

Fiskekjøpernes dilemma

Fiskekjøperne som ble intervjuet i undersøkelsen var enige om at ideelt sett skulle kvalitet gjenspeiles i pris til fisker - og at det burde være større forskjell i pris mellom krokfanget fisk og fisk tatt på andre redskap.

Når mange fiskekjøpere likevel ikke praktiserer pris-differensiering tilskrives

dette flere forhold:

- Prispremie for beste kvalitet gir forventning om høyere pris også hos fiskere som leverer fisk av dårligere kvalitet. Dette bidrar til press på fiskekjøper om å betale samme pris til alle.

- Fiskekjøpere som betaler samme pris for god og dårlig kvalitet har et dårlig utgangs-

punkt for gode økonomiske resultater, som igjen gjør det vanskelig å betale mer til fisker.

- Prisdifferensiering basert på kvalitet fører ofte til ressurskrevende forhandlinger med høy temperatur. Det kan også føre til uenighet fiskerne i mellom. Fiskeri- og havbruksnæringens lands-

forening (FHL) sitt tilbud om høyere pris på linefanget torsk, på lik linje med linefanget hyse, førte blant annet ikke fram.

- Det er kostnads-krevende å ta mot relativt små fangster fra mange små fartøyer.

- Under vinterfisket etter torsk utgjør krokfanget fisk ofte en liten andel, og



Linefisken løfter fersk



linefisk ferskpakket

Dette går fram av en intervjuundersøkelse som forskerne Edgar Henriksen, Geir Sogn-Grundvåg og Finn-Arne Egeness ved Nofima Marked har gjennomført i høst.

Men selv om den krokfangede fisken er foretrukket i markedet og oppnår de beste prisene, reflekteres dette i



Edgar Henriksen

betydelig paradoks at samtidig som krokfanget fisk er vinneren i ferskfiskmarkedet – så går landingene fra juksa- og kystlineflåten tilbake.

Prosjekt

Det er som en del av prosjektet: «Sjømatnæringen: produkt-differensiering og konkurransefortrinn» finansiert av Fiskeri- og havbruksnæringens forskningsfond (FHF), at forskere ved Nofima Marked gjennomførte denne undersøkelsen. Den har omfattet norske linefiskere, fiskekjøpere og eksportører, salgslagene, så vel som konkurrenter fra Island. Dette er fulgt opp med markedsundersøkelser i Storbritannia, Frankrike og Tyskland.



Finn-Arne Egeness

Fortrinn

Både norske og islandske eksportører hevder at krokfanget fisk har et betydelig fortrinn i ferskfiskmarkedet. Den gir ikke alltid bedre betalt, men lar seg alltid selge for fisk tatt på andre redskap.

Grunnen er at krokfanget fisk oppfattes å ha langt bedre og jevnere kvalitet enn fisk fanget med andre redskap. «Krokfanget» fisk har over tid befestet et positivt renommé og en unik konkurranseposisjon i det europeiske ferskfiskmarkedet. Den sterke posisjonen til krokfanget fisk synes også å ha økt betydelig de siste årene, spesielt i det britiske markedet hvor for eksempel Marks & Spencer utelukkende vil ha linefanget torsk og hyse. Krok og line som fangstredskap er til og med kommunisert fram til forbruker på deres brett pakkede torske- og huseprodukter.

Dårlig utnyttet

Det er imidlertid god grunn til å stille spørsmål ved om man klarer å utnytte denne gunstige konkurranseposisjonen fullt ut.

Fersk fisk fra kystline- og juk-



MARKED

Markedet foretrekker krokfanget fisk fordi den oppfattes å ha bedre kvalitet enn all annen villfanget fisk landet i Norge. Line- og juksaflåten løfter de generelle prisene i ferskfiskmarkedet.

et

fiskekjøperne har nok med å ta unna all fisken som kommer på land. Det blir derfor ofte vanskelig å holde den krokfangede fisken adskilt fra garn og snurrevadfisk.

■ Nedklassifisering av fangster av dårlig kvalitet kan føre til at man i perioder med lite råstoff mister viktige leverandører. Ryktet

om kresne kjøpere sprer seg svært raskt blant fiskerne og disse kjøperne vil kunne bli «straffet» i perioder med råstoffknapphet.

■ Fiskekjøperne krever ofte ikke linefiskere for kostnader knyttet til bruk av egne buer og fryselager. Denne kostnaden utgjør, etter deres anslag 1 – 1,50 kr per kg levert fisk.

Frustrerte fiskere

Ved sortering ut fra kvalitetskriterier, lar fisk fra andre redskap seg også selge som høykvalitets fisk. En av informantene i rapporten ga tydelig til kjenne at krokfanget fisk fra den minste kystflåten, generelt løftet prisen på fersk fisk. Informanten var også av den oppfatning at krokfanget fisk fra små fartøy kryssubsidierer garn- og snurrevadfisk.

På Island går en stor del av linefisken til saltfisk. Oppfatningen er at dette gir en hvitere saltfisk, som spesielt det

spanske, italienske og greske markedet foretrekker. Islendingene oppfatter derfor at de har et konkurransefortrinn i forhold til norsk saltfisk.

Linefiskerne som ble intervjuet, uttrykte tydelig frustrasjon over de høye driftskostnadene ved kystlinefiske. Samtidig var de frustrert over at god fangstbehandling og kvalitet ikke ga høyere pris enn båter som leverte tildels svært dårlig kvalitet. En av linefiskerne hadde for eksempel nylig

investert i et islandsk hale-system og ismaskin om bord uten at kvalitetsforbedringen resulterte i høyere pris.

Motivasjonen for å fortsette med line var derfor liten hos flere av fiskerne vi snakket med.

Noen planla omlegging til snurrevad, andre til garn. En av fiskerne sa det slik: «Når det koster mindre for en garnstreng, enn det koster å få engt en stamp line – så er regnestykket ikke så vanskelig».

MARKEDSFØRING: Linefisk brukes i stadig større grad i markedsføringen for å indikere ekstra god kvalitet. Dette er eksempler. FOTO: NOFIMA

Kjøperne utydelige på sammenhengen mellom pris og kvalitet

Fiskeindustribedriftene som ble intervjuet, så også det problematiske i at de i perioder med råstoffknapphet, betalte overpris for fisk som burde vært nedklassifisert på grunn av dårlig kvalitet. Hensynet til salgskontrakter, arbeidsstokk og kostnadene ved driftsbrudd veier tungt og forklarer denne adferden. Prispremie for høy kvalitet i perioder med mye fisk er heller ikke veldig vanlig. Kjøperne synes å være fullt klar over at de på denne

måten framstår som utydelige i sitt syn på kvalitet.

Betaling for kvalitet er åpenbart et ansvar som hviler tungt på fiskekjøperne. Men dette er langt fra enkelt, konkluderes det i undersøkelsen. Sterke reaksjoner på «forskjellsbehandling» fra fiskere, og enda sterkere på pristrekk, gjør at fiskerne må dele ansvaret med fiskekjøperne for at det åpenbart ofte er svake sammenhenger mellom pris og kvalitet.

Norske fiskere og norsk fiskeindustri står derfor overfor enn felles problemstilling: Den driftsformen som leverer fisken som bidrar sterkest til høye priser i ferskfiskmarkedet går tilbake.

Dette kan bidra til å senke det generelle prisnivået for norsk fisk, redusere vårt renommé og konkurranseposisjon i markedet og redusere verdien av våre felles fiskeressurser, konkluderes det i undersøkelsen.

skfiskprisen

Linefiskerne som ble intervjuet, uttrykte tydelig frustrasjon over de høye driftskostnadene ved kystlinefiske. Samtidig var de frustrert over at god fangstbehandling og kvalitet ikke ga høyere pris

Fra undersøkelsen

«prispremie» for hel sløyd fersk hyse på opptil 20 prosent. Det kundene er villige til å betale mer for, er en råstoffkvalitet som gir lengre holdbarhet og mindre svinn.

I og med at «krokfanget» også brukes som miljøargument i markedskommunikasjonen overfor forbrukere, ble informantene spurt om de oppfattet at dette påvirket pris og etterspørsel. Både de islandske og norske eksportørene var av den oppfatning at råstoffkvalitet var det desidert viktigste salgsgargumentet.

God fangstbehandling

Den antatte årsaken til at krokfanget fisk har et så godt renommé i markedet er fangstbehandling. Rask bløtting og skånsom individuell behandling framholdes som årsak til hvit fiskefilet med lite klemskader. Dette gir høyere filetutbytte og mulighetene for lengre eksponeringstid i butikk.

Norske eksportørers oppfatning er at fisk tatt på garn og snurrevad også kan ha utmerket kvalitet for fersk omsetning. Problemet er at kvaliteten varierer sterkt og at den til tider er meget dårlig. Spesielt gjelder dette på vår/forsommer for fisk fra store snurrevadfangster.

20 prosent over

I perioder med høy etterspørsel betales krokfanget fisk bedre – dette gjelder spesielt krokfanget hyse. Dette var en gjengs oppfatning på Island og i Norge. Flere av eksportørene oppga en

redaksjon@fbfi.no
Telefon: 55 21 33 00

Kjøp av alle typer fisk fra alle brukstyper – hele året

God og effektiv service hele året

Norway Seafoods sysselsetter 650 ansatte på sine anlegg i Nord Norge. Fisk som leveres på våre anlegg blir videreført i Norge og i størst utstrekning lokalt. På denne måten bidrar vi til økt sysselsetting og verdiskapning lokalt og nasjonalt.

Vi ønsker alle de over 700 båtene som leverte fisk til oss i 2010 velkommen tilbake i 2011. Vi kjøper fisk fra alle brukstyper, hele året og vil så langt det er mulig prioritere de båter som ønsker å levere hele kvoten til oss i 2011

ANLEGG	STED	KONTAKT	MOBILNR
Norway Seafoods avd Vardø	Vardø	F. Malin	92 69 44 59
Norway Seafoods avd Nesseby	Nesseby	K. Pettersen	95 18 05 35
Norway Seafoods Båtsfjord	Båtsfjord	K. Pettersen	95 18 05 35
Norway Seafoods Båtsfjord	Båtsfjord	A. Johnsen	91 85 13 53
Berlevåg Fiskemottak	Berlevåg	G. Westberg	48 24 97 55
Berlevåg Fiskemottak	Berlevåg	R.B. Paulsen	97 70 68 65
Norway Seafoods Mehamn	Mehamn	A. Martnussen	99 10 81 40
Norway Seafoods Mehamn	Mehamn	A. Olsen	99 12 69 51
Norway Seafoods Kjøllefjord	Kjøllefjord	K.I. Olsen	95 80 29 60
Norway Seafoods Kjøllefjord	Kjøllefjord	A. Olsen	99 12 69 51
Norway Seafoods Skarsvåg	Skarsvåg	L. Kvivesen	48 00 29 78
Norway Seafoods Finnmark	Hammerfest	E. Robertsen	90 91 37 67
Norway Seafoods Finnmark	Hammerfest	H. Wikstrøm	90 08 22 59
Norway Seafoods Kvalfjord	Kvalfjord	S.N. Pedersen	95 99 48 17
Sørvær Fiskeindustri	Sørvær	G.O. Olsen	41 67 45 22
Sørvær Fiskeindustri	Sørvær	R.B. Paulsen	97 70 68 55
Tromvik Fisk	Tromvik	K. Johansen	91 80 28 71
Tromvik Fisk	Tromvik	R.B. Paulsen	97 70 68 55
Skarvågen Fisk	Skarvågen	J.A. Skog	90 61 38 85
Norway Seafoods Melbu	Melbu	Vakttelefon	91 70 17 11
Norway Seafoods Melbu	Melbu	E. Adolfsen	90 02 78 74
Norway Seafoods Stamsund	Stamsund	V. Andreassen	97 07 91 04

 Norway Seafoods™