

Kvalitetsråstoff gir mer lønnsomme filetbedrifter



Analysemodell og empiriske funn knyttet til verdifulle egenskaper hos de beste bedriftene

Norsk filetindustri har vært utsatt for store strukturendringer. Råstoffkvalitet er avgjørende for lønnsomheten i filetproduksjon, og de mest lønnsomme bedriftene mottar ferskt kvalitetsråstoff tatt med krokredskap.

Norsk filetproduksjon er lokalisert nært fiskefelt på steder med få alternative arbeidsplasser, særlig for kvinner. Men røde tall og stort frafall har kjennetegnet bransjen. Antall filetbedrifter fra storhetstiden på 1970-tallet og frem til 2012 er redusert fra cirka 100 til 10. Noen har imidlertid overlevd og prestert bedre enn andre.

Funn

En analyse som strekker seg fra 2000–2012, viser at driftsformen til fartøyene som leverer til anleggene er svært viktig. De mest lønnsomme bedriftene har en større andel ferske leveranser enn de

øvrige. Dessuten baserer de seg på en stor andel ferskt råstoff fra krokredskap som juksa og line.

En råstoffstrategi basert på fersk krokfanget fisk er imidlertid ikke lett å gjennomføre fordi gruppen kystfartøy med krokredskap er blitt redusert de siste årene. Dette skyldes at fiskerne oppnår bedre lønnsomhet ved å bytte til andre redskapstyper og ved å intensivere sesongfisket.

Implikasjoner

Et sentralt politisk virkemiddel har vært å bruke torsketrålere til å sikre råvaretilgangen til filetbedriftene. Våre funn viser

imidlertid at bedriftene som presterer best, mottar råstoff fra trålere i mindre grad enn de øvrige. Det kan derfor reises spørsmål om effekten av dette virkemidlet. Er de beste filetbedriftene mest lønnsomme fordi de lar være å bruke et feilslått virkemiddel? Ferske leveranser fra trålere er ikke av god nok kvalitet. Dessuten er det mer lønnsomt for trålerne å fryse fangsten ombord. Trålerfisk og produksjon av fersk filet ser altså ut til å være to produksjonskonsepter som har vokst fra hverandre.

Ny teknologi kan bidra til å gjøre bedriftene mindre sårbare for sesongsvingninger. En strategi kan være levendelagring av fisk. Dette kan redusere usikkerheten knyttet til kvalitet og volum og bidra til å forsyne markedene kontinuerlig.

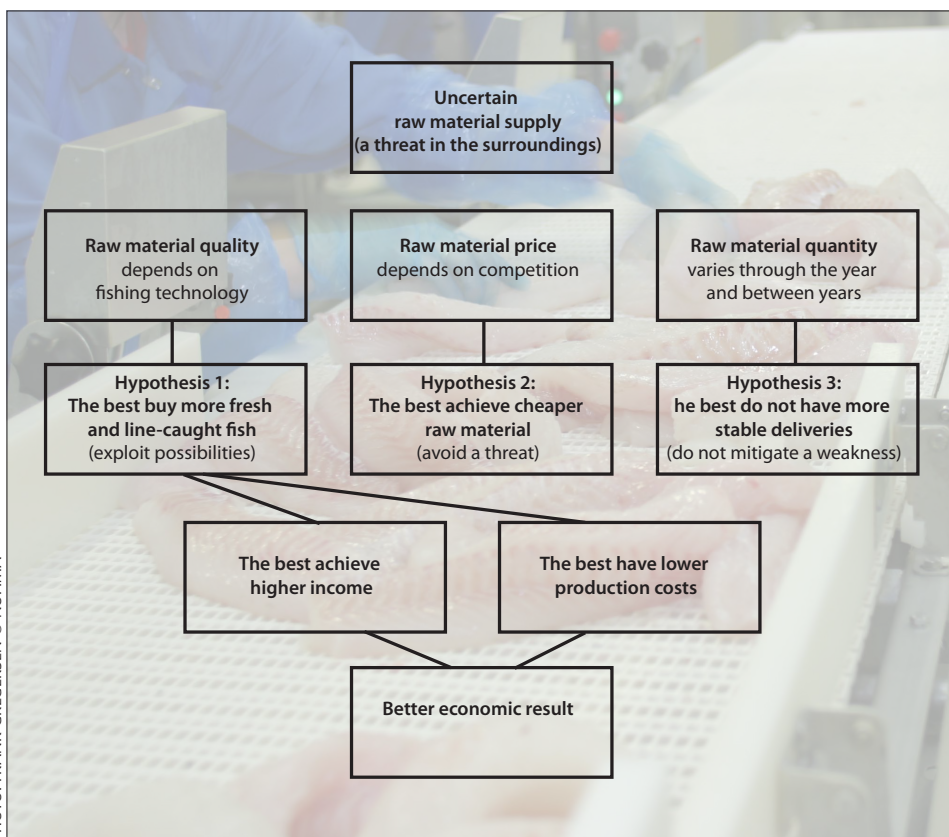
Men også teknologiske innovasjoner kan redusere lønnskostnadene, stabilisere råvaretilgangen og heve råstoffkvaliteten. Bedriftene må imidlertid fortsatt prestere økonomisk for å kunne konkurrere både lokalt og globalt om det beste råstoffet. Mye tyder altså på at egenskaper hos bedriftens råvareleverandører også i fremtiden vil være en viktig kilde til konkurransefortrinn. Funnene i analysen stiller altså de mest vellykkede filetbedriftene overfor et dilemma: hvordan stoppe flukten fra krokredskaper uten å måtte heve råvareprisen så mye at filetbedriftene mister den knappe marginen de har i dag?

For mer informasjon, kontakt forsknings-sjef Bent Dreyer, tlf: +47 77 62 90 23, bent.dreyer@nofima.no.



Forskningsprogrammet utføres i perioden 2011–2015, og finansieres av Fiskeri- og havbruksnærings forskningsfond (FHF). Målet er å peke på årsaker til den svake lønnsomheten i torskesektoren og finne tiltak som kan bidra til å styrke den.

Quality raw material gives better profitability



An analysis model and empirical findings for valuable properties in the best companies.

Major structural changes have taken place in the Norwegian filleting industry. Raw material quality is crucial for profitability, and the most profitable companies take fresh, line-caught, high-quality raw material.

Norwegian fillet production lies close to grounds with few alternative workplaces, particularly for women. The industry, however, is characterised by red figures, and many companies have closed. Around 100 companies were active at the industry's peak, while only 10 remained in 2012. Some have, however, survived, and achieved better results.

Findings

Analysis of the period 2000-2012 shows that the operating model of the vessels that deliver to the filleting facilities is important. The most profitable companies

receive a greater fraction of fresh fish than the others. In addition, they rely on a large fraction of line-caught fish.

But it's not easy to adopt a strategy based on fresh line-caught fish, since fewer vessels have the equipment. This is a result of higher profitability when fishermen change to other types of equipment, and by more intensive seasonal fishing.

Implications

It has been a central policy to use cod trawlers to secure a supply of raw material. However, our results show that the companies with the best economic results

receive less raw material from trawlers. This leads to questions about the effect of this policy. Are the most profitable companies profitable because they use the best policy? The quality of the fresh fish supplied directly from trawlers is not good enough. Furthermore, it is more profitable that the trawlers freeze their catch on board. We see that trawler fishing and the production of fresh fillets are two production concepts that have diverged. New technology can contribute to making companies less sensitive to seasonal variations. One strategy is to store fish alive. This may reduce uncertainty about the quality and amount, and contribute to ensuring uninterrupted supply.

Further, technological innovations can reduce personnel costs, stabilise the supply of raw material, and increase raw material quality. But it's important that the companies continue to produce good economic results, such that they are able to compete locally and globally for the best raw material. There is much to suggest that the properties of the raw material will give important competitive advantages. The most successful companies face a dilemma: how to stop the flight from line-based methods without having to increase the price of raw material so much that the companies lose the narrow margins that they have.

Contact person:
Director of Research Bent Dreyer,
Tel.: +47 7762 9023,
bent.dreyer@nofima.no.



"Increased Profitability in the Cod Sector" is a research program financed by FHF, 2011-2015. Its goals include to determine the causes of the poor profitability and to suggest measures that can contribute to strengthening the competitiveness of the Norwegian cod sector.