

Makrellkonfliktens konsekvenser

Audun Iversen, Marianne Svorken og Bjørn Inge Bendiksen





Nofima er et næringsrettet forskningsinstitutt som driver forskning og utvikling for akvakulturnæringen, fiskerinæringen og matindustrien.

Nofima har om lag 400 ansatte.

Hovedkontoret er i Tromsø, og forskningsvirksomheten foregår på seks ulike steder: Ås, Stavanger, Bergen, Sunndalsøra, Averøy og Tromsø

Hovedkontor Tromsø:

Muninbakken 9–13
Postboks 6122 Langnes
NO-9291 Tromsø

Ås:

Osloveien 1
Postboks 210
NO-1431 ÅS

Stavanger:

Måltidets hus, Richard Johnsensgate 4
Postboks 8034
NO-4068 Stavanger

Bergen:

Postboks 1425 Oasen
NO-5828 Bergen

Sunndalsøra:

Sjølseng
NO-6600 Sunndalsøra

Averøy:

Ekkilsøy
NO-6530 Averøy

Felles kontaktinformasjon:

Tlf: 02140

Faks: 64 94 33 14

E-post: post@nofima.no

Internett: www.nofima.no

Foretaksnr.:

NO 989 278 835 MVA

Rapport

		ISBN: 978-82-8296-177-6 (trykt) ISBN: 978-82-8296-178-3 (pdf) ISSN 1890-579X
<i>Tittel:</i> Makrellkonfliktens konsekvenser		<i>Rapportnr.:</i> 15/2014
		<i>Tilgjengelighet:</i> Åpen
<i>Forfatter(e)/Prosjektleder:</i> Audun Iversen, Marianne Svorken og Bjørn-Inge Bendiksen		<i>Dato:</i> 5. juni 2014
<i>Avdeling:</i> Næring og bedrift		<i>Ant. sider og vedlegg:</i> 32
<i>Oppdragsgiver:</i> Fiskeri- og havbruksnæringens forskningsfond (FHF)		<i>Oppdragsgivers ref.:</i> FHF#900927
<i>Stikkord:</i> Makrell, industri, Færøyene, konflikt		<i>Prosjektnr.:</i> 10630
<i>Sammendrag/anbefalinger:</i> <p>Dette prosjektet har omhandlet makrellkonflikten med Færøyene og Island, hvor blant annet økt fiske fra Island og Færøyene og landingsforbud har vært drøftet. Prosjektet har diskutert hvordan konflikten har påvirket markedssituasjonen for makrell og konkurransesituasjonen for norsk industri både på kort og lengre sikt.</p> <p>Landingsforbudet for makrell fra Færøyene og Island medførte tapte landinger fra 2010 for norsk industri, men økte norske kvoter og økte landinger fra andre land har gjort at industrien i denne perioden har fått stor økning i tilgjengelig kvantum. Makrellkonflikten har også påvirket markedssituasjonen for makrell ved at mer fisk søkes solgt i samme markeder som norsk makrell. Markedet for makrell har imidlertid vist seg mer fleksibelt enn ventet, og har tålt det ekstra kvantumet uten dramatisk prisfall.</p> <p>Den fremtidige konkurransesituasjonen vil først og fremst være avhengig av bestandsutviklingen, norsk kvoteandel og i hvilken grad utenlandske båter velger å levere i Norge. Situasjonen for industrien ser imidlertid lys ut de nærmeste årene, med utsikt til større kvoter. Den norske industrien ser ut til å ha mer ledig kapasitet enn den islandske og færøyske, og er dermed godt posisjonert for å ta denne veksten. Utviklingen på lenger sikt vil være avhengig av i hvilken grad færøyske og islandske eksportører klarer å trenge inn i de best betalende markedene. Konkurransen i ressursmarkedet vil avhenge av om den økte kvoten fører til mer kapasitetsoppbygging, enten i Norge eller i de andre landene som produserer makrell.</p>		
<i>English summary/recommendation:</i> <p>This project has studied the competitive situation for the Norwegian fish-processing industry under the un-resolved situation for mackerel in the North Atlantic. A ban on Faroese landings of mackerel in Norway did not severely affect the industry, as this loss was more than compensated by other foreign landings as well as increase in Norwegian landings. Markets were expected to be affected by larger volume and more suppliers. As it turns out, markets have been only moderately affected. In the short term future the Norwegian industry is well positioned for buying a larger proportion of the increased quota. On the other hand, if quotas go down to the previous levels of 600-700 thousand tonnes, the added producers and increased production capacity means the Norwegian industry will be facing a tougher competitive situation.</p>		

Innhold

1	Bakgrunn	1
1.1	Kvotefordeling	2
1.2	Problemstillinger som belyses i rapporten.....	4
1.3	Metode, gjennomføring av oppdraget og oppbygging av rapporten	5
2	Fangst og vareflyt i råstoffmarkedet	6
2.1	Fangst	6
2.2	Utenlandske landinger i Norge.....	7
2.3	Norske landinger i utlandet.....	9
3	Markedssituasjonen	10
3.1	Norsk eksport av makrell.....	10
3.1.1	Kvalitet og pris	12
3.2	Markedspåvirkning fra Færøyene og Island	13
4	Importrestriksjonenes påvirkning på konkurransesituasjonen og inntjeningen til norsk pelagisk industri.....	16
4.1	Inntjening i pelagisk næring etter importrestriksjonene	16
4.2	Konkurransesituasjonen i eksportmarkedene	17
4.2.1	Utvikling i markedene de siste årene	17
4.2.2	Hva påvirker markedssituasjonen?	18
4.3	Konkurransesituasjonen i råstoffmarkedet.....	21
4.3.1	Bortfall av råstoff.....	21
4.3.2	Kapasitetsoppbygging på Færøyene	21
4.4	Ulike lønnsomhetseffekter for flåte og industri	22
4.5	Konklusjoner.....	23
5	Fremtidig konkurransesituasjon for norsk pelagisk industri.....	25
5.1	Usikkerheter og mulige utviklingsløp	25
5.2	Konkurranse om råstoffet	26
5.2.1	Konklusjoner.....	29
5.3	Konkurranse i markedene	29
5.3.1	Konklusjon	30
5.4	Fremtidig inntjening	31
6	Oppsummering og konklusjoner	32

1 Bakgrunn

Makrellen er en rask svømmer, og vandrer over store avstander for å finne mat. En makrellbestand på et historisk høyt nivå har sammen med temperaturstigninger ført til at deler av bestanden har vandret lengre vestover og inn i islandske farvann. Sonetilhørigheten er det viktigste argumentet for at Island og Færøyene har bevilget seg selv store makrellkvoter de siste årene. For 2013 satte Færøyene en kvote på 126 tusen tonn, mens Island satte kvoten til 123 tusen tonn. Disse to landene har dermed økt sin andel av anbefalt totalkvote fra vel 5 % i 2009 til 31 % av samlede unilaterale kvoter i 2013.

Fra juni 2010 ble det innført landingsforbud i Norge for makrell fisket av færøyske og islandske fartøy. Målsettingen var å bidra til en snarlig løsning av konflikten. Norsk konsumindustri velsignet tiltaket, i håp om at partene raskt ville komme til enighet, slik at industrien igjen kunne kjøpe fangster av fra Færøyene.

Det ble imidlertid ingen snarlig løsning etter landingsforbudet. Importrestriksjonene ga rom både for å utvide eksisterende og bygge ny mottakskapasitet på Færøyene. Makrell fra Island og Færøyene ser ut til å gå inn i de samme markeder som den norske makrellen. Markedet tilføres dermed betydelige volum av makrell. Foreløpig har mye av denne en annen eller lavere kvalitet enn den norske. Fordi mye fiskes tidligere i sesongen har den mer åte, er av mindre størrelse og har lavere fettprosent.

I skrivende stund har vi kommet et skritt nærmere en løsning av makrellkonflikten, med en avtale mellom Norge, EU og Færøyene om makrellen. Med Island har man ingen avtale, og med Færøyene har man heller ikke oppnådd enighet om NVG-sild.

Faggruppen for pelagisk konsumindustri ba FHF om å sette av midler til en gjennomgang av hvilke konsekvenser det uregulerte fisket etter makrell i Nord-Atlanteren har for markedssituasjonen for makrell og for konkurranseforholdet mellom norsk og utenlandsk pelagisk industri. Den fremtidige konkurransesituasjonen vil også bli drøftet ut fra at konflikten løses og importrestriksjonene oppheves. Hvordan vil denne konflikten ha påvirket den situasjon vi vil ha når det igjen er «fri flyt» av makrell mellom landene rundt Nordsjøen?

Prosjektet har hatt en styringsgruppe med representanter fra FHL, næring og forvaltning: Gunnar Domstein (Norway pelagic), Jonny Berfjord (Dønna Havfiske), Ann-Kristin Westberg (Nærings- og fiskeridepartementet) Sverre Johansen (FHL) og Lars Lovund (FHF). Vi takker FHF for oppdraget og styringsgruppen for godt samarbeid. En takk også til Kristin Lien i Norges sjømatråd for diskusjoner og data, samt til alle næringsaktører som har bidratt som informanter.

1.1 Kvotefordeling

Frem til 2009 ble makrellen forvaltet av kyststatene Norge, EU og Færøyene. Russland og Island ble ikke ansett som kyststater, men fikk tildelt mindre fiskerettigheter via NEAFC-reguleringen¹ i internasjonalt farvann.

Før forhandlingene havarte i 2009 så fordelingsstrukturen slik ut:

EU:	61,78 %
Norge:	28,10 %
Færøyene:	4,92 %
NEAFC:	5,20 % (herav Russland 4,78 % og Island 0,31 %)

Etter at deler av makrellbestanden vandret vestover og inn i islandske farvann startet imidlertid islenderne et storstilt fiske etter makrell utenom kyststatsavtalen. I 2009 ble det rapportert om et fiske på om lag 115.000 tonn, noe som utgjorde nesten 20 % av avtalt TAC på 605.000 tonn. Island har lenge ønsket å bli anerkjent som en av kyststatene i fisket etter makrell, men kun fått tilgang til kvote via NEAFC. Det store islandske makrellfisket i islandsk sone innebærer imidlertid at fisket ikke er bærekraftig i henhold til ICES sine anbefalinger og våren 2010 ble Island invitert med i kyststatsforhandlingene. De andre kyststatene åpnet dermed opp for å komme frem til en kyststatsavtale som også omfatter Island. Målet var å komme frem til en ny fordeling av eierandeler samt sonetilgang i de respektive farvannene som legger til rette for en videre bærekraftig forvaltning av makrellen i Nordøstatlanteren.

Det har imidlertid vist seg vanskelig å komme til enighet. En islandsk andel tilsvarende det de har fisket utenom avtalene ville medført store reduksjoner i de andre statenes kvoter. I tillegg la Færøyene inn et krav om en høyere kvoteandel enn Island dersom partene skulle komme til enighet.

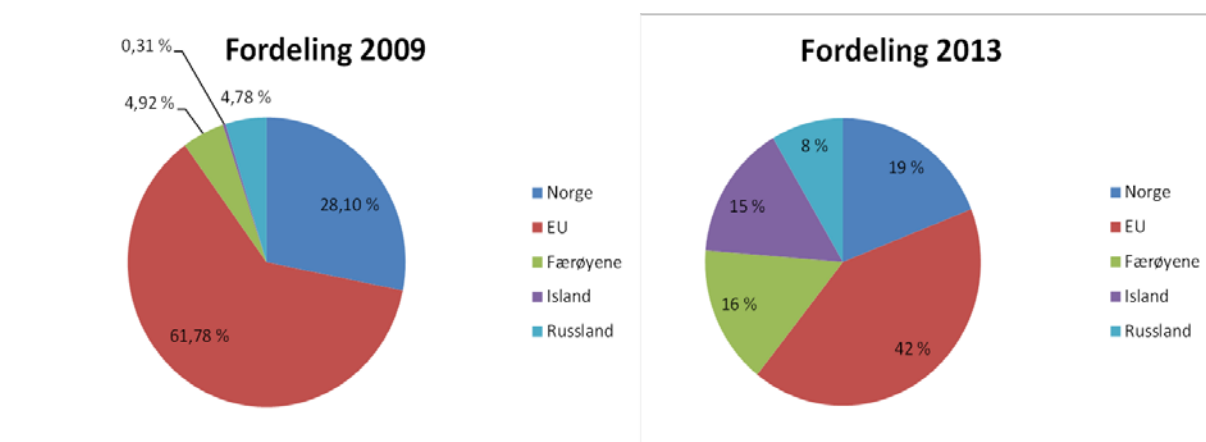
I mangel på en full kyststatsavtale inngikk Norge og EU som de to største interessentene i januar 2010 en 10-årig avtale om fordeling og forvaltning av makrellen. Avtalen innebærer et konstant forhold mellom Norge og EU sine eiendeler tilsvarende 1:2,19. Dette innebærer at EU får 2,19 ganger så stor kvote som Norge, men også at EU betaler 2,19 ganger så mye som Norge av kostnadene ved å inkludere Island og eventuelt øke Færøyene sin eierandel.

I 2013 var partene enda ikke kommet til enighet. Norge og EU har de siste årene fastsatt sine kvoter etter den siste gjeldende fordelingsstrukturen. Island har fastsatt sin kvote ut fra eget fiske de senere årene, mens Færøyene har fulgt etter og satt en kvote rett over den islandske. I mangel av en fempartsavtale inngikk de øvrige fire parter (Norge, Island, Russland og EU) en avtale for 2013, hvor det ble avsatt 31.940 tonn av TAC til Færøyene, på samme nivå som etter den tradisjonelle fordelingsnøkkelen².

¹ Den nordøst-atlantiske fiskerikommisjon (NEAFC) ble opprettet i 1959 for å beskytte fiskebestandene i det nordøstlige Atlanterhavet mot overbeskatning. Medlemslandene består av EU, Norge, Island, Russland og Danmark (på vegne av Grønland og Færøyene). Kommisjonen foreslår tiltak overfor medlemsstatene for å sikre bærekraftig fiske i havområder som ligger utenfor nasjonale jurisdiksjoner.

² Pressemelding fra Fiskeri- og kystdepartementet i august 2013.

Fordelingsstrukturen i henholdsvis 2009 og 2013 er vist i figur 1. Figuren viser at Norges andel av de totale kvotene utgjorde 19 % i 2013 mot 28 % i 2009.



Figur 1 Fordelingsstruktur makrell 2009 og 2013 (Kilde: FKD og ICES)

Mot slutten av 2013 begynte imidlertid partene å nærme seg hverandre. Det viste seg vanskelig å komme til enighet med Island, men 12. mars 2014 ble Norge, EU og Færøyene enige om en 4-årig 3-partsavtale med følgende andeler mellom disse tre landene:

EU:	58,40 %
Norge:	26,67 %
Færøyene:	14,93 %

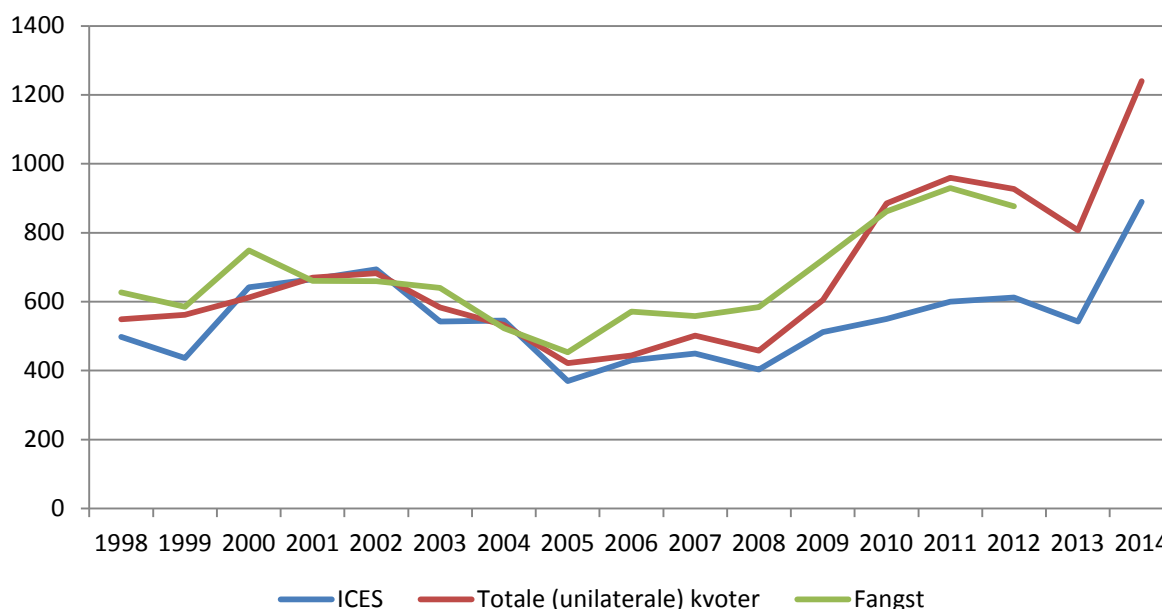
Avtalen innebærer at forholdet mellom partenes kvoter vil vedvare også ved inkludering av andre parter. I tillegg er det satt av 15,6 % i «reserve» dersom avtalen utvides med andre land. Dette betyr at EU, Norge og Færøyene sin andel av den totale kvoten utgjør 84,4 %. Dersom denne avtalen blir gjeldende betyr det at Norge sin andel av TAC utgjør 22,51 %. Norges andel har gått ned med 5,59 % siden forrige avtale i 2009, men ut fra den reelle fordelingsstrukturen som har vært under den pågående konflikten økes andelen fra 19 %. Tabell 1 viser fastsatte kvoter samt fordelingsstruktur for 2013 og 2014.

Tabell 1 Kvoter og kvotefordeling for 2013 og 2014

Land	Kvote (tonn)		Andel av TAC	
	2013	2014	2013	2014
Norge	153 597	279 115	19,0 %	22,5 %
EU	336 285	611 205	41,7 %	49,3 %
Færøyene	125 852	156 240	15,6 %	12,6 %
Island	123 182		15,3 %	
Russland	68 358	193 440	8,5 %	16 %
Totalt	807 274	1 240 000	100 %	100 %
Kvoteråd ICES	542 000	889 886		

I tillegg til at kvoteandelene er endret i 2014, er de fastsatte kvotene økt betraktelig. I 3-partsavtalen har en tatt utgangspunkt i en TAC på 1.240.000 tonn. Dette betyr at en også i 2014 legger seg på et høyere nivå enn anbefalingen fra ICES som er på 889.886 tonn.

Sammenhengen mellom ICES' anbefalinger, kvoter og fangst er vist i Figur 2.



Figur 2 Kvoteanbefalinger fra ICES, totale unilaterale kvoter og fangst av makrell (Kilde: ICES)

På grunn av den pågående konflikten er både det fastsatte kvote- og fangstnivået betraktelig høyere enn ICES sine anbefalinger i årene 2009–2014. Det har imidlertid vist seg at det er knyttet store usikkerheter omkring rådene fra ICES i denne perioden. På grunn av dårlig datagrunnlag har ICES forkastet den tradisjonelle analysemodellen for makrell ettersom bestanden er vurdert som en «data limited stock». Det vil si at en anser dataene som for dårlige til å utføre en total bestandsevaluering. Rådet til ICES er dermed basert på gjennomsnittlig landingsnivå de siste tre årene (2010–2012) og det anbefales at landingene av makrell ikke overstiger 889.886 tonn i 2014. Tabell 1

Soneadgang. Ettersom makrellen vandrer over store havområder har også soneadgang vært en viktig del av forhandlingene. I en egen avtale mellom Norge og Færøyene får færøysk flåte anledning til å fiske 35 % av sin kvote i norsk sone, norsk flåte kan fiske tilsvarende kvantum i færøysk sone. Avtalen innebærer også at kyststater som ikke er del av trepartsavtalen ikke skal gis anledning til å fiske i norsk eller færøysk sone. Færøyene har inngått en lignende avtale med EU, som gir anledning til å fiske 30 % av kvoten i EU-sonen. Avtalen mellom Norge og EU fra 2010 innebærer også gjensidig sonetilgang i hverandres farvann.

1.2 Problemstillinger som belyses i rapporten

Formålet med denne analysen er å analysere konsekvensene av makrellkonflikten med Færøyene og Island, inklusive det uregulerte fisket etter makrell i Nord-Atlanteren og den norske import-restriksjonen som fulgte. Hovedproblemstillingen i prosjektet er dermed som følger:

Hvordan har makrellkonflikten siden 2010 påvirket konkurransesituasjonen og inntjeningen til norsk pelagisk næring?

For å svare på denne problemstillingen, vil følgende delproblemstillinger belyses:

- 1 Hvordan har makrellkonflikten påvirket den globale markedssituasjonen for atlantisk makrell?
- 2 Hvordan har makrellkonflikten påvirket konkurranseforholdet mellom norske og utenlandske produsenter av makrell?
- 3 Hvordan har makrellkonflikten påvirket fremtidig konkurranseposisjon for norsk pelagisk næring?

1.3 Metode, gjennomføring av oppdraget og oppbygging av rapporten

Rapporten er basert på både egeninnsamlede data og sekundærdata. Vi har brukt data fra ICES, eksportstatistikk fra Norge, Færøyene, Island og EU, fangststatistikk og Nofimas databaser. I tillegg til innhenting av beskrivende data har vi brukt telefonintervjuer med sentrale aktører i næringen for å få deres oppfatninger om hovedtrekkene i utviklingen og få belyst dynamikken i næringen.

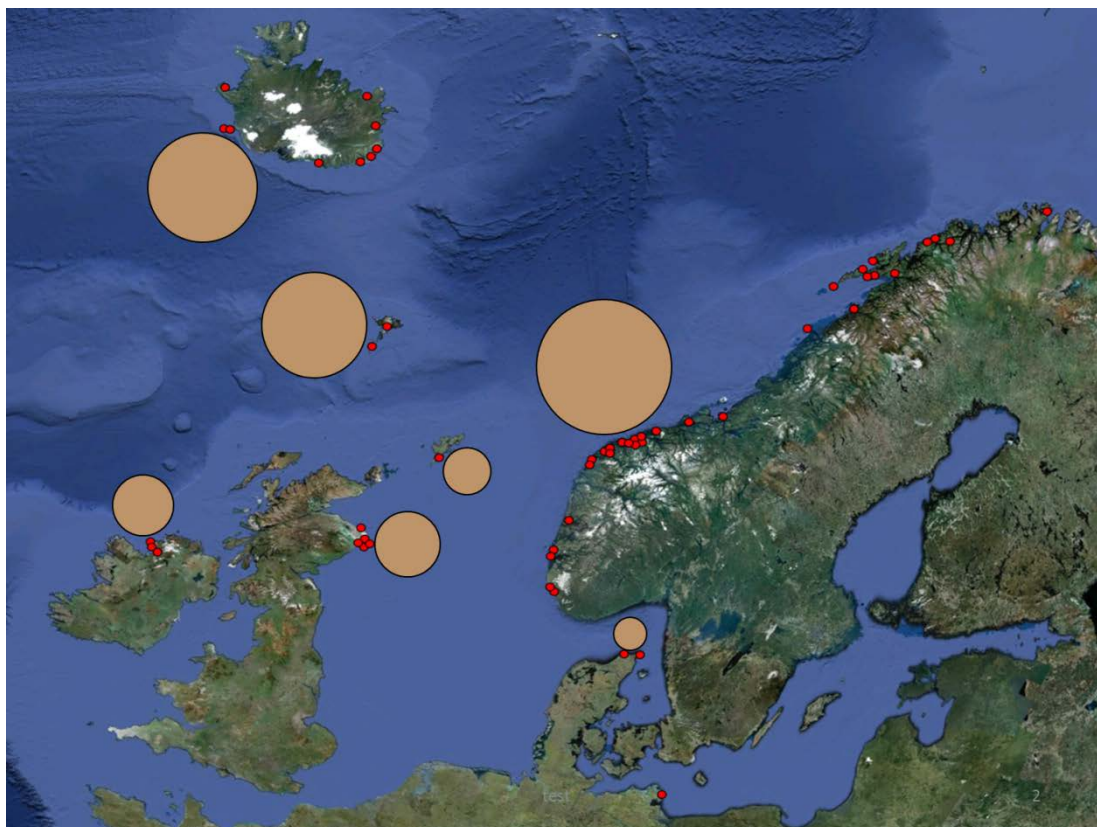
I kapittel 2 og 3 har vi beskrevet utviklingen i henholdsvis råstoffmarkedet og eksportmarkedene.

I kapittel 4 har vi diskutert hvordan konkurranseforholdet mellom norske og utenlandske produsenter har blitt påvirket og hvordan makrellkonflikten har påvirket inntjeningen i pelagisk industri.

I kapittel 5 diskuterer vi hvordan makrellkonflikten påvirker den fremtidige konkurransesituasjonen til næringen.

2 Fangst og vareflyt i råstoffmarkedet

Råstoffmarkedet for pelagisk fisk er et internasjonalt marked hvor landene rundt Nordsjøbassenget i stor grad er en del av et felles råstoffmarked. Med båter som fanger opp mot 2000 tonn på en tur skal det ikke store prisforskjeller til før det for båten er verdt å gå langt for å levere. Norge har i mange år nytt godt av leveranser fra utenlandsk flåte, blant annet på grunn av god betalingsvilje. Figuren under illustrerer samlede landinger av makrell i 2012/2013 for hvert av landene rundt Nordsjøbassenget (landinger i Sør- og mellom-Europa er dermed ikke med). Størrelsen på sirkelen indikerer landet volum, de røde prikkene pelagiske anlegg (for både sild og makrell).



Figur 3 Landinger av makrell i landene ved Nordsjøen (Kilde: Nofima)

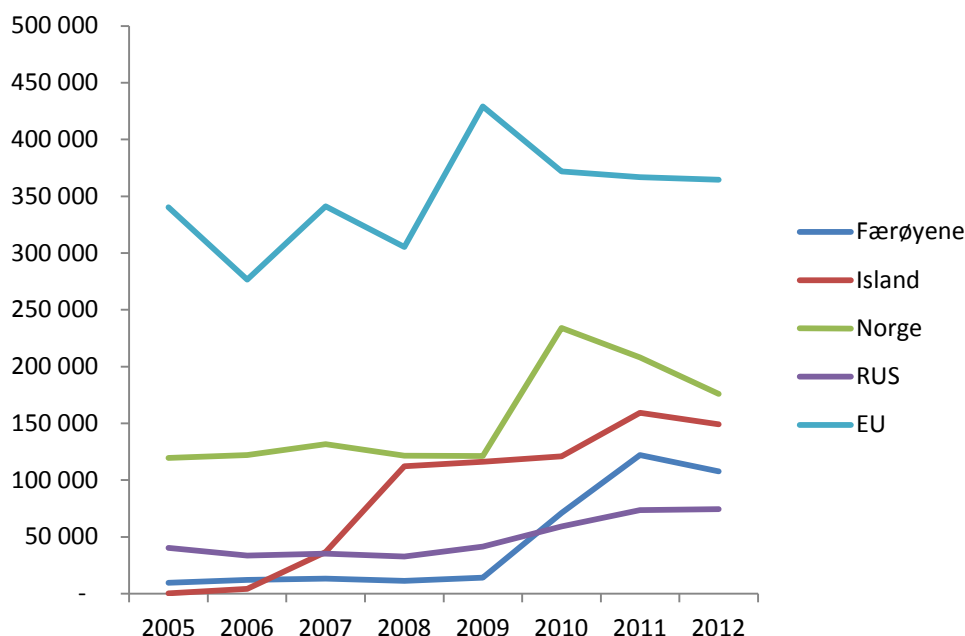
En viktig del av makrellkonflikten er at Island og Færøyene har økt sine fangster av makrell betraktelig. Som følge av økte fangster, kombinert med landingsforbud i Norge, har Færøyene og til en viss grad Island bygd opp sin mottakskapasitet.

I dette kapitlet går vi gjennom utviklingen i makrellfangstene fra 2005 og frem til i dag. I tillegg ser vi på norske landinger, hvor mye utenlandske fartøy lander i Norge og hvor mye norske fartøy lander i utlandet.

2.1 Fangst

Hvor makrellen fanges avhenger i stor grad av vandringsmønsteret og kan derfor variere fra år til år. Tradisjonelt har makrellen vært i norsk sone på sommer og høst for så å bevege seg over i EU sin sone mot vinteren. Dette har gjort at norske fartøy har hatt god tilgang på makrellen når den har

best kvalitet på høsten. Færøyske fartøy er avhengige av tilgang til norsk sone eller EU-sonen for å kunne fiske på høsten. Når de under makrellkonflikten har vært utestengt herfra, har de fisket makrell i egen sone på sommeren. Bakgrunnen for det islandske fisket er at makrellen i stadig større grad har vandret inn i islandsk sone, men da tidligere på året. Tilgangen til makrell er derfor god i islandsk sone på sommeren, men kvaliteten er ikke den samme som senere på året. Endringene i vandringsmønsteret har uansett ført til at Island har hatt mulighet til å fiske på en bestand de tidligere ikke hadde tilgang til. Fangsten av makrell siden 2005 er vist i figur 4.



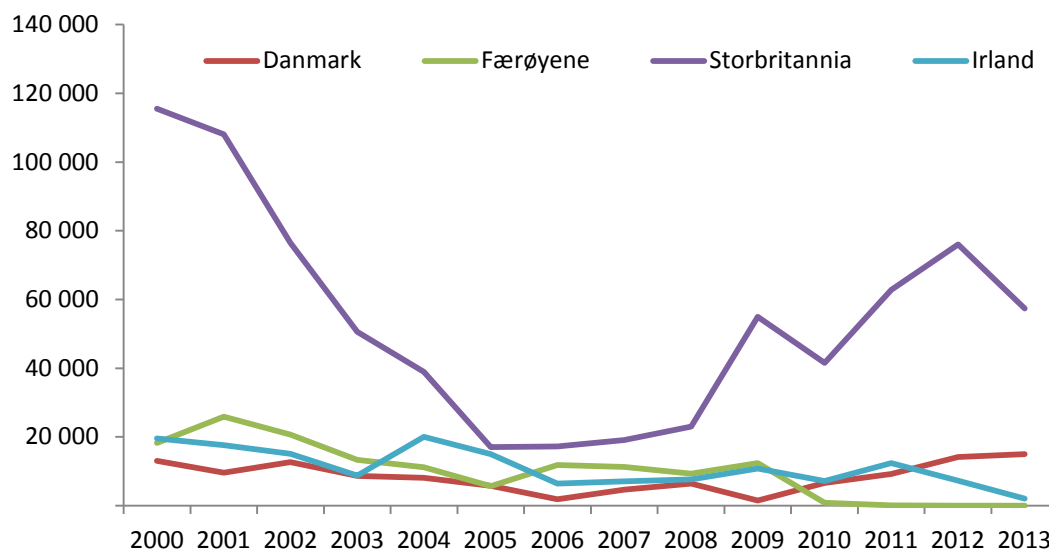
Figur 4 Utvikling i fangst av makrell (Kilde: Ices)

Som følge av bruddet i forhandlingene i 2009 har også Færøene økt sine fangster betraktelig. Som tidligere nevnt har Færøyenes strategi vært å sette kvoten på samme nivå som Island. Dette innebar en kraftig kvoteøkning fra 2009 til 2010. Selv om de da ikke utnyttet kvoten fullt ut, har de de siste tre årene utvidet kapasiteten både i fangst- og mottaksleddet og er nå i stand til å fiske og produsere hele kvoten.

2.2 Utenlandske landinger i Norge

Utenlandske landinger har lenge vært en viktig del av råstoffgrunnlaget til norsk industri. I perioden 2005 til 2010 sto utenlandske båter for 28 % av kvantumet levert til norske fabrikker. De utenlandske landingene falt fra cirka 170.000 tonn i 2000 til like under 38.000 tonn i 2006, mens de har økt igjen de siste årene. De utenlandske landinger var på cirka 97.000 i 2012 og på cirka 74.000 tonn i 2013. I 2012 og 2013 utgjorde utenlandske landinger henholdsvis 34 og 32 prosent av råstoffet til norsk industri.

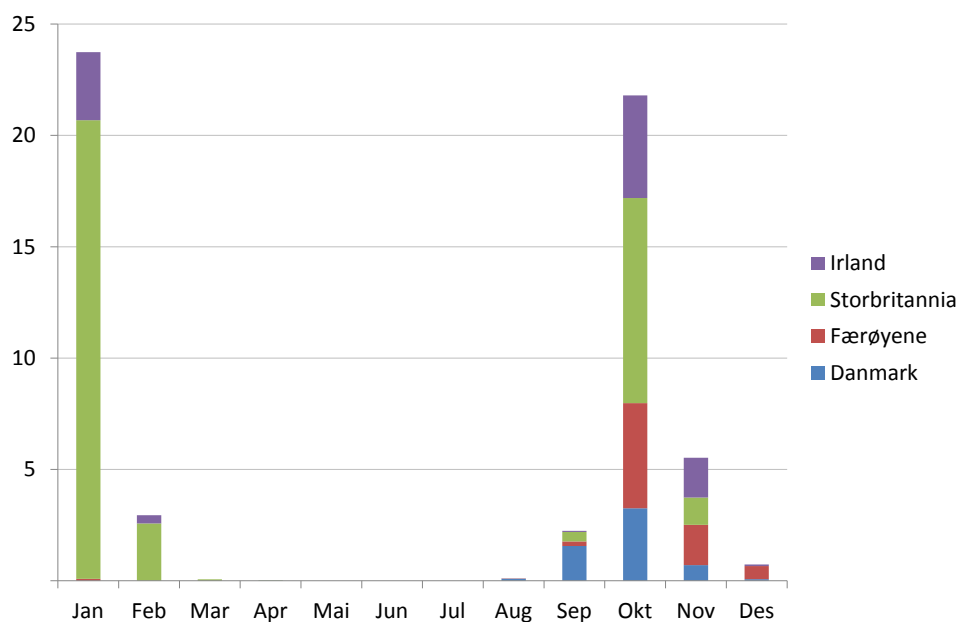
Den største andelen av den utenlandske makrellen leveres av britiske fartøy, men også Færøene leverte jevnlig makrell til norsk industri før landingsforbudet i 2009. I årene rett før landingsforbudet var færøyske landinger på om lag 12.000 tonn årlig. I perioden 2005 til 2008 utgjorde dermed fangst fra Færøene rundt en tredjedel av de utenlandske landingene.



Figur 5 Utenlandske landinger i Norge (Kilde: Fiskeridirektoratet)

Fra 2009 har imidlertid britiske fartøy økt sine leveranser betraktelig, slik at de totale utenlandske landingene har økt mye til tross for landingsforbudet som en ser virkningen av fra 2010.

Landingene fra utenlandsk flåte kommer delvis i samme periode som de norske landingene, og da er fisken gjerne fanget i norsk sone.

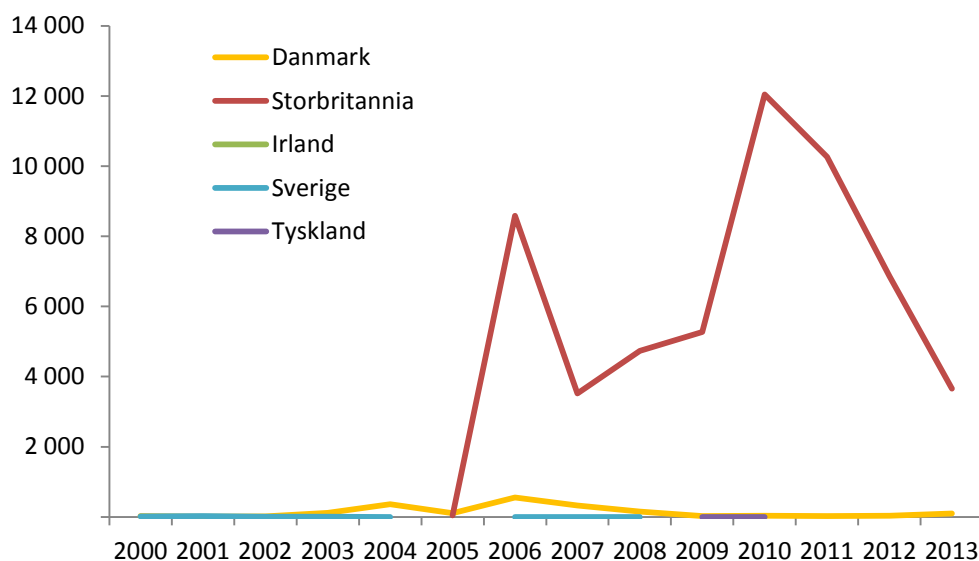


Figur 6 Utenlandske båters landinger av makrell i Norge etter måned, gjennomsnitt for perioden 2005–2011. Tonn i rund levende vekt (Kilde: F.dir)

Samtidig ser vi at spesielt landingene fra Storbritannia og Irland bidrar til å forlenge sesongen for norsk industri.

2.3 Norske landinger i utlandet

Selv om det meste av makrellen som fiskes av norske fartøy landes i Norge, er det også et mindre kvantum som landes i utlandet.



Figur 7 Norske landinger i utlandet (Kilde: Fiskeridirektoratet)

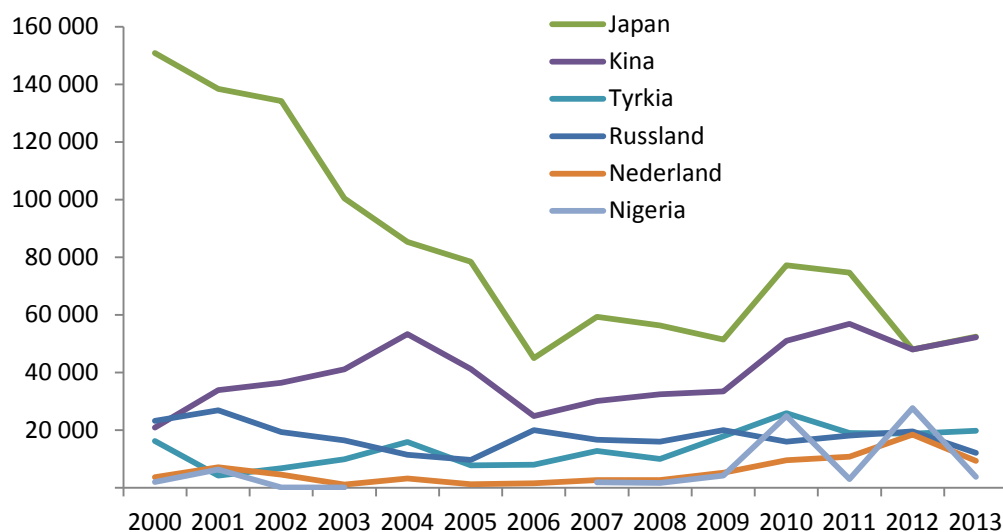
Før 2006 var det svært lite av den norske makrellen som ble levert til andre land. Fra 2006 til 2012 har kvantumet variert fra i underkant av 4.000 tonn i 2007 til rundt 12.000 tonn i 2010. I 2013 landet norske fartøy 3.756.tonn i utlandet. Det meste av dette landes i Storbritannia. Etter at det ble innført landingsforbud for færøyske og islandske fartøy i Norge, har det vært en «gentlemens agreement» at norske båter heller ikke skulle levere på Færøyene eller Island.

3 Markedssituasjonen

Det omfattende islandske og færøyske fiske etter makrell innebærer at store mengder makrell søkes solgt i de samme markedene som norske eksportører gjennom mange år har solgt til. I det følgende vil vi se nærmere på norsk eksport, og hvordan den norske markedssituasjonen påvirkes av islandsk og færøysk eksport.

3.1 Norsk eksport av makrell

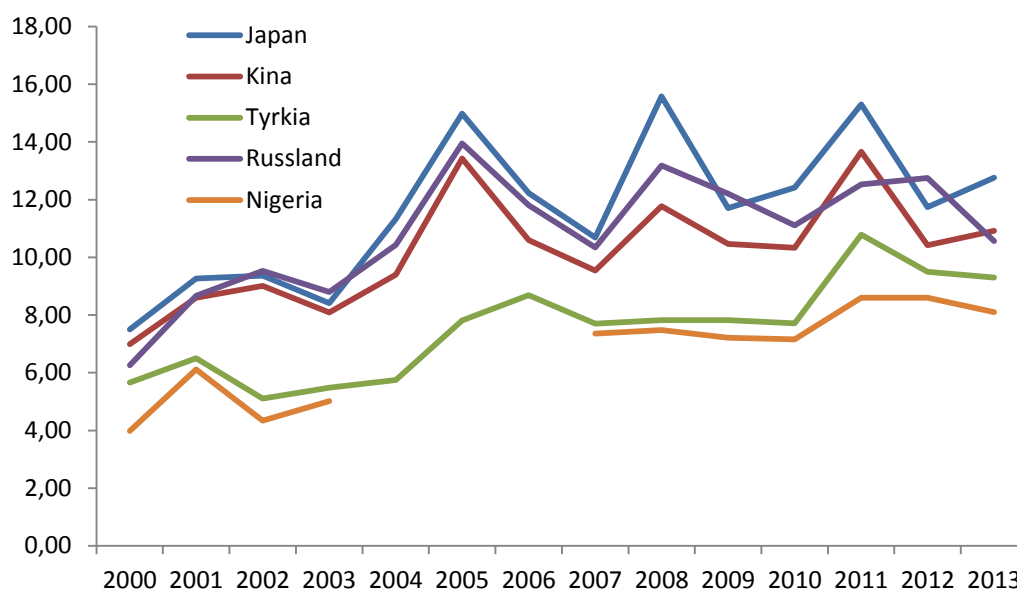
Det viktigste markedet for norsk makrell er det japanske. Dette er et marked som har høy betalingsvillighet, men som stiller store krav til riktig kvalitet. Fra 2000 til 2006 gikk imidlertid eksporten jevnt ned fra rundt 150.000 tonn til om lag 50.000 tonn. Nedgangen er først og fremst et resultat av mindre eksport generelt, men også andelen som eksporteres direkte til Japan er noe lavere enn tidligere. I 2000 gikk 46 % av den norske makrelleksporten til Japan, mens i 2013 var andelen sunket til 22 %. Kina har imidlertid hatt en viss økning, og det meste av makrellen som eksporteres til Kina går videre til Japan etter bearbeiding. I 2013 var eksporten til Kina på samme nivå som til Japan. Om vi summerer eksporten til Japan og Kina, utgjorde denne en andel av norsk makrelleksport på 54 % i 2011, 35 % i 2012 og 43 % i 2013. Norsk makrell har fremdeles en dominerende posisjon i japansk import. Fremdeles er markedsandelen på rundt 90 %, selv om andelen av atlantiske makrellfangster som går til norske fabrikker er redusert betraktelig de siste årene. Figur 8 viser eksportutviklingen i de viktigste markedene for norskprodusert makrell.



Figur 8 Norsk eksport av makrell (Kilde: SSB)

Figuren viser også at eksporten til Nederland har økt noe de siste årene. Landet fungerer i hovedsak som et transittsted, og det meste av makrellen som eksporteres hit går videre til andre land. Nigeria er et marked som i enkelte år tar mye norsk fisk. Nigeria er et typisk avlastningsmarked, der en kan finne kjøpere til makrell av ukurante størrelser eller kvaliteter ved behov. Eksporten dit kan derfor variere mye fra år til år. Fra 2000 og utover gikk rundt 1 % av eksporten til Nigeria, mens dette markedet utgjorde rundt 10 % av den totale norske eksporten i 2010 og 2012. I 2013 var eksporten til Nigeria igjen gått ned til 2 %. Samtidig har Nigeria blitt et viktig marked for færøyske eksportører de siste årene.

Til tross for økt konkurranse i markedene de senere årene, ser det ikke ut til at dette har påvirket eksportprisen i spesielt stor grad. Selv med stor variasjon fra år til år ser vi at prisene har et tydelig mønster, med nokså konstant avstand i pris mellom de ulike markedene. Det som bryter mønsteret er salget til Russland, som skyldes at man i ulike år har solgt makrell av ulik størrelse til Russland. Makrellen er best betalt i Japan etterfulgt av Russland og Kina. Ikke uventet har makrellen som blir solgt til Nigeria lavest pris.



Figur 9 Eksportpris for norsk makrell til ulike markeder (Kilde: SSB)

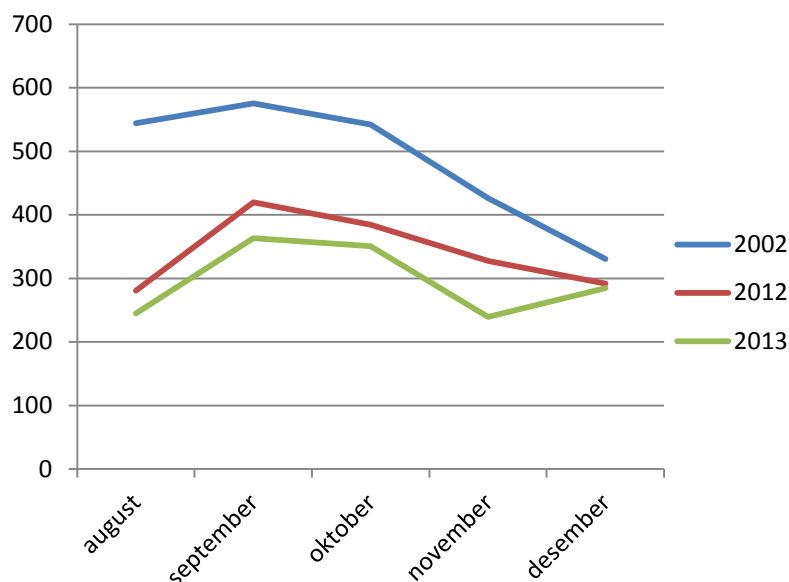
Prisforskjellene har sammenheng både med etterspørselsforhold i de enkelte markedene, kvalitet og størrelse. Kvaliteten henger igjen nøye sammen med sesong, hvor både fettinnhold og åte spiller inn. Det er ikke enkelt å isolere de enkelte faktorene som påvirker prisen, men størrelse synes likevel å være den viktigste. Eksportpriser for ulike størrelser kan ikke leses ut av eksportstatistikken, men gjennom intervjuer med norske eksportører har vi kommet fram til en rimelig pålitelig oversikt over pris og størrelse for norsk makrelleksport høsten 2013, se tabell nedenfor.

Tabell 2 Priser og andel av eksporten for ulike størrelsesgrupper av makrell, høst 2013 (Kilde: Nofima)

Størrelse (gram)	Fordeling (%)	Fob pris (NOK/kg)
200–400	30	8,50
300–500	53	11,50
400–600	16	16,00
Over 600	1	30,00

Vi ser at den minste makrellen er betalt med kr 8,50 kr, mens den mest solgte størrelsen, 300–500 gram, er betalt med 11,50 kr. Makrell på 400–600 gram betales veldig godt med 16,50, mens over 600 gram må sies å være særs godt betalt, med hele 30 kr per kilo. Tabell 2 viser først og fremst at prisen i stor grad bestemmes av størrelse, med store sprang mellom de ulike størrelsesgruppene. Prisen øker med 35 % fra kategorien 200–400 gram til 300–500 gram, og med 40 % fra 300–500 gram til 400–600 gram.

Denne prisforskjellen var mindre dramatisk tidligere, da andelen makrell over 600 var større. Om vi ser tilbake til 1980-tallet var andelen over 600 gram rundt 50 %. Størrelsen har imidlertid gått ned de siste årene som følge av en økende bestand. Figuren under viser gjennomsnittlig størrelse for norsk makrell landet i ulike måneder om høsten i 2002, 2012 og 2013.



Figur 10 Størrelsesfordeling for norsk makrell til konsum i 2002, 2012 og 2013 (Kilde: Norges sildesalgslag)

Det meste av det norske makrellfisket skjer i løpet av september og oktober. Vi ser at størrelsen på høstfanget makrell har gått betydelig ned. Snittvekten over hele året har gått ned fra 580 gram i 2002 til 360 gram i 2013. At fisken de siste 10–15 årene har blitt av stadig mindre størrelse betyr at prisutviklingen i markedet har vært enda bedre enn det kan se ut som dersom man bare ser på gjennomsnittlig eksportpris.

3.1.1 Kvalitet og pris

Prisen påvirkes også av kvalitet på makrellen, kvalitet påvirkes igjen av flere forhold:

Fettinnhold og struktur. De mest krevende og kvalitetsbevisste markedene ønsker høyt fettinnhold i fisken, men også god struktur i fisken, hvor fett har «satt seg» i fiskekjøttet.

Størrelse. Stor fisk er best betalt. Den store fisken er også den som vandrer først, og kommer dermed først inn i norsk sone.

Sesong. Makrellen har lavt fettinnhold på våren, men har allerede begynt å få høyt fettinnhold på sommeren når den fiskes rundt Island, men fett har gjerne ikke satt seg i muskelen slik at strukturen ikke er like god som senere på året. I en del av fangstene er det gjerne også innblanding av sild i denne perioden. Denne fisken går dermed hovedsakelig til afrikanske markeder. Når makrellen kommer inn i norsk sone på høsten har den fortsatt høyt fettinnhold samtidig som fett har satt seg i muskelen.

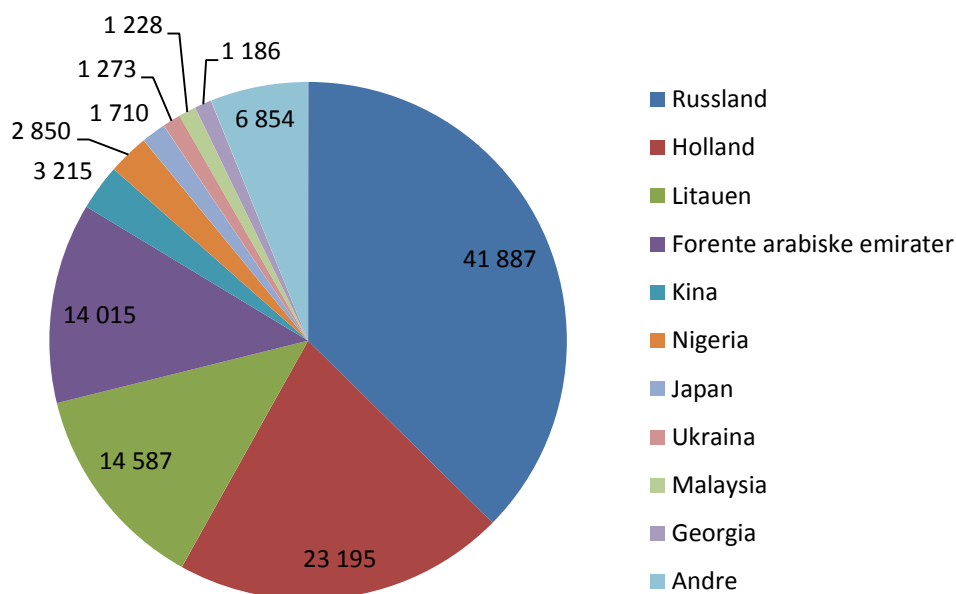
Fangstmetode. Fangst med ringnot gir gjerne bedre kvalitet på fisken. Fisken dør raskere og går raskere i rigor. Fisken fremstår som ferskere og med en annen struktur enn trålfanget fisk. Ringnot gir også mindre fare for klemskader. Når makrellen er i norsk sone står den med slik tetthet at det er mulig og hensiktsmessig å fiske med ringnot. Trål benyttes gjerne når fisken ikke står så tett, senere på høsten og tidlig vinter. I denne perioden er fettinnholdet lavere og kvaliteten er ikke like godt tilpasset de best betalende markedene.

Når det gjelder å skille på kvalitet er det først og fremst det asiatiske markedet som er villige til å betale bedre for den beste kvaliteten. Skal en konkurrere i Øst-Europa eller Afrika vil en ikke nødvendigvis få bedre pris for den «norske» kvaliteten enn Island og Færøyene får for sin makrell.

3.2 Markedspåvirkning fra Færøyene og Island

Som vi har vært inne på er det å forvente at den økte fangsten av makrell av færøyske og islandske fartøy også påvirker markedssituasjonen. Den totale eksporten fra Island var på 126 tusen tonn (i rundvekt) i 2013. Færøysk eksportstatistikk stemmer dårlig overens med fangststatistikken. Noe skyldes at en del makrell leveres til Havsbrún og anvendes til mel og olje. Minst 18 000 tonn ble levert til fabrikken i 2013. Det er også uklart hvordan makrell levert til utenlandske fabrikkskip behandles statistiskmessig. I følge foreløpige eksporttall ble det skipet rundt 91 tusen tonn fryst makrell (i produktvekt) i 2013.

Både Færøyene og Island fisker på en annen tid av året enn norske fartøy og oppnår ikke den samme kvaliteten. Dette vises også i forhold til hvilke markeder de eksporterer til. Figur 8 viser den islandske eksporten av makrell i 2013.

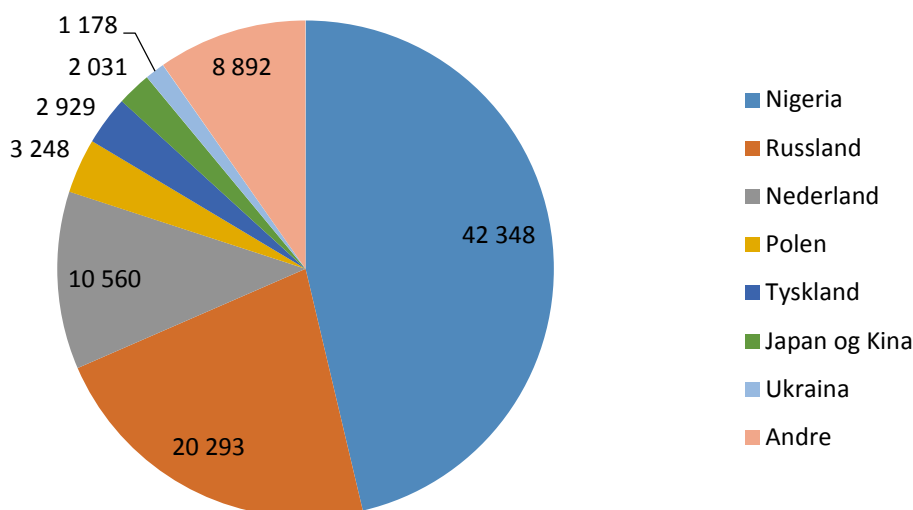


Figur 11 Eksport av makrell fra Island i 2013 (Kilde: Hagstofa Islands)

De to største importørene var Russland og Nederland. I tillegg til disse landene gikk også en stor andel til Litauen og De forente arabiske emirater. De forente arabiske emirater dukket først opp i statistikken i 2011 med et volum på rundt 4.000 tonn. I 2012 var det ingen eksport hit før det økte til hele 14.015 tonn i 2013. Dette er nok i hovedsak fisk som selges videre til Asia eller Afrika. Mange tradere og agenter som opererer i Afrika er av indisk eller arabisk opprinnelse.

I tillegg til disse markedene er også Nigeria et marked som blant annet i 2012 var det tredje største for Island. Da eksporterte de rundt 19.000 tonn hit, men i 2013 var dette et mindre viktig marked og utgjorde kun 3 % av totaleksporten. Når det gjelder Japan og Kina ser en at Island økte sin eksport til disse landene fra 2012 til 2013.

For Færøyene var Nigeria det største markedet både i 2012 og i 2013. Eksporten via Nederland gikk ned fra om lag 35 000 tonn i 2012 til 10.000 tonn i 2013, men utgjør fortsatt det nest største markedet. Dette betyr at enda mer av volumet gikk direkte til Nigeria i 2013. I tillegg økte eksporten til Russland fra 6.103 tonn i 2012 til 20.293 tonn i 2013. Fra august 2013 ble det innført importstopp i EU, noe som for eksempel gjorde at eksporten til Polen ble kraftig redusert, samtidig som at mindre av «afrikamakrellen» gikk via Nederland. Lite av den færøyske makrellen går til det asiatiske markedet. I 2013 lå eksporten til Kina på 1.758 tonn og Japan på 273 tonn.



Figur 12 Eksport fra Færøyene i 2013 (Kilde: Norges sjømatråd)

Det er vanskelig å få fullstendig oversikt over varestrømmene fra Island og Færøyene ettersom statistikken blir "forstyrret" av at Tyskland og Nederland blir brukt som transittland. I 2013 eksporterte Island og Færøyene til sammen nesten 33.000 tusen tonn til Nederland. Om vi ser på den nederlandske eksporten, ser vi at de varestrømmene som går gjennom der i stor grad stemmer overens med det mønsteret vi ser fra den direkte eksporten.

I 2012 eksporterte Nederland rundt 93.000 tonn. Om lag halvparten av dette gikk til andre land i Europa, mens 43.000 tonn ble eksportert til Afrika. Ut fra denne statistikken er det rimelig å anta at en stor andel av den islandske og færøyske makrellen som går via Nederland til slutt ender i det afrikanske markedet. Fordelingen av de 46.500 tonn som gikk til Europa er vist i tabell 3.

Tabell 3 Eksport av makrell fra Nederland i 2012

Land	Makrell (tonn)
Polen	13.976
Tyskland	7.069
Portugal	5.405
Frankrike	4.992
Litauen	2.901
Romania	2.061
Storbritannia	1.920
Spania	1.502
Tsjekkia	1.441
Italia	1.024

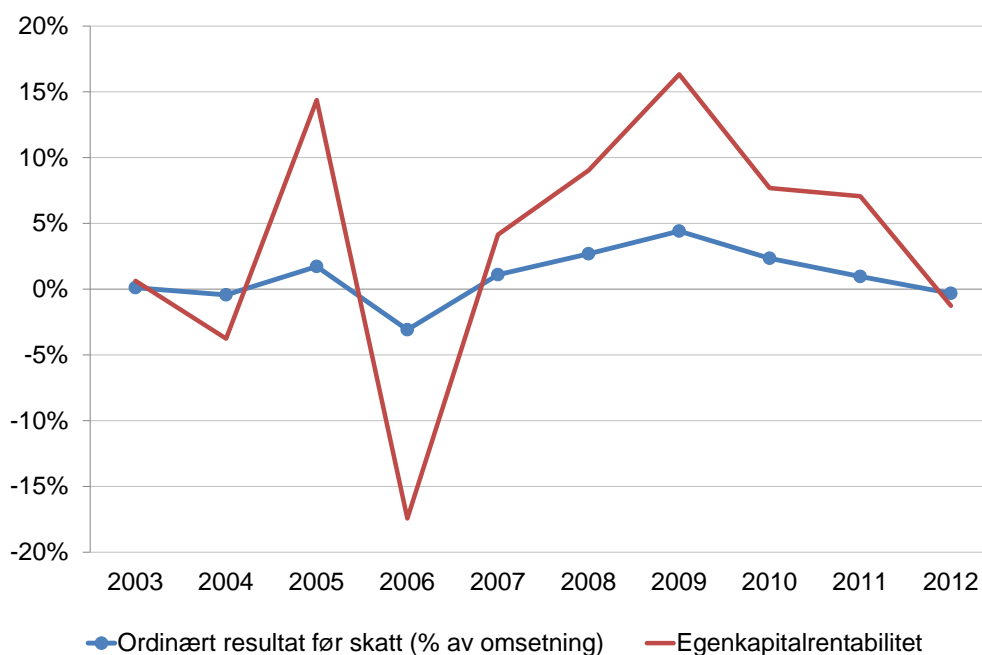
Det resterende kvantumet som gikk via Nederland ble stort sett eksportert til Japan, Kina og Russland. Til sammen gikk det 1.810 tonn til Japan og Kina (bare 95 tonn direkte til Japan) og 450 tonn til Russland.

4 Importrestriksjonenes påvirkning på konkurransesituasjonen og inntjeningen til norsk pelagisk industri

I innledningen til prosjektet hadde vi flere antagelser om hvordan importrestriksjonene kunne ha påvirket inntjeningen til næringen. Bortfallet av råstoff fra færøysk flåte, etableringen av ny mottakskapasitet på Færøyene og flere aktører og større kvantum i markedene var blant de viktigste. I dette kapittelet vil vi drøfte hvordan inntjeningen i industrien og flåten har vært de siste årene, hvordan konkurransesituasjonen og inntjeningen hittil har blitt påvirket av importrestriksjonene og hvordan fremtidig konkurransesituasjon og inntjening kan ha blitt påvirket.

4.1 Inntjening i pelagisk næring etter importrestriksjonene

Inntjeningen i pelagisk industri påvirkes av mange forhold, og det er derfor ikke gitt at effekten av importrestriksjonene kan leses direkte ut av regnskapene. Vi vil peke på de viktigste forhold som har påvirket lønnsomheten, og mer konkret hvordan importrestriksjonene har påvirket lønnsomheten.



Figur 13 Resultatmargin og egenkapitalrentabilitet i pelagisk konsumindustri (Kilde: Nofima)

Lønnsomheten i pelagisk konsumindustri har svekket seg betraktelig de siste tre årene, etter en topp i 2009. Samlet sett gikk industrien med underskudd i 2012, for første gang siden 2006. Lavere kvoter på sild og dermed redusert aktivitet og lavere kapasitetsutnyttelse er en viktig årsak til svikten i inntjening. Fra 2009 til 2012 falt produksjonskvantumet med 30 % uten at industrien foretok større kapasitetsmessige endringer. Disse kom i 2013 da fire anlegg ble lagt ned eller midlertidig stengt. Selv om nordnorske aktører også har ønsket å komme inn i makrellmarkedene, har konkurransen mellom de norske aktørene blitt mildere i takt med at det er blitt færre aktører som kjøper makrell i Norge.

Makrellen er svært viktig for lønnsomheten for industrien, fordi produksjonen tidvis gir betydelig bedre marginer enn for sild. Dette ser vi også igjen på bunnlinjen. I de selskapene der av makrell har

utgjort en viktig del av råstoffgrunnlaget, har lønnsomheten vært vesentlig høyere enn i øvrige selskaper i pelagisk konsumindustri. For det siste tiåret sett under ett hadde selskapene som er relativt størst på makrell en resultatmargin på det dobbelte av øvrige selskaper. Ikke uventet har forskjellen vært spesielt tydelig de siste tre årene. Her finner vi at «makrellprodusentene» hadde et ordinært resultat før skatt på 2,5 %, mot -1 % i de øvrige selskapene.

4.2 Konkurransesituasjonen i eksportmarkedene

Makrellkonflikten har på ulike måter påvirket konkurranseforholdet mellom norske og utenlandske produsenter. Færøysk og islandsk eksport av makrell retter seg mot de samme markedene som norsk makrell, og hovedsakelig inn mot samme kunder og anvendelser. I 2010 og 2011 gikk riktignok mye av denne makrellen til mel og olje, men fra 2012 har et større volum blitt rettet mot konsummarkedene. Likevel er det tydelige forskjeller med hensyn til hvordan de lykkes i de ulike markedene. Vi vil i det følgende gå gjennom utviklingen de siste årene i de ulike markedene, deretter diskuterer vi noen av faktorene som kan forklare de forskjellene i utvikling som vi ser i de ulike markedene.

Drøftingen er basert på eksportstatistikk kombinert med intervjuer av næringsaktører. Vi har oppgitt tall ned på tonnet i denne diskusjonen, men det kan være verdt å minne om at eksporten fra Færøyene og Island kan være en del større til noen land ettersom handelen via Nederland ikke er med i denne oversikten.

4.2.1 Utvikling i markedene de siste årene

Japan. Færøyene og Island har marginal eller liten eksport direkte til Japan. I 2013 gikk det 273 tonn fra Færøyene og 1.710 tonn fra Island. Dette er imidlertid en stor økning for Island, som i 2012 bare eksporterte 324 tonn. Det ser også ut til å være en økende import via Kina. Færøyene eksporterte 1.758 tonn til Kina i 2013, mot bare 27 tonn i 2012. Island eksporterte 3.698 tonn i 2012, og 3.215 for 2013.

Det japanske markedet foretrekker den største makrellen, som gjerne er ringnotfanget høstmakrell. Dette markedet er derfor fortsatt dominert av norsk makrell.

Russland. Færøyene øker eksporten til Russland fra 6 103 tonn i 2012 til 20.293 tonn i 2013. Denne økningen kommer på tross av importrestriksjonene. Island øker også eksporten til Russland, opp fra 37.000 tonn i 2012 til 41.887 tonn i 2013. Den norske eksporten til Russland har gått noe ned, fra 18.149 tonn i 2011 og 19.620 tonn i 2012 til 12.169 tonn i 2013.

Den islandske makrellen ser ut til å være i noe mindre direkte konkurranse med den norske, ettersom de har funnet egne nisjer. Tidligere gikk det meste av fisken fra Island til mel og olje, men fra 2010 har de kommet sterkere inn i Russland. Mye av makrellen de selger til Russland blir, i likhet med den russerne fanger selv, hodekappet og magedradd, og ofte singelfrossen. Generelt går det mye mellomstor makrell til Russland.

Polen. Polen var et stort marked for Færøyene i 2012, med nesten 15.000 tonn. I 2013 stoppet eksporten på 3.248 tonn. Island eksporterte rundt 900 tonn til Polen i 2012 og 735 tonn i 2013. I tillegg til den direkte eksporten fra disse landene, ser vi at en relativt stor del av eksporten fra

Nederland går til Polen, dette gjaldt 14.000 tonn i 2012. En stor del av dette kommer sannsynligvis fra Færøyene og Island.

Den norske eksporten til Polen har også steget noe de siste årene, fra 5.257 tonn i 2011 til 9.182 tonn i 2013. Dette er likevel mye mindre enn tidlig på 2000-tallet, eksempelvis importerte Polen i år 2000 over 40.000 tonn.

Ukraina. Island eksporterte 1.163 tonn til Ukraina i 2012 og 1.273 tonn i 2013. Færøyene har i 2013 for første gang registrert eksport dit, med 1.178 tonn.

Den norske eksporten til Ukraina hadde en topp rundt 2004 med nesten 25.000 tonn, men har svingt rundt 7-9 000 tonn de tre siste årene. Norske eksportører opplever Ukraina som et marked med stort potensiale, men samtidig med stor politisk risiko.

Litauen. Island eksporterte nesten 14.000 tonn til Litauen i 2013, nærmest en dobling fra 7.632 i 2012. Færøyene eksporterte rundt 2.800 tonn i 2012, men nesten ingenting i 2013.

Norges eksport til Litauen var på 8.603 tonn i 2012 og 7.404 tonn i 2013, en solid økning fra 3.459 i 2011 og 1.497 i 2010.

De Forente Arabiske Emirater står som en stor importør av islandsk makrell både i 2011 og i 2013 (henholdsvis 4.771 tonn i 2012 og 14.015 i 2013), men med 0 i 2012. Dette er imidlertid fisk som hovedsakelig blir handlet videre, sannsynligvis til Afrika.

4.2.2 Hva påvirker markedssituasjonen?

Det er mange forhold som vil påvirke markedssituasjonen. Markedene for makrell har opplevd både økt tilbud og flere tilbydere de siste årene. Med nye aktører blir det avgjørende i hvilken grad norske eksportører klarer å differensiere den norske makrellen fra færøysk og islandsk. I tillegg ser vi at en del handelspolitiske forhold påvirker markedene. Vi vil komme nærmere inn på noen av disse faktorene nedenfor.

Større konkurranse i markedene. Industriens inntjening påvirkes av den økte konkurransen i markedene. Større kvantum fører normalt til lavere markedspris. Nå har vi imidlertid sett at det økte kvantumet ikke har slått ut som fryktet. Markedet for makrell er åpenbart fleksibelt, og har vært i stand til å absorbere det økte kvantumet. Som tidligere vist doblet fangstene seg fra 2006 til 2011. Spesielt fra 2009 til 2010 så vi en stor økning i kvantumet. Likevel så vi økte priser fra 2009 til 2010, og ytterligere kraftig økning av prisene fra 2010 til 2011, med moderat voksende volum. I 2012 ble det et prisfall, men dette skyldes i stor grad at prisingen i 2011 var i overkant av hva markedet kunne tåle. Industrien satt med store lager som de tok med seg inn i 2012.

Noen av eksportørene peker på at konsekvensene i markedet av økt tilførsel fra Færøyene og Island er små, all den tid begge land fisker på «feil» tid av året. Med fisk av lavere kvalitet er de en liten trussel i de asiatiske markedene. Denne situasjonen kan forandre seg om makrellen holder seg lenger i deres sone utover høsten. I 2013 foregikk det et visst fiske i månedsskiftet september/oktober, slik at man kunne fange makrell av en kvalitet nært den norske.

Det er få og store kjøpere i Japan. Samtidig er det få norske aktører igjen, noe som gir en balanse mellom eksportører og importører slik at marginene ikke presses like hardt som de gjøres for NVG-silda. Med bedre marginer har makrellen større betydning for eksportørene enn hva kvantumet skulle tilsi. Færøyske båter kan fiske inntil 35 % av kvoten i norsk sone, og om mye av denne makrellen søkes solgt i Japan av færøyske eksportører, så kan dette få konsekvenser for konkurransepresset og prisingen i Japan.

Norske eksportører merker den økte konkurransen mer i andre markeder, som for eksempel Russland og det øvrige Øst-Europa. Enkelte eksportører peker på at økt volum av makrell også påvirker markedet for sild, gjennom at god tilgang på makrell gjør at for eksempel enkelte russiske importører nedprioriterer sild. Slik nedprioritering kan skyldes at det er bedre marginer på makrell, eller at de binder opp både sin kapital og sin lagerkapasitet på makrellen. I samme åndedrag nevnes det at Færøyene påvirker markedene for sild mer enn det Island gjør.

Foreløpig har norske eksportører et fortrinn overfor ferske færøyske konkurrenter, de er «amatører på salg», som én informant uttrykte det. Kunnskapen om råstoffkvalitet er lavere, og de har mindre av den kunnskap og erfaring som gjør norske eksportører i stand til å sette prisene på nivåer som henter ut potensialet i markedene. Den vanligste strategien for nye aktører blir da oftest å skule til de norske aktørene, og legge prisene like under.

Det er likevel grunn til å regne med at den erfaring færøysk flåte, industri og eksportører nå opparbeider seg vil profesjonalisere alle ledd i verdikjeden.

Hvordan har norske eksportører klart å differensiere den norske makrellen? Den best betalte makrellen er stor, ringnotfanget høstmakrell. Denne høstmakrellen er best tilgjengelig i norsk sone, slik at det tradisjonelt har vært norske fartøy som har fisket mest på den. Norske fartøy har i tillegg opparbeidet seg solid kompetanse og erfaring som gir topp kvalitet på makrellen. Foreløpig ser det ut til at kvalitetsfokuset er større i den norske flåten enn spesielt i den færøyske. Dette kan ha sammenheng med mer kunnskap, men også med behovet for verdimaksimering av de norske fartøykvotene som er mindre enn de færøyske.

Færøyske og Islandske eksportører har makrell på markedet tidligere på året enn de norske. Det betyr at Øst-Europa får dekt en stor del av sin etterspørsel før norske eksportører er på banen. Norske eksportører har fullt fokus på Asia når fisket i norsk sone kommer i gang. De siste sesongene har det ikke vært nok stor makrell til å dekke etterspørselen i Asia. 600+ er nærmest borte, 400–600 og 300–500 har derfor vært de størrelsene som har gått til Asia. Rundt 60 % av den norske makrellen er av disse størrelsene. Fisken som er på 200–400g går inn i Øst-Europa, Tyrkia og Afrika.

De asiatiske markedene foretrekker ringnotfanget høstmakrell, men på grunn av lite stor fisk de siste årene, har det også gått en god del trålmakrell til Japan og Sør-Korea. Normalt kan man forvente en høyere pris på ringnotfanget makrell, eksportører antyder at denne kvalitetsbonusen kan ligge på rundt 1,50, men denne sesongen har man sett at den høye etterspørselen etter stor makrell utover sesongen har gjort at utenlandsk trålmakrell i vinter har blitt bedre betalt enn den ringnotfangede ble tidlig i sesongen. Etterspørselsforholdene er tydeligvis viktigere for prisdannelsen enn kvalitet.

Antall aktører påvirker kundeforhold. Flere aktører i markedet gjør også at det blir vanskeligere å opprettholde langvarige og eksklusive relasjoner til kundene. Med flere som banker på de samme dørene, blir pris viktigere som konkurransemiddel, og kanskje det eneste konkurransemiddelet.

Logistikken påvirkes. Stor økning i kvantumet pelagisk fisk som fanges i Nordøst-Atlanteren, og som skal inn i mange av de samme markedene, kan også gi logistikkmessige utfordringer. Makrellsesongen i Norge ligger i tid nært den viktigste sesongen for NVG-sild, og norske produsenter er i denne perioden avhengig av nokså rask utskipping for å kunne ta i mot nye landinger. Noe fisk går direkte til markedene, men det har også vært vanlig med mellomlagring av store kvantum fisk ved fryselagre i Nederland, Tyskland osv. Med økt kvantum fra Island og Færøyene, hvor mye fiskes før den norske sesongen starter, har mye av denne lagerkapasiteten blitt utilgjengelig for norske eksportører. Det er imidlertid bygd opp lagerkapasitet i Norge de siste årene og dette ser derfor ikke ut til å være et stort problem i dag. Norske aktører har derfor anledning til å holde tilbake kvantum fra «nervøse» markeder, noe som selvsagt også begrenses av evne til finansiering.

Importrestriksjoner og konkurranseforhold

Situasjonen i markedene blir også påvirket av ulike handelspolitiske tiltak. Både i EU, Russland og Nigeria møter færøyske eksportører handelshindringer.

EU. EU har siden august 2013 stengt markedene for fisk fra Færøyene. EUs sanksjoner er først og fremst begrunnet i at Færøyene ga seg selv en svært høy kvote for NVG-sild, men ettersom sild og makrell oppfattes som «mixed fisheries» ble også makrell rammet av sanksjonene. Sanksjonene er i skrivende stund i kraft, men ventes å bli opphevet dersom Færøyene setter en moderat kvote for NVG-sild.

Russland. I 2013 ble også deler av færøysk makrellindustri utestengt fra det russiske markedet. Som følge av (påståtte) veterinære forhold er makrell fra produksjonsanlegget til Varðin midlertidig utestengt.

Nigeria. Nigeria har innført nye regler for import av fryst fisk gjeldende fra og med januar 2014. De nye reglene innebærer blant annet at importører av fryst fisk må ha en godkjenning for kvantum de skal importere. Den nigerianske regjeringen har uttalt at målet for de nye reglene er å redusere importen av fryst fisk med 25 % hvert år, og at de skal bidra til å fremme nigeriansk akvakultur. En effekt av de nye reglene som er blitt varslet er at prisen nigerianske forbrukere må betale for importert makrell har økt med 30–35 % de siste månedene. Det nigerianske markedet har blitt åpnet for 140.000 i halvåret. Importørene i Nigeria ser i denne situasjonen ut til å prioritere dyrere fiskeslag, som makrell eller hestmakrell, ettersom dyrere fiskeslag gir høyere inntjening per kilo.

Importrestriksjoner som de vi har omtalt ovenfor er noe som dukker opp fra tid til annen og trenger ikke nødvendigvis å ha stor betydning på lang sikt. Det er rimelig å anta at EU igjen vil åpne sine markeder dersom man kommer til enighet i forhandlingene, og hvis det russiske markedet er viktig for Varðin vil de sannsynligvis etterkomme de russiske kravene omkring veterinære forhold. Dette er restriksjoner som også norske fabrikker opplever fra tid til annen. Når det gjelder importstopp til Nigeria er dette også gjeldende for norsk makrell. Eksporten til Nigeria har så langt gått rimelig greit. Oppfatningen blant norske eksportører er det er en urealistisk forventning at Nigeria skal dekke sitt behov med egen produksjon, og at importrestriksjonene vil bli lettet på når det behøves, "Myndighetene i Nigeria er pragmatiske, med stor vilje til fleksibilitet når det behøves". Sannsynligvis vil de åpne opp for import igjen, men dersom dette ikke skulle skje vil dette kunne være en sterk påvirkning på konkurransesituasjonen i andre markeder.

Oppsummert kan vi si at handelsrestriksjonen for tiden påvirker Færøyene i størst grad, men norske aktører blir også påvirket ved at mer fisk søkes eksportert til de markeder det fortsatt er tilgang til.

4.3 Konkurransesituasjonen i råstoffmarkedet

Makrellkonflikten har ført til bortfall av færøyske landinger og kapasitetsoppbygging på Færøyene, dette drøfter vi nedenfor. Samtidig skal vi huske på at dette skjer samtidig med økende landinger fra utenlandsk flåte som gjør at samlet råstofftilgang for norsk industri øker.

4.3.1 Bortfall av råstoff

Med innføring av importrestriksjonene mistet industrien muligheten til å fortsette innkjøpet av makrell fra færøyske båter. Råstoff fra disse utgjorde de siste årene før importrestriksjonene mellom 9.000 og 12.000 tonn det enkelte år. Isolert sett har dette gitt industrien lavere inntjening enn den ellers ville hatt. Om en legger gjennomsnittlig eksportpris for høsten 2013 til grunn, som var kr 11,50 per kilo, så gir 12.000 tonn makrell en tapt inntekt på rundt 138 millioner, tapte bruttomarginer på rundt 30 millioner, og et tapt dekningsbidrag på 15–20 millioner kroner.

På den andre siden viser tallene at økt import av makrell fra britiske, irske og danske båter både i 2011 og 2012 mer enn kompenserte for bortfallet av færøyske båter, slik at den samlede importen økte sammenlignet med kvantumet de fem siste årene før importrestriksjonene. Således er det vanskelig å konkludere med at importrestriksjonene har ført til svekket inntjening. Men vi kan likevel ikke se bort fra at industrien kan ha tapt et økonomisk bidrag i størrelsesorden 15–20 millioner kroner årlig fra landinger fra færøyske båter, hvis dette kvantumet hadde kommet i tillegg til økningen fra britiske og danske båter.

Blant næringsaktørene finner vi ulike oppfatninger om hvor stor betydning konflikten har hatt. Noen peker på at bortfall av råstoff har vært viktig, mens andre mener at konsekvensene har vært små. De færøyske landingene ser ut til å ha vært ujevnt fordelt mellom norske kjøpere, slik at det for de som kjøpte mest ble et betydelig bortfall av råstoff. De som kjøpte lite eller ingenting fra færøyske båter oppfatter naturlig nok ikke at importforbudet har hatt spesielt stor betydning. Om man ser på industriens totale tilgang på råstoff i perioden, ser vi da også at tilgangen på utenlandsk råstoff har økt siden 2009, først og fremst på grunn av vesentlige økte landinger fra Storbritannia fra 2009 og utover.

4.3.2 Kapasitetsoppbygging på Færøyene

Etter det norske landingsforbudet hadde færøysk flåte få alternativer for levering. I tillegg til det nederlandskeide Kollafjord Pelagic, hadde de muligheter for å levere til kjøpefartøy. Kjøpefartøy er fortsatt brukt i den mest hektiske sesongen av makrellfisket. I 2013 deltok 6–7 fabrikkskip i mottaket av makrell. Disse hadde en samlet mottakskapasitet på om lag 1350 tonn per døgn. 3 av skipene førte kinesisk flagg, kun ett av fabrikkskipene førte færøysk flagg.

Kapasiteten til industrien på Færøyene har økt kraftig de siste årene. Kollafjord Pelagic har nå en kapasitet på 1.000 tonn/dag. Sommeren 2012 åpnet et nytt pelagisk mottaksanlegg, Varðin Pelagic som eies av rederiet Varðin i samarbeid med Delta Seafood. Dette anlegget hadde fra starten en kapasitet på 600 tonn/dag, med økning til 820 sommeren 2013.

I løpet av sommeren 2014 skal etter planen et nytt anlegg på Færøyene stå ferdig. Pelagos bygger et nytt anlegg som skal ha en kapasitet på 600 tonn per døgn. Anlegget bygges i Fuglafirði, vegg i vegg med anlegget til Havsbrún. I fjellet bak fabrikkene ligger fryselagrene til Bergfrost, med en kapasitet på 16.000 tonn. Pelagos eies av Havsbrún, Framherji (som eier trålerne Fagraberg og Vestervon) og rederiet Palli hjá Mariannu (som eier Christian í Grótinum og Nordborg). Det er med andre ord sterke koblinger mellom industri og flåte knyttet til denne fabrikkene.

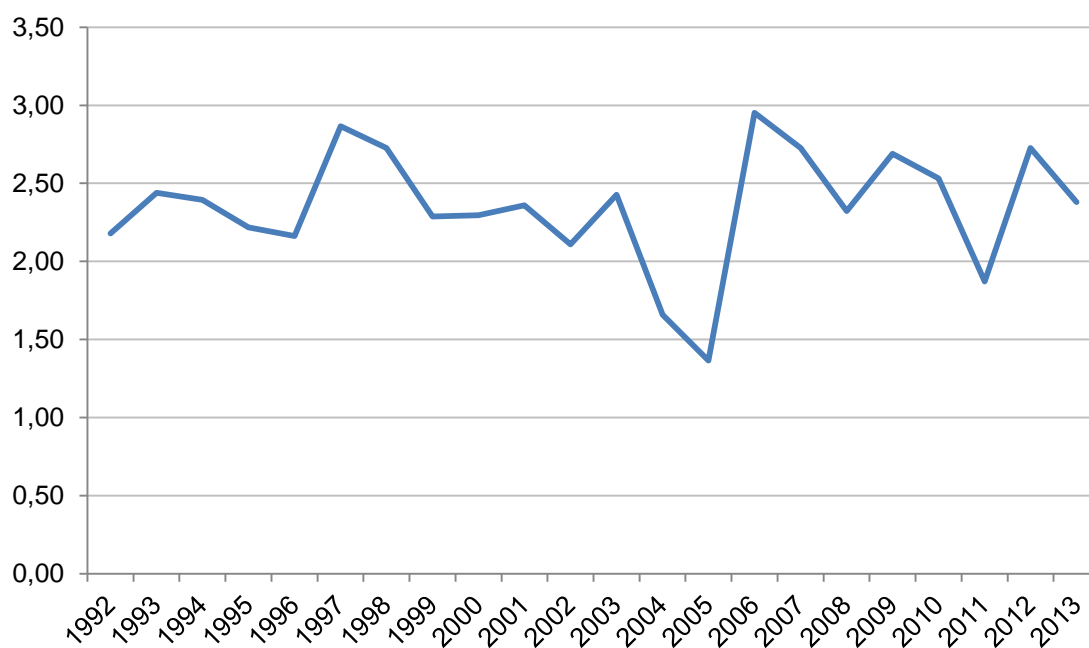
Den færøyske eksporten er styrt av et fåtall selskaper, med tette koblinger mellom flåte, fabrikk og eksport. Delta Seafood selger for Varðin, mens produksjonen i Kollafjord selges av Parlevliet & van der Plas, med hovedkontor i Nederland.

4.4 Ulike lønnsomhetseffekter for flåte og industri

Det har vært en arbeidshypotese i prosjektet at makrellkonflikten kan påvirke lønnsomheten direkte og indirekte. Hovedfokuset har vært på industrianleggene, men også flåten kan påvirkes. I det følgende diskuteres kort hvordan konflikten påvirker lønnsomheten i begge de to leddene.

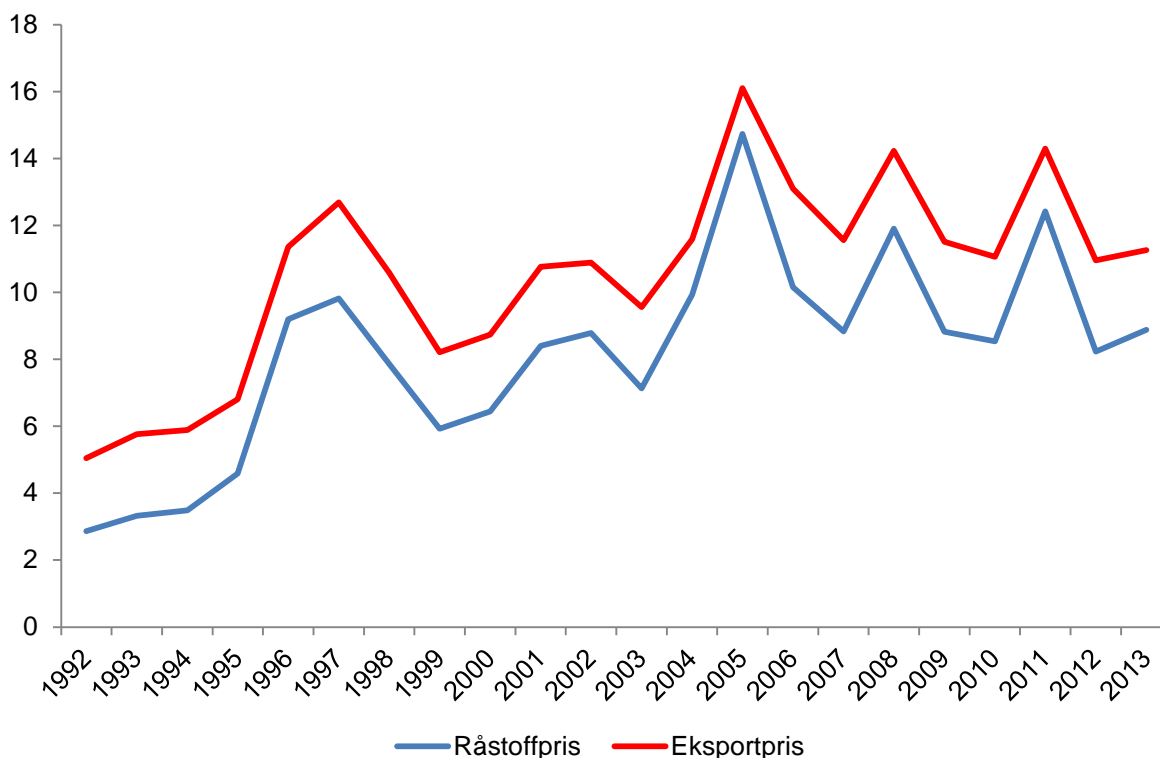
Som vi har vært inne på tidligere, påvirkes industrien av at kvantumet fra Færøyene faller bort. Med store faste kostnader er det viktig hvor mange tonn man har å fordele kostnadene på. Lønnsomheten er også avhengig av hvilke marginer industrien klarer å skape. Generelt har marginene for makrell vært større enn for sild, og derfor har volumet av makrell hatt stor betydning for bedriftenes totale lønnsomhet.

Selv om marginene på makrell har vært gode, så varierer de også. Bruttomarginen til norsk pelagisk konsumindustrien har som vist i figur 14 variert mellom 1,20 og 2,60 de siste 20 årene. Fra 2006/2007 har marginene vært på et noe høyere nivå, med unntak av 2011 hvor mye råstoff ble kjøpt til det som senere viste seg å være vel optimistiske priser.



Figur 14 Bruttomarginer for makrell i norsk konsumindustri. Kroner per kilo. Justert til 2013-kroner (Kilde: Nofima)

Variasjonene i figuren kan se store ut, men ser vi på marginene over tid, som i neste figur, blir inntrykket et litt annet. Over tid har makrellprisen økt mye. Prisene på første hånd har økt fra 2 kroner per kilo tidlig på nittitallet, til både 8 og 12 kroner de siste årene. Likevel ligger industriens bruttomarginer relativt konstant i hele perioden. Dette tolker vi som at industrien har stor evne til å tilpasse seg varierende priser.



Figur 15 Råstoffpriser og norske eksportpriser for makrell (Kilde: Nofima)

Dette betyr at det er flåten som merker prisendringene mest. Det er flåten som har fått verdiøkningen av den langsiktige prisøkningen, men som også får den største effekten av de store prissvingningene vi har sett de siste årene. For industrien er kvantumsendringene mest merkbar.

Kort oppsummert er påvirkningen av lavere priser mest for flåten, mens industrien påvirkes mest av lavere kvantum. Kampen for høyere priser i markedet er dermed viktigst for flåten, mens kampen om råstoffet har størst betydning for industrien.

4.5 Konklusjoner

Det har siden makrellkonflikten startet kommet til to nye konkurrentnasjoner i markedene og det er bygd opp ny mottakskapasitet. Foreløpig har ikke dette påvirket industriens konkurranseevne nevneverdig. Det store spørsmålet er hva som skjer om/når kvotene blir lavere. Selv med en avtale på plass vil konkurransesituasjonen være varig endret.

Eksportmarkedene. Makrellkonflikten har påvirket markedssituasjonen for makrell ved at mer fisk søkes solgt i samme markeder som norsk makrell. Også de nye markedsaktørene er rasjonelle aktører, og vil søke seg mot de best betalende markedene. Flere aktører gjør at konkurransen blir hardere, og at det blir viktigere å differensiere norsk makrell fra islandsk og færøysk. Markedet for

makrell har imidlertid vist seg å være mer fleksibelt enn ventet, og har tålt det ekstra kvantumet uten dramatisk prisfall. Det generelle inntrykket er at eksporten fra Færøyene og Island til en viss grad fortrenger norsk fisk i Russland, men at det ellers i Øst-Europa er vanskelig å peke på det samme, selv om både Island og Færøyene har fått en fot innenfor i for eksempel Ukraina. Foreløpig har ikke makrell fra Island og Færøyene nådd inn i det japanske markedet som er det best betalte, men som også har det høyeste kravet til kvalitet.

Råstoffmarkedet. De siste årene har man spesielt på Færøyene sett oppbygging av større mottakskapasitet, med flere aktører som ønsker å kjøpe makrell. Norsk industri har på sin side konsolidert seg de siste årene. Bortfall av færøysk råstoff, samt reduserte landinger fra Storbritannia, gjorde at de utenlandske landingene ble redusert fra 2009 til 2010. Samtidig økte de norske landingene kraftig. I 2011 og 2012 så vi igjen store økninger i utenlandske landinger.

Samlet kan man si at bortfallet av færøysk råstoff har hatt små konsekvenser for industrien, da det har blitt mer enn kompensert av økt tilgang på norsk råstoff og andre utenlandske landinger.

5 Fremtidig konkurransesituasjon for norsk pelagisk industri

Den fremtidige konkurransesituasjonen for norsk pelagisk industri vil være et resultat av både konkurransen om råstoffet og konkurransen i markedene. De viktigste premissene vil derfor være den fremtidige fordelingsstrukturen mellom landene som fisker makrell, når og hvor makrellen fiskes samt utviklingen i de markeder makrellen søkes solgt i. Samtidig ser vi at det finnes mange usikkerhetsmomenter, slik at utviklingen i årene fremover kan gå i ulike retninger. I dette kapitlet diskuterer vi en del av usikkerhetsmomentene, samt peker på mulige utviklingstrekk og konsekvensene av disse.

5.1 Usikkerheter og mulige utviklingsløp

Det er mange momenter som kan påvirke fremtidig utvikling for norsk industri. Vi peker her på noen av de viktigste, før vi tar dem inn i diskusjonen om konkurransesituasjonen i råstoffmarkedene, konkurransen i eksportmarkedene og fremtidig inntjening for næringen.

Bestandsutvikling. Bestanden er i god forfatning, og ser ut til å ha tålt fangst som ligger langt over tidligere anbefalt nivå fra ICES. Uttaket for 2014 vil også være historisk høyt, med samlede kvoter på rundt 1,2 millioner tonn. Det er usikkerhet rundt bestandsutviklingen fremover. Mange forventer at bestanden vil synke og TAC igjen vil synke til et «normalnivå» på 600-700.000 tonn, mens andre mener at det vi nå ser er et nytt «normalnivå» på TAC på rundt 1,2 millioner tonn. Høyere bestand vil legge press på markedene, men samtidig har man hittil sett at markedene har tatt økte kvantum med små priseffekter.

Kvoter. Norske kvoter påvirkes av bestandsstørrelsen, men også av Norges andel av totalkvoten. Med en avtale med EU og Færøyene på plass, er usikkerhet rundt Norges andel av kvotene litt mindre, men det er fortsatt usikkerheter rundt islandsk og grønlandsk fiske, og dermed rundt total kvoteutvikling og Norges andel av denne.

Utenlandske landinger. Utenlandske båters landinger i Norge har vært viktige for industrien. Utenlandske landinger påvirkes både av prisforskjeller og hvor fangstene tas.

Soneadgang. Et sentralt element i forhandlingene har vært hvilken soneadgang Færøyene og Island får. I henhold til den nye avtalen får Færøyene fange inntil 35 % av sin kvote i norsk sone (og 30 % i EU-sonen). Om dette tas i den beste tiden på høsten, vil en større del av makrellen på markedet kunne være av «Japankvalitet». Det gjenstår å se i hvilken grad færøyske båter lander dette i Norge eller om færøyske eksportører vil forsøke å selge makrell av denne kvaliteten til Japan selv. Islandsk adgang til norsk sone har ikke vært et tema i forhandlingene. Det regnes uansett ikke som sannsynlig at islandske båter ville ha landet i Norge selv med tilgang til norsk sone.

Vandringsmønster. Makrellens vandringsmønster har endret seg, og kan endre seg ytterligere. Slik det er nå fanger Island og Færøyene mest makrell om sommeren. Med fisk av lavere kvalitet blir de sjelden en trussel for de best betalende norske markedene. Denne situasjonen kan forandre seg om makrellen holder seg like lenge, eller enda lenger, i deres sone som i 2013. I 2013 foregikk det et visst fiske i månedsskiftet september/oktober, slik at man kunne fange makrell av en kvalitet nært den norske. Mer makrell av denne kvaliteten vil kunne gi muligheter for å komme inn på det japanske markedet, spesielt om den fanges med ringnot. Om makrellen i enda større grad oppholder seg i

islandsk og færøysk sone kan vi nok også vente større krav fra dem i fremtidige forhandlinger. På den annen side vil det være et sterkere norsk forhandlingskort om den blir mer i norsk sone.

Kapasitet. Kapasitetskostnadene i industrien er store, og store faste kostnader betyr at volumet gjennom anlegget vil være viktig for den enkelte produsent. Økt mottakskapasitet betyr økt konkurranse om råstoffet, da det vil være større investeringer som skal betjenes. På den andre siden betyr stor (ledig) kapasitet at man er godt posisjonert for å ta i mot mer fisk når kvotene øker.

Aktørdynamikk. Det kanskje vanskeligste å forutse av disse usikkerhetsmomentene er hvordan ulike aktører tilpasser seg til de endringer som måtte komme. Hvordan agerer for eksempel fiskere/redere fra Færøyene? Vil de lande fisk i Norge når de igjen får anledning? Hvor mye? Hva vil industrien i andre land rundt Nordsjøen gjøre? Vil vi også se større investeringer i Norge?

Politikk. Diskusjonene rundt fremtiden handler også om politikk. Den utviklingen vi har sett har blitt formet av både vår politikk og andres politikk, først og fremst EUs politikk. Mulige politiske grep henger også sammen med tidligere politiske handlinger. Vi kan også lære noe om denne dynamikken ved å se på politikken så langt i denne konflikten. Ville for eksempel EU ha godtatt at færøyske båter landet i Norge? Eller ville de uansett ha presset fram et landingsforbud? Ville det ha kommet importforbud for norsk fisk i EU også om vi hadde fortsatt å ta i mot fisk fra Færøyene?

5.2 Konkurransen om råstoffet

I kapittel 2 beskrev dagens fangst og vareflyt i råstoffmarkedet. Her vil vi diskutere hvordan den fremtidige råvaresituasjonen kan bli påvirket av makrellkonflikten. Norsk industris tilgang på råstoff bestemmes både av makrellbestandens størrelse, norske kvoter og av i hvilken grad de får kjøpt råstoff fra utenlandsk flåte. Konkurransen og prisingen avhenger også av kapasiteten til norsk industri.

Makrellbestanden

Makrellbestanden er i svært god forfatning, slik at kvoten for de nærmeste årene forventes å ligge høyt. Her råder det imidlertid en del usikkerhet, ettersom ICES har forkastet sitt eget modellapparat og startet nye beregninger av makrellbestandens utvikling. Rådet til ICES er dermed basert på gjennomsnittlig landingsnivå de siste tre årene (2010–2012) og det anbefales at landingene av makrell ikke overstiger 889.886 tonn i 2014. Samlede kvoter er imidlertid, som vi har diskutert tidligere, på over 1,2 millioner tonn.

Norske kvoter

Den viktigste faktoren for råstofftilgangen til industrien er Norges egne kvoter og landinger, som i de senere årene har utgjort omtrent 2/3-deler av råstoffgrunnlaget.

Norge har gitt fra seg noe av sin kvoteandel for å få på plass en avtale, og når kvoteandelen er fastsatt, er det i hovedsak bestandens biologiske svingninger som er avgjørende for hvor mye råstoff som er tilgjengelig.

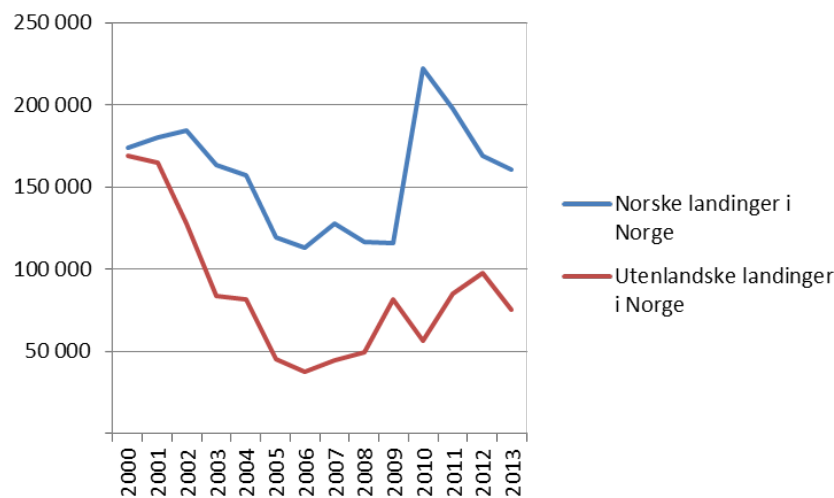
Norge, EU og Færøyene har gjennom avtale blitt enige om et fast forhold mellom sine andeler. For Norges del betyr dette en redusert andel i forhold til situasjonen inntil 2009, men en høyere andel enn vi reelt har hatt under makrellkonflikten. Det er fortsatt usikkerhet rundt hvor mye Island og Grønland vil fiske.

Konkurransen om utenlandsk råstoff

Råstoffmarkedet for makrell har forandret seg noe med oppbyggingen av kapasitet på Færøyene. Færøysk råstoff har blitt utilgjengelig for norsk industri, og selv om de ikke utgjorde en betydelig andel av utenlandske landinger i Norge, var det viktig for enkelte bedrifter. For industrien vil oppbyggingen av mottakskapasitet, spesielt på Færøyene, gjøre kampen om råstoffet tøffere. De siste årenes store investeringer i landanlegg skal betjenes i mange år fremover, og vi må anta at industrien på Færøyene vil strekke seg langt for å holde oppe produksjonsvolumet også etter at en ny avtale er på plass. Bedriftene på Færøyene vil først og fremst betjene den færøyske flåten, men vil med en normalisert situasjon sannsynligvis også ønske å tiltrekke seg fartøy fra andre land for å utnytte den kapasiteten som er bygd opp. Den økte mottakskapasiteten vil, avhengig av kvoteutviklingen, kunne bidra til økt konkurranse om råstoffet i årene fremover.

Norske fartøy er ikke forpliktet til levere makrellen i Norge, men har likevel levert det meste av fangsten i Norge. Norsk industri har dermed hatt et godt grep om råstoffmarkedet, kanskje først og fremst på grunn av høy betalingsvilje og -evne. Enkelte av våre informanter har uttrykt bekymring for økte leveranser ute, men mye tyder på at norsk industri vil være mer betalingsdyktig og at det fortsatt vil være mest lønnsomt for norsk flåte å levere i Norge, selv om mulighetene for levering i andre land er til stede.

Historisk har fordelingen mellom råstoff fra norske og utenlandske båter vært som i figuren under.



Figur 16 Norske og utenlandske landinger i Norge (Kilde: Nofima)

Vi ser at råstofftilførselen fra utenlandsk flåte har vært viktig for norsk industri. Tidlig på 2000-tallet kom halvparten av makrellen fra utenlandsk flåte, da var de utenlandske leveransene på rundt 165.000 tonn. I 2010 var andelen fra utenlandske båter sunket til rundt 20 % av råstoffet. Da hadde volumet fra utenlandske båter gått ned samtidig som de norske landingene økte kraftig. De siste årene har andelen levert av utenlandske båter lagt på rundt 35 %. Med færøysk adgang til å fiske 35 % av sin kvote i norsk sone forventer mange at en god del av den færøyske makrellen landes i Norge. I tillegg har industrien jobbet ganske bevisst mot britisk flåte, og med gode relasjoner den veien bør også en stor, og kanskje økende, andel av EU-fangsten landes i Norge.

Vil færøyske båter lande i Norge?

I tillegg til å forhandle kvoteandeler ble det forhandlet om sonetilgang. Makrellens vandringsmønster er slik at den befinner seg i norsk sone når den har best kvalitet. Når færøyske fartøy nå får anledning til å fiske makrellen i norsk sone får de altså mulighet til å fiske den når kvaliteten er bedre enn tidligere på året. Dette betyr imidlertid at de nærmeste mottaksanleggene vil være i Norge og at det sannsynligvis vil være mest lønnsomt for fartøyene å levere i her. Dette skyldes både kortere gangtid og at norske eksportører, i alle fall så langt, har vært i stand til å tilby bedre priser enn de færøyske. Dette taler for at den norske landindustrien vil nyte godt av at disse fartøyene får adgang i norsk sone.

Det er imidlertid vanskelig å forutse hvordan aktørene vil opptre når tingenes tilstand normaliserer seg. Har konflikten pågått så lenge og blitt såpass bitter at færøyske fartøy ikke ønsker å levere i Norge, eller vil konflikten være glemt straks man har på en plass en ny avtale? Noen av våre informanter mener at færøyske båter agerer som de norske, slik at med tilgang til norsk sone, og fangst av makrell på høsten, vil de foretrekke å levere til norske eksportører som normalt kan betale bedre. Dette har også sammenheng med at makrellen bør leveres raskest mulig for å beholde den gode kvaliteten, og muligens vil fisken forringes dersom fartøyene velger å gå helt til Færøyene for å levere fisk som er fanget i norsk sone. Å levere til norske bedrifter gir dermed høyest verdi for rederne. Andre informanter peker imidlertid på den sterke patriotismen som råder på Færøyene, samt at færøyske fiskere føler seg dårlig behandlet av norske myndigheter. «Vi kommer aldri mer til Norge», er utsagn som refereres.

Tette koblinger mellom færøysk flåte og industri taler for at den færøyske flåten lander mer av makrellen hjemme. Når flåten eier store andeler i industrien, vil prisingen mellom flåte og industri lettere få karakter av internprising. Det er rimelig å anta at industrien på Færøyene vil måtte legge prisene på et nivå som gir marginer til å forsvare investeringene på land. Med antatt lavere eksportpriser er det mulig at dette vil være en del lavere enn det norske eksportører tilbyr. Men selv om prisene er høyere i Norge, er det ikke gitt at en flåte med eierinteresser i industri vil velge å levere i her. Har man først bygd opp en stab med faste ansatte, får man også et ansvar og en interesse av å holde hjulene i gang.

Høyere salgspris til norske produsenter betyr at den samlede verdien som tilfaller færøyske interesser vil være større ved salg i Norge. Verdiskapingen på land, sysselsettingen og andre ringvirkninger på land vil samtidig bli mye mindre. Spørsmålet blir om færøyske rederier maksimerer verdien på flåteleddet, eller om de har god nok lønnsomhet til å kunne tillate seg å tenke mer helhetlig for det færøyske samfunnet. Færøyske båter har store kvoter, de har gjerne et kvotegrunnlag som gir grunnlag for drift 10–12 måneder i året. Selv med lavere førstehandspriser enn norske fiskere tjener de meget godt. Det er mulig de kan tjene enda bedre på å levere i Norge, men med dagens gode lønnsomhet har de råd til å være patriotiske, ifølge enkelte av våre informanter.

Et annet moment i den nye avtalen er Færøyenes adgang til EU-sonen. «Adgang til EU-sonen vil være en katastrofe», sier noen informanter. Med færøyske båters anledning til å ta 30 % av kvoten i EU-sone, samt at de får anledning til å ta 35 % i norsk sone, vil Færøyene få tilgang på enda mer makrell av bedre kvalitet enn de har i dag, og kan dermed bli en sterkere konkurrent i markedet.

Islandsk tilgang til norsk sone er foreløpig ikke på agendaen. Om de senere skulle få tilgang til norsk sone er det imidlertid ingen som forventer at islandske båter kommer til å levere spesielt mye makrell til norske bedrifter. Islenderne har tradisjon for å levere i hjemmemarkedet, noe som henger sammen med at fartøyene ofte er eid av landindustrien. Mange av fartøyene fryser om bord slik at det ikke er noe problem å gå langt for å levere. Om de skulle ønske å levere ferskt, og tar hensyn til distanse og leveringstid, er det selvfølgelig mulig at noe av det som fiskes i norsk sone også kunne blitt levert i Norge. De tette koblingene som finnes mellom islandsk flåte og industri, tilsier imidlertid at de andeler av makrellkvoten som Norge gir fra seg til Island sannsynligvis vil være tapt for den norske industrien. Islandsk industri består av 12 mottak, hvorav flere er relativt små. Med en mer arbeidskrevende produksjon (hodekappet og magedradd) blir også kapasiteten mindre. En del av råstoffet på Island går fortsatt til mel og olje. Dette kan være et resultat av for lav kapasitet for mottak og innfrysing til konsum. I så fall kan det godt tenkes at vi vil se en viss kapasitetsoppbygging på Island. Om mer av islendingenes makrell søkes solgt til konsum, vil dette også kunne påvirke konkurransen i markedet.

Kapasiteten i norsk industri

En eventuell kapasitetsoppbygging i norsk industri vil påvirke konkurransesituasjonen og prisingen av råstoff. Nå er i alle fall én ny fabrikk under planlegging, men dette trenger ikke bety at det blir noen stor ny kapasitetsbygging i Norge. Med den struktureringen vi har sett i Norge, med én aktør som kontrollerer en stor del av de aktuelle fabrikkene, har man gode muligheter til å begrense kapasitetsoppbyggingen. Kapasiteten må også sees i sammenheng med utviklingen for NVG-sild. Med lavere kvoter for sild vil man ha mindre behov for å bygge opp ny kapasitet.

5.2.1 Konklusjoner

Konkurransen om råstoffet har potensielt blitt sterkere gjennom oppbygging av mottakskapasitet på Færøyene og Island, men her må vi skille mellom konsekvenser på kort sikt og lenger inn i fremtiden.

Kort sikt: Høy TAC vil gi mindre konkurranse om råstoffet. Med en så sterk økning som det ligger an til for 2014 vil det være «nok til alle».

Lenger sikt: En «normalisert» TAC, på et nivå rundt det historiske på 600–700 tusen tonn, betyr at den økte kapasiteten på Færøyene (og i mindre grad Island) øker konkurransen om råstoffet. En del har tro på at en TAC på dagens nivå vil være den nye normalsituasjonen, da vil utviklingen enten kunne gi 1) gode ressursforhold for dagens produsenter eller 2) oppbygging av ny kapasitet i Norge og eventuelt enda mer på Færøyene og Island.

5.3 Konkurransen i markedene

Vi pekte i avsnitt 4.1 på hvordan færøyske og islandske aktører får fotfeste i markedene. I dette avsnittet vil vi drøfte hvordan deres inntreden vil påvirke situasjonen i årene fremover.

Lite krevende markeder. For nye aktører eller aktører som vil utvide volumet, har det letteste vært å trenge inn i de afrikanske markedene, først og fremst Nigeria. De afrikanske markedene oppfattes som de minst kritiske. Makrell kan erstatte andre pelagiske fiskeslag, markedet tar små størrelser, fettinnhold og struktur i kjøttet er mindre kritisk og det er mulig å selge samfengt sild og makrell. Utviklingen de siste årene har vist at dette er et fleksibelt marked, med evne til å absorbere større

volum. Vi mener det er rimelig å anta at de afrikanske markedene også i årene fremover vil være markeder som er enkle å komme inn i. Nigeria er et viktig avlastningsmarked, som har stor betydning for balansen mellom tilbud og etterspørsel også i de andre markedene. Dette har de siste årene vært et fleksibelt marked, og har tatt i mot økte volum. Myndighetene har imidlertid gitt uttrykk for et ønske om å bli selvforsynt, og har i perioder begrenset importen. Om disse importbegrensningene blir sterkere, vil det kunne føre til sterkere konkurranse i de mer etablerte markedene for makrell.

Et viktig spørsmål i årene fremover vil være om Færøyene og Island kan bli sterkere konkurrenter i mer krevende markeder. Vi vil diskutere dette ut fra en antagelse om at europeiske og russiske kunder er mer krevende enn afrikanske, mens asiatiske markeder er de mest krevende.

Middels krevende markeder. Island har siden 2010 hatt stor eksport til Russland, og i 2013 så vi også at Færøyene hadde stor økning av makrell til det russiske markedet. Dette tyder på at også færøyske aktører kommer seg inn i de litt mer krevende markedene, og at konkurransen fra færøyske og islandske må forventes å øke i for eksempel Russland, Ukraina og det øvrige Øst-Europa de nærmeste årene.

Mest krevende markeder. I Japan er det så langt lite som tyder på at Færøyene og Island er på vei inn. Så lenge islandske og færøyske båter fisker på sommeren vil de ikke kunne tilby fisk av samme kvalitet som norske eksportører. Flere av våre informanter peker på at færøyske eksportører har liten markedserfaring, noe som har gjort det vanskelig for dem å komme inn i de asiatiske markedene. Samtidig er det rimelig å anta at de gjennom den eksporten de har hatt de siste årene, og i tiden framover, vil bygge opp større kompetanse. Med muligheter for å fange 35 % av færøysk kvote i norsk sone, er det rimelig å anta at færøysværingene vil fange fisk på høsten som kan gå inn i Japan. Samtidig er norske aktører, med bedre markedskunnskap og tradisjonelt god betalingsvilje for «japankvalitet», godt posisjonert for å kjøpe den makrellen som færøyske båter fanger i norsk sone.

Islandske selskaper har på sin side ikke det samme drawbacket i markedene, de har gjennom lang tid handlet mye fisk med japanske selskaper. En del av den makrellen som har gått fra Island til Japan kan ha vært av lavere kvalitet, og blitt kjøpt som en del av en «one-stop-shopping», eller som «høflighetssalg», som en av våre informanter betegnet det. Det er derfor rimelig å anta at dersom islendingene får tilgang til makrell av norsk kvalitet, så vil de ha muligheter for å selge den på det japanske markedet.

5.3.1 Konklusjon

Konkurransen i markedene har blitt sterkere gjennom flere aktører og større volum. Foreløpig har markedene tålt det økte kvantumet godt.

Fremtidig utvikling vil være avhengig av man har tilgang til avlastningsmarkeder som Nigeria. Uten disse markedene ville mer fisk søkes solgt i Asia og Øst-Europa og påvirke konkurransesituasjonen der. Konkurransen i Asia kan også bli sterkere om færøyske og islandske eksportører får tilgang til makrell av «Japankvalitet».

5.4 Fremtidig inntjening

Det er vanskelig å ha bestemte oppfatninger om fremtidig inntjening for industrien, da inntjeningen er et resultat av komplekse sammenhenger. Vi gikk gjennom en del av usikkerhetsmomentene i avsnitt 5.1, og vil her peke på noen av de viktigste momentene som vil bestemme inntjeningen.

Fremtidig lønnsomhet er hovedsakelig avhengig av to spørsmål som vi har vært inne på før:

- Hvordan vil kapasitetsøkningen påvirke prisingen i råvaremarkedet?
- Hvordan vil den økte mengden makrell påvirke eksportmarkedene?

I *råvaremarkedet* har vi nå kommet i en situasjon hvor kapasiteten er bygd opp til et nivå hvor Færøyene er i stand til å ta i mot all fisk deres egen flåte klarer å levere. Med et opphevet leveringsforbud er det nå usikkert hvor mye som vil landes ved norske anlegg. Færøysk flåte har fått anledning til å fange inntil 35 % av kvoten i norsk sone, og det er rimelig å anta at en del av dette kan komme til å bli landet i Norge. Samtidig er kvotene rekordhøye, og norsk industri er med sin store kapasitet godt posisjonert til å få tilgang til råstoffet.

I *eksportmarkedene* kan man påregne ulike priser i de tre sjiktene av markeder. Det er gjerne slik at eksportørene ønsker å fylle opp det japanske markedet (eller de asiatiske markedene) først, deretter de middels krevende markedene, før det resterende selges til Afrika. En av utfordringene for eksportørene blir da å anslå hvor mye som kan gå til «japanpriser», og hvor mye som må selges til Afrika.

Normalt vil man anta at lønnsomheten til industrien bestemmes av hvor høye priser man klarer å ta ut i de forskjellige markedene, men som vi har sett i avsnitt 4.4 har marginene til industrien vært rimelige jevne over tid. Industrien vet hva de trenger av marginer, og basert på hva de mener de kan hente ut av de ulike markedene, vil de tendere til å by opp prisen på råstoff slik at marginen akkurat dekkes. Hvor høye priser det er mulig å hente ut i hvert marked avhenger av etterspørsel og tilbud i de ulike markedene, men de ulike markedene kan også påvirke hverandre. For eksempel vil importrestriksjoner i noen markeder kunne påvirke tilbudt mengde i andre markeder.

Det er flere implikasjoner av denne dynamikken:

- Industrien blir aldri veldig lønnsom, den lever på sine marginer og ressursrenten/superprofitten vil gjennom denne dynamikken tilfalle fangstleddet.
- Lavere markedspriser på grunn av mer fisk i markedene gir lavere pris til flåten. Svingningene i markedsprisene påvirker således flåten mer enn industrien.
- Industrien opplever stor prisrisiko, ettersom de må kjøpe råstoff tidlig på høsten for salg utover høsten og vinteren. Det er stor risiko for prisfall og for å sette for høy råstoffpris tidlig i sesongen. Denne risikoen er lavere så lenge størrelsesfordelingen er som den har vært de siste årene, hvor industrien har solgt alt de kan levere av stor fisk (300–500 og 400–600) til Japan, og til og med har måttet spe på med trålfanget makrell for å dekke etterspørselen.

6 Oppsummering og konklusjoner

Dette prosjektet har omhandlet makrellkonflikten med Færøyene og Island. De viktigste elementene har vært:

- **Økt fiske fra Island og Færøyene.** Island og Færøyene bevilger seg selv store kvoter utenom avtalene. I 2008 fisker islendingene 110.000 tonn, som går til mel og olje. Anvendes etter hvert til konsum. Færøyene kommer etter i 2010, og setter en egen kvote på 85.000. For 2013 satte begge land kvoter på cirka 125.000 tonn på hver.
- **Landingsforbud.** Norge innfører landingsforbud for islandsk og færøysk makrell fra 2010.

Prosjektet har diskutert hvordan konflikten har påvirket markedssituasjonen for makrell og konkurransesituasjonen for norsk industri både på kort og lengre sikt.

Landingsforbudet for makrell fra Færøyene og Island medførte tapte landinger fra 2010 for norsk industri, men økte norske kvoter og økte landinger fra andre land har gjort at industrien i denne perioden har fått stor økning i tilgjengelig kvantum.

Makrellkonflikten har også påvirket markedssituasjonen for makrell ved at mer fisk søkes solgt i samme markeder som norsk makrell. Markedet for makrell har imidlertid vist seg mer fleksibelt enn ventet, og har tålt det ekstra kvantumet uten dramatisk prisfall.

Den fremtidige konkurransesituasjonen vil først og fremst være avhengig av bestandsutviklingen, norsk kvoteandel og i hvilken grad utenlandske båter velger å levere i Norge. Situasjonen for industrien ser imidlertid lys ut de nærmeste årene, med utsikt til større kvoter. Den norske industrien ser ut til å ha mer ledig kapasitet enn den islandske og færøyske, og er dermed godt posisjonert for å ta denne veksten.

Utviklingen på lenger sikt vil være avhengig av i hvilken grad færøyske og islandske eksportører klarer å trenge inn i de best betalende markedene. Konkurransen i ressursmarkedet vil avhenge av om den økte kvoten fører til mer kapasitetsoppbygging, enten i Norge eller i de andre landene som produserer makrell.

