



«Muligheter og utfordringer i havfiskeflåten»

Knut Roald Holmøy



Debatt

debatt@dn.no

Tidens torskefiske

Skreifisket står for døren. Verdien av torskefisken har aldri vært større enn i 2016, og neste år kan bli et nytt rekordår.

Høye torskpriser kombinert med høye kvoter forklarer hvorfor førstehåndsverdien på torsken aldri har vært høyere enn i 2016: meningen syv milliarder kroner. Fortsatt vekst i etterspørselen kan gjøre 2017 til et nytt rekordår for fiskeflåten, ikke minst fordi torsk erstatter laks på grunn av høye laksepriser.

Konkurransen fra utlandet bidrar til at stadig mer av fisken går ubearbeidet ut av landet og skaper utfordringer for industrien.

Frysst filet og konversonelle produkter som saltfisk, klippfisk og tørrfisk har vært de viktigste produktene i norsk hvitfiskeindustri etter annen verdenskrig. Fordi fiskeindustrien i liten grad har evnet å differensiere frysst filetprodukter av torsk fra andre og billigere hvitfiskerter, har lav pris vært nødvendig for å få omsetning på store volum i perioder med høye kvoter.

En utfordring med saltfisk, klippfisk og tørrfisk er at produktene binder mye kapital på grunn av lang produksjonstid og sesongvariasjoner i både råstofftilgangen og etterspørselen i markedet. Det gjør at likviditet og kapitaltilgang begrenses på hvor mye torsk industrien kan kjøpe uten først å selge den.

Disse forholdene forklarer hvorfor torskprisen ofte har falt når kvotene øker. Tilknyttet med lave kvoter har etterspørselen vært større enn tilbudet og prisene høye.

Førstehåndsverdien av torsken var derfor relativt stabil frem til 2014 (utenfor for infasjon). I 2012 viste forklaringsdata at den nordøstlige torskbestanden var rekordsterk, og den norske torskekvoten oppledd på 24 prosent til 454.000 tonn i 2013. Det førte til at prisfall på 22 prosent på frysst torsk til fisker i andre halvår 2012. Konsekvensen var at fiskeflåten måtte bruke betydlig mer ressurser på å hente ut tilnærmet samme fangstvolum. Konkurransen fra Kina og andre lavkostland i arbeidsintensive produktkategorier hadde allerede redusert ansett norsk hvitfiskebedrifter, og en hadde ikke mulighet til å forede all torsken som skulle fiskes. Løsningen ble derfor å øke eksporten av fersk og frysst hel torsk, særlig veksten i



Skreifisket står for døren. Verdien av torskefisken har aldri vært større enn i 2016, og neste år kan bli et nytt rekordår. Foto: Poppe, Cornelius/NTB Scanpix

Innlegg Finn-Arne Egeness

Disse forholdene forklarer hvorfor torskprisen ofte har falt når kvotene øker. Tilknyttet med lave kvoter har etterspørselen vært større enn tilbudet og prisene høye.

eksporten av fersk hel torsk var betydelig. I 2013 ble 200.000 tonn torsk, målt i mengde rund vekt, eksportert som råstoff, med Europa som største marked.

Denne utviklingen på flere gevinster. Europisk forettingsindustri er lokalisert nær både markedet og ressursen og har oftest betydelig lavere lønninger enn i Norge. Det gir stor råvare- og produktfleksibilitet. En rekke nye produkter ble derfor introdusert i markedet. Samtidig ble etterspørselen stimulert av lave råstoffpriser. Når torsken selges fersk, hel, setter heller ikke kapitaltilgangen begrensninger på prisen i industrien kan betale til fisker.

Torskerekord



partiet i Europa og gradvis høyere priser på grunn av økt etterspørsel.

Havfiskeflåten hadde i flere år eksportert frysst torsk til Kina, men med økt eksport av fersk hel torsk til Europa, fikk også kystflåten være med på prisfest. Prisen på fersk torsk til fisker har steget mer enn 80 prosent de siste tre årene.

Paradokset er at Norges lemer på økt råvareeksport. Ferntilgjengelig og historisk høy, og hvorfor verdien på fiskekvoten som omsettes mellom redereinde rekordhøye.

Høye laksepriser vil føre til at mange europeiske supermarkedskjeder vil erstatte laks med torsk i 2017 og bidra til ytterligere vekst i etterspørselen etter torsk



Finn-Arne Egeness er markedsanalytiker for laks og torsk.

norske fiskeindustrien å tjene penger. Nærhet til ressursen kan gi fordeler i enkelte produktkategorier, mens avstanden til markedet skaper store utfordringer i andre kategorier. Konkurransen om råstoffet gjør at kun et begrenset antall produkter vil kunne produseres med lønnsomhet i Norge, og kun de aller fineste bedriftene vil tjene penger på eksport av foredledte torskprodukter.

Saltfisk og klippfiskeindustrien har gode forutsetninger for å tjene penger, men de må trolig forberede seg på lavere produksjonsvolum fremover.

Høye laksepriser vil føre til at mange europeiske supermarkedskjeder vil erstatte laks med torsk i 2017 og bidra til ytterligere vekst i etterspørselen etter torsk. Denne effekten vil være særlig stor i kategorien emballerte filetprodukter, som har vært en driver i etterspørselsveksten etter torsk i Europa.

Utviklingen vedvarer og vil gjøre skreifiskeriet til vinnerne.

Finn-Arne Egeness, bransjeanalytiker for sjømat, Nordea

NYHETER



PRISFEST: Økt etterspørsel etter fersk torsk vil føre til høyere verdi for torskfangstene i 2017, tror Nordea-analytiker Finn-Arne Egeness. Her drar Roar Arne Robertsen i land en svar torsk. ILL FOTO: BJØRN TORE FORBERG

Spår full torskfest i 2017

I TORSKEPRISEN

Høyere priser på torsken kan gjøre skreifiskerne til vinnerne i 2017, mener Nordea-analytiker Finn-Arne Egeness. Han gir laksen skylden.

Nils Torsvik Bergen

Egeness mener de høye prisene på laks vil føre til at mange europeiske supermarkedskjeder vil erstatte laks med torsk i 2017. Dette vil bidra til ytterligere vekst i etterspørselen etter torsk, sier han.

Selger ubearbeidet fisk

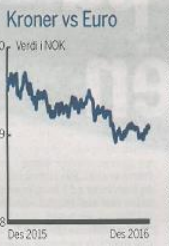
Nordea-analytikeren, med sjømat som spesialfelt, viser til en utvikling der Norge i økende grad sender ubearbeidet fisk til markedet, og tjener på det.

Årsaken, mener han, ligger i at fiskemesteren i liten grad har evnet å differensiere frysst filetprodukter av torsk fra andre og billigere hvitfiskerter. Han viser til at konkurransen fra utlandet bidrar til at stadig mer av fisken går ubearbeidet ut av landet. Dette skaper utfordringer for industrien i Norge, som møter konkurransen med lav pris for å få omsatt produktene.

– Men det er også en grense for hvor mye fersk torsk Norge kan eksportere, sier Egeness til Fiskeribladet/Iskaren. Han tror at kjedene vil se etter andre arter, som sei, der klippfiskeproduksjonen er fallende, og der det søkes etter nye markeder.

Begrenset kapitaltilgang

Egeness mener det også vil bli stadig vanskelige å forede laks i Norge. At det går lang tid fra fisken kommer inn på anleggene, til den går ut i markedene som filetprodukt, eller saltfisk, klippfisk og tørrfisk, gjør at det også bindes opp mye



kapital i disse bedriftene.

Likviditet og kapitaltilgang setter grenser for hvor mye fisk som denne industrien kan kjøpe opp, uten først å selge den, mener Egeness.

Han viser til at forholdet mellom kapitaltilgangen og råstofftilførsler var medvirkende til det store prisfallet, da torskerevotene ble varslet satt

opp med 34 prosent i 2013. Noe som førte til et prisfall på 22 prosent på frysst torsk fra fisker høsten 2012.

Konsekvensen var at fiskeflåten måtte bruke langt mer ressurser på å hente opp samme verdien av fangsten, viser han til.

Nærhet viktigst

Han tror automasjon bare i begrenset grad kan bidra til økt foredling i Norge. Nærhet til markedet og lave lønninger teller mest for hvor industrien etablerer seg. Han viser til at konkurranse fra Kina i produksjon av fiskefileter har vært en medvirkende årsak til dårlig lønnsomhet for fiskeindustrien i Norge. Løsningen har vært å eksportere mer fisk som fersk og frysst hel torsk.

I 2013 ble det eksportert

200.000 tonn torsk, målt i rund vekt, med Europa som største marked. Nordea-analytikeren mener denne eksporten har åpnet for nye produkter med høyere betalingsvillie og en produksjonskapasitet i Europa som dekker en økt etterspørsel.

Fersk tjener kystflåten

Mens havfiskeflåten tjente på eksport av frysst fisk til Kina, tjener kystflåten på ferfiskeeksport.

Med økt eksport av fersk fisk til Europa får også kystflåten være med på prisfesten, sier han og viser til en prisvekst på 80 prosent de tre siste årene.

– Paradokset er at Norge tjener på råvareeksport. Førstehåndsverdien har aldri vært høyere. Høye laksepriser vil gjøre at mange supermarkeder vil erstatte laks med torsk i 2017 og bidra til ytterligere vekst, tror Egeness.

nks.torsvik@dn.no

TL 932 56 325

FAKTA: TORSKETALL

- Eksportverdien av norsk torsk vil komme opp i ni milliarder kroner i år, ifølge tall fra Nordea.
- Gjennom Norges Råfisklag er de per uke 51 landet torsk til en verdi av 5,3 milliarder kroner fra norske fiskere, mot 4,3 milliarder kroner til samme tid i fjor.
- I Surofi er det landet torsk til en verdi av 0,9 milliarder kroner, mot 0,7 milliarder i fjor, og i Vest-Norges Fiskesalgslag for 0,1 milliard kroner.
- Den norske kvoten på norsk arktisk torsk er på 401.240 tonn i 2016 og 399.523 i 2017.
- Likestatistikken til Norges sjømatråd viser at prisen på torsk i uke 51 var på 41,93 kroner kiloet. Til sammenligning var prisen samme periode i fjor 32,66 kroner.
- Den høyeste torskprisen i løpet av 2016 var i begynnelsen av september, da prisen lå på hele 50,12 kroner kiloet.
- Ifølge statistikken fra Sjømatrådet har ikke prisene vært over 40 kroner gjennom hele 2015 og 2014.



Finn-Arne Egeness

Ice Fish-sjefen er optimist før den nye vintersesongen



Robert Ottesen

for filet og saltfisk, tørrfisk og klippfisk, mener daglig leder Robert Ottesen i Tromsøbedriften ICE Fish. Som en av de største innenfor eksport av fersk torsk til lands ser han fordelene med omsetningen av ferskfisk, men tror at andre faktorer også spiller inn for økingen som har vært i ferskfiskeeksporten. – Gunstig valuat-

viking og en stabil råstofftilgang har også spillt en rolle for utviklingen i eksporten av fersk torsk, mener han.

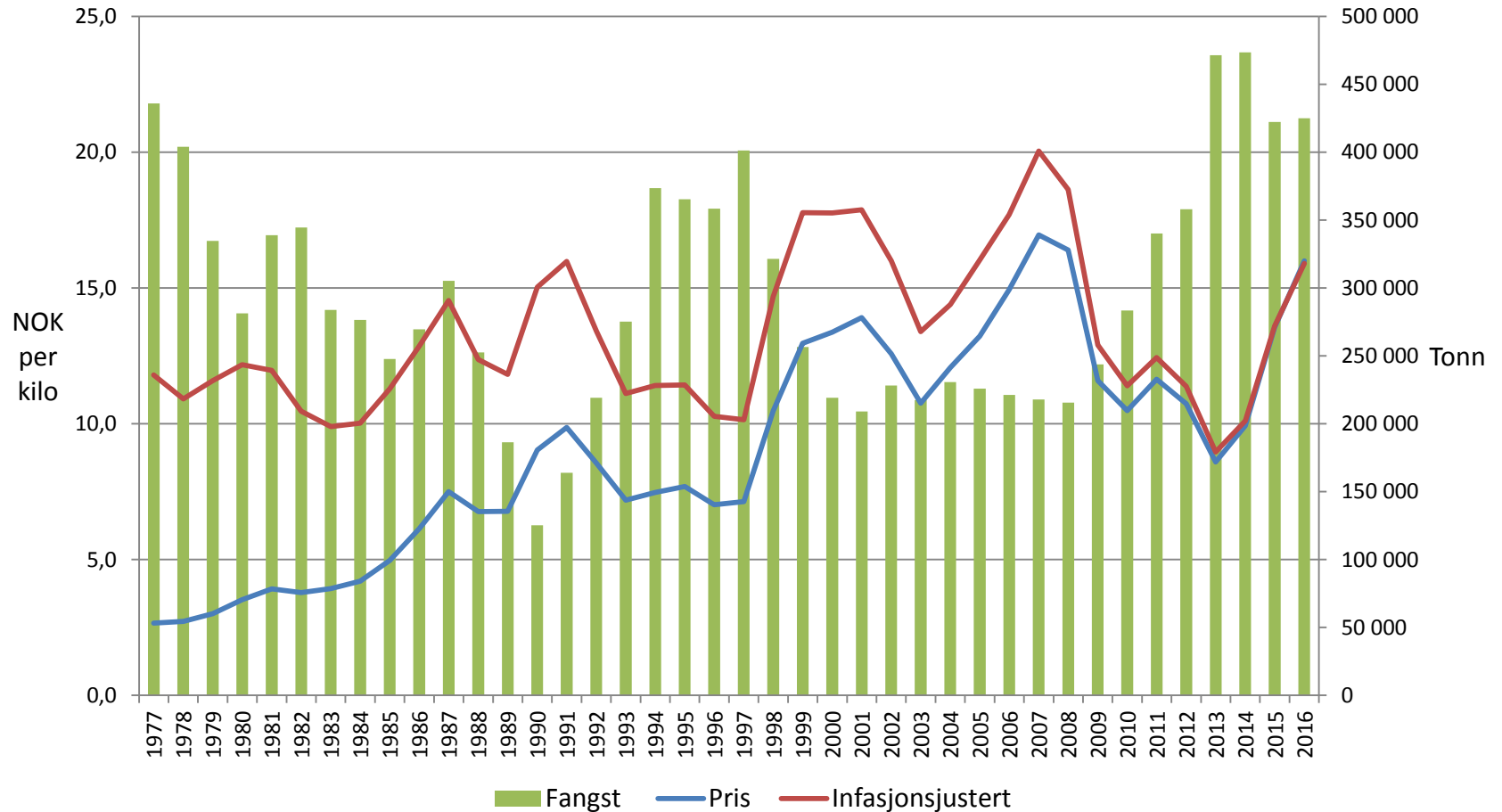
Han vet ikke om prisveksten for laks vil gi særlig utslag i høyere etterspørsel og pris for torsken, slik Egeness spår for 2017.

– Dette har Egeness bedre analyseverktøy for å si enn jeg, og det kan godt hende at

det skjer. Jeg er optimist ut fra de kvantitativt og den valutastruktur som tanger seg for neste år, men dersom det brytes på land for store kvanta på kort tid, kan prisene falle, sier han.

– Det har vi sett i tidligere år, men i de siste par årene har det blitt langt jevnere, og da har prisene holdt seg stabile, sier han. Hans bedrift

Norsk fangst av torsk og førstehåndspriser



Utfordringer – marked



- Aktuelle forhold
 - Brexit
 - Økt grad av proteksjonisme
 - Russland, Kina, USA
- Eksempelet norsk sjøfrossen filet – hvorfor så konsentrert om UK?
- Flåteleddet må være forberedt på å ta større del i markedsarbeidet i fremtiden





Sentrale utfordringer

- Fiskeripolitisk
 - Politisk uenighet om viktige rammebetingelser
 - Viktigheten av stabile rammevilkår øker i takt med nivået på investeringene
- Bedre ressursforskning
- Stabilitet i ressursfordelingen
- Skatt- og avgiftspolitikken
 - NO_x, CO₂, Ressursrente



Muligheter

- Næringens fremtidsutsikter bør i utgangspunktet være gode:
Fornybare ressurser
 - Sunn mat fra rene havområder
 - Økende proteinbehov
- Viktigste utviklingsmuligheter:
 - Nye markeder
 - Produktutvikling
 - Restråstoff
 - Teknologisk utvikling på fartøy og redskap

