



Fish Pool  
part of Oslo Børs ASA



Become part of the  
world's largest  
financial seafood cluster



**Kan dynamisk minstepris  
og et futuresmarked  
bedre inntjening for både  
fiskere og fiskekjøpere?**

## Agenda:

- Hva kreves for langsiktig prisløft?
- Hvitfisk utfordringer
- Prisløft og trygghet til fisker?





# Langsiktig prisløft:

Spotmarked for råvarer  
til dagens pris



Kontraktsmarked for  
bearbejdede produkter  
i supermarkeder





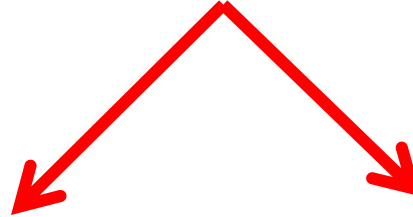
## Laksenæringen i 2017

- 1. Bearbeidingsbedrift trenger fastpris for langsiktig avtale sin supermarkedskunde til 65 NOK/kg**
- 2. Oppdretter – jeg går glipp av 100 NOK/kg?**
- 3. Et salgslag setter minstepris til 60 NOK/kg**
- 4. Oppdretter happy => sier nei til kontrakt.**
- 5. Men en god idé ?**





# Ole Brumm på fisketur :



**Ja takk**  
Kontrakt-  
marked for  
bearbeiding  
i faste  
kontrakter

**Ja takk**  
Minstepris  
for å unngå  
enkelte år  
med tap





# Ja takk, enten til :

Spotmarked for råvarer  
til dagens pris



Kontraktsmarked for  
bearbejdede produkter  
i supermarkeder



## Agenda:

- Hva kreves for langsiktig prisløft?
- **Hvitfisk utfordringer**
- Prisløft og trygghet til fisker?





# IKEA i EU. Torsk feb-april til fastpris ??





***Leveringsforpliktelse frem i tid med gitt volum, kvalitet og til gitt tid nær umulig mellom to parter?***



Fisker



Kjøper





## Hvitfisk utfordring 2: Kort torskesesong

1. Kan fastprismarked hjelpe på det store volumtrykk i en kort 3 mnd sesong?
2. **Ja** – forlenge salgsperiode. Kjøper kan avtale kampanjer med kjeder i forveien
3. Forhåndsplassering – ikke etterplassering - av volum krever forpliktende priser
4. Mellomledd har små marginer og må ha trygghet for kostnad for å kunne starte salg før fangstsesongen





## Hvitfisk utfordring 3: Fastsette kvoter

1. Vil transparens i kontraktspriser hjelpe i diskusjon om fastsettelse av kvoter?
2. I dag – kanskje vil prisene falle hvis kvotene økes ytterligere
3. Kontraktsmarked = dokumentasjon Med de planlagte kvoter prises kontraktene til nøyaktig X, yz kr/kg:
  - **Ja** – markedet ser ut til å tåle økt kvote
  - **Nei** – Fakta: lønnsomheten i fare





## Hvitfisk utfordring 4: Vær = usikkerhet

1. Force-majeure pga vær må inn i leveranseavtale med kunder= risiko
2. **Innen laks** – mange velger selv å endre slaktetidspunkt for å tjene mer ved å slakte på bedre priser
3. **Innen hvitfisk** – naturen tvinger fiskere til å forskyve leveranser – gir risiko, og muligheter for fiskere

PS: Klar fordel å snu kvoteåret fra kalender til sesong for å gi fiskere fleksibilitet i kontrakter





## Hvitfisk utfordring 5: Levendelagring

### To avgjørende risiki ved levendelagring:

- a) Biologiske utfordringer – Fish Pool bidrar intet
- b) Prisisiko – får aktørene merpris som forsvarer kostnad og risiko ved levendelagring?

### Høyere pris forventes for leveranse utenom sesong.

### Hvilken verdi har sikkerhet for oppnådd pris:

- i. Informasjons-system, jfr laks. Forward-prisene bruker oppdrettere til slakteplanlegging; eks laks:
  - Stigende forwardpriser => sterk motivasjon til levendelagring
  - Fallende forwardpriser => slakt nå, unngå ekstra prispress senere i sesongen
- ii. Finansiering, inntektstrygghet avgjørende for bankers utlånsvilje – jfr laksekrisen i 2002/03





# Kontrakter og stabil pris – to alternativer:

LEVERANSE OG PRIS I EN AVTALE

SPOT OG LEVERANSE  
SSL / Råfisklaget

PRISSIKRING  
PÅ BØRS



## Agenda:

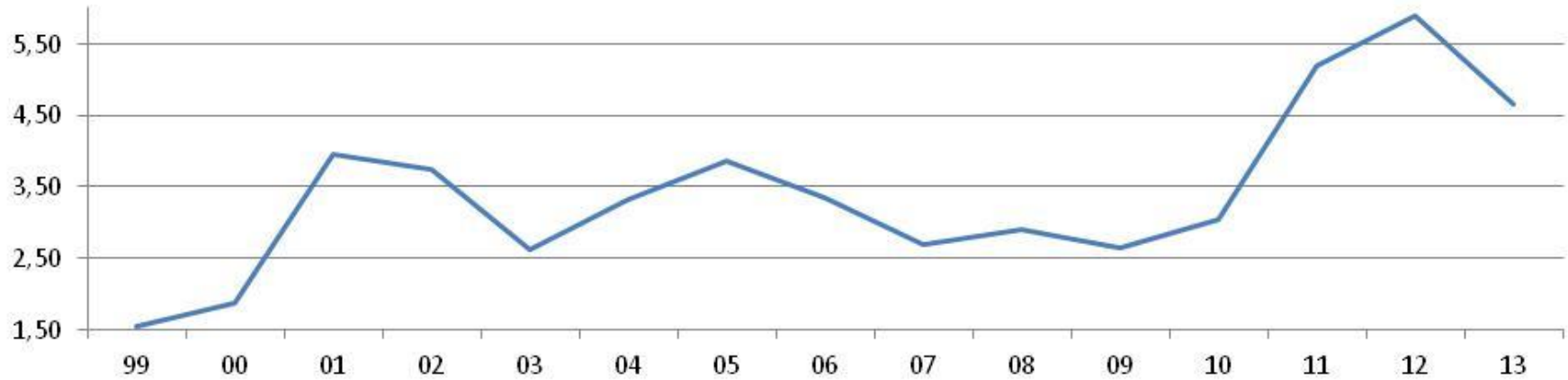
- Hva kreves for langsiktig prisløft?
- Hvitfisk utfordringer
- **Prisløft og trygghet til fisker?**





# Prisutvikling 300 g papirsild øre/gram:

**NVG sild**

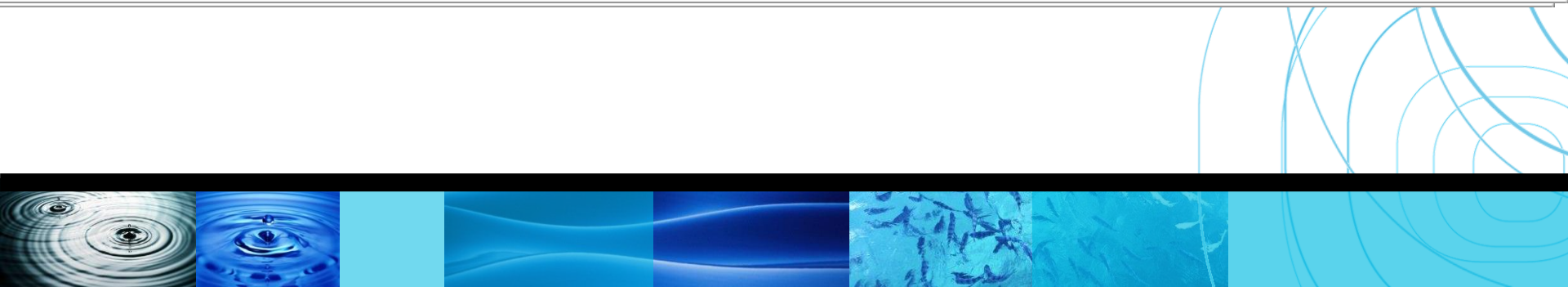
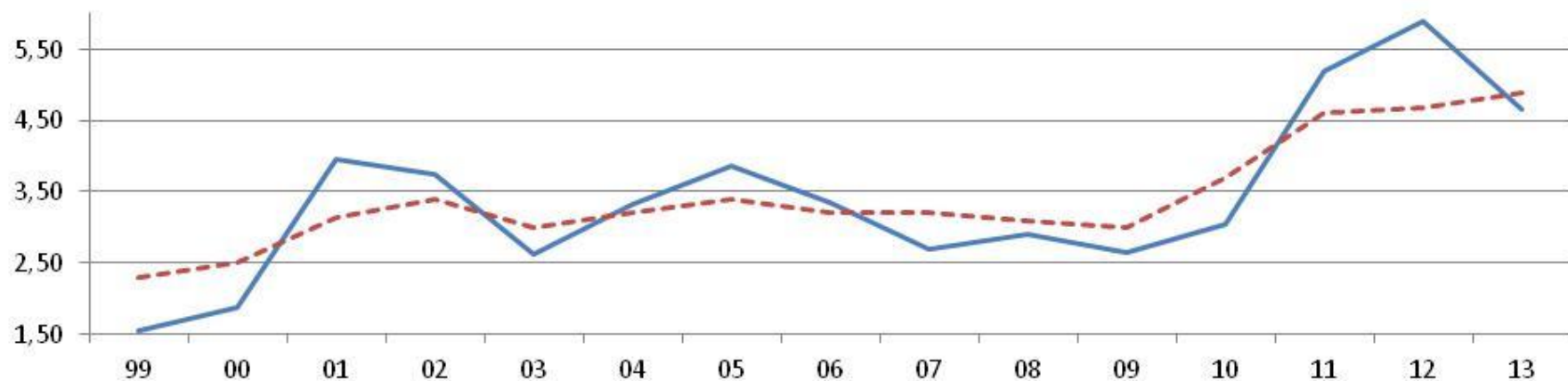






# Utjevnet pris – lett å si ja til:

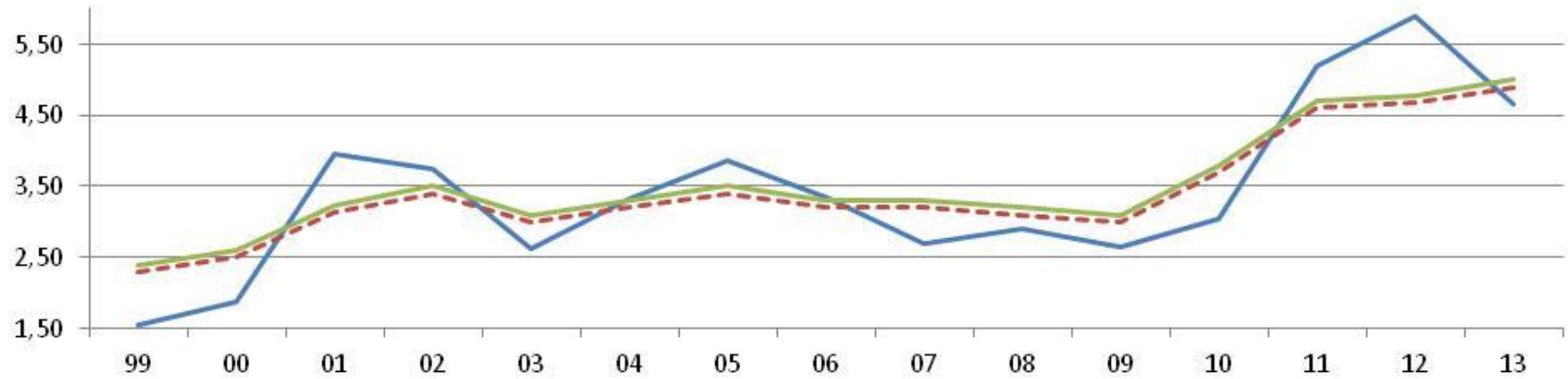
## NVG sild





# Marked kun mulig med merpris selger:

## NVG sild





# Fish Pool

[www.fishpool.eu](http://www.fishpool.eu)

**Gir dynamisk minstepris bedret  
inntjening for fisker og kjøper?**

**Ja, åpner for nye kundegrupper,  
langsiktige kontrakter og høyere pris !**