

Innlegg sendes FiskeribladetFiskaren
E-post: redaksjonen@fbfi.no
Telefaks: 55 21 33 01
Adresse: Sandbrogaten 5-7, 5003 Bergen

Hovedinnlegg/kronikk: Maksimalt 5.000 tegn (ca. 750 ord).
 Underinnlegg/replikk: Maksimalt 1.500 tegn (ca. 250 ord).
 FiskeribladetFiskaren forbeholder seg retten til å forkorte alle innlegg som mottas. Likeledes forbeholder vi oss retten til å lagre innlegg i

elektronisk form, samt publisere dem på internettet. Innlegg honoreres ikke. Bidragsyttere oppfordres til å sende innleggene med epost til redaksjonen@fbfi.no
 Vi tar også i mot lagringsmedia av alle typer.

Nofimaforskere er lite informert om verdiskapingsmuligheter mener **Torbjørn Trondsen**, professor i markedsføring ved Norges fiskerihøgskole.

Verdiskaping og muligheter

Innlegg

SJØMATMELDING

Nofimaforskerne Dreyer, Hermansen og Isaksen viser i sitt innlegg 25.11.15 i FBFI at deres 60 års erfaring med analyse av fiskeindustrien i Norge må stå i veien for utsynet, når de uten dokumentasjon hevder at det ikke er så viktig om råstoffet til fiskeindustrien er fersk eller fryst med referanse til klippfiskeindustrien som i stor grad anvender frosset råstoff. Steinar Eliassen kritiserte dette i sin artikkel 13.11. hvor han hevdet at tilgang på og kontroll over ferskfisktilførsler er helt avgjørende for at vi her i nord skal kunne hevde oss i markeds konkurransen. Han hevdet også at bruk av ferskt råstoff gir de best betalende produkter i markedet inkludert klippfisk.

Steinar Eliassens påstand kan lett dokumenteres. Jeg har gjennomgått EU landenes importstatistikk for torskprodukter for perioden 2010-2014, og omregnet importprisene til levende torskvekt etter Fiskeridirektoratets omregningsfaktorer. Resultatet vedlegges.

Tabellen viser at fersk/kjølt hel torsk er det absolutt best betalende produktet som er handlet mellom EU land hvor Nederland topper lista med 31 kroner per kilo levendevekt i gjennomsnitt for 2010-2014, mens Spania, Belgia, Storbritannia, Tyskland og Danmark i gjennomsnitt ligger på 24-25 kroner per kilo. Island ligger hakk i hel med 22 kroner per kilo levende vekt med sin eksport av både fersk/kjølt filet og fersk/kjølt hel fisk.

Dert best prisede norske torskproduktet er fersk/kjølt filet med i gjennomsnitt 18 kroner per kilo levende vekt, altså fire kroner lavere enn den tilsvarende islandske. De nest best betalte norske produkter er tørrfisk (skrei) og kjølt/iset hel fisk som oppnådde i gjennomsnitt 15 kroner per kilo levendevekt. Fryst hel og fryst filet oppnådde begge 14 kroner per kilo levende vekt, mens saltet hel og klippfisk (Nofimaforskernes favoritt) kun oppnådde henholdsvis 13 og 11 kroner per kilo levendevekt.



Torbjørn Trondsen er professor i markedsføring ved Norges fiskerihøgskole.

Oppgaven for samfunnet som forvalter av denne knappe ressursen, er å legge til rette rammebetingelser for flåte og industri slik at verdiskapingen samlet blir best mulig

Bildet er altså krystallklart: De ferske produktene er suverent best betalende i markedet. Dette markedsbildet kan bekrefte i de fleste fiskemarkedene i Europa. Jeg fant ved en tilsvarende gjennomgang av fiskeprisene på fiskemarkedet i Barcelona (Spania) at ferske produkter lå opp til 3-4 ganger høyere i pris enn tilsvarende frosne produkter. Som Steinar Eliassen har påpekt er det også en betydelig merverdi å hente ved også å bygge fersk kvalitet inn i oppgraderte produkter av både saltfisk, klippfisk og frossenfisk. Slike produkter kan bare leveres av bedrifter som kan produsere råstoff av en god fersk kvalitet.

Verdiskaping (lønn og kapitalavkastning) i industrien og flåten er naturligvis også knyttet til kostnadene i produksjon. Som Nofimaforskerne påpeker, er lønnsomheten i klippfiskeindustrien relativ god med deres lave produksjonskostnader og god kapasitetsutnyttelse, selv om produktene i gjennomsnitt er de dårligst betalte i det europeiske markedet. Det kan

TORSK GJENNOMSNIITT IMPORT EU LAND 2010-2014

	Eksportland	Produkt	Tonn produktvekt	Produktverdi kr/kg	Verdi vekt levende kr/kg
1	Nederland	fersk/kjølt hel	4 343	37	31
2	Spania	fersk/kjølt hel	1 811	29	25
3	Belgia	fersk/kjølt filet	2 063	75	25
4	Storbritannia	fersk/kjølt hel	3 665	30	25
5	Tyskland	fersk/kjølt hel	7 124	29	25
6	Danmark	fersk/kjølt hel	27 121	28	24
7	Island	fersk/kjølt filet	15 896	64	22
8	Island	fersk/kjølt hel	4 589	26	22
9	Polen	fersk/kjølt hel	1 004	26	22
10	Sverige	fersk/kjølt hel	13 351	24	20
11	Storbritannia	fersk/kjølt filet	3 699	55	19
12	Frankrike	fersk/kjølt hel	2 549	23	19
13	Danmark	fersk/kjølt filet	9 045	52	18
14	Norge	fersk/kjølt filet	6 009	52	18
15	Nederland	saltet hel, konvensjonell	19 180	45	18
16	Sverige	fryst hel	2 759	26	18
17	Nederland	fersk/kjølt filet	6 173	50	17
18	Nederland	fryst hel	24 348	25	17
19	Tyskland	saltet hel, konvensjonell	4 092	41	16
20	Danmark	fryst hel	2 258	24	16
21	Tyskland	fryst hel	4 860	24	16
22	Norge	tørrfisk hel	3 136	105	15
23	U S A	fryst hel	24 652	23	15
24	Norge	fersk/kjølt hel	37 744	22	15
25	Polen	fersk/kjølt filet	2 880	41	14
26	Island	saltet hel, konvensjonell	18 787	36	14
27	Spania	fryst hel	8 279	20	14
28	Norge	fryst hel	29 827	21	14
29	Norge	fryst filet	14 009	44	14
30	Færøyene	fryst hel	1 263	21	14
31	Færøyene	saltet hel, konvensjonell	3 157	34	13
32	Kina	saltet hel, konvensjonell	2 923	32	13
33	Danmark	saltet hel, konvensjonell	5 694	34	13
34	Russland	fryst hel	36 225	19	13
35	Norge	saltet hel, konvensjonell	25 086	34	13
36	Polen	fryst filet	12 054	40	12
37	Sverige	saltet hel, konvensjonell	16 880	32	12
38	Island	fryst filet	31 578	37	11
39	Norge	Klippfisk hel	29 738	40	11
40	Danmark	klippfisk hel	2 125	41	11
41	Sverige	klippfisk hel	21 218	39	11
42	Spania	fryst filet	2 786	37	11
43	Nederland	fryst filet	12 589	36	11
44	Færøyene	fryst filet	5 963	33	10
45	Tyskland	fryst filet	13 237	31	10

også være kostnadseffektivt og mer lønnsomt for rederne å ta store fangster på kort tid selv om kvaliteten, anvendelsesmulighetene og prisene i markedet på produktene blir dårligere. På samme måte kan det være kostnadseffektivt og lønnsomt for rederne å samle mer kvoter på færre fartøyer, selv om verdiskapingen per kilo fangst går ned som følge av dårligere markedsanvendelse.

Som eiere av ressursen kan «folket i fellesskap» naturligvis ikke akseptere denne type

logikk. Oppgaven for samfunnet som forvalter av denne knappe ressursen, er å legge til rette rammebetingelser for flåte og industri slik at verdiskapingen samlet blir best mulig.

Markeds suksessen med ferske produkter som har gitt oppdrætsnæringen vekstimpulser, kan også gi torskeneingen et verdiskapingsløft. Dette er begrunnelsen for å kanalisere så mye fisk som mulig inn i de verdikjedene og markeder som betaler best for den ferske fiskekvaliteten.

Et slikt tiltak er overføring av kvoter til kystfiskefartøyer fra de leveringspliktige trålerne som ikke er i stand til å levere tilstrekkelig ferskt kvalitetsråstoff til landindustrien. Slik overføring må naturligvis betinges av at ferskt råstoff landes mer jevnt over året, for eksempel linefiske om høstene hvor det er mangel på råstoff i ferskmarkedet, og ikke til oppbygging av en ny fabrikk-trålerflåte i kystfisket som Nofimaforskere raljerer med i sin artikkel.



KVOTER: Skribenten vil ha kvoter over fra trållflåten til kystflåten. ILL.FOTO