

# Underbetalt kvalitet?

Grunnlag for å diskutere funn fra forskning rundt markedsforhold for linefisk

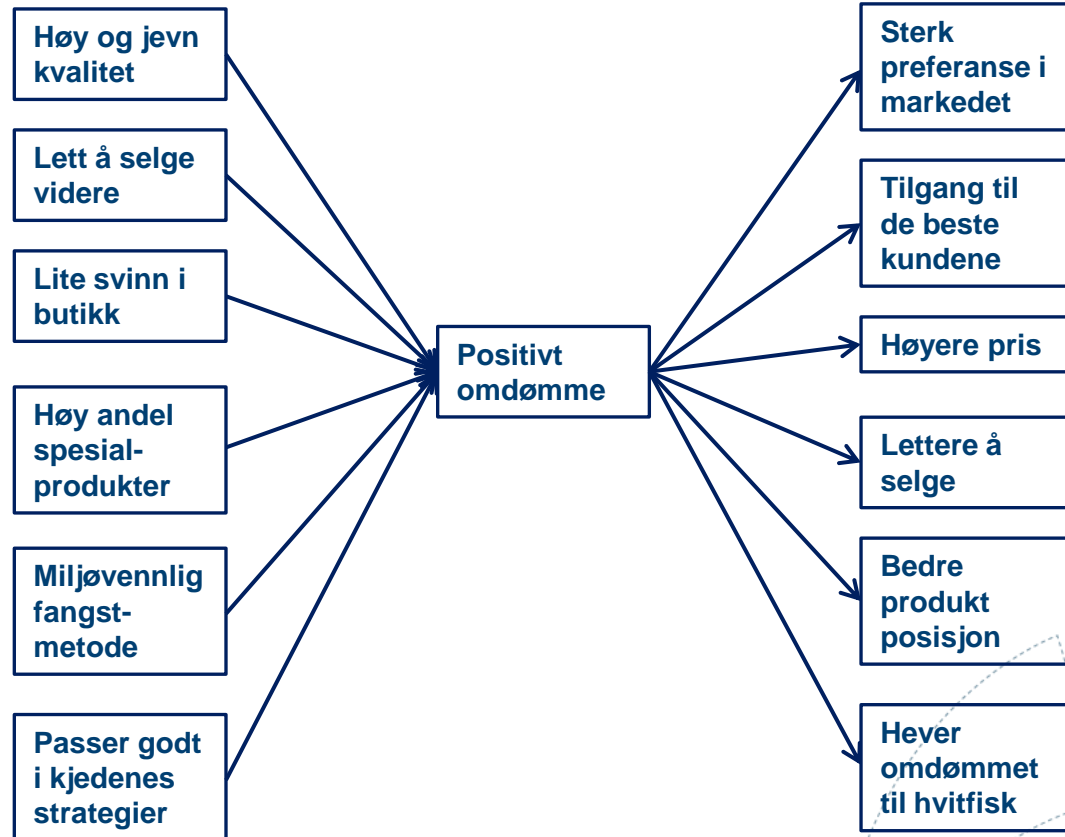
Geir Sogn-Grunnvåg

Edgar Henriksen

# FHF prosjektet: Produktdifferensiering og konkurransefortrinn.

- Intervju med:
  - Norske fiskere
  - Intervju med sentrale norske eksportører av hvitfisk
  - Islandske fiskekjøpere og eksportører
  - Importører/grossister/detaljister i sentrale markeder
  - Auksjonspriser/førstehåndspriser for line versus andre redskap
  - Butikkstudier i UK og Frankrike
  - Workshop om linefiske på Island

# Linefiskens omdømme som konkurransefortrinn



# "Line caught"



# Kystlineflåten får ikke betalt for kvalitet!

- På Islandske fiskeauksjoner er linefisk og snurrevadfisk prisvinnere
- Ombordfryst autolinefisk er suveren prisvinner på norske auksjoner
- Norsk fersk line- og juksafisk fra kystflåten oppnår ingen prisgevinst – heller tvert i mot.
- Kystlinefisket etter torsk og hyse i nedgang – et stort paradoks!
- Hvorfor er det slik og kan noe gjøres?

# Pris etter kvalitet = krangel

- Sterkt frustrerte linefiskere vurderer å legge om!
  - Høye kostnader og lavere fangstrate
  - Kvalitet belønnes ikke nok
  - Dårlig kvalitet får samme pris som god
- Kjøperkorpset vegrer seg for å prise etter kvalitet
  - Fører til krangel også fiskere i mellom
  - Høy pris for kvalitet gir forventning om prisøkning for alle
  - Mange kjøpere ikke i posisjon til å trekke for kvalitet
    - Gir for høy pris for dårlig kvalitet
    - Trussel om boikott
  - Ujevne tilførsler medfører ”samfengtstrategi”
  - ”Subsidierer” buer og fryserom

# Kan noe gjøres?

- Samarbeid mellom fiskere og kjøpere
  - Ser tendenser
- Mindre torskefokus
- Reguleringer
  - Torskebonus for hyse og sei
  - Større avsetning av torsk til bifangst
  - Vekk med overregulering og omfordeling
- Må betale mer for topp linefisk – eller ta større deler av fiskernes kostnader
- Redusert pris for dårlig kvalitet

# Forskning i samarbeid med Råfisklaget?

- Kostnadsstruktur i driftsformer
- ”Prispremier” i linefiske – og hva er driverne
- Hva er barrierene for å prise etter kvalitet og hvordan kan de reduseres.