

SLUTTRAPPORT

FHF-prosjekt: 900890

Juli 2015

Professor Terje Vassdal

Handelshøgskolen i Tromsø, BFE-fakultet

Universitetet i Tromsø – Norges arktiske universitet

SLUTTRAPPORT

FHF-prosjekt: 900890

Hovedfinansiering fra Fiskeri- og havbruksnæringens forskningsfond (FHF) med støtte fra Norges Sjømatråd, Norges Råfisklaget, Norges Sildesalgslag og Nordea Bank Norge ASA.

Oppstart september 2013 og avsluttet april 2015.

Ansvarlig utførende organisasjon: Handelshøgskolen ved Universitetet i Tromsø (HHT-UiT).

Underleverandører: Capia AS (ved Dag Eivind Opstad) og FAREC International (ved Oli Samro).

Prosjektansvarlige: professor Terje Vassdal og professor Øystein Myrland

Innholdsfortegnelse for sluttrapport

Prosjektsammendrag.....	4
Project Abstract	6
Innledning.....	8
Prosjektets omfang.....	8
Prosjektets styre og ledelse	8
Prosjektgjennomføring.....	10
Styremøter	10
Konferanser hvor prosjektets resultater er presentert	10
Skriftlige rapporter fra prosjektet.....	10
Oppnådde resultater, diskusjon og konklusjon.....	11
De tre viktigste funnene	11
Prosjektets problemstillinger	12
Mulighetene for videre anvendelse av resultater fra prosjektet.....	18
Vurdering/drøfting av nytteverdi for sjømatnæringen.....	18
Prosjektet anbefalinger	19
Prosjektets samlede leveranser	20

Prosjektsammendrag

Initiativet til prosjektet kom fra Sjømatrådet og representative organer for fiskerinæringa, spesielt tørrfiskesektoren og foretak og organisasjoner som representerer eksportører av pelagisk konsumfisk. Målsettingen med prosjektet er å studere endringer i tilførsel, produksjon, konsum og handel med sjømat, samt vurdere hvilke potensielle konsekvenser disse endringene har for norske eksport av sjømat til Nigeria. Det legges spesielt vekt på å vurdere konsekvenser for eksport av pelagisk fisk, konvensjonelle produkter samt filet av kvitfisk.

Det ble raskt klart at styringsgruppen mente prosjektet ville bli mer relevant for næringen hvis man gjennomførte en reise til Nigeria. Studier av handelsstatistikk og konsumentanalyser, som var en del av prosjektbeskrivelsen, ble tonet ned til fordel for praktisk datainnsamling i markedet hvor informasjon som er direkte anvendbart for næringen kunne frembringes. Av den grunn ble Capia AS, Tromsø, engasjert for å gjennomføre en reise til Nigeria. Reisen ble gjennomført av Dag Eivind Opstad og Øyvind Edman Mikalsen i juni 2014. Samtidig ble selskapet FAREC International ved Oli Samro engasjert for å gjennomføre intervjuer og beskrive nigerianske og internasjonale aktører i markedet.

Prosjektet har dokumentert at det planlegges betydelige endringer i Nigerias selvforsyning av fiskeprodukter. Denne endringen følger av en klar plan fra Nigerias politiske ledelse og fagmyndigheter for landet om å øke selvforsyningen av mat gjennom modernisering av landbruket og økt innenlandsk fiskeoppdrett. Samtidig er det en forståelse på politisk nivå i Nigeria at handel med fisk er alt for konsentrert om noen få store aktører. Det er en betydelig eiermessig konsentrasjon om frysekapasitet i importhavnene noe som medfører etableringshindringer og små muligheter for å omgå de etablerte distribusjonskanalene. Dette gjelder spesielt pelagisk fisk som importeres i fryst tilstand.

Tollsatser er av betydning og har vært vurdert endret i løpet av prosjektets periode. For tørrfisk, er det ulike tollsatser for vanlig tørrfisk og tørkede hoder/rygger. I tillegg etableres importkvoter som blir endret i løpet av året uten varsel. Det arbeides med å etablere felles tollsatser innen ECOWAS, den regionale handelsorganisasjonen som Nigeria er medlem av.

Prosjektet har hatt meget nyttig kontakt med, og bistand av, den norske ambassade i Nigeria representert ved ambassadør Ree og næringsråd Tanum. Ambassaden har gjennom et

mangeårig samarbeid med Nigeria om forskningsfartøyet Fridtjof Nansen, etablert gode relasjoner til embetsverket i sentraladministrasjonen innen fiskeri. Videre har ambassaden dialog med andre ambassader i Abuja, som deler de norske bekymringene knyttet til endringer i importregimet.

Næringa har gjennom prosjektet fått informasjon ut over den som sirkulerer blant «tradere». Tilbakemelding til prosjektet er at informasjonen prosjektet har produsert har vært nyttig for norske eksportører både innen tørrfisk og for pelagisk næring.

Project Abstract

The Norwegians Seafood Council and several industry organizations initiated this project. The aim of the project was to study changes in supply, production, consumption and trade with seafood to the Nigerian market, and assess the consequences these changes would have for Norwegian export to this market. Of particular interest for this project should be the study of export of pelagic species, and export for dried codfish, included dried heads. In addition, export of frozen fillets should be consider.

Immediately after initiation of the project, the project Board made a decision to change slightly the planned research methodology from an academic approach to an approach deemed to be of more immediate practical relevance for practitioners in industry. The project should send representatives to Nigeria, interview relevant stakeholders and collect information that were not immediately available in trade statistics. For this purpose the company Capia AS, Tromsø, became a subcontractor and send two persons on a mission to Nigeria. In addition, the company FAREC International by Oli Samro was engaged to describe the distribution channels for fish, particularly the international network for fish traders operating on the Nigerian market.

The project has documented a notably change in Nigerian policies related to self-sufficiency of food. There is a clearly stated domestic policy to improve food production, including increased farm fishing. In addition, there seemed to be a willingness to confront the monopolistic nature of a few trading companies, some of them international. The trading companies have a firm grip on the freezing store capacity for food in the larger Nigerian cities, making it difficult for new competitors to enter the market. The concentration of freezing store capacity is also of relevance for Norwegian export of pelagic species.

Import taxes exist for both dried codfish and frozen pelagic fish. Taxes may change abruptly, and different tax rates may make it possible entirely to avoid proper taxes by misrepresenting in custom declaration the actual good imported. Quotas that change during the year also regulate import. Of particular interest for our project is Nigeria's participation in the West-Africa free trade organization ECOWAS. This organization is in the process of harmonizing import taxes and similar duties among member states.

The project has benefitted immensely from the active support received from the Norwegian Embassy in Nigeria. We hereby express our gratitude for the extraordinary assistance given to this project.

The industry representatives have explicitly expressed that the project has brought forward valuable information in addition to, and supplementary to, the information circulating among “fish traders”. The positive feedback from the industry applies to the pelagic sector as well as the traditional dried codfish sector.

Innledning

Nigeria er Afrikas mest folkerike nasjon, og et av verdens største markeder for pelagisk fisk. Med en årlig økonomisk vekst på rundt 7 prosent og en befolkningsvekst på 2,5 prosent er Nigeria et marked preget av raskt vekst i kjøpekraft og antall konsumenter. Landet er i dag det viktigste afrikanske markedet for norsk sjømateksport. Bare Italia importerer mer tørrfisk fra Norge (i 2014 gikk Nigeria forbi Italia), og både for sild og makrell var Nigeria blant våre fem største markeder. Et kjennetegn med det nigerianske markedet er at kvantumet fluktuierer svært mye fra år til år. For eksempel var volumet av silde fra Norge 7 ganger høyere i 2011 enn i 2012.

Ved å opparbeide kunnskaper om nåværende og framtidige faktorer som påvirker både tilbud, etterspørsel, samt transport- og logistikkutfordringer, vil vi kunne få et helhetlig bilde av markedet for fisk i Nigeria og potensialet framover. Både gjennom formaliserte økonomiske modeller og kvalitative analyser vil dette gi verdifull erfaring som kan bidra til å øke markedsforståelsen for norske eksportører. Kunnskapen kan brukes til å forsøke å øke forutsigbarheten i eksporten til Nigeria samt hjelpe til å identifisere og utnytte norske konkurransefortrinn. Det vil også bidra til å anslå markedspotensialet og mulige strategier for å øke eksporten.

Prosjektets omfang

Prosjektet var planlagt med 7 månedsverk arbeid av en stipendiat ved HHT UiT. I tillegg var det satt av midler for innkjøp av tjenester. Etter første styremøte ble dette endret som følge av styrets ønske om en mindre akademisk vinkling på prosjektet. Lønnsbudsjettet til direkte prosjektassistanse fra stipendiat ble dermed redusert til litt over ett månedsverk, mens budsjett for innkjøpte tjenester ble økt tilsvarende.

Prosjektets styre og ledelse

- Truls Fredriksen, Nergård AS,
- Egil Magne Haugstad, Egersund Fisk AS,
- Knut Magne Domstein, Norway Pelagic AS,
- Thorvald H. Giæver, Johs. Giæver AS,
- Erling Santi Falch, Saga Fisk AS.

Pga. organisasjonsendring innen pelagisk sektor har Knut Magne Domstein representert pelagisk sektoren i slutten av prosjektperioden.

Følgende observatørgruppe representerer dem som har finansiert prosjektet:

- Jarle A. Hanssen, Norges Sildesalgslag,
- Louise Haahjem, Nordea Bank Norge ASA, (erstattet Kyrre Dahle som gikk over til annen jobb i løpet av prosjektperioden),
- Jan Trollvik, Norges sjømatråd,
- Berit A. Hanssen, FHF.

Følgende personer har arbeidet i prosjektet:

- Terje Vassdal, professor, UiT HHT. (Prosjektleder)
- Øystein Myrland, professor, UiT HHT. (Prosjektleder)
- Rashid Sumaila, professor, University of British Columbia, Fisheries Economics Research Unit, Canada. Et mindre engasjement for å holde foredrag på Pelagic Forum, Barcelona, 2013.
- Eivind Hestvik Brækkkan, Stipendiat, UiT HHT. (Dataanalyse i forbindelse med professor Sumailas arbeid. Planlagt omfang av Brækkkans engasjement ble redusert etter første styremøte i prosjektet)
- Oli Samro, FAREC International
- Dag Eivind Opstad, Capia AS, Tromsø
- Øyvind Edman Mikalsen, Capia AS, Tromsø

Terje Vassdal og Øystein Myrland er i prosjektsøknaden oppført som sideordnede prosjektledere. Av praktiske grunner har Terje Vassdal vært utøvende prosjektleder. Øystein Myrland hadde i begynnelsen av prosjektet en periode med forskningsfri og gikk i den perioden ut av aktiv prosjektledelse. Våren 2014 ble Capia AS engasjert som underleverandør for å gjennomføre en prosjektreise til Nigeria. Myrland har vært med på å starte Capia AS og har fremdeles aksjer i selskapet. For å unngå interessekonflikt har ikke Myrland gått tilbake som prosjektleder etter perioden med forskningsfri. Myrland har ikke deltatt på noen av prosjektets styremøter eller inngått økonomiske kontrakter på vegne av prosjektet med unntak av det kortvarige engasjementet av stipendiat Brækkkan. Myrlands aksjeeie i Capia AS er kjent og godkjent av UiT. Forholdet er også kjent av hovedfinansisørene til dette prosjektet.

Prosjektgjennomføring

Styremøter

- 1) 5. mars 2014 Bergen. Sildesalgslagets lokaler
- 2) 23. juni 2014 Radisson Blu Hotel, Gardermoen
- 3) 24. oktober 2014 Tromsø. Sjømatrådets lokaler. Inviterte deltakere fra «Tørrfisksiden» i forbindelse med Torskefiskkonferansen i Tromsø
- 4) 9. desember 2014 Clarion konferansesenter, Gardermoen
- 5) 8. april 2015. Telefonmøte (Møtet erstattet planlagt styremøte 4. mars 2015 i Bergen, som ble avlyst pga. flystreik)

Konferanser hvor prosjektets resultater er presentert

- 1) 15. november 2013. White Fish Forum, Barcelona. Foredrag ved professor Rashid Sumaila. Foredraget er laget med assistance fra Eivind Brækkan, UiT
- 2) 23. mai 2014. Tørrfisksamling i Sørvågen, Lofoten. Terje Vassdal, UiT
- 3) 4. september 2014. Pelagiske dager, Bergen. Dag Eivind Opstad, Capia AS
- 4) 23. oktober 2014. Torskefiskkonferanse, Tromsø. Dag Eivind Opstad, Capia AS
- 5) 24. oktober 2014 Tromsø. Sjømatrådets lokaler. Invitert deltakere fra «Tørrfisksiden» i forbindelse med Torskefiskkonferansen i Tromsø. Presentasjoner av Terje Vassdal, Dag Eivind Opstad og Oli Samro
- 6) 13.-14. november 2014. Pelagic Fish Forum, London. Fiskeridirektør Foluke O. Areola, Nigeria. Reise og opphold (ikke honorar) dekket av prosjektet
- 7) 19. januar 2015. Leknes i Lofoten. Generell orientering om prosjektet av Terje Vassdal. Detaljerte presentasjoner av Dag Eivind Opstad og Erling Santi Falch. I tillegg relevante presentasjoner om tørrfisk til nigeriamarkedet av Tove Sleipnes og Ove Johansen, begge Sjømatrådet, Tromsø, og Kristmann Pálmason, Island

Skriftlige rapporter fra prosjektet

- 1) Dag Eivind Opstad og Ø. E. Mikalsen. Reiserapport fra reise til Nigeria, juni 2014. Presentert for Styret i møte på Gardermoen 23. juni 2014. Reiserapport revidert og levert 20. mai 2015 til FHF
- 2) Oli Samro. Rapporter om markedet og aktører i Nigeria. Presentert for Styret i møte på Gardermoen 23. juni 2014. Omarbeidet til to rapporter for åpen publisasjon

Oppnådde resultater, diskusjon og konklusjon

De tre viktigste funnene

1. Nigeria er et meget viktig marked for tørrfisk fra Norge, og tørrfisk fra Norge er en viktig del av dietten for Igbo-folket som bor hovedsakelig i sør-østlige Nigeria. For tørrfisk er derfor avhengigheten gjensidig og bør gi grunnlag for langsiktig og stabilt økende handel. Verdi av det nigerianske markedet for tørrfisk kan sidestilles med det italienske markedet for tørrfisk. Vanlig tørrfisk er et dyrt produkt for den jevne nigerianer, og etterspørsel avhenger av kjøpekraften. Med forventet økt kjøpekraft vil etterspørselen forventes å øke. Det billigste produktet av tørrfisk, tørkede hoder, går så godt som utelukkende til Nigeria. Vi vet egentlig lite om konsummuligheter utenfor det tradisjonelle Igbo-området.
2. Nigeria er et av verdens største importland av pelagisk fisk, og importerer fra hele verden. Nigeria er helt avhengig av å importere pelagisk fisk. Landet har ingen mulighet til å bli selvforsynt gjennom eget fiske av pelagiske fiskeslag. Det vil ta lang tid før innenlands oppdrett kan erstatte pelagisk fisk. Sammensetning av importen fra opprinnelsesland svinger mye fra år til år og avhenger av eksportørlandenes fangst og av pris. Norge kan ikke regne med en stabil eksport til Nigeria fordi markedet er meget prissensitivt. Importen av pelagisk fisk går gjennom noen få internasjonale selskaper som kontrollerer det meste av relevant frysekapasitet i importhavnene. Det er vår vurdering at norske eksportører på kort sikt vil få vansker med å omgå (eller overta for) de nåværende internasjonale handelsselskapene. Sett fra nigeriansk side danner de tre største av nevnte handelsselskapene til sammen et tilnærmet importmonopol. Myndighetene ønsker åpenbart å bryte oligopolet ved å gi importkvoter til lokale aktører og dermed oppnå mer desentralisert import. Dette er det usikkert om de vil lykkes med.
3. Det er stor grad av usikkerhet og risiko forbundet med handel med Nigeria. Den finansielle motpartusikkerhet for norske eksportører er nå liten fordi det nigerianske banksystemet fungerer godt opp mot de internasjonale betalingssystemene. Eksport er derfor enten betalt «*in cash in advance*» eller importører har troverdig bankgaranti (LC). Det dramatiske fallet i oljeprisen fra 2014 påvirker imidlertid nå tydelig Nigerias økonomi. Hittil har ikke den nigerianske valuta falt mye i forhold til norske kroner.

Men det er tydelige tegn (i mai 2015) på at skatteinntektene er blitt redusert så mye at offentlig ansatte ikke alltid får lønn som avtalt. Det neste kan enten bli et verdifall i lokal valuta og/eller valutarasjonering for import eller økte tollkvoter på importvarer. Generell uvitenhet om markeder og politiske forhold i landet er også et usikkerhetsmoment. Norske eksportører av fisk har ikke etablert egne selskaper i Nigeria og har generelt sett ikke egne ansatte i Nigeria. En kjenner sin økonomiske motpart i Nigeria, men man er lite orientert om andre relevante samfunnsforhold. Det finnes ikke noe overvåkingssystem som kan varsle om endringer i importkvoter, tollsatser og andre handelshindringer utover det som ambassaden evt. kan fange opp.

Prosjektets problemstillinger

Styret for prosjektet gjennomgikk arbeidsmålene for prosjektet i styringsmøte i Bergen, 5. mars 2014. Styret kom da fram til en liste av 14 spørsmål som fremgår av referatet. Denne listen har vært definerende for de problemstillinger som prosjektet har arbeidet med og forsøkt besvart.

Nigeria er medlem av WTO fra 1995, men for alle praktiske formål viser all erfaring at WTO ikke gir en effektiv beskyttelse mot nye importkvoter.

Nigeria er også medlem av ECOWAS, en regional frihandelsorganisasjon. De planlegger innføring av nye felles tollsatser 2015. FHL har bedt norske myndigheter om å prioritere å arbeide frem bilaterale handelsavtaler mellom Norge og Nigeria. Det er etter vår vurdering et klokt og godt initiativ.

Oppdrett av karpefisk og annen damfisk øker i Nigeria, og det er strenge restriksjoner på import av slik fisk. Hensikten er å stimulere innenlandsk produksjon for å øke egenforsyning av matvarer. Vi tror ikke omfanget av innenlandsk produksjon av oppdrettet fisk vil bli særlig stort på kort sikt, dvs. innen de neste tre til fem år. Men oppdrett vil etter vår vurdering vokse. Blant annet har en kjent fiskeforprodusent begynt å arbeide seg inn i Nigeria.

Myndigheter i Nigeria oppmuntrer sterkt til økt egenproduksjon. Økning av bærekraftig fangst innenfor nigeriansk økonomisk sone virker urealistisk. Økningen må da komme fra andre kilder, hovedsakelig oppdrett. Bl.a. vil aktører som bidrar til økt selvforsyning få større

importkvoter. Likeså har landet lave tollsatser for innsatsfaktorer til oppdrett. Men Nigeria har betydelige flaskehalser for å lykkes med en vesentlig økning av egen oppdrett.

Nigeria har også et kostnadsproblem. Egenprodusert fisk er dobbelt så dyr som importert oppdrettsfisk fra Kina og Vietnam. Svak infrastruktur og korrupsjon øker kostnadene, selv om lønningene er svært lave.

Internasjonalt er Nigeria regnet som et land med høy grad av korrupsjon. *Transparency International* lager årlig en korrupsjonsindeks og for 2013 er Nigeria på plass 144 av 175 land med samme score som bl.a. Ukraina. Flere vi møtte på prosjektreisen til Nigeria hevder at problemet med korrupsjon i først rekke kan håndteres gjennom økt kompetanse og gode prosedyrer. Norske olje- og offshoreselskaper har stor aktivitet i landet, og det hevdes med tyngde at de ikke bedriver noen form for korrupsjon. Likeså møtte vi norske forretningsmenn som arbeider for nigerianske selskaper og som sier at korrupsjon unngås med god planlegging og innsikt i hva som kreves bl.a. av dokumentasjon.

I møte med bank og advokatselskap ble det også påpekt at de har gode systemer med betalingsformidling, og at det finnes selskaper som kan bistå med råd som sikrer trygg gjennomføring av transaksjoner. Men en problemstilling som den enkelte bedrift ikke kan gjøre noe med, oppstår dersom/når konkurrerende leverandører som bedriver korrupsjon, kan få et økonomisk fortrinn ved at de f.eks. unngår toll.

For den del av norsk eksport som er avhengig av fryseler ved ankomst, dvs. all pelagisk fisk, kan konsentrasjon i eierleddet av fryseler i importhavnene være et problem. Det anslås at minst 50 % av relevant frysekapasitet domineres av tre selskaper, og ett av disse selskapene (Stallion Group) er klart større enn de to neste. Dette aspektet er behandlet i Oli Samros rapporter. Se Oli Samro del I for detaljer om dette spørsmålet. I den omtalte rapporten gis det også en oversikt over alle de andre store selskapene som er involvert i import av fisk til Nigeria.

Det hevdes at fire-fem aktører av utenlandsk herkomst, men med nigeriansk statsborgerskap, kontrollerer det meste av frysekapasiteten ved havnene. Disse kontrollerer også til dels distribusjon inn i landet. Disse største importørene er

- Stallion Group (Indisk, basert i Dubai)
- Seafood Products Ltd. (Indisk, basert i Dubai)
- CIC (POF Nigeria Ltd.) Libanesisk opprinnelse

Under prosjektreisen til Nigeria fikk prosjektet av flere personer informasjon om at en av årsakene til nigerianske myndigheters arbeid med å endre importregimet var å svekke disse aktørenes dominerende posisjon. Det var politisk ønskelig at flere afrikanere (nigerianere) får etablere seg som importør. De største aktørene ble tilbudt vesentlig lavere kvoter i 2014 enn det de har innført i tidligere år.

Mange norske aktører, særlig eksportører av tørrfisk, har faste kunder som er agenter. Vi har erfart at den handelen fungerer godt.

Vi har ikke gode nok forutsetninger til å anbefale andre fremgangsmåter for dem som pr. i dag selger via agenter. Men vi mener det kan være klokt å se an utviklingen. Den regjeringen som styrte i Nigeria da prosjektreisen ble foretatt hadde som eksplisitt mål å få til endringer i importregime på importleddet i Nigeria. En sannsynlig utvikling er at flere nye importører etablerer seg, og det gir bedre muligheter for den som vil handle direkte. Men samtidig vil det kreve mer innsats fra den norske eksportøren.

Eierforhold til relevante fryserier i importhavnene er detaljert drøftet i Oli Samros rapport I. Stallion Group har anslagsvis 100.000 tonn av relevant frysekapasitet i nigerianske importhavner. Seafood Products Ltd. har ca. 20.000 tonn frysekapasitet. CIC har også ca. 20.000 tonn frysekapasitet. Til sammen kontrollerer disse tre store minst 50 % av frysekapasiteten. Etter innførsel av importkvoter har disse aktørenes andel av importen falt fra vel 50% av volumet, til et langt lavere nivå. Hvor lavt vites oss bekjent ikke. Om lag 70 % av fryst sjømat kommer fra Europa mens de resterende 30 % kommer fra en lang rekke land (Kina, USA, Korea, Brasil m. fl.).

Det er ikke per mai 2015 valutarestriksjoner for importører. Sky Bank har i mail til ambassaden om dette forhold skrevet:

“The most secured means of cross border payments (international trade payment) is use of letter of credit (LC). This payment method allows importer bid and purchase dollars with

their naira to pay exporters (bidding is done through the Central Bank of Nigeria's Retail Dutch auction system)."

Det er derfor ikke på skrivende tidspunkt noen nasjonale handelsrestriksjoner som følger av manglende utenlandsk valuta for Nigeria. En langvarig periode med lav oljepris kan endre på dette forholdet, men fram til våren 2015 ser det ut som verdi av den nigerianske valuta faller en del relatert til Euro og USD, men ikke så mye som fallet har vært i samme periode for russisk rubel. Enkeltelskaper kan naturligvis ha problemer med å få kreditt. Karlegging av enkeltelskapers økonomiske situasjon er utenfor prosjektets ramme.

Vi er ikke kjent med at tekniske handelshindringer er en anvendt metode for å begrense import til Nigeria. Men myndighetene har raidet importører der funn av fisk av elendig kvalitet har blitt beordret destruert. Slike aksjoner har blitt vist på TV/YouTube. Aktører vi snakket med betrakter aksjonene som en del av prosessen med å svekke de store aktørene.

I samtale med Fiskeridirektør Foluke Areola bebudet hun at de vil foreta inspeksjoner av eksportør, slik bl.a. Russland har krevd for laks. Denne bestemmelsen er også tatt inn i «*Draft Guidelines*» og kan bære bud om en mer aktiv håndhevelse av krav som stilles til import av mat for human konsum.

Det er også tydelig at nigerianske myndigheter misliker at en del av handelen med tørrfisk fra Norge skjer på en uryddig måte, der hel fisk selges som hoder eller fisk/hoder sendes inn i containere som også inneholder f.eks. brukte biler.

Det er nå 5-6 aktive eksportører i Norge som selger til Nigeria, mens det samtidig er 2-3 importører i Nigeria for de samme produktene. Det kan være nyttig å opptre mer samlet, men det har vært utenfor prosjektet mandat å gjennomføre en analyse som eventuelt vil vise om en eiermessig konsentrasjon blant norske eksportører (ut over dagens situasjon) vil være fordelaktig. Vi anbefaler norske aktører å samarbeide om å forbedre tilgangen på faktisk kunnskap fra uavhengig kilde om det som skjer i markedet. Videre bør det skapes et vesentlig bedre kunnskapsgrunnlag om distribusjon og konsum av sjømat, i særdeleshet av konvensjonelle produkter. Basert på bedre innsikt i markedet, kan næringen da drøfte hvordan man fra norsk side kan utvikle samarbeidsstrategier som kan styrke posisjonen i markedet. Innsamling av den type informasjon vi foreslår, gjøres best som en felles aktivitet siden det er

informasjon som alle vil ha nytte av.

En kan forvente modernisering av distribusjonssystemet internt i Nigeria, spesielt en overgang til supermarkeder etablert av utenlandske butikkjeder. Utviklingen i den retningen går likevel forholdsvis sakte. Landet har store mangler på alt av infrastruktur, herunder el-forsyning og fryse- og kjølekjeder. Den nederlandske Spar-kjeden og ShopRite, en sørafrikansk supermarkedkjede, er aktører som har etablert supermarkeder i landet og distribuerer bl.a. norsk laks. Det kan være en inngang for å teste ut distribusjon via slike kjeder. Sjømat i supermarkedet er priset 20-30 % høyere enn på åpne markedsplasser. Det er svært langt frem til supermarkedet får en sterk posisjon mht. andel av omsatte varer.

Innovasjon Norge har ingen representasjon i Vest-Afrika. Når det gjelder den norske ambassaden i Abuja, viser vi til bred omtale i reiserapporten laget av Capia AS. Den norske ambassaden har vært forbilledlig behjelpelig i forhold til dette prosjektet og samarbeider også med andre lands ambassader for å ivareta norske interesser på områder som angår toll, importkvoter og andre handelshindringer.

Kontaktene mot akademiske miljøer i Nigeria var planlagt som del av prosjektet. Spørsmålet ble spesielt aktualisert av det faktum at prosjektplanen innebar en mer akademisk vinkling av prosjektet enn det styret for prosjektet foretrakk. Styringsgruppen mente kunnskap som finnes i akademiske miljøer i Nigeria ikke er av stor praktisk nytte for norske næringsaktører. Prosjektet har hatt møter med Nigerianske miljøer (se Reiserapport fra Capia AS ved Dag Eivind Opstad), men har ikke etablert noen form for formelt samarbeid.

Nigerianske FoU-miljøer vil naturligvis ha en mye bedre forståelse for land og lokal kultur enn det vi i Norge har. Slik kunnskap er verdifull om en ønsker bedre innsikt i distribusjon og konsum. Noen av disse FoU-miljøene hevder seg på høyt internasjonalt nivå og publiser på engelsk. Næringen vil ha lite å tape og mye å vinne på å etablere dialog med sikte på et samarbeid med disse. Vi møtte representanter for Lagos State University og har tilgang til forskere ved universitetet i Ibadan.

Vi har intervjuet noen av de såkalte “hollenderne”, spesielt om importregimet. Om dette temas vises igjen til Oli Samro sine rapporter.

Vi er ikke kjent med at andre norske vareprodusenter enn fiskeribransjen og oljebransjen nå har noen kontinuerlig aktivitet av betydning mot Nigeria. Alle norske selskaper som ambassaden nevner i sine rapporter, foruten fisk, er knyttet til olje og offshore. Heller ikke nigeriansk handelsstatistikk tilsier at andre norske næringer (enn fiskeri og oljerelaterte næringer) eksporterer betydelige mengder varer fra Norge til Nigeria.

Prosjektet har fått frem de planlagte endringer av handelsregimet i Nigeria, herunder i ECOWAS som Nigeria er medlem av. Den norske ambassaden er godt kjent med norsk fiskerinærings interesser når det gjelder tollsatser og kvoter. Det er etter vår vurdering stor avstand mellom de kommuniserte planer og det som faktisk gjennomføres. Det gjør slik overvåking mer krevende.

Det har ifølge nigerianske myndigheter vært mye svindel ved eksport til Nigeria. På den annen side, hvis det hadde vært lik toll på fisk og hoder ville det vært mindre insentiver for juks i forbindelse med deklarerer for å oppnå laveste tollsats. ECOWAS har lagt planer for å innføre like tollsatser for hel fisk og hoder. Men disse er p.t. ikke gjennomført, og vi vet ikke når det evt. vil bli gjort effektive.

Norske myndigheter samarbeider med andre land når det gjelder å påvirke nigerianske myndigheter til å gjøre justeringer av handelsbetingelsene i tråd med de krav som medlemskap i WTO betinger. Men for alle praktiske formål har vi kommet fram til følgende konklusjon: sanksjonsmuligheter innenfor WTO får neppe noen praktisk betydning på kort sikt. Det er en tungvint og byråkratisk prosedyre som gir det innklagede landet mange muligheter til å trenere en klage. I praksis, i det minste på kort sikt, gir bruk av «WTO-kortet» ingen effektiv beskyttelse for norsk fiskerinæring.

I praksis er det ingen handelsrestriksjoner på norsk tørrfisk til Nigeria ut over tollsatser. Riktig nok inngår tørrfisk i oppstilling av produkter som er underlagt importkvoter, men både myndigheter og næringsaktører sier at tørrfisk skal handles fritt. Tørrfisk har en meget sterk posisjon i Nigeria, men vi vet svært lite om distribusjon og konsum etter at importører har mottatt fisken. Alle kommersielle aktører vi møtte hadde et svært positivt fremtidsbilde når det gjelder tørrfisk/hoder i Nigeria: «Markedet er uendelig stort, - bare prisene er fornuftige!».

Markedsundersøkelser for å lære mer om potensialet i markedet var innenfor intensjonene med prosjektet, men ble ikke prioritert av styret innenfor en begrenset gjennomføringstid for prosjektet. Det er vår vurdering at en markedsundersøkelse bør gjøres i samarbeid med lokale forskere. Etter vår vurdering har de tilstrekkelig internasjonal kompetanse til at dette kan bli vellykket.

Mulighetene for videre anvendelse av resultater fra prosjektet

Prosjektet har vært opptatt av både tørrfisk og pelagisk fisk. Forholdene for de to delene av fiskerinæringen er ulike i det nigerianske markedet. For tørrfisk er Nigeria i 2014 blitt Norges største enkeltmarkedet. For tørkede hoder er Nigeria om lag det eneste markedet mens for tørket fisk er det normalt fisken av kvaliteter som ikke selges til Italia og Kroatia som går til Nigeria. Med naturtørking er det umulig å oppnå jevn kvalitet på all fisken som henges. Nigeria har fungert som et nødvendig sekundærmarked for eksempelvis fos-fisk; tørka fisk som har vært frossen. Dette kan være utmerket fisk av høy kvalitet, mens som får kortere fibre enn fisk som ikke har vært frossen. Denne fisken passer ikke inn i italiensk kjøkken, men er utmerket som ingrediens i nigeriansk kjøkken.

Bedre informasjonssystemer er av betydning. Spesielt om de ytre handelsbetingelsene endres. Vi har historisk erfaring med hurtige endringer i valutaregimer for handel med Nigeria, og endring i både kvoter (som ikke er tiltenkt tørrfisk) og tollsatser. På konsumentnivå er etterspørsel etter norsk (og i tillegg islandsk) tørrfisk inkludert hoder, forholdsvis stabilt. Pelagisk er påvirket av kvoter, men har i motsetning til tørrfisk ikke Nigeria som eneste marked. Handelsstatistikk viser at norsk eksport av pelagisk fisk til Nigeria endrer seg mye fra år til år. Det er et tegn på at dette markedet er prisfølsomt, og at innkjøperne har mange kilder for å få tak i ønsket fisk.

Vurdering/drøfting av nytteverdi for sjømatnæringen

Prosjektet har lagt stor vekt på å kartlegge den noe flytende situasjonen angående toll og importkvoter. Vi mener det er mulig å være noe bedre informert om mulige endringer enn næringen nå synes å være. Rammebetingelsene kan endres som følge av eksterne økonomiske faktorer, men også som følge av intern politikk i Nigeria. Vi bør kunne forstå disse

endringene bedre ved å arbeide tettere sammen med ambassaden og få en bedre forståelse av drivkreftene i det politiske system. Slik kunnskap vil redusere risikoen både på kort og lang sikt. For drivkreftene i det politiske systemet kan påvirkes, f.eks. gjennom handelsavtaler, slik Sjømat Norge har tatt til ordet for. Og med bedre kunnskap i næringen om trusler og muligheter i markedet, kan næringens aktører gjøre disposisjoner som reduserer risikoen. Ut over ambassaden er det offisielle Norge svært lite representert i Nigeria og i Vest-Afrika generelt. Dette forholdet kan kanskje ikke endres på kort sikt, men på lengre sikt bør både ambassadens kapasitet på sjømat styrkes, og institusjoner som Innovasjon Norge og Sjømatrådet bør fokusere mer på Nigeria.

Prosjektet anbefalinger

Det er av meget stor viktighet for norsk sjømatnæring at utenrikstjenestens gode arbeid på dette området gis høy prioritet fremover, og at ambassaden har tilstrekkelig kapasitet til å hevde og ivareta norske interesser.

Ambassadens innsats vil være avhengig av at næringens organisasjoner, som Sjømatrådet og/eller Sjømatalliansen, bistår med informasjon og rådgivning, slik prosjektet har gjort i prosjektperioden. Slik aktiv bistand fra næringen, i tillegg til medvirkning fra Nærings- og fiskeridepartementet og Utenriksdepartementet, vil styrke ambassadens innsikt i de utfordringer næringen møter i Nigeria, men også for hele ECOWAS-regionen.

Vi anbefaler at Sjømatrådet og de organisasjoner som er involvert i Sjømatalliansen, avklarer hvem som skal ha det operative ansvaret for oppfølging av, og faglig bistand til ambassaden, samt evt. påtrykk ovenfor norske myndigheter for å hevde norske interesser, slik Sjømat Norge allerede har gjort i form av anmodning om utvikling av handelsavtale med Nigeria gjennom EFTA.

Prosjektet anbefaler at denne kontakten blir institusjonalisert slik at ambassaden får en forståelse av at arbeid for norske fiskeinteresser i Nigeria er høyt prioritert av norske myndigheter. Sjømatrådet og næringens representative organer bør være sentral i å følge opp dette via påtrykk på relevante norske myndigheter.

Prosjektets samlede leveranser

- Areola, Foluke O. (2014) Nigeria – Market Changes and Future Possibilities. Presentation Pelagic Fish Forum, London, 13-14 Nov. 2014. (Detaljert manuskript er levert til prosjektet men ikke offentliggjort som egen rapport.)
- Falch, Erling Santi (2015) Status og prognoser. Markedet for tørrfisk i Nigeria. Tørrfiskseminar, Leknes i Lofoten, 19. januar 2015.
- Johansen, Ove (2015) Utvikling for tørrfiskeksport. Tørrfiskseminar, Leknes i Lofoten, 19. januar 2015.
- Opstad, Dag Eivind (2014) Rapport etter reise til Abuja, Lagos, Aba og Accra. Presentert for prosjektstyret. Gardermoen, 23. juni 2014.
- Opstad, Dag Eivind (2014) Nigeria - fremtidens marked for pelagisk fisk? Presentasjon på pelagisk dag, Bergen 5. september 2014.
- Opstad, Dag Eivind (2014) Endringer i det Nigerianske markedet? Presentasjon på torskefiskkonferansen, Tromsø 23. september 2014.
- Opstad, Dag Eivind (2015) Nigeria; mulighetenes marked? Tørrfiskseminar, Leknes i Lofoten, 19. januar 2015.
- Opstad, Dag Eivind (2015) Reiserapport fra reisen til Nigeria i mai 2014. Levert april 2015. Omarbeidet i mai 2015 av Jan Trollvik og Terje Vassdal.
- Pálmason, Kristmann (2015) Nigerian Market – Islandic Perspectives. Tørrfiskseminar, Leknes i Lofoten, 19. januar 2015
- Samro, Oli (2014) Markedsstatus Nigeria. En presentasjon for Styret. Gardermoen, 23. juni 2014
- Samro, Oli (2014) Market Status Nigeria, Part I. Report (in English). Desember 2014
- Samro, Oli (2014) Market Status Nigeria, Part II. Report Statistics (in English). Desember 2014.
- Sleipnes, Tove (2015) Sjømatrådets strategi i relasjon til Nigeria. Tørrfiskseminar, Leknes i Lofoten, 19. januar 2015.
- Sumaila, Rashid (2013) The market for pelagic fish in Nigeria. Pelagic Fish Forum, Barcelona, 15. Nov. 2013.
- Trollvik, Jan (2015) Oppsummering og veien videre for tørrfisknæringen. Tørrfiskseminar, Leknes i Lofoten, 19. januar 2015.
- Vassdal, Terje (2014) Markedet for tørrfisk og annen kvitfisk i Nigeria. Sørvågen i Lofoten, 23. mai 2014.
- Vassdal, Terje (2014) Nigeriaprosjektet, inkludert ny handelsstatistikk. Presentasjon for Styret i prosjektet. Bergen 5. mars 2014.
- Vassdal, Terje (2015) Nigeriaprosjektet, en oppsummering. Tørrfiskseminar, Leknes i Lofoten, 19. januar 2015

