 millioner kroner, noe som tilsvarer 84% av den totale eksportverdien av fersk laks til Danmark.
- (Under 30 mill.) 34 eksportører eksporterte fersk laks til Danmark for til sammen 161 millioner kroner, noe som tilsvarer 16% av den totale eksportverdien av fersk laks til Danmark.

Analyse

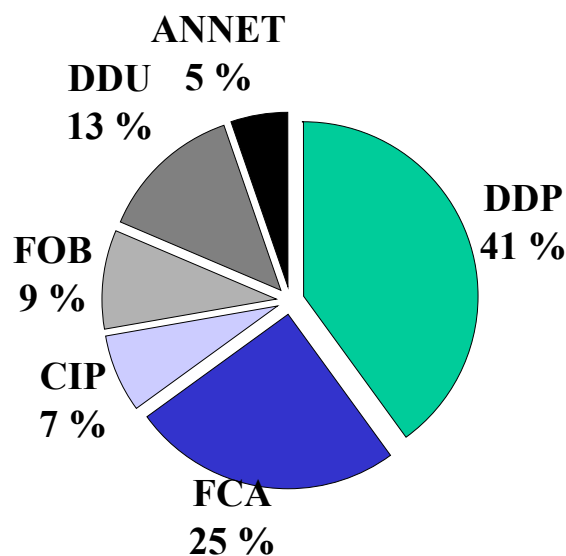
Hvordan ser sammenhengen mellom volum og pris ut når vi benytter samme størrelseskategorisering? Figuren nedenfor viser alle de 55 eksportørene som i perioden eksporterte fersk laks til Danmark med tilhørende volum og pris.



De store eksportørene bestemmer snittprisen og fordeler seg rundt den. Vi ser tydelig de store eksportørene som en egen gruppe (blå). De minste eksportørene fordeler seg jevnt rundt snittprisen med relative små volum. 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 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 kontrakter som eksisterer. Dette er gjort ved å analysere hver enkelt kontrakttype isolert sett.

Nedenfor ser vi hvordan de forskjellige kontrakter fordeler seg målt etter eksportverdien av fersk laks til Danmark. DDP (Delivery Duty Paid) er den mest brukte kontrakten og hele 41% av eksportverdien er omsatt i denne type kontrakt. FCA (Free Carrier) er den nest mest omsatte kontrakttypen 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 30 mill.	Under 30 mill.
DDP	21.78	21.09*
FCA	21.14	20.00*
DDU	19.75	20.57*
FOB	18.53	19.69
CIP	21.77	19.18*
Alle	21.37	20.39*

(*) Indikerer snittpriser som er signifikant forskjellig fra basisgruppa (Over 30 mill.).

DDP (Delivery Duty Paid).

Ser vi på den mest omsatte kontrakttypen og holder den store gruppa (Over 30 mill.) i basis viser analyser at det er signifikante forskjeller i oppnådd pris. Den små gruppa (under 30 mill.) oppnådde en snittpris på 21.09 NOK/KG og det er en signifikant lavere snittpris enn basisgruppa. Differansen utgjør 0.69 NOK/KG.

FCA (Free Carrier).

Den nest mest omsatte kontrakttypen skjuler også signifikante forskjeller i oppnådd eksportpris mellom gruppene. Den små gruppa (Under 30 mill.) oppnådde en snittpris på 20.00 NOK/KG, noe som er 1.14 NOK/KG lavere enn basisgruppa.

DDU (Delivery Duty Unpaid).

Omtrent 13% av eksportverdien ble omsatt i denne kontrakttypen. Den små gruppa oppnådde en snittpris på 20.57 NOK/KG, noe som er signifikant høyere enn basisgruppa. Differansen er 0.82 NOK/KG.

FOB (Free on board).

Ingen signifikante forskjeller.

CIP (Carrage and Insurande Paid)

Omtrent 7% av eksportverdien ble omsatt i denne kontrakten, og den små gruppa oppnådde signifikant lavere snittpris enn basisgruppa. Differansen var 0.98 NOK/KG.

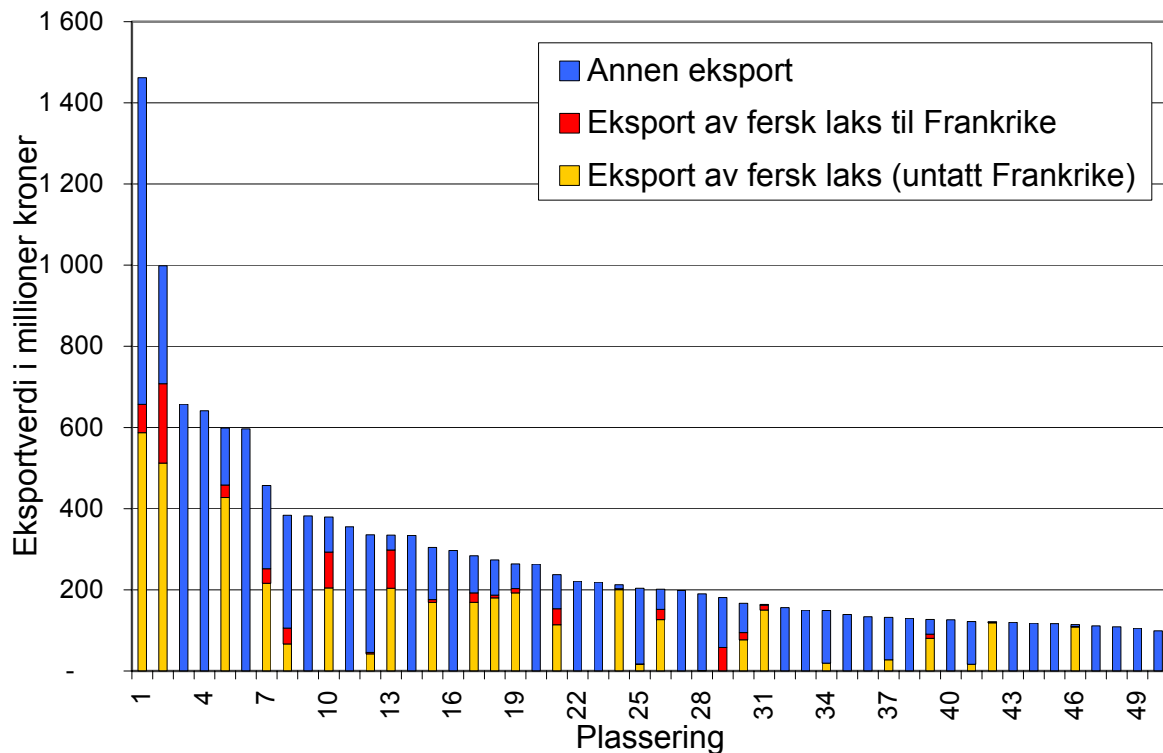
Alle kontrakttyper sett under ett gir basisgruppa en signifikant høyere snittpris sammenliknet med den andre gruppa. Differansen kan ha flere årsaker, blant annet at basisgruppa benytter kontrakttyper som resulterer i høyere eksportpriser.

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:

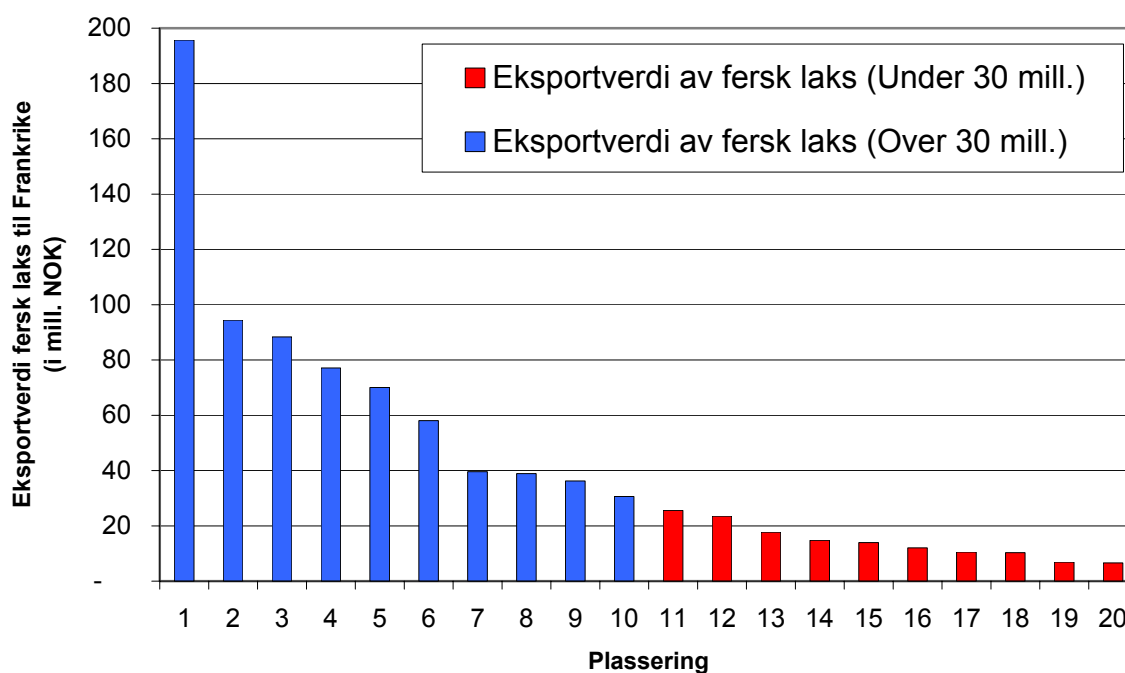
- De 50 største eksportørene hadde en samlet eksportverdi på til sammen 14 181 millioner kroner, noe som tilsvarer 68.8% av all eksport i denne perioden.
- 23 av de 50 største eksportørene hadde eksport av fersk laks til Frankrike i perioden.
- Disse 23 eksportørene hadde en samlet eksportverdi av fersk 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 eksportverdi av fersk laks til Frankrike får vi følgende 2 størrelsessegment for perioden august 2003 til april 2004.

- 1) Eksportverdi over 30 millioner kroner (10 eksportører)
- 2) Eksportverdi under 30 millioner kroner (30 eksportører)

Nedenfor ser vi en oversikt som omfatter de 20 største (av totalt 40) eksportører på fersk laks til Frankrike.

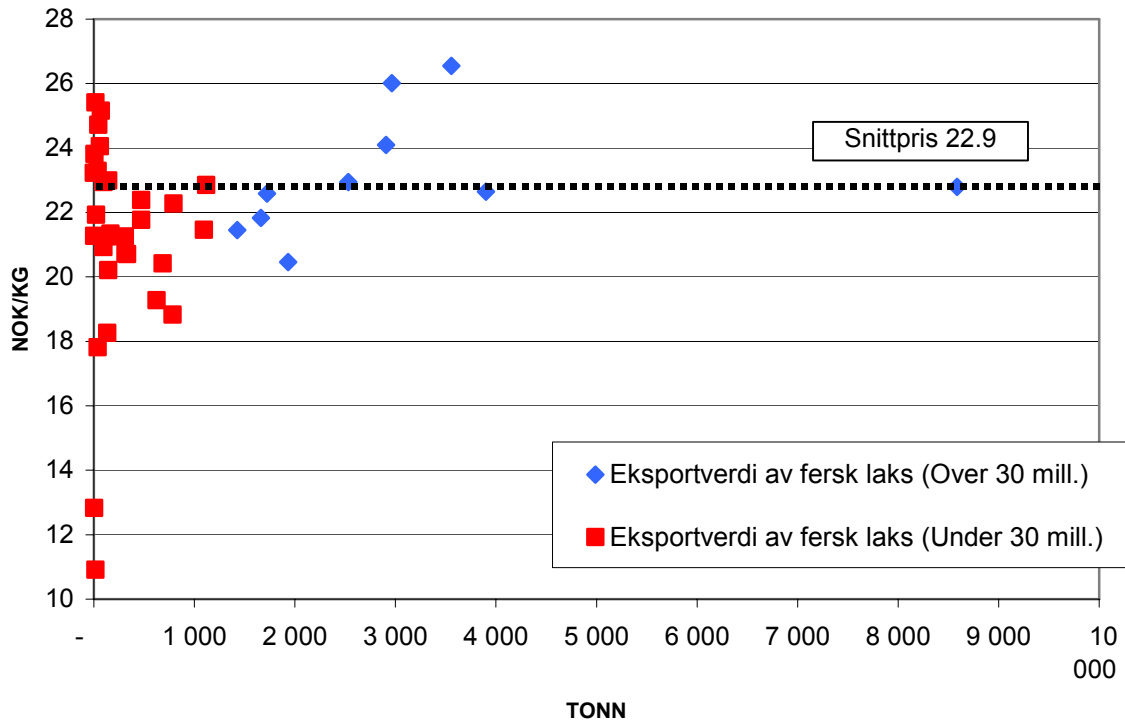


Kommentar:

- (Over 30 mill.) 10 eksportører eksporterte fersk laks til Frankrike for til sammen 729 millioner kroner, noe som tilsvarer 80% av den totale eksportverdien av fersk laks til Frankrike.
- (Under 30 mill.) 30 eksportører eksporterte fersk laks til Frankrike for til sammen 175 millioner kroner, noe som tilsvarer 20% av den totale eksportverdien av fersk laks til Frankrike.

Analyse

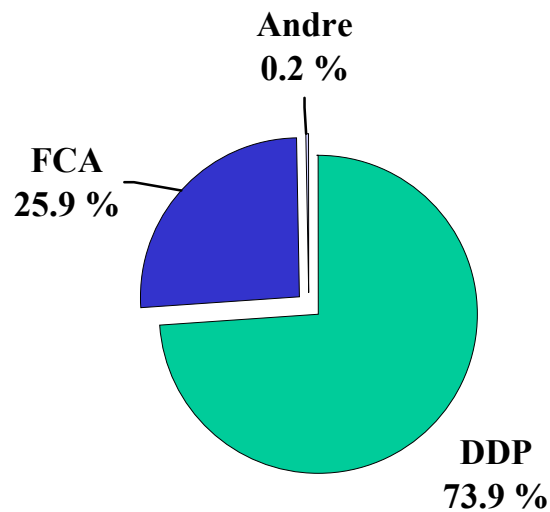
Hvordan ser sammenhengen mellom volum og pris ut når vi benytter den samme størrelseskategorisering? Figuren nedenfor viser alle de 40 eksportørene som i perioden eksporterte fersk laks til Frankrike med tilhørende volum og pris.



De store bestemmer snittprisen og fordeler seg rundt den. To av de store eksportørene (blå) oppnådde høyest pris. De små fordeler seg jevnt rundt snittprisen med små volum, foruten 2 eksportører som oppnådde ekstremt lav pris på 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 kontrakter som eksisterer. Dette er gjort ved å analysere hver enkelt kontrakttype isolert sett.

Nedenfor ser vi hvordan de forskjellige kontrakttypene fordeler seg målt etter eksportverdien av fersk laks til Frankrike. DDP (Delivery Duty Paid) er den mest brukte kontrakttype og hele 73.9% av eksportverdien er omsatt i denne type kontrakt. FCA (Free Carrier) er den andre kontrakttype med 25.9% av eksportverdien. Total 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 30 mill.	Under 30 mill.
DDP	23.04	21.28*
FCA	24.13	19.76*
DDU	---	---
FOB	---	---
CIP	---	---
Alle	23.38	21.24*

(*) Indikerer snittpriser som er signifikant forskjellig fra basisgruppa (Over 30 mill.).

DDP (Delivery Duty Paid).

Hvis vi ser på den mest omsatte kontrakten og holder den store gruppen (Over 30 mill.) i basis, viser analyser at det er signifikante forskjeller i oppnådd pris. Den små gruppa (Under 30 mill.) oppnådde en snittpris på 21.28 NOK/KG og det er en signifikant lavere snittpris enn basisgruppa. Forskjellen utgjør -1.75 NOK/KG.

FCA (Free Carrier).

Den andre kontrakttypen skjuler også signifikante forskjeller i oppnådd eksportpris mellom gruppene. Den små gruppa (Under 30 mill.) oppnådde en snittpris på 19.76 NOK/KG, noe som er 4.37 NOK/KG lavere enn basisgruppa.

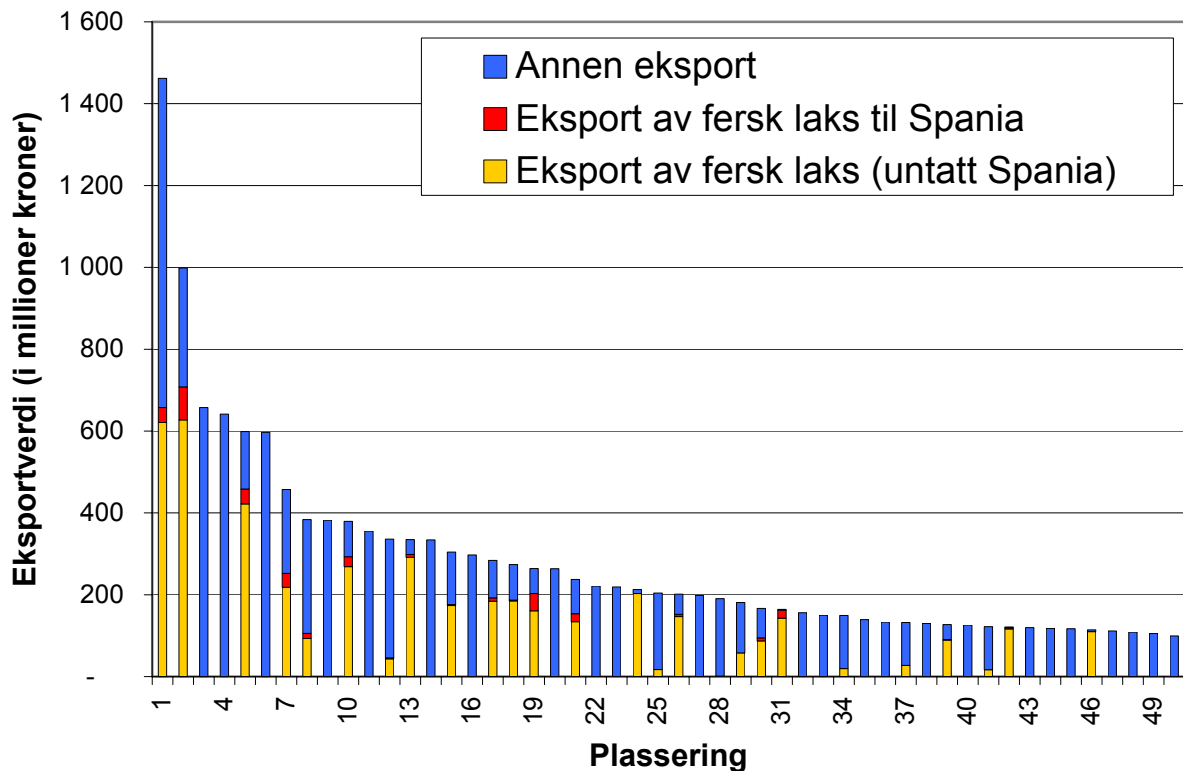
Alle kontrakttyper sett under ett gir basisgruppa en signifikant høyere snittpris sammenliknet med den andre gruppa. Differansen kan ha flere årsaker, blant annet at basisgruppa benytter kontrakttyper som resulterer i høyere eksportpriser.

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:

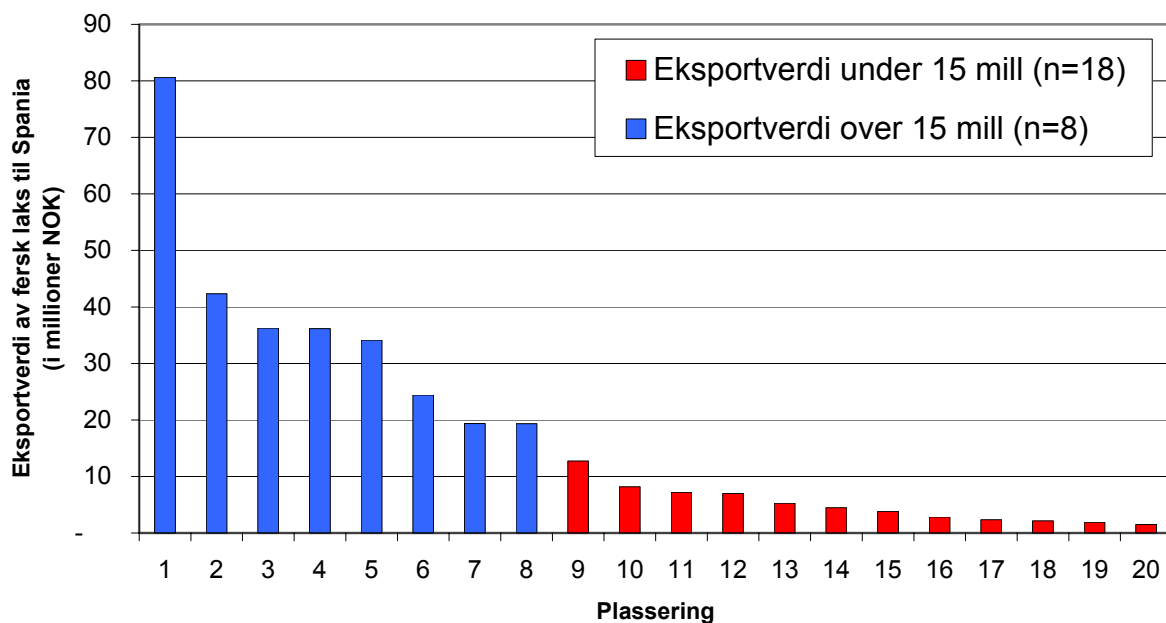
- De 50 største eksportørene hadde en samlet eksportverdi på til sammen 14 181 millioner kroner, noe som tilsvarer 68.8% av all eksport i denne perioden.
- 18 av de 50 største eksportørene hadde eksport av fersk laks til Spania i perioden.
- Disse 18 eksportørene hadde en samlet eksportverdi av fersk 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 eksportverdi av fersk laks til Spania får vi følgende 2 størrelsessegment for perioden august 2003 til april 2004.

- 1) Eksportører med eksportverdi over 15 millioner kroner hver. (8 eksportører)
- 2) Eksportører med eksportverdi under 15 millioner kroner hver. (18 eksportører)

Nedenfor ser vi en oversikt som omfatter de 20 største (av totalt 26) eksportører på fersk laks.

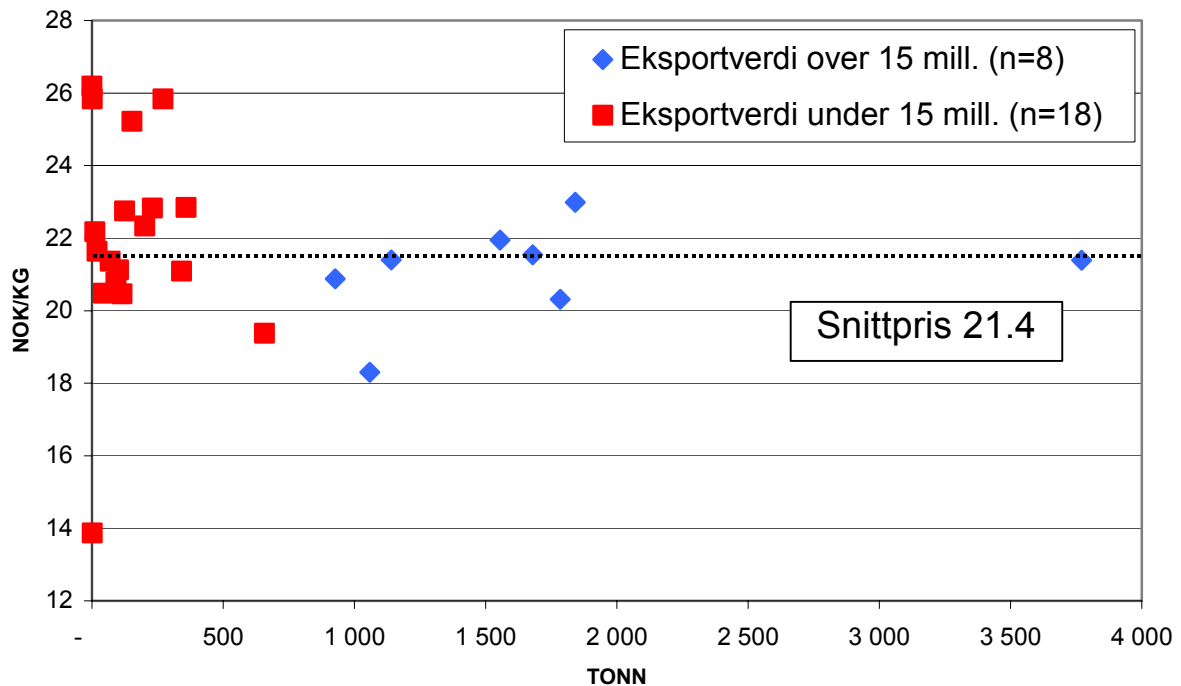


Kommentar:

- (Over 15 mill.) 8 eksportører eksporterte fersk laks til Spania for til sammen 293 millioner kroner, noe som tilsvarer 83% av den totale eksportverdien av fersk laks til Spania.
- (Under 15 mill.) 18 eksportører eksporterte fersk laks til Spania for til sammen 61 millioner kroner, noe som tilsvarer 17% av den totale eksportverdien av fersk laks til Spania.

Analyse

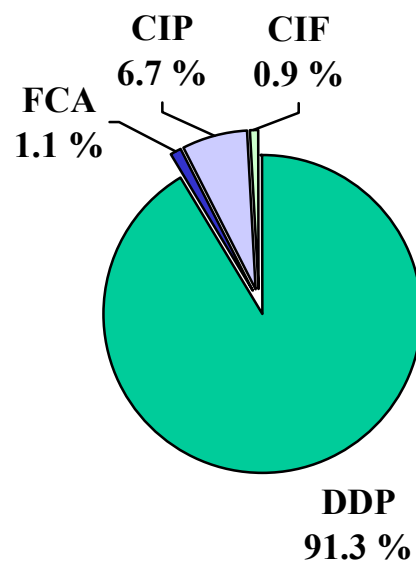
Hvordan ser sammenhengen mellom volum og pris ut når vi benytter den samme størrelseskategorisering? Figuren nedenfor viser alle de 26 eksportørene som i perioden eksporterte fersk laks til Spania med tilhørende volum og pris.



De store bestemmer snittprisen og fordeler seg rundt den. 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 kontraktene. Dette er gjort ved å analysere hver enkelt kontrakttype isolert sett.

Nedenfor ser vi hvordan de forskjellige kontrakttypene fordeler seg målt etter eksportverdien av fersk laks til Spania. DDP (Delivery Duty Paid) er den dominerende kontrakttype 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 15 mill.	Under 15 mill.
DDP	21.88	21.27*
FCA	---	---
DDU	---	---
FOB	---	---
CIP	---	---
Alle	21.88	21.27*

(*) Indikerer snittpriser som er signifikant forskjellig fra basisgruppa (Over 15 mill.).

DDP (Delivery Duty Paid).

Holder man den store gruppa (Over 15 mill.) i basis, viser analyser at det er signifikante forskjeller i oppnådd pris. Den små gruppa (Under 15 mill.) oppnådde en snittpris på 21.27 NOK/KG og det er en signifikant lavere snittpris enn basisgruppa. Forskjellen utgjør 0.61 NOK/KG.

Den overordnede snittprisen er lik den for DDP-kontrakter. Observerte differanse kan ha flere årsaker, blant annet at basisgruppa benytter kontrakttyper som resulterer i høyere eksportpriser enn de andre gruppene.