

Betydning av variabel råstoffkvalitet for resten av verdikjeden

Morten Heide og Edgar Henriksen

Vi har intervjuet

- 3 filetprodusenter
- 3 saltfiskprodusenter
- 3 tørrfiskprodusenter hvorav 2 eksporterer selv
- 2 eksportører av saltfisk
- 3 eksportører av filet

Filetproduksjon «Skulle gjerne hatt en A4 fisk»

- Vanligste feil på råstoff
 - Dårlig utblødning, spalting og håndtering (feil temperatur, pumping)
- Vanligste feil på produkter
 - Rød filet, spalting, dårlig holdbarhet og sur lukt
- Konsekvenser av variabel råstoff i produksjon
 - Dårligere effektivitet (økte arbeidskostnader, lite motiverende)
 - Mindre fleksibilitet («med et godt råstoff har du alle muligheter»)
 - Redusert utbytte på de best betalte produktene
- Konsekvenser i markedet av dårlig råstoffkvalitet
 - Ikke foretrukket leverandør og mer reklamasjon
 - Lavere pris og en lite fordelaktig produktmiks
- Krokfanga fisk har minst feil, snurrevad er mest problematisk

Saltfiskproduksjon «Du får ikke blodet ut av død fisk»

- Vanligste feil på råstoff
 - Dårlig utblødd (dårlig bløgging og død fisk)
 - Håndtering (slagskader/klemskader/pumpeskader, lever rester, feil hodekutt)
 - Loddetorsk og torsk med sild i magen, som har ligget for lenge usløyd.
- Vanligste feil på produkter
 - Misfarging (mørk saltfisk og blodflekker) og spalting
 - Løse ørebein
 - Dårlig kondisjonsfaktor
- Konsekvenser av variabel råstoffkvalitet i produksjon
 - Dårligere effektivitet og utbytte, økte arbeidskostnader
 - Økt andel «sortido» og «vrak»
- Konsekvens i marked
 - Vanskeligere å selge, dårligere pris

Tørrfiskproduksjon «God kvalitetsfisk tåler mer»

- Vanligste feil på råstoff
 - Dårlig utblødd (dårlig bløgging og død fisk).
 - Håndtering (garnmerker, blod under skinnet, lagret sløyd i vann, høttmerker)
- Vanligste feil på produkter
 - Utseende (misfarging i nakke, ytre skader, blodflekker) og lukt (sur/råtten lukt)
- Konsekvenser av variabel råstoffkvalitet i produksjon.
 - Dårligere fleksibilitet i produksjon
 - God og dårlig kvalitet koster det samme å få på hjell
- Fisk av god kvalitet tåler mer som tørrfisk (kulde/varme)
- Markeder har ulike preferanser
 - Størrelse (kraftig vs. tynn fisk)
 - Ønsker ulike kvalitetssorteringer
- Store fangster på snurrevad og garn kan være et problem



Stor spredning når det gjelder kvalitet

- Bekreftelse på, og utdyping av gamle funn
 - Topp kvalitet kan komme fra alle redskap og mannskapets holdninger er avgjørende
 - Gjennomgående best kvalitet fra fangster som ikke er for store og som er krokfanget
 - Størst spredning på snurrevad
 - «Himmel og helvete»-flåten: Spredning fra de beste til de verste
 - «Turboprinser i pelagisk modus» med rettigheter i mange fiskerier er mest problemskapende i forhold til kvalitet
- Topp kvalitet råstoff er det beste utgangspunktet for enhver produksjon
 - Maksimal fleksibilitet, kan brukes til alt
 - Mindre kostnader, høyere utbytte, bedre priser og lavere risiko
- Råstoffet kan ødelegges i hele verdikjeden, også i produksjon



Det nytter å snakke!

- Fire av informantene hevdet at kommunikasjon med fiskerne var den beste måten å bedre kvaliteten på
 - Synliggjøre kvalitetsfeil på produktet som følge av behandling av råstoff
 - Klart uttalte forventinger til hva som er godt råstoff og hvordan fisken skal behandles (Bløgging, sløying, kjøling, lagring, etc.)
 - «Sjøldød og ubløgget fisk kommer ikke inn på anlegget!»
 - Sosialt samvær i forkant av sesong der kvalitet er tema
- Pris etter kvalitet virker også, men ikke så effektivt som kommunikasjon
 - «Enkelte gir krokpremie»
 - Pristrekk kan gi «represalier»

Eksportørene

- Dårlig kvalitet på saltfisk og filet gir
 - Reklamasjoner
 - Vanskeligere å få gjenkjøp
 - Dårligere omdømme og pris
- En generell bedring i kvalitet på tørrfisk fører ikke til bedre pris
- Eksportørene foretrekker fisk fra kystflåten
 - Til filetproduksjon helst krokanget fisk
 - Korrekt behandlet garnfisk er beste råstoff for saltfisk
 - Vil ikke ha snurrevadfisk grunnet variabel kvalitet
- Utfordrende å få bedre pris i markedet for krokanget fisk
- Enkelte anlegg er foretrukket ut fra pakkenummer fordi de har bedre kvalitet

Eksportører

«man må bruke tid på å jobbe med markedet»

- Noen eksportører klarer å ta ut en høyere pris i markedet for saltfisk og filet av topp kvalitet
 - Krever langsiktig perspektiv i markedet og differensiering
 - Krever at man kommuniserer med flåten om råstoffkvalitet
 - Kvaliteten må være konsistent og man må være leveringsdyktig
 - Viktig for å bygge omdømme, kan ha en smitteeffekt
- «Enten må du legge deg på toppkvalitet og høy pris med en historie, eller så kan du legge deg i andre enden med volum og effektivitet»
 - En posisjon mellom toppkvalitet og volum er sårbar
 - Bruker ressurser på kvalitetsheving uten å få det igjen i marked
 - Om du satser på en kvalitetsposisjon må du kunne markedet

Økonomisk konsekvens

- For ferdigprodusert saltfisk indikerer respondentene at prisforskjellen mellom «primeira» og «sortido» er ca. 20 %, som sammen med produksjonskostnadene burde gitt 40 % pristrekk
- For tørfisk indikerer respondentene at forskjellen mellom god og dårlig kvalitet er 7-8 euro/kg (innen samme størrelsesklasse)
- Vanskelig å anslå økonomisk konsekvens for filet grunnet mange ulike produktformer og varierende markedspriser
 - Noen av aktørene klarer å hente 20-30 % høyere pris på topp kvalitet, andre 2-3 %
- For fersk fisk er prisforskjellen mellom en blankiset torsk og en industrifisk 2-7 kr/kg (størrelse 2-4 kg)

Oppsummering

Det er en sammenheng mellom kvalitet og lønnsomhet

- «Det som blir ødelagt om bord i båten klarer vi aldri å ta igjen på land». God råstoffkvalitet er en av forutsetningene for god kvalitet på sluttproduktene
- Dårlig utblødning, spalting og slag-/klemskader er de vanligste feilene
- Variabel råstoffkvalitet gir
 - Dårligere effektivitet, mindre utbytte, dårligere produktmiks, høyere kostnader, mindre fleksibilitet, lavere priser på sluttprodukt, flere reklamasjoner og dårlig omdømme
- Kommunikasjon er beste måte å bedre kvaliteten fra flåte på
- God kvalitet kan komme fra alle redskap, men krok er best
- Det er mulig å få bedre pris for topp kvalitet, men det krever langsiktig arbeid og markedsforståelse

