

Linefisken fra kystflåten, høyt etterspurt, men kan vi levere?

Funn fra forskning i førstehåndsmarkedet og eksportmarkedet

Geir Sogn-Grundvåg
Edgar Henriksen

”Line caught”

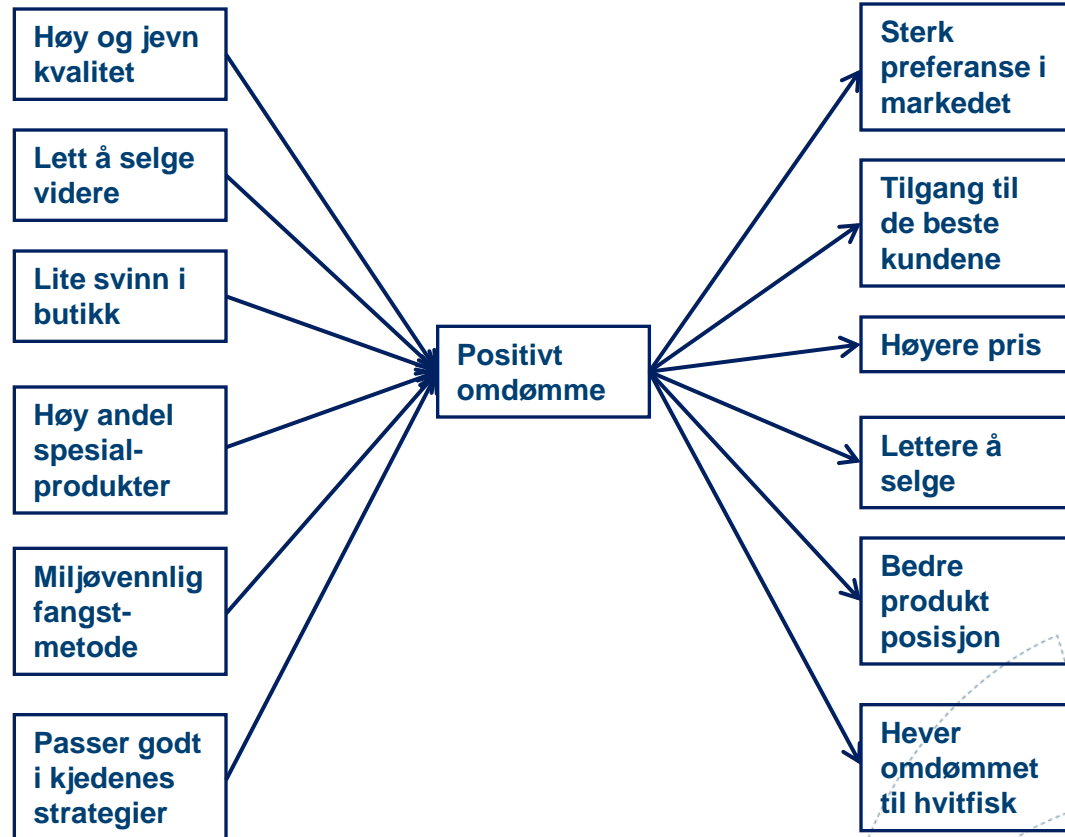
- Økt etterspørsel etter fersk konsumpakket linefisk flere markeder
 - UK
 - Frankrike
- Høy kvalitet gir mulighet for produkt og prisdifferensiering
 - Ikke bare i fersksegmentet.



Case: Krokfanget fisk

- Krokfanget fersk torsk og hyse har et svært godt omdømme i grossist og detaljistleddet
- Men, kystlinefiske er i relativ tilbakegang
 - Gjelder juksa i enda større grad.
- Problemstillinger:
 - Hva gir linefisken positivt omdømme?
 - Skyldes tilbakegangen i linefisket barrierer, markedssvikt, eller er andre forhold?
 - Konsekvenser for produktdifferensiering og sortiment?
- Intervju med norske, islandske, franske og britiske aktører
 - Får med hele verdikjeden

Linefiskens omdømme som konkurransefortrinn



Førstehåndsmarkedet for ferskfisk

Sammenstilling av fangststatistikk og intervju

- Garn og snurrevad er gir den dårligste råstoffkvaliteten og har størst spredning i kvaliteten, men øker sine andeler av kystflåtens landinger.
 - Garnfanget torsk gir best pris til fisker
 - Er også en kostnadseffektiv drift
- Krokfanget fisk gir best kvalitet og minst variasjon i kvaliteten, men reduserer sine andeler av landingene.
- Store fangster, og spesielt store fangster levert fra store fartøy, har negativ effekt på kvalitet, men fangststørrelsene øker.
- Råstoffkvaliteten fra store fartøy er dårligere enn fra små.
- Større kystfartøy utruker seg for ombordfrysing.

Kystlineflåten får ikke betalt for kvalitet!

- På Islandske fiskeauksjoner er linefisk og snurrevadfisk prisvinnere
- Ombordfrost autolinefisk er suveren prisvinner på norske auksjoner
- Norsk fersk line- og juksafisk fra kystflåten oppnår ingen prisgevinst
 - Heller tvert i mot når det gjelder torsk
 - Størrelse viktigst for pris
 - Linefanget hyse prisvinneren i førstehåndsmarkedet, men snurrevad er kvantumsvinneren.
- 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 ofte 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 redusere pris kvalitet
 - Gir for høy pris for dårlig kvalitet
 - Trussel om boikott
 - Ujevne tilførsler medfører ”samfengtstrategi”
 - Ikke kapasitet til utnytte muligheten til differensiering.

Hvorfor er det slik?

- Markedsimperfeksjon i råstoffmarkedet
 - Svak sammenheng mellom pris og kvalitet
 - Sterkere mellom pris og mengde
- Kortsiktig makt som følge av svingninger i tilbud og etterspørsel viktigere enn langsiktige kunde leverandør/relasjoner.
 - Relativt små leverandører av kvalitetsråstoff har minst makt og er mest avhengige
- Transaksjonskostnadene er størst for de leverandørene leverer best kvalitet.
 - Og de er sårbar for vær.

Betydning for differensiering og sortiment?

- Kvalitetsleverandørene er i relativt tilbakegang
 - Høyere kostnader
- Mer råstoff tilbys som fryst
- Begrenser muligheten for ekspandere på fersk eksport
 - Men, hvor store råstoffvolum er dette markedet i stand til å betale konkurransedyktige priser for?
- Får også betydning for kvalitetssortimentet til andre produktkategorier.

Differensiering til økt verdiskapning med basis i førstehåndsmarkedet - enkelt?

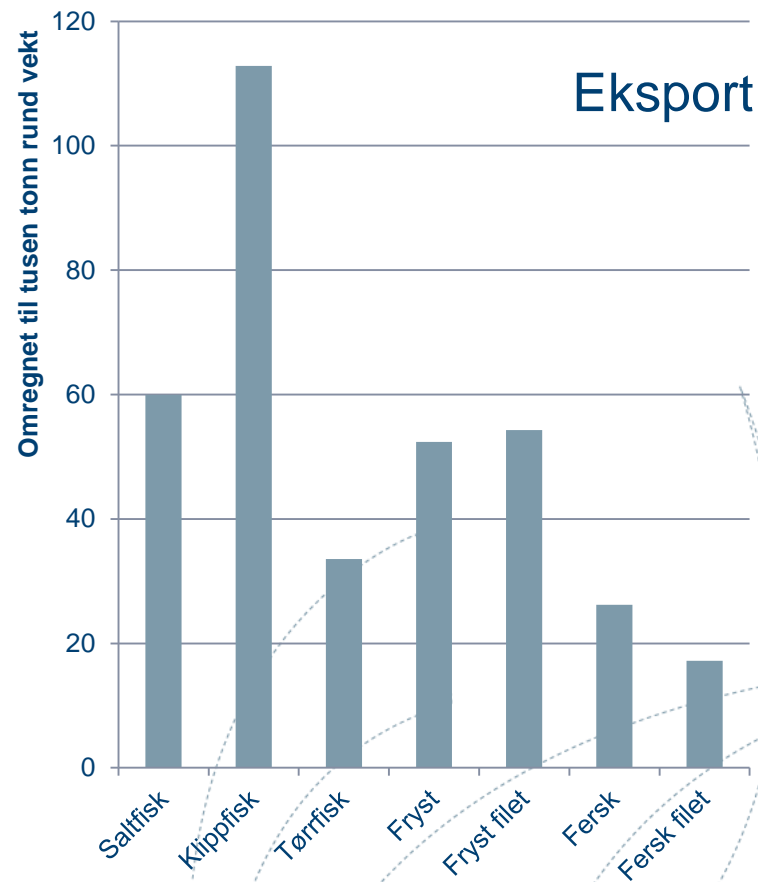
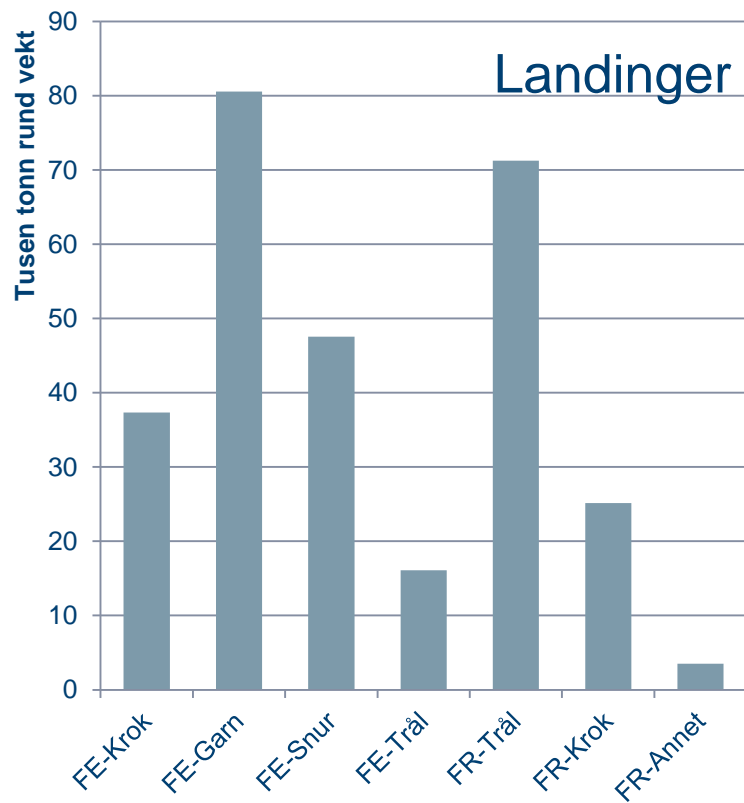
- Et atomistisk spotmarked
 - Kortsiktighet heller enn langsiktig markedspleie!
 - Kvalitet belønnes i liten grad!
 - Og fiskene satser på effektivitet
- Men kan noe gjøres?
 - Samarbeid mellom fiskere og kjøpere (langsiktige kunde leverandørforhold)
 - Ser tendenser
 - Bruke reguleringssystemet for å bevege råstoffmarkedet i retning av generelt høyere råstoffkvalitet.
 - Fiskerne kan motiveres av generell heving av råstoffprisene

Utfordring: Forstå førstehåndsmarkedet bedre

- Hvordan påvirke råstoffkvalitet
- Markedsdynamikken i førstehåndsledet
- Som utgangspunkt for differensieringsstrategier
- Konkurrerende verdikjeder

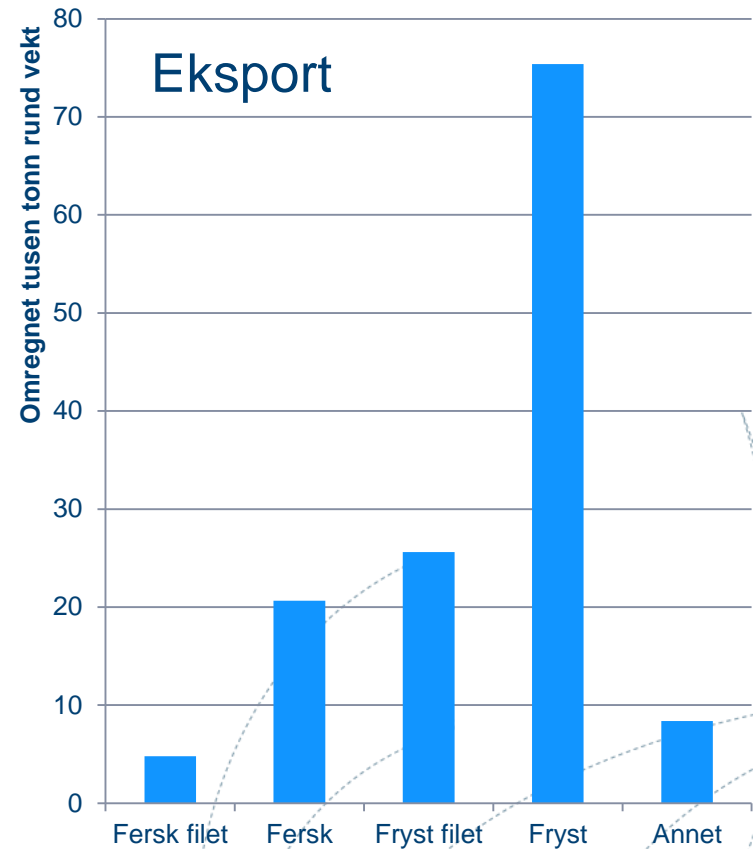
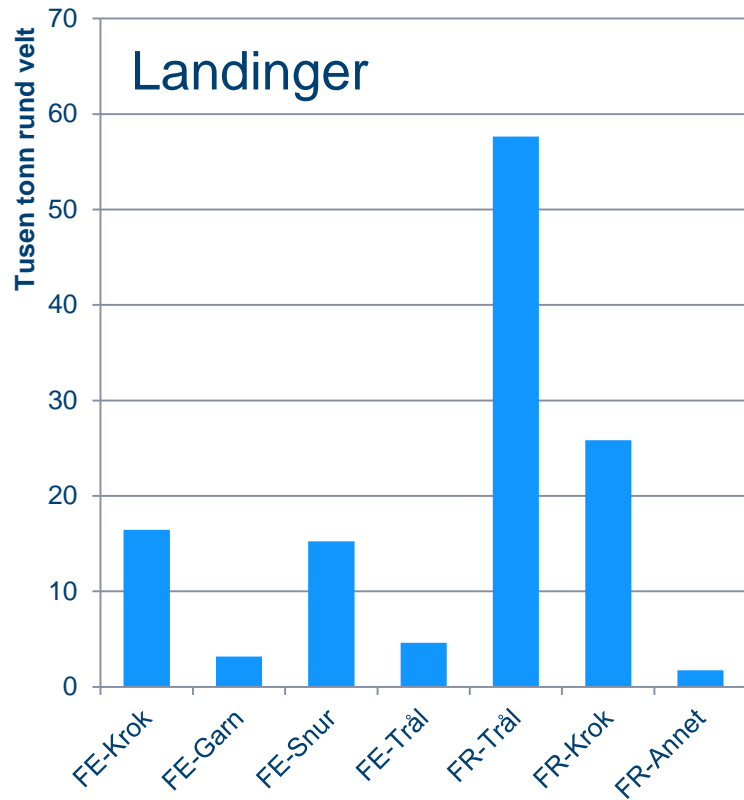
Torsk 2010

35% landet fryst



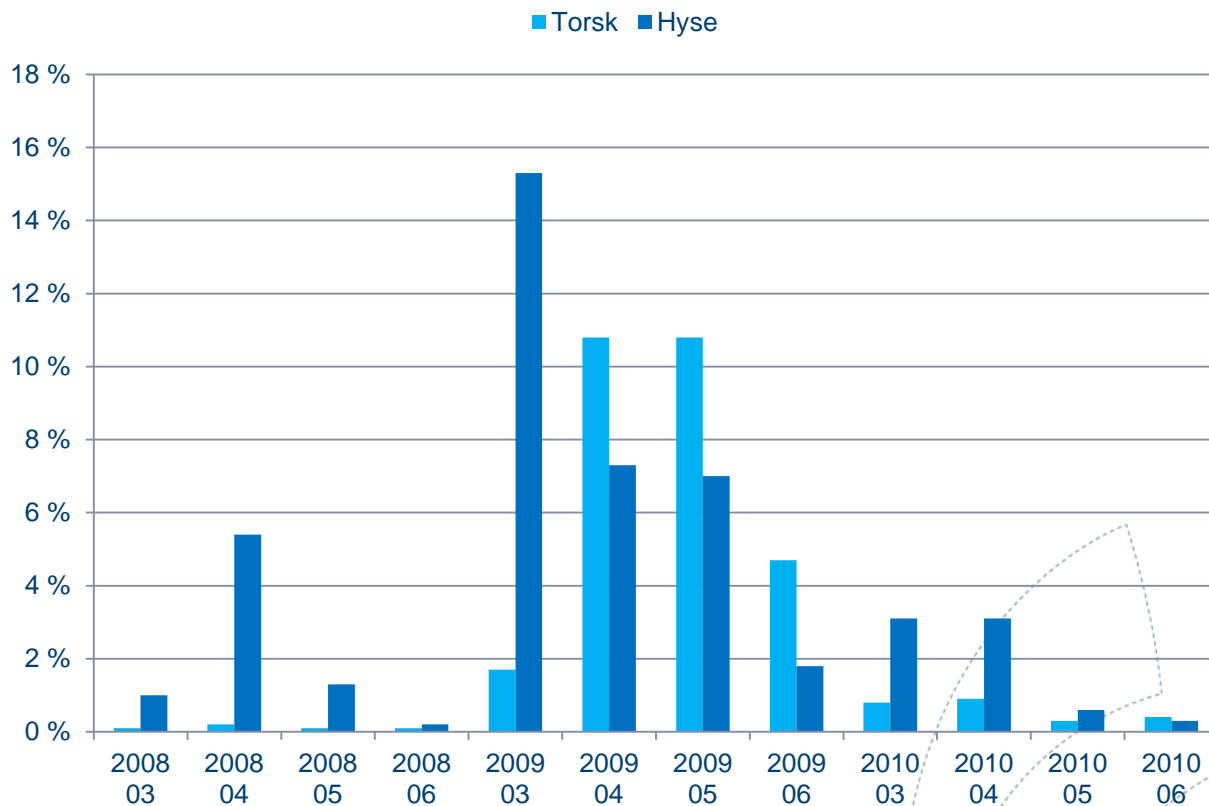
Hyse 2010

68% landet fryst



Redusert i pris grunnet ”kvalitetstrekk”

Konjunktur ikke kvalitet



En nasjonal ferskfiskstrategi, men ekspanderer ferksmarkedet?

- 19% av den landede hysa eksporteres fersk rund eller foredlet (og andelen er sterkt dalende).
 - 33% har blitt eksportert som ferske produkter (2005)
 - Sterkt økte tilførsler medfører økte mengder fersk
 - Men, ombordfryst rund er den store vinneren
- 12 % av den landede torsken eksporteres fersk rund eller foredlet
 - Varierer med $\pm 1,5\%$ mellom år, men filetandelen øker
 - Andelen ombordfryst rund øker i eksporten
 - Økte tilførsler
- Skyldes den lave andelen fersk torsk og hyse forhold i råstoffmarkedet?

Sesongprofil hvitfisk

