

# **Laks til Sør-Afrika**

## Handelsstatistikk og makroøkonomiske rammebetingelser

Finn-Arne Egeness og Morten Heide





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

E-post: [post@nofima.no](mailto:post@nofima.no)

Internett: [www.nofima.no](http://www.nofima.no)

**Foretaksnr.:**

**NO 989 278 835**

# Rapport

ISBN: 978-82-8296-207-0 (trykt)  
ISBN: 978-82-8296-208-7 (pdf)  
ISSN 1890-579X

<b>Tittel:</b> Laks til Sør-Afrika. Handelsstatistikk og makroøkonomiske rammebetingelser	<b>Rapportnr.:</b> 30/2014
<b>Forfatter(e)/Prosjektleder:</b> Finn-Arne Egeness og Morten Heide	<b>Tilgjengelighet:</b> <b>Åpen</b>
<b>Avdeling:</b> Forbruker og marked	<b>Dato:</b> 26. juni 2014
<b>Oppdragsgiver:</b> Fiskeri- og Havbruksnæringens forskningsfond (FHF)	<b>Ant. sider og vedlegg:</b> 27+2
<b>Stikkord:</b> Handelsstatistikk, Laks, Sør-Afrika	<b>Oppdragsgivers ref.:</b> FHF#900964
<b>Sammendrag/anbefalinger:</b> <p>Rapporten ser nærmere på det sørafrikanske markedet for laks. Rapporten viser at Sør-Afrika importerer stadig mer laks. Totalt ble det importert rundt 5.000 tonn laks i 2013. Fersk laks er den største kategorien med cirka 3.000 tonn. Importen av fryst er rundt 1.500 tonn. I tillegg kommer en import på 500 tonn av hermetisk laks.</p> <p>Norge er den største eksportøren av både fersk og fryst laks til Sør-Afrika. Norge har en markedsandel på 70 prosent på fersk laks og 80 prosent på fryst laks, EFTAs frihandelsavtale med Sør-Afrika gjennom Southern African Customs Union (SACU) gir Norge et konkurransefortrinn sammenlignet med andre konkurrenter. Norge har i dag 3,2 prosent toll på laks til Sør-Afrika. Fra 2015 vil det være frihandel. Våre største konkurrenter (Chile, Skottland og Færøyene) har en tollsats på 25 prosent.</p> <p>Prisene på fersk laks til Sør-Afrika er høye sammenlignet med andre marked. Forklaringen på dette er at sushisegmentet er den største kjøperen av laks i Sør-Afrika. De foretrekker stor fisk som koster mer per kilo enn mindre fisk. Våre analyser av internasjonal handelsstatistikk antyder at sushisegmentet kjøper fisk av mindre størrelser i perioder hvor prisen for den største fisken (6–7 og 7+) er på sitt høyeste.</p> <p>Andelen fryst laks av den totale lakseimporten øker. Det er trolig fordi det selges mer laks utenfor restaurantsegmentet enn tidligere. I dag er dagligvarehandelen og lokal videreforedlingsindustri de største kjøperne av fryst laks. Flere supermarkedskjeder selger tinte filetprodukter av fryst laks. Dersom prisforskjellen mellom fersk og fryst laks øker, kan en trolig forvente at flere kjeder vil tilby sine kunder tinte lakseprodukter i framtiden.</p>	
<b>English summary/recommendation:</b> <p>South Africa is an increasing salmon market. The total import of salmon product is estimated to around 5.000 tons. The market has increased despite increased salmon prices and a weak local currency. Fresh whole salmon is the main product. Great demand for sushi explains this. More than 80 percent of the fresh salmon sold in restaurant are sushi. Norway has a market share of 70 percent, Scotland 20 percent and Faroe Iceland has a market share of around 10 percent of the fresh salmon market. EFTAs free trade agreement with South Africa through Southern African Customs Union explains why Norway has become the biggest supplier of salmon to South Africa. Frozen salmon is sold defrosted or refreshed through retail or is used as a raw material in the local smoking industry. If the salmon price continues to increase, it might be only sushi who is asking for more fresh salmon. Other markets may change to frozen.</p>	

# Innhold

<b>Sammendrag .....</b>	<b>1</b>
<b>1 Innledning.....</b>	<b>2</b>
1.1 Organisering .....	3
<b>2 Metode.....</b>	<b>4</b>
2.1 Handelsstatistikk og valutakurser .....	4
2.2 Sekundærlitteratur .....	4
<b>3 Økonomi.....</b>	<b>5</b>
3.1 Sør-Afrika .....	5
3.2 Innbyggere.....	5
3.3 Økonomi .....	6
3.4 Markedsstørrelse.....	6
<b>4 Eksportstatistikk .....</b>	<b>8</b>
4.1 Total eksport av lakseprodukter.....	8
4.1.1 Ferske/kjølte produkter.....	9
4.1.2 Fryste produkter .....	10
4.1.3 Tilberedt/konservert .....	10
4.2 Markedsandeler .....	11
4.2.1 Ferske/kjølte produkter.....	12
4.2.2 Fryste produkter .....	12
4.2.3 Tilberedt/konservert .....	13
4.3 Norsk eksport .....	14
4.3.1 Totalt .....	14
4.3.2 Fersk/kjølt.....	15
4.3.3 Fryst filet /fryst hel fisk.....	15
4.4 Prisutvikling for norske produkter.....	16
4.4.1 Ferske produkter .....	16
4.4.2 Fryste produkter .....	18
4.5 Prisdifferanser på størrelse .....	19
4.6 Sesongvariasjoner.....	20
4.6.1 Fersk hel .....	20
4.6.2 Fryst hel .....	21
<b>5 Valutakursutvikling .....</b>	<b>23</b>
<b>6 Konklusjon .....</b>	<b>25</b>
<b>7 Litteratur .....</b>	<b>27</b>
<b>Appendiks 1.....</b>	<b>i</b>
<b>Appendiks 2.....</b>	<b>ii</b>

## Sammendrag

Hensikten med denne rapporten har vært å få en større forståelse for konkurransesituasjonen for norsk laks i det sørafrikanske markedet. For å svare på disse spørsmålene har vi analysert internasjonal handelsstatistikk og hatt samtaler med industrielle aktører i Sør-Afrika. Rapporten gir et kunnskapsgrunnlag for å arbeide videre med ulike problemstillinger knyttet til det sørafrikanske laksemarkedet. De viktigste resultatene i arbeidet er som følger;

- Analyser viser at Sør-Afrika har blitt et stadig større laksemarked, målt i både mengde og verdi.
- Sør-Afrikas import av laks av domineres av fersk hel laks (3000 tonn). I tillegg importerer landet cirka 1 500 tonn fryst laks og 500 tonn hermetisert laks. Sør-Afrika importerer kun en begrenset mengde med filetprodukter.
- Sushi er den viktigste driveren for etterspørselen etter laks i Sør-Afrika. Det forklarer i stor grad hvorfor fersk hel laks er den største produktkategorien.
- Andelen fryst laks av den totale importen øker. En viktig forklaring på denne endringen er at stadig flere supermarkedskjeder tilbyr tinte lakseprodukter. Det kan på sikt øke konkurransen for fersk laks i enkelte segmenter. Fersk laks evner ikke å konkurrere med tint på pris.
- Norge er markedsleder i laksemarkedet. Norge har en markedsandel på nærmere 70 prosent for ferske produkter. Våre største konkurrenter er Storbritannia og Færøyene med henholdsvis 20 og 10 prosent markedsandel. Norge har 80 prosent av markedet for frysede produkter, her møter vi primært konkurranse fra Storbritannia, Chile, USA og Kina.
- Norge har gjennom EFTA inngått en frihandelsavtale med Sør-Afrika og (Southern African Customs Union). Denne avtalen har gitt Norge et konkurransefortrinn sammenlignet med våre største og viktigste konkurrenter.
- På grunn av biologiske utfordringer og tariffære-barrierer har Chile – vår største konkurrent – prioritert nærmarkeder som USA og Brasil. Det forklarer i stor grad hvorfor Norge vinner en stadig større andel av markedet for både ferske og frysede produkter i Sør-Afrika.
- Veksten i importen av fersk laks stagnerte i fjor på grunn av økte laksepriser og svekket sørafrikansk valuta.
- Høyere laksepriser har bidratt til at enkelte kjeder tilbyr tinte framfor ferske lakseprodukter. Lavere råvarekostnader og billigere transport er blant de viktigste forklaringene på denne endringen. Økt salg av laks i dagligvarehandelen kan øke etterspørselen etter fryst laks som selges i tint tilstand og dermed også øke konkurransen for ferske produkter i enkelte segmenter.
- Sushikjedene kjøper laks av mindre størrelser når prisen på den største laksen blir for høy.
- Funnene i rapporten kan bidra til at norsk laksenæring tar sine strategiske beslutninger i det sørafrikanske markedet på et større kunnskapsgrunnlag.

# 1 Innledning

De siste årene har det vært en betydelig vekst i den globale etterspørselen etter atlantisk oppdrettslaks (*Salmon salar L.*). Etterspørselsveksten har vært større enn tilbudsveksten. Det har gitt høye markedspriser og god lønnsomhet for en rekke norske lakseoppdrettere. Produktivitetsvekst og kostnadsreduksjon var fram til år 2000 de viktigste faktorene for vekst i næringen. Markedsarbeid og produktutvikling har i større grad vært en nøkkel til laksens videre suksess (Videreutvikling av MTB-systemet, 2012). En kontinuerlig satsning på markedsrelaterte utfordringer er viktig for å sikre fortsatt høy etterspørsel framover.

Markedsutviklingen for atlantisk oppdrettslaks påvirkes av tilbudet og etterspørselen i et globalt marked. Norske myndigheter påvirker tilbudet gjennom konsesjonstildelinger og reguleringer om maksimal tillatt biomasse (MTB)\*. Innenfor rammene av MTB kan lakseoppdretterne påvirke og bestemme egen produksjon gjennom utsett av smolt og hvilke størrelser de velger å slakte laksen på. Produksjonsvolumet påvirkes i tillegg av sykdom, biologiske og klimatiske forhold, delvis utenfor bedriftenes kontroll. Oppdretterne har derfor ikke full kontroll over framtidig produksjonsvolum.

Etterspørselen etter atlantisk oppdrettslaks bestemmes av forbrukers betalingsvillighet, modifisert for prisen på produktets substitutter og detaljistleddets salgsstrategier i de ulike markedene. Siden en stor andel av norsk oppdrettslaks eksporteres, påvirker også valutakursen prisen og dermed også etterspørselen etter laks i de ulike konsummarkedene. De siste årene har en fått stadig flere lakseprodukter og laks har blitt en egen produktkategori i mange supermarkedskjeder. Laks er også en av de viktigste råvarene i den globale sushitrenden. Det har økt etterspørselen etter større laks og bidratt til høyere priser.

Oppdrett av atlantisk laks blir gjerne omtalt som en syklisk næring. Lakseoppdretterne mangler kunnskap om den framtidige salgsprisen når de planlegger sin produksjon. Produksjonsvolumet er derfor en funksjon av prisen på et tidligere tidspunkt enn ved salg. Når en har slike tidsforskyvninger i produksjonen, og mangler kunnskap om både salgsprisen og konkurrentenes strategier, får en systematiske svingninger i både volum og pris (Bjørndal & Salvanes, 1995).

Skal bedrifter overleve og vokse i slike omgivelser er det avgjørende å utvikle markeder med høy betalingsevne i perioder med etterspørselsoverskudd og markeder som kan ta store volum i perioder med tilbudsoverskudd. Nesten 75 prosent av den globale produksjonen av atlantisk laks omsettes enten i EU, USA eller Russland. For å redusere markedsrisikoen og avhengigheten av enkeltmarkeder er markedsutvikling og markedspenetreringer utenom disse geografiske områdene av særlig strategisk interesse.

I denne rapporten skal vi se nærmere på det sørafrikanske laksemarkedet. Sør-Afrika har økt importen av laks betydelig siden 2010, til tross for økte priser og en svekket lokal valuta. Det forteller om kjøpesterke sørafrikanske kunder i et globalt laksemarked. Sør-Afrika er det regionale kraftsenteret i Afrika sør for Sahara, ett av de geografiske områdene i verden med raskest økonomisk vekst. Kunnskap om det sørafrikanske markedet er derfor verdifullt hvis en ønsker å satse på andre markeder sør for Sahara. Afrikas største supermarkedskjede (Shoprite) har hovedsetet sitt i Cape Town (Sør-Afrika) og butikker over hele det afrikanske kontinentet.

Fokuset i denne rapporten er på analyser av internasjonal handelsstatistikk. Hensikten er å beskrive konkurransesituasjonen for norsk oppdrettslaks i det sørafrikanske markedet og hvordan den har utviklet seg de siste årene. Rapporten ser også nærmere på eksportprisen for ulike lakseprodukter for å skape en bedre forståelse for lønnsomhetspotensialet i dette markedet. Norske aktører kan bruke denne kunnskapen for på bedre grunnlag ta sine strategiske beslutninger i det sørafrikanske markedet. Det kan øke konkurranseevnen og øke sannsynlighetene for å lykkes med en markedspenetreringsstrategi i Sør-Afrika. Arbeidet er finansiert av Fiskeri- og havbruksnæringens forskningsfond (FHF).

- Les mer om MTB i appendiks 1 i denne rapporten.

## **1.1 Organisering**

Rapporten er organisert på følgende måte. Etter denne innledningen skal vi i kapittel 2 gi en beskrivelse av den vitenskapelige metoden som er benyttet for å utarbeide denne rapporten. I kapittel 3 ser vi nærmere på grunnleggende makroøkonomiske forhold i det sørafrikanske markedet som har betydning for den nåværende og framtidige etterspørselen etter laks. I kapittel 4 har vi analysert internasjonal handelsstatistikk. I kapittel 5 presenteres endringer i valutakurser med et særlig fokus på vekslingsforholdet mellom norske kroner (NOK)/Euro og sørafrikanske rand (ZAR). I kapittel 6 oppsummeres de viktigste funnene og deres implikasjoner diskuteres.

## **2 Metode**

Hensikten med dette kapitlet er å redegjøre for den vitenskapelige metoden som er brukt for å undersøke utviklingen i eksporten av laks til Sør-Afrika og de makroøkonomiske rammebetingelsene i det sørafrikanske markedet.

### **2.1 Handelsstatistikk og valutakurser**

Vi har fått tilgang på internasjonal handelsstatistikk fra Norges Sjømatråd og Statistisk Sentralbyrå. Handelsstatistikken er basert på lakseprodusentenes eksportstatistikk og ikke sørafrikansk importstatistikk. Vi har valgt lakseprodusentens eksportstatistikk fordi vi antar at denne er beheftet med færre svakheter enn sørafrikansk importstatistikk. Dataen ble levert i pivot-tabeller og er analysert ved hjelp av Excel. Diskusjonene og kommentarene til våre analyser er basert på samtaleintervju med industrielle aktører i Sør-Afrika, herunder importører, supermarkeder og restauranter. Tilbakemeldinger fra deltakerne i styringsgruppen til prosjektet har likeledes vært verdifullt for å forklare endringer og variasjoner i internasjonal handelsstatistikk.

I tillegg til Norges Sjømatråd/SSB har NASDAQs lakseindeks vært viktig for å få kunnskap om prisen på de ulike størrelseskategoriene for fersk laks. Først og fremst fordi statistikken fra Norges Sjømatråd/Statistisk Sentralbyrå skiller ikke mellom størrelser. Siden valutakursene påvirker etterspørselen etter (norsk) laks i Sør-Afrika har vi sett nærmere på vekslingsforholdet mellom den sørafrikanske valutaen rand (ZAR) og norske kroner (NOK)/Euro. Norges Banks hjemmesider har vært sentrale kilder i dette arbeidet.

### **2.2 Sekundærlitteratur**

I kapittel 3 i denne rapporten ser vi nærmere på økonomiske forhold i Sør-Afrika. Hensikten er å få en større forståelse for hvor mange forbrukere som har handlekraft til å konsumere lakseprodukter regelmessig. Det kan gi oss nyttig informasjon om det nåværende og framtidige markedspotensialet for norsk laks i Sør-Afrika. Kapitlet er basert på analyser av sekundærlitteratur. Rapporter fra det internasjonale pengefondet (IMF) har vært de viktigste og mest sentrale kildene i dette arbeidet.



### 3 Økonomi

I dette kapitlet skal vi se nærmere på makroøkonomiske rammebetingelser for eksport av laks til Sør-Afrika. Hensikten er å få en større forståelse for markedspotensialet for norsk laks i Sør-Afrika og hvor mange forbrukere som har kjøpekraft til å handle laks både i dag og i framtiden. Valutakurser er behandlet i et eget kapittel (5).

Vi begynner kapitlet med en kort introduksjon av Sør-Afrika. Videre ser vi på innbyggerne i landet og de økonomiske forholdene i Sør-Afrika. Til slutt diskuterer vi antall potensielle konsumenter av laks i Sør-Afrika. Slik kunnskap er viktig for å få en bedre forståelse for framtidige markedsmuligheter.

#### 3.1 Sør-Afrika

Sør-Afrika er en demokratisk republikk som er lokalisert helt sør på det afrikanske kontinentet. Landet grenser til Namibia, Botswana, Zimbabwe og Mosambik. Sør-Afrika omkretser dessuten både Swaziland og Lesotho. Det første demokratiske valget i Sør-Afrika ble gjennomført i 1994.

Kristendom er den viktigste religionen. Den hvite befolkningen består hovedsakelig av etterkommere av engelskmenn og nederlendere (boere) som emigrerte til Sør-Afrika fra slutten av 1600-tallet og helt fram til begynnelsen av 1800-tallet. En ny innvandringsbølge kom på slutten av 1800-tallet etter funn av betydelige gull- og diamantforekomster. En annen etnisk gruppe som har påvirket landets kultur er tyske immigranter og deres etterkommere (Ulven, 2007). En betydelig andel av befolkningen er såkalte «coloureds» som har malaysisk eller indiske forfedre som ble ført til Sør-Afrika på 1800-tallet som arbeidskraft.

Det sterkt kritiserte apartheid-regimet ble avskaffet så sent som i 1991. Regjeringen har lagt opp planer for gradvis å bygge opp like muligheter for alle etniske grupper med henblikk på utdanning, helsetjenester og andre velferdsgoder. Rapporter fra det internasjonale pengefondet antyder at en stadig større andel av befolkningen mottar sosiale overføringer fra den sørafrikanske staten (IMF, 2013).

#### 3.2 Innbyggere

I dag er det cirka 50 millioner innbyggere i Sør-Afrika. Det eksakte tallet varierer noe fra kilde til kilde, slik det ofte gjør i afrikanske land. Estimaten varierer mellom 48 og 52 millioner. Innbyggertallet gjør landet til ett av de mest folkerike landene i Afrika etter Nigeria, Kongo, Etiopia og Egypt. Det var imidlertid en negativ befolkningsvekst i landet i 2012 på -0,48 prosent. Det gjør at Sør-Afrika er ett av de landene med størst negativ befolkningsutvikling i verden. Sør-Afrika skiller seg dermed fra mange andre afrikanske land som har en rask befolkningsvekst.

Befolkningen består av 79,2 prosent svarte afrikanere, 8,9 prosent hvite, 8,9 prosent fargede (mulatter) og 2,5 prosent indere/asiater. Fram til 1991 inndelte den sørafrikanske loven befolkningen i disse fire store kategoriene. Til tross for at denne loven er opphevet, relaterer mange sørafrikanere seg til denne grupperingen. Den afrikanske majoriteten består av et stort antall ulike stammer; blant annet Zulu, Xhosa, Tswana og Swasi. Sør-Afrika har en relativt ung befolkning. Nesten halvparten av befolkningen er under 24 år. Gjennomsnittsalderen i landet er 25,7 år.

Landet sliter med en høy arbeidsledighet. Tallene varierer fra kilde til kilde. Noen kilder antyder en arbeidsledighet på rundt 20 prosent. Inkluderer en arbeidssøkende som ikke lenger finner det hensiktsmessig å lete etter ny jobb er tallet trolig nærmere 30 prosent. Arbeidsledigheten blant ungdom er mye høyere, trolig nærmere 50 prosent. Myndighetene planlegger en rekke tiltak for å bedre arbeidsmarkedet i Sør-Afrika (International Monetary Fund, 2013); utdanningstilbudet må tilpasses arbeidsmarkedet, reduserte transportkostnader for arbeidere på grunn av lange avstander, forbedre konkurransen i produktmarkeder for å framheve innovasjon og dynamikk og sikre lønnskostnader som gjør det mulig å etablere nye selskaper.

De tre største byene er Johannesburg (3,6 millioner innbyggere), Cape Town (3,4 millioner), Durban (2,8) og Pretoria (1,4 millioner). Pretoria er landets hovedstad. Rundt 62 prosent av landets befolkning bor i urbane strøk.

### **3.3 Økonomi**

Sør-Afrika har vært den største økonomien i Afrika i mange år, men ble i 2014 passert av Nigeria. Bruttonasjonalprodukt (BNP) var i 2012 på USD 576 milliarder. Det gjør Sør-Afrika til den 26. største økonomien i verden. Til sammenligning har Nederland den 24. største økonomien i verden.

Den årlige veksten i BNP har vært på 3,3 prosent siden 1994. De viktigste forklaringene på denne veksten er etterspørselen etter metaller og mineraler, samt et høyt forbruk blant konsumentene. Det er forventet at særlig turisme og dagligvarehandelen vil dra nytte av veksten. Veksten i flere afrikanske økonomier sør for Sahara har vært blant de raskest voksende i verden, mens veksthastigheten har falt i Sør-Afrika. Det internasjonale pengefondet (International Monetary Fund, 2012) antyder en vekst i landene sør for Sahara på 6,5 prosent. Veksten i Sør-Afrika er ventet å være på omtrent 2,3 prosent i 2014. Tidligere analyser hadde ventet en vekst på 2,8 prosent i 2014. Lavere vekst enn forventet forklares med lav vekst hos de viktigste handelspartnerne og nasjonale utfordringer i Sør-Afrika. Med en stadig bedre verdensøkonomi og samtidig som sørafrikanske myndighetet får effekter av sine økonomiske tiltak, er det forventet at veksten i Sør-Afrika vil være på mellom 3 – 3,5 prosent framover (International Monetary Fund, 2012).

Bruttonasjonalprodukt er på USD 11.300 per innbygger. Det er gir en 76. plass i verden over kjøpekraft per innbygger. Det illustrerer at det er en betydelig skjevfordeling av ressursene i Sør-Afrika. 30 prosent lever i fattigdom og de 10 prosent fattigste har kun 1 prosent av ressursene. Til sammenligning kontrollerer de 10 prosent rikeste 50 prosent av ressursene i landet (CIA World Factbook).

Skillet mellom fattig og rik har blitt mindre de siste årene. Det gjelder særlig de svarte. I dag har nesten halvparten av de svarte egen bankkonto. Sammenlignet med for 20 år siden hadde bare hver femte det. Til tross for at det har vokst fram en svart elite, lever mange svarte fortsatt i fattigdom.

### **3.4 Markedsstørrelse**

Sør-Afrika har cirka 50 millioner innbyggere. Siden 10 prosent av disse disponerer nesten halvparten av ressursene kan en anta at alle disse 5 millionene har muligheter til å kjøpe fersk laks regelmessig. Inkluderer vi den framvoksende middelklassen og det faktum at importen av fryst laks også øker og omsettes i tint tilstand, kan en anta at nærmere 10 millioner sørafrikanere har muligheter til å spise

laks en eller flere ganger i året. Det er primært de hvite som sitter på ressursene, i tillegg er det mange svarte i den framvoksende middelklassen, som også vil ha muligheter til å spise laks. Slik det ble beskrevet i kapittel 3.2 er 8,9 prosent av befolkningen hvit.

I tillegg til har Sør-Afrika en betydelig turisme. I 2010 kom det over 8 millioner turister til landet (Statistics South Africa). De fleste er turister fra det afrikanske kontinentet. I 2010 hadde Sør-Afrika Ser vi bor fra Afrika utgjør europeerne den største gruppen med turister i Sør-Afrika. De fleste oversjøiske turistene kommer fra Storbritannia (450 000), USA (280 000) Tyskland (215 000). Det er også noe turisme fra Nederland (125 000) og Frankrike (115 000). Prosjektet vil på et senere søke kunnskap og informasjon om hvorvidt denne gruppen har stor innflytelse av laks i Sør-Afrika.

Samtaler med industrielle aktører i Sør-Afrika antyder at det meste av laksekonsumet skjer i byene Johannesburg/Pretoria (Gauteng-provinsen) og Cape Town. I tillegg er det også noe konsum i Durban. Det meste av konsumet skjer imidlertid i Johannesburg og Cape Town fordi dette er de største og mest kjøpesterke områdene av Sør-Afrika. Distribusjonen av laks er likeledes best i disse områdene.

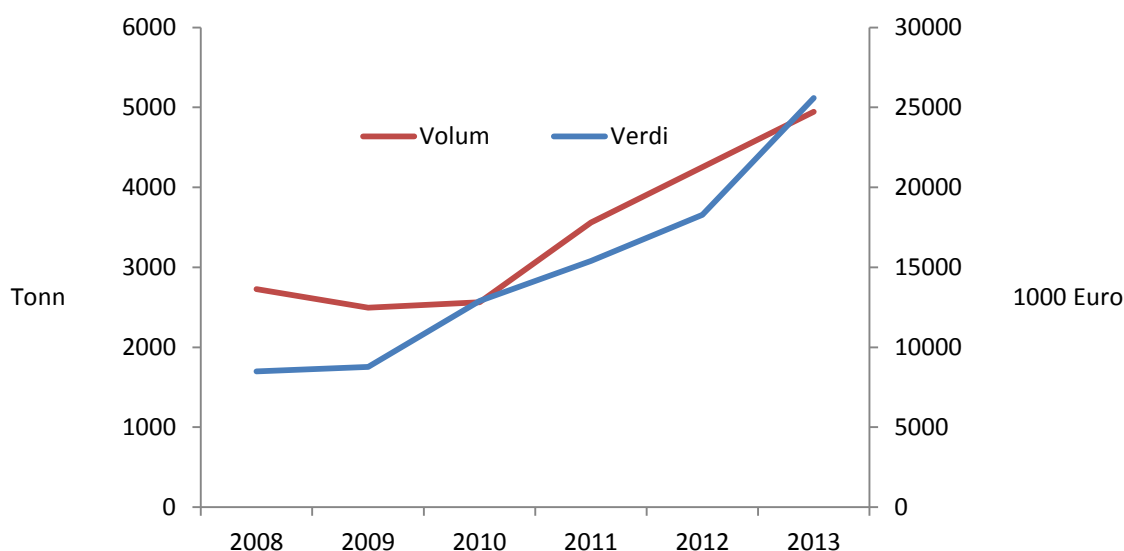
## 4 Eksportstatistikk

Sør-Afrika var i 2013 det 34. største markedet for norsk laks målt i verdi. Norske bedrifter eksporterer primært hel fersk og fryst hel laks til Sør-Afrika. Eksporten av filetprodukter er begrenset til et mindre volum fryst filet. Sør-Afrika er det 9. største markedet for fryst hel oppdrettslaks og det 31. største for fersk hel oppdrettslaks. Norsk lakseeksport domineres imidlertid av fersk hel laks. Det er også tilfellet for eksporten til det sørafrikanske markedet. Målt i verdi er fersk hel laks det viktigste produktformatet og stod i 2013 for 65 prosent av den totale eksportverdien av norsk laks til Sør-Afrika.

I dette kapitlet skal vi se nærmere på hvordan markedet har utviklet seg siden 2008. Kapitlet er organisert på følgende måte. Først skal vi se nærmere på den totale eksporten av ulike lakseprodukter til Sør-Afrika, hvis fokus er på fersk/kjølt, fryst og tilberedt/konservert. Videre ser vi på markedsandelen til de ulike eksportnasjonene i de ulike produktkategoriene. Til slutt er fokuset på norsk eksport og hvordan denne har utviklet seg siden 2008. Her ser vi på endringer i både mengde, pris og sesongvariasjoner. Alle analysene starter i 2008. Bakgrunnen for dette valget er at Norges Sjømatråd utarbeidet en rapport om laks i Sør-Afrika dette året (Markedet for laks og ørret i Sør-Afrika, 2008). De som er interessert i å lese denne rapporten kan ta kontakt med Norges Sjømatråd.

### 4.1 Total eksport av lakseprodukter

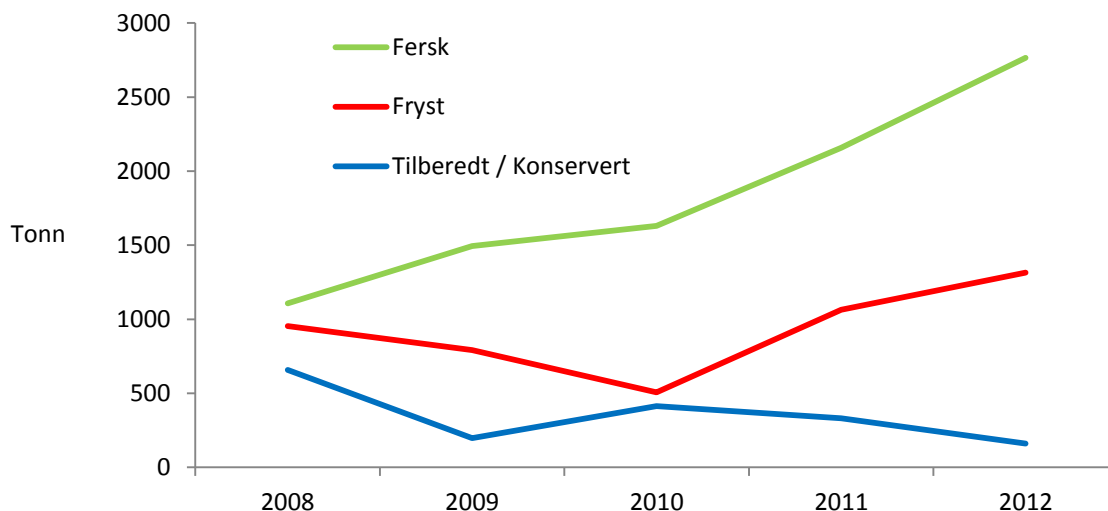
Figur 1 viser den aggregerte eksporten (alle land) av laks til Sør-Afrika i perioden fra 2008 til 2013. Eksporten har økt fra under 3.000 tonn i 2010 til over 5.000 tonn i 2013. Det er en økning på mer enn 2.000 tonn eller 67 prosent målt i mengde i denne treårsperioden. Vi merker oss at eksport falt fra 2008 til 2010 målt i volum, men økte i verdi. Det kan forklares med høyere laksepriser. Fra 2010 og fram til 2013 har det vært en betydelig vekst i Sør-Afrikas import av laks i både mengde og verdi.



Figur 1 Total eksport av lakseprodukter til Sør-Afrika i mengde og verdi i perioden 2008–2013

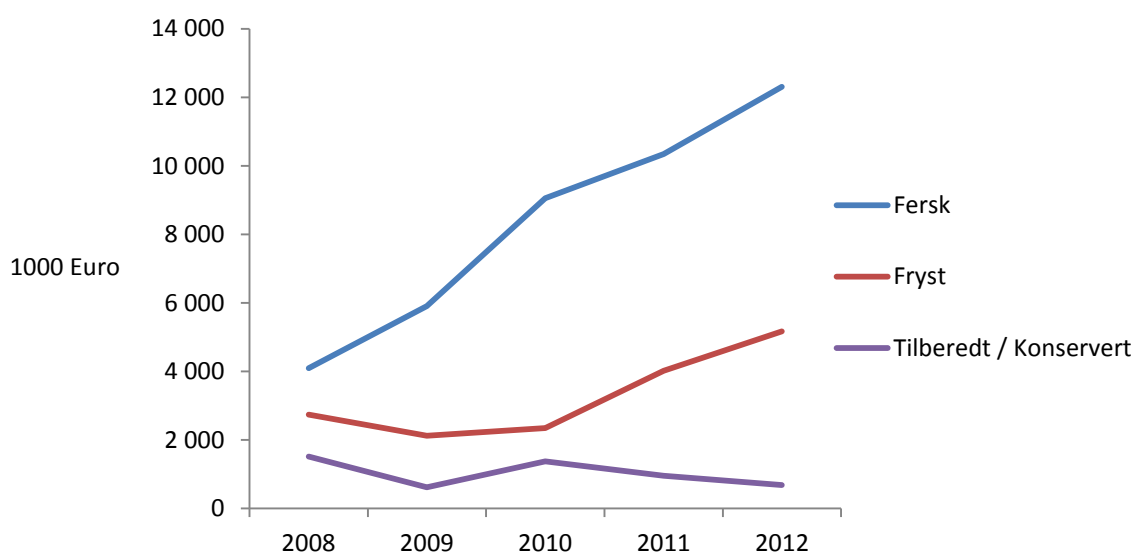
Figur 2 viser at det er særlig ferske/kjølte produkter, men også fryste produkter som står for veksten i det sørafrikanske markedet. Eksporten av tilberedt og konservert laks har derimot falt siden 2008, til

tross for en økning fra 2009 til 2010. Figuren viser likeledes at fersk/kjølt og fryst er de dominerende produktkategoriene. I 2012 var imidlertid fersk nesten dobbelt så stor som fryst.



Figur 2 Total eksport av laks til Sør-Afrika i mengde i perioden 2008–2012, alle nasjoner

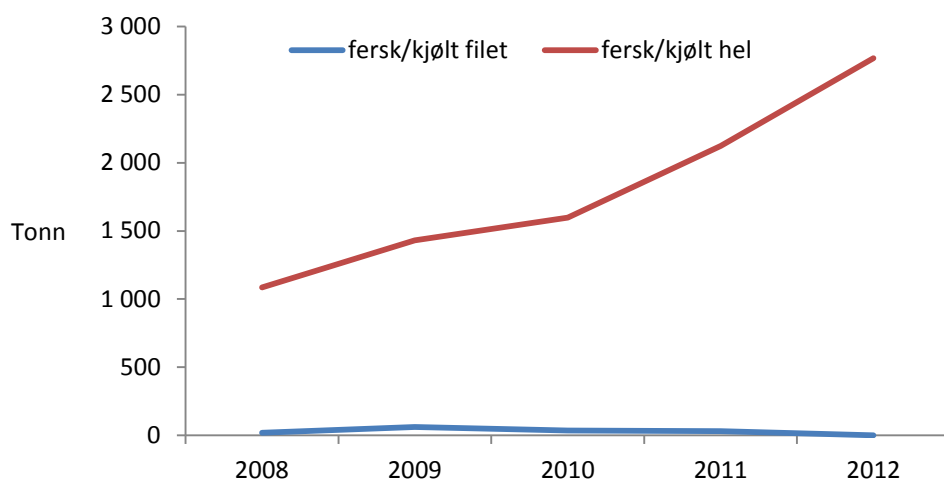
Ser vi på verdien av de ulike produktvariantene ser vi at den også har økt for fersk og fryst i perioden. Figur 3 viser at det særlig er kategorien fersk som har økt i verdi. Den raske veksten kan forklares med både økt importert mengde og økt pris per kilo.



Figur 3 Verdien av eksporten av ulike lakseprodukter til Sør-Afrika i perioden 2008–2012

#### 4.1.1 Ferske/kjølte produkter

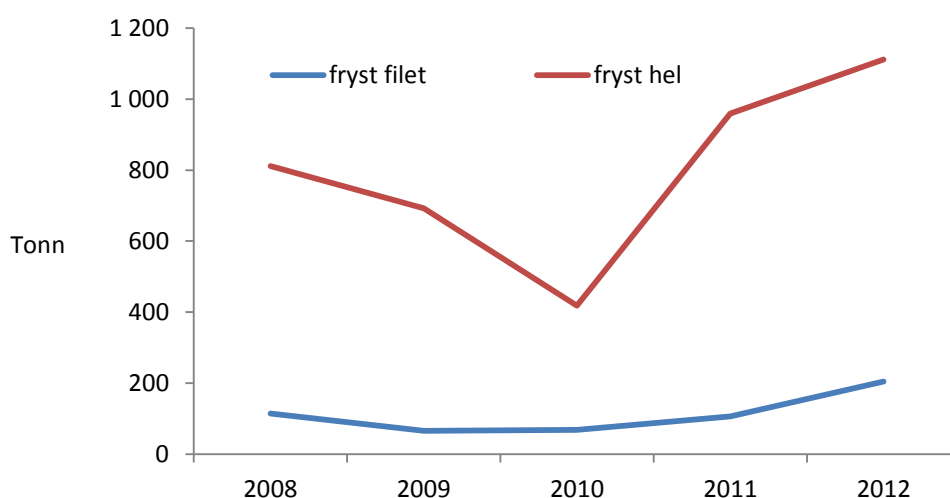
Figur 4 viser at eksporten av hel fisk er det dominerende produktformatet i kategorien fersk laks. Et annet viktig poeng er imidlertid at eksporten av fersk/kjølt filet har falt helt bort. I 2012 ble det ikke registrert noen eksport av fersk laksefilet til Sør-Afrika. Slik det er vist figur 4 har det vært snakk om relativt beskjedene volum med filet til Sør-Afrika.



Figur 4 Sør-Afrikas import av fersk/kjølt hel og filet i perioden 2008–2012

#### 4.1.2 Fryste produkter

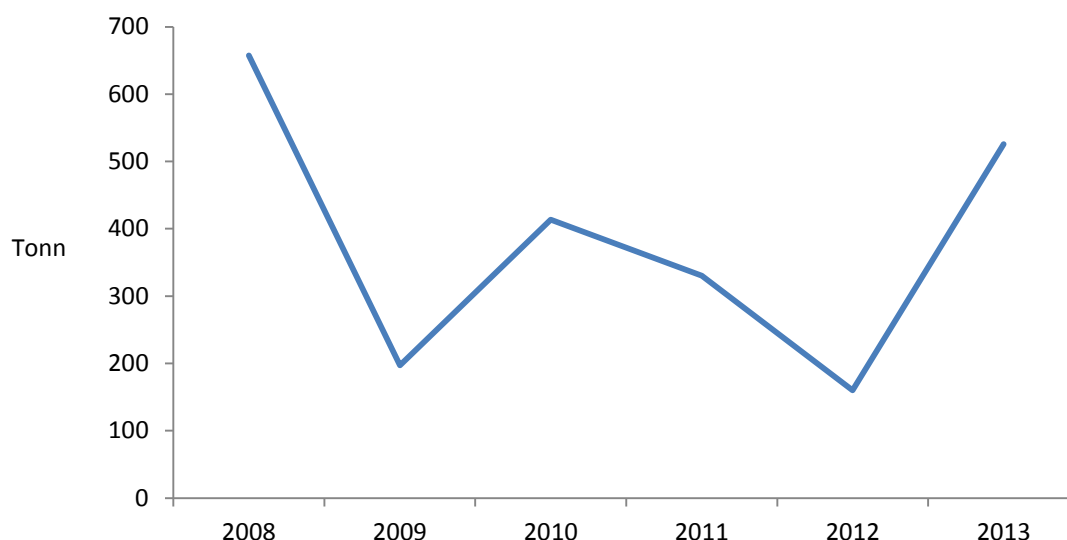
Ser vi på kategorien fryst laks er det også her hel laks som er det største produktet. Sør-Afrika importerte i 2012 rundt 1.100 tonn med fryst hel laks og rundt 214 tonn med fryst laksefilet. Vi merker oss at det er en større import av fryst enn fersk filet. Et annet poeng er at importen av fryst filet har hatt en svak økning hvert eneste år siden 2009, men på tross av dette er volumene fortsatt marginale. Det er motsatt av fersk filet, hvor det i 2012 ikke ble registrert noen eksport.



Figur 5 Samlet eksport av fryste lakseprodukter til Sør-Afrika i perioden 2008–2012 i mengde

#### 4.1.3 Tilberedt/konservert

Våre studier av handelsstatistikk viser at det er hermetisert laks som dominerer produktet i kategorien tilberedt/konservert laks. Det er imidlertid ikke nordøstatlantisk laks, men pukkellaks som primært brukes som råstoff i denne produksjonen. Vi merkes oss likeledes at det har vært og er relativt store fluktuasjoner i importert volum, fra under 200 tonn (i 2009 og 2012) til over 500 tonn (i 2008 og 2013) i seksårsperioden fra 2008 til 2013.



Figur 6 Total eksport av tilberedet/konservert laks til Sør-Afrika

Norges Sjømatråd skriver i en markedsrapport fra 2008 at fisk pakket i hermetikk utgjorde nesten 70 prosent av omsetningen av pakket/emballert sjømat i Sør-Afrika. Det er typisk for den historiske omsetningen av fisk i Sør-Afrika, hvor fisken tradisjonelt har blitt konservert i form av enten salting, tørking eller hermetisering på grunn av mangelfulle eller ufullstendige kjølekjeder. Ingen norske bedrifter eksporterer hermetisert laks til Sør-Afrika.

## 4.2 Markedsandeler

Våre analyser viser at konkurransen i det sørafrikanske markedet primært er dominert av norsk og skotsk laks. Chile har forsvunnet ut av dette markedet de siste årene. Det er særlig tre forhold som forklarer denne endringen; handelsavtalen mellom European Free Trade Association (EFTA) og Southern African Customs Union (SACU), biologiske utfordringer i Chile med påfølgende prioriteringer av nærmarkedene og begrensede muligheter for frakt av fersk fisk fra Chile til Sør-Afrika (ingen relevante flyforbindelser).

Norge har gjennom EFTA en frihandelsavtale med Sør-Afrika gjennom SACU. Hovedmålet med frihandelsavtalen som ble undertegnet i 2006 er å stimulere til økt handel og økonomisk samarbeid mellom partene, samt å sikre EFTA-statenes eksportvarer like gode rammevilkår som EU har i disse markedene. Frihandelsavtalen legger til rette for norsk fiskeeksport ved på sikt å føre til frihandel med fisk. Frihandelsavtalen er asymmetrisk fordi den gir SACU-statene til dels andre og bedre vilkår enn EFTA-statene. På den måten ivaretar avtalen både handels- og utviklingspolitiske formål. SACU-statene har forpliktet seg til å avskaffe all toll på fisk og fiskeprodukter fra avtalens ikrafttredelse, med visse unntak <http://www.efta.int/sites/default/files/documents/legal-texts/free-trade-relations/southern-african-customs-union-SACU/Annexes/Annex-IV-Fish-and-other-marine-products.pdf>.

Frihandelsavtalen innebærer at SACU-statene (Botswana, Lesotho, Namibia, Sør-Afrika og Swaziland) gradvis skal avvikle all toll for alle fiskearter over 9 år regnet fra 1. januar 2006. Det medfører at norsk laks har full tollfrihet fra 1. januar 2015. Noe som betyr at norsk laks har langt bedre tariffære betingelser enn chilensk og skotsk laks i dette markedet. Chilensk og skotsk laks (all laks fra EU) har

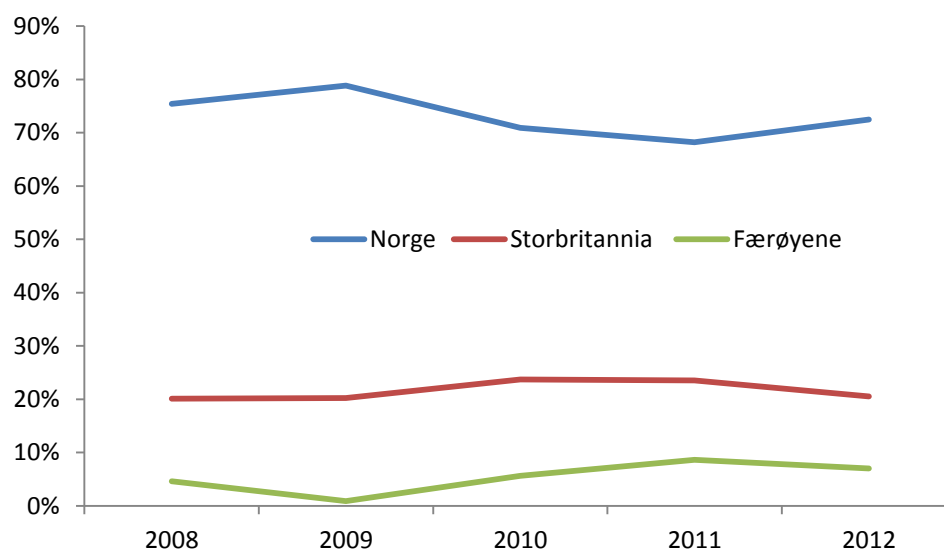
en tollsats på 25 prosent, mens norske produkter blir tollfrie i 2015. I dag (2014) er tollen på norsk laks på 3,2 prosent.

I perioden fra 2008 og fram til 2010 hadde i tillegg Chile enorme biologiske utfordringer. I 2008 var deres produksjon av atlantisk oppdrettslaks 403 000 tonn. I 2009 falt produksjonen ytterligere til 239 000 tonn og bunnen ble nådd i 2010 med 130 000 tonn. Produksjonen har tatt seg raskt opp igjen og den estimerte produksjonen for 2013 var på 468 000 tonn. En må imidlertid stille spørsmålstegn om produksjonen har vokst for raskt, først og fremst fordi Chile i dag har store utfordringer med lus (*Caligus*).

I tillegg til er det begrensede muligheter for frakt av fersk laks fra Chile til Sør-Afrika på grunn av mangel på relevante flyruter. Slik det er vist i figur 7 er det ikke registrert noen eksport av fersk laks fra Chile til Sør-Afrika i perioden fra 2008 – 2012. Gode flyforbindelser fra Norge til Cape Town / Johannesburg gir derfor norske eksportører et konkurransefortrinn sammenlignet med chilenske aktører.

#### 4.2.1 Ferske/kjølte produkter

Hvis vi ser på kategorien av fersk/kjølt laks så er det norsk fisk som dominerer. Norge, Skottland og Færøyene er de eneste nasjonene som eksporterte fersk laks til Sør-Afrika i perioden fra 2008–2012. I den samme perioden har Norge i gjennomsnitt hatt en markedsandel på 73 prosent, Storbritannia (Skottland) 22 prosent og Færøyene 5 prosent. Norge hadde i 2009 en markedsandel på nærmere 80 prosent. Denne har falt noe de siste årene. Det kan forklares med økt eksport fra Færøyene. Ett annet poeng er at Norge var den største eksporten av fersk/kjølt filet til Sør-Afrika. I dag er det imidlertid ikke noen eksport av slike produkter til Sør-Afrika.



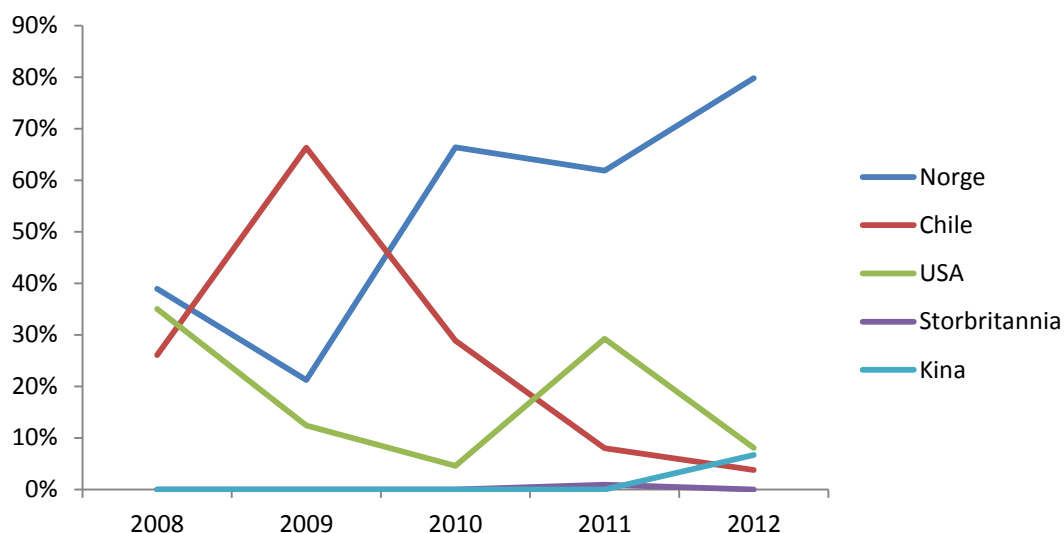
Figur 7 Markedsandeler for fersk/kjølt laks i Sør-Afrika i perioden 2008–2012

#### 4.2.2 Fryste produkter

Ser vi på kategorien fryste produkter, slik det er vist i figur 8, ser vi at det har vært en betydelig endring i markedet. Chile var fram til 2010 den største eksportøren av fryste produkter til Sør-Afrika.



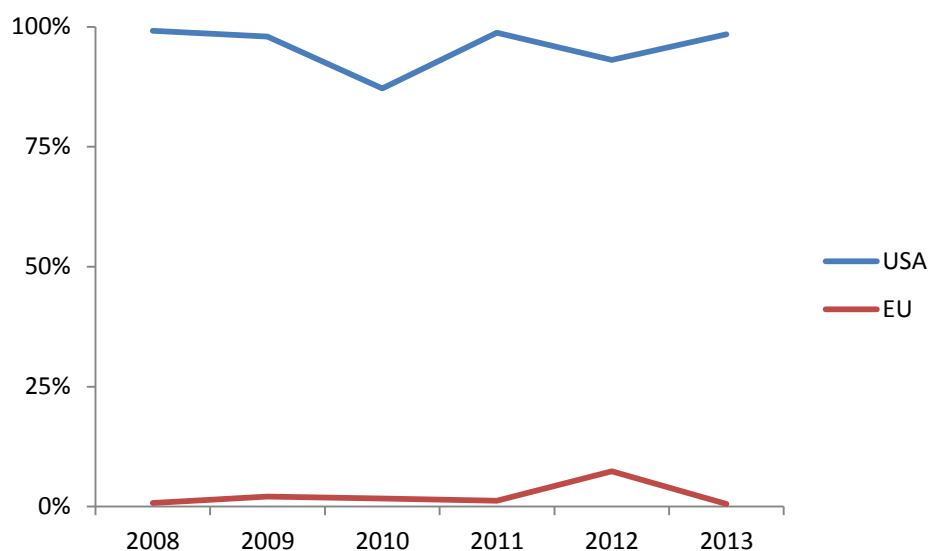
Vi ser at Chile nærmest har falt ut av markedet og Norge har tatt over som den største eksportøren av fryste lakseprodukter til Sør-Afrika. Slik vi forklarte i forrige delkapittel skyldes dette både EFTAs frihandelsavtale med SACU og biologiske utfordringer i Chile med påfølgende prioritering av nærmarkeder. Vi merker oss likeledes at Kina har kommet inn med et begrenset volum de siste årene. På grunn av kinesernes geografiske lokalisering og deres konkurransefortrinn med unik tilgang på billig arbeidskraft, god infrastruktur og erfaringer med industriell produksjon er det naturlig å anta at det er snakk om fryste videreforedte produkter. Markedsobservasjoner vil på et senere tidspunkt gi verdifull informasjon om hvilke produkter kineserne tilbyr det sørafrikanske markedet.



Figur 8 Markedsandeler for fryste lakseprodukter i Sør-Afrika i perioden 2008–2012

#### 4.2.3 Tilberedt/konservert

Figur 9 viser at det har blitt eksportert mellom 200 og 600 tonn tilberedt med tilberedt/konservert laks til Sør-Afrika de siste årene. Figuren viser at det er USA som er største aktør i denne produktkategorien. Våre analyser av internasjonal handelsstatistikk viser at det er hermetisert laks som dominerer. Det er primært pukkellaks eller «pink salmon» som er råstoff i denne produksjonen. Markedsobservasjoner i detaljistleddet vil på et senere tidspunkt kunne gi ytterligere detaljer om hvilke produkter denne kategorien består av.

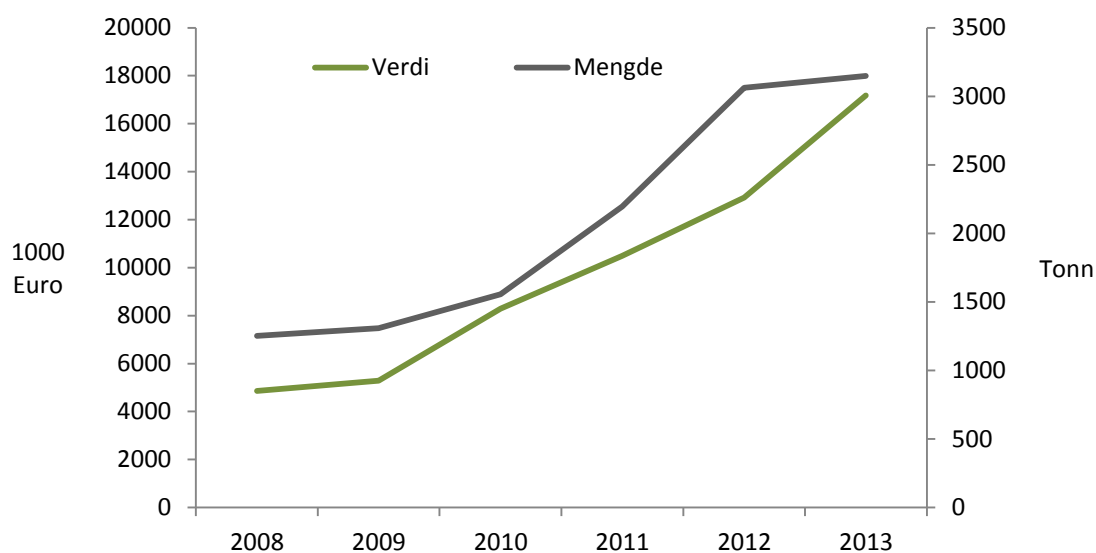


Figur 9 Markedsandeler for tilberedt/konservert laks i det sørafrikanske markedet etter land i perioden 2008–2013

### 4.3 Norsk eksport

I dette delkapitlet skal vi se nærmere på norsk eksport av laks til Sør-Afrika. Norske bedrifter eksporterer utelukkende ferske/kjølte og fryste produkter til Sør-Afrika. Eksporten domineres av fersk laks. På grunn av den store geografiske avstanden eksporteres den ferske laksen med fly. Norske aktører antyder en fraktkostnad fra Oslo til Cape Town på NOK 13–14 per kilo. Vi skal først se på eksporten av ferske/kjølte produkter, deretter på fryste produkter.

#### 4.3.1 Totalt

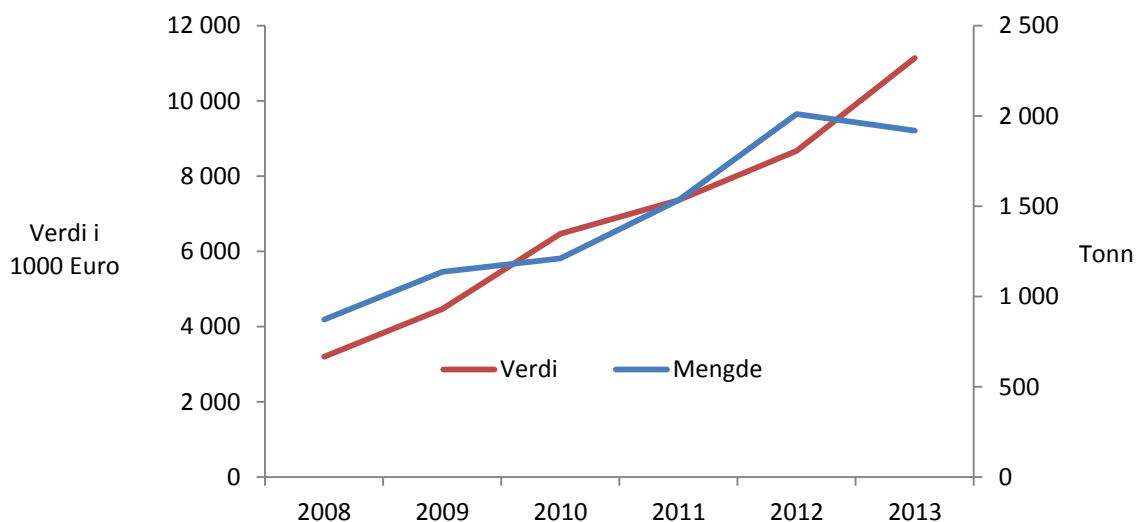


Figur 10 Norsk eksport av laks til Sør-Afrika i perioden 2008–2013

Slik det er vist i figur 10 har det vært en stabil vekst i eksporten av norsk laks til Sør-Afrika i perioden 2008 til 2013. Veksten var særlig rask fra 2010 til 2012. Veksten flatet noe ut i mengde fra 2012 til

2013, men fortsatte veksten målt i verdi på grunn av økte laksepriser. Totalt passerte eksporten i fjor (2013) 3 000 tonn målt i mengde og 17 millioner Euro målt i verdi.

#### 4.3.2 Fersk/kjølt

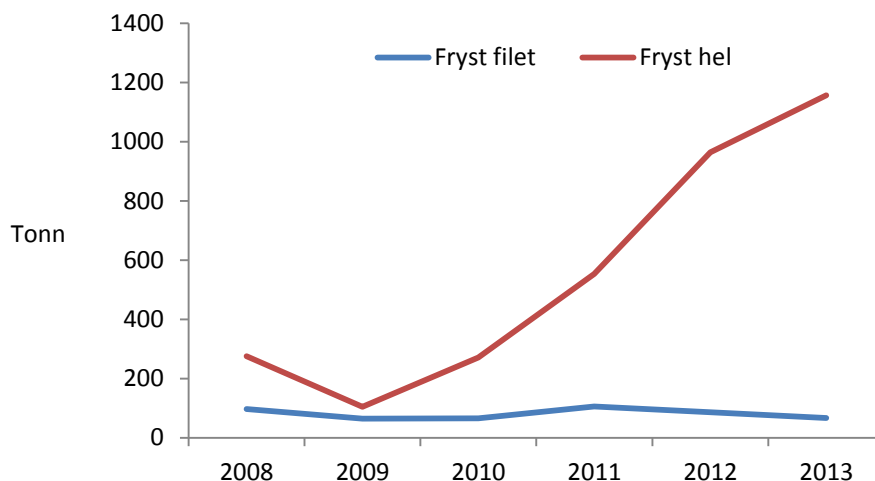


Figur 11 Norsk eksport av fersk og kjølt laks til Sør-Afrika i perioden 2008–2013

Det har i perioden 2008 til 2013 vært en betydelig vekst i norsk eksport av fersk/kjølt laks til Sør-Afrika. Ett interessant poeng er at til tross for en liten reduksjon i eksporten målt i mengde fra 2012 til 2013 fortsetter veksten målt i verdi (EURO). Det skyldes den økte lakseprisen. Snittprisen i NOK (norske kroner) per kilo fersk oppdrettslaks med hode til Sør-Afrika økte fra NOK 32,19 per kilo i 2012 til NOK 45,32 per kilo i 2013. Til tross for en marginal nedgang i eksportvolumet økte eksportverdien for fersk hel laks fra NOK 65 millioner til NOK 87 millioner. Det forteller at det er segmenter i det sør-afrikanske markedet med konkurransedyktig betalingsevne og -vilje i et globalt marked for atlantisk oppdrettslaks. I perioden fra januar til og med april i år har snittprisen vært på NOK 52,40 mot NOK 42,11 i samme periode i fjor. Allikevel har eksportvolumet økt fra 650 tonn til 719 tonn. Verdien av eksporten har økt fra NOK 28 til NOK 38 millioner.

#### 4.3.3 Fryst filet /fryst hel fisk

Figur 12 viser den norske eksporten av fryste lakseprodukter til Sør-Afrika i perioden 2008–2013. Vi merker oss at det har vært en betydelig vekst også i eksporten av fryst laks til Sør-Afrika. Ett annet poeng er at det går mer fryst enn fersk filet til Sør-Afrika. Det har ikke vært registrert noen eksport av ferske/kjølte filetprodukter av laks til Sør-Afrika siden 2011. Da ble det eksportert 16 tonn. Norske bedrifter eksporterte i fjor (2013) 66 tonn fryst laksefilet til Sør-Afrika. Per utgangen av april 2014 har norske bedrifter eksportert kun 10 tonn fryst laksefilet til Sør-Afrika. Til sammenligning var eksporten i samme periode året før 37 tonn. Det ser dermed ut til at fryst laksefilet forblir et marginalt produkt. En forklaring kan være at stadig mer av videreforedlingen av laks skjer i Sør-Afrika. Markedsobservasjoner Nofima har gjort viser at mye av den fryste laksen som eksporteres til Sør-Afrika omsettes i tint tilstand etter videreforedling i Sør-Afrika. Når en importerer hel fisk har en langt større fleksibilitet når det gjelder formatet på sluttproduktet. Ytterligere markedskunnskap er nødvendig for å forklare den observerte endringen og analysere hva som vil kunne skje framover.



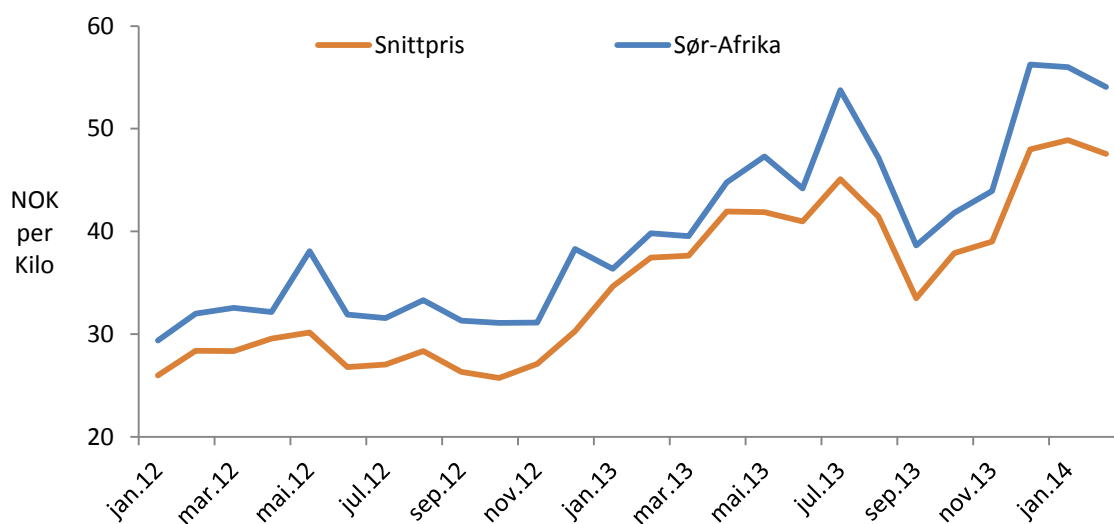
Figur 12 Norsk eksport av fryste produkter av laks til Sør-Afrika i perioden 2008–2013

#### 4.4 Prisutvikling for norske produkter

I dette delkapitlet skal vi se nærmere på hvilke priser norsk laks oppnår i det sør-afrikanske markedet. Fokuset er på hel fisk fordi den dominerer produktkategorien for både ferske og fryste produkter.

##### 4.4.1 Ferske produkter

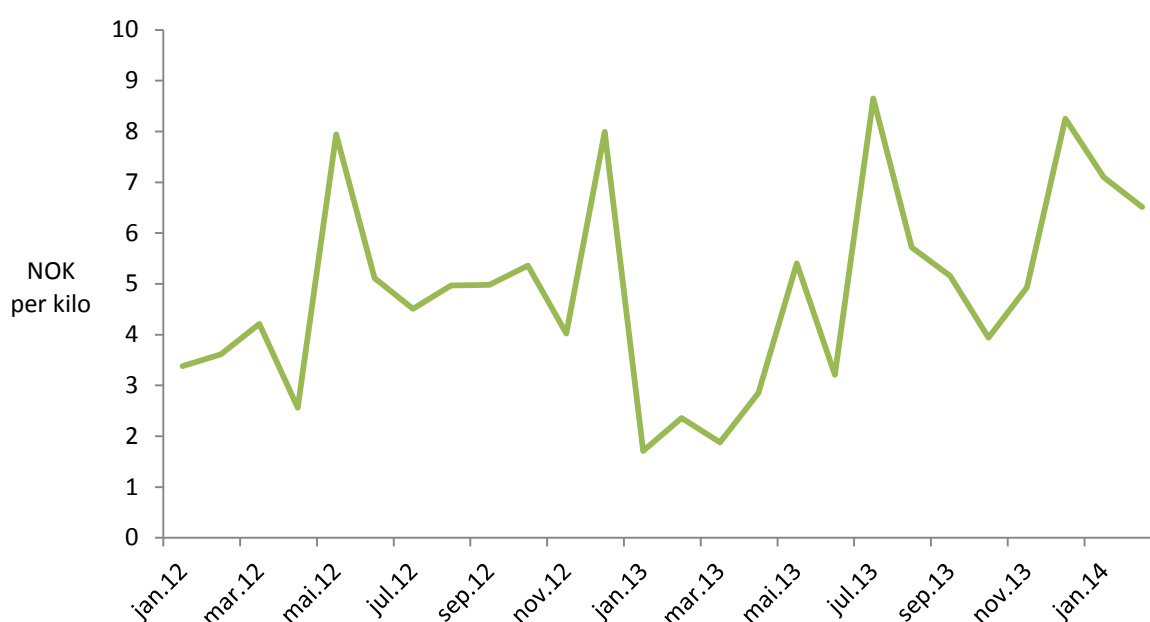
Tilstrekkelig lønnsomhet er avgjørende når bedrifter skal utvikle både nye og eksisterende markeder (Gripsrud, 1987). Figur 13 viser at norske bedrifter oppnår gode priser på den ferske laksen til Sør-Afrika sammenlignet med snittprisen på fersk laks til alle markeder.



Figur 13 Snittpris per fersk oppdrettslaks med hode etter måned i perioden januar 2012 – februar 2014 til Sør-Afrika og samlet til alle marked inklusiv Sør-Afrika

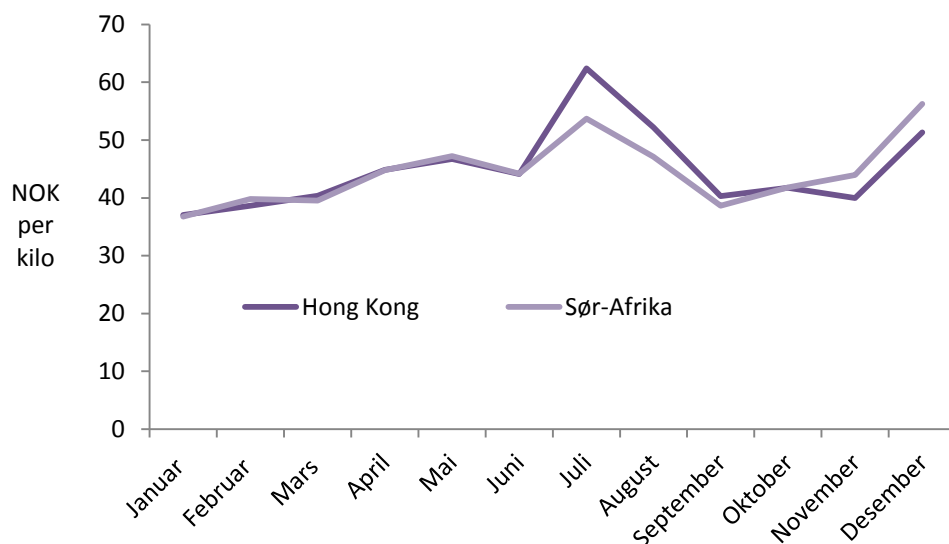
Figur 14 viser at prisforskjellen er størst midt på vinteren og på sommeren. En forklaring på prisforskjellene kan være at det er stor etterspørsel etter laks i disse periodene og at en derfor evner

å ta ut en betydelig prispremie i markedet. På sommeren er det begrenset tilgang på stor fisk. Prisene på stor fisk er derfor ofte betydelig høyere enn prisene på mindre fisk. Det kan antyde at markedet foretrekker stor fisk. Erfaringer fra andre markeder antyder at sushiprodusentene ønsker større fisk. Undersøkelsene Nofima har gjort i det sørafrikanske markedet antyder at sushimarkedet i Sør-Afrika foretrekker fisk mellom 5–7 kilo. Den store prisdifferansen indikerer derfor at sushi er en viktig driver for etterspørselen etter fersk laks i Sør-Afrika og at det er generelt mye stor fisk som går dit. På grunn av den lange avstanden til Sør-Afrika fraktes den ferske laksen med fly. Enkelte norske aktører antydte at begrenset flykapasitet i vinterperioden kan være en av forklaringene på hvorfor en i desember hvert år evner å få en prispremie sammenlignet med andre markeder. Da har de aktørene som sitter inne med langsiktige avtaler muligheter til å hente ut en prispremie. Vi skal imidlertid se i figur 19 at det er en betydelig prispremie for stor fisk på slutten av året. Det antyder at det er flere forklaringer på den høye prisen i desember sammenlignet med andre markeder.



Figur 14 Prisforskjell mellom fersk laks med hode til Sør-Afrika og fersk laks til alle markeder etter måned

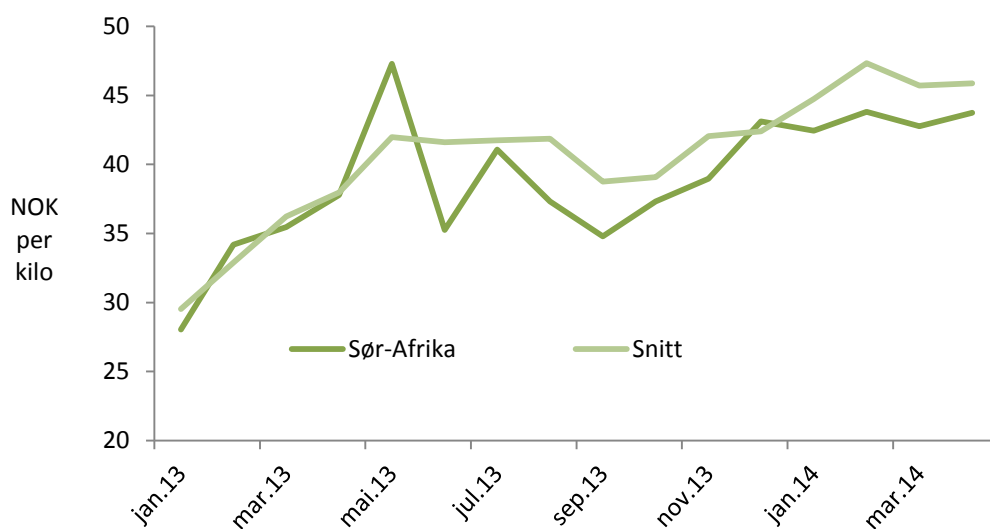
Deltakerne i styringsgruppen forklarte at Sør-Afrika har flere likhetstrekk mellom Hong Kong og Sør-Afrika. Slik det er vist i figur 15 ser vi at markedene følger hverandre svært tett hele året. Det antyder at det er de samme produktene som går til disse to markedene. Vi merker oss likeledes pristoppen på sommeren og vinteren i begge disse markedene. Pristoppen er mindre på sommeren i Sør-Afrika enn i Hong Kong. Det antyder at sørafrikanske bedrifter erstatter den største laksen med mindre fisk når prisdifferansen blir for stor. Slik det er vist i figur 19 er det betydelig prisforskjell mellom laks i størrelsesklassen 5–6 og 6–7 og 7 pluss. Figur 15 antyder at dette ikke i like stor grad er tilfellet for laksen til Hong Kong, hvor en har preferanser for stor fisk til tross for en betydelig prisforskjell.



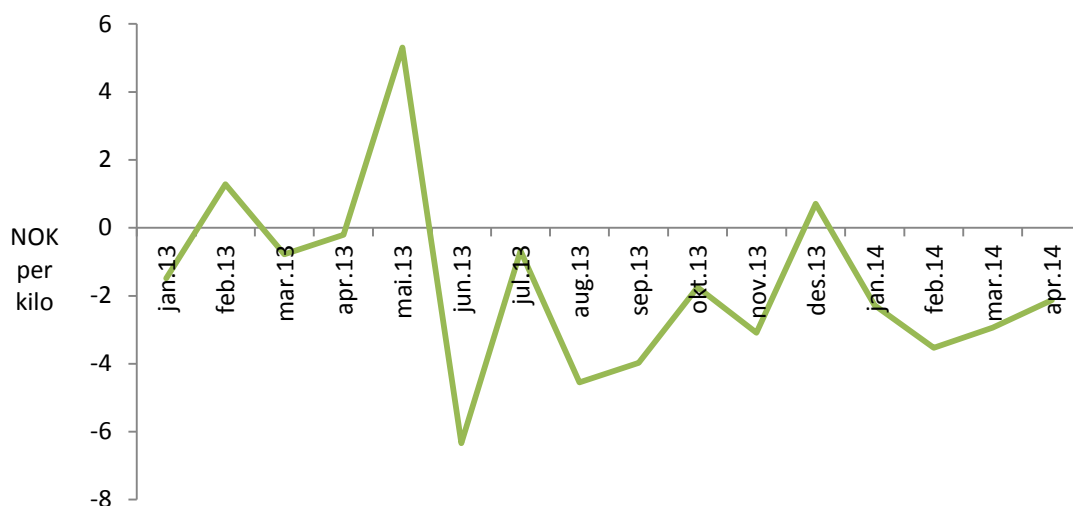
Figur 15 Norsk eksport av fersk laks med hode til Hong Kong og Sør-Afrika etter måned i 2012

#### 4.4.2 Fryste produkter

Hvilke priser oppnår den fryste laksen som eksporteres til Sør-Afrika? Slik det er vist i figurene 16 og 17 er gjennomsnittsprisen for fryst oppdrettslaks til Sør-Afrika lavere enn for snittet i hele 13 av de 16 månedene som er undersøkt i perioden fra januar 2013 til og med april 2014.

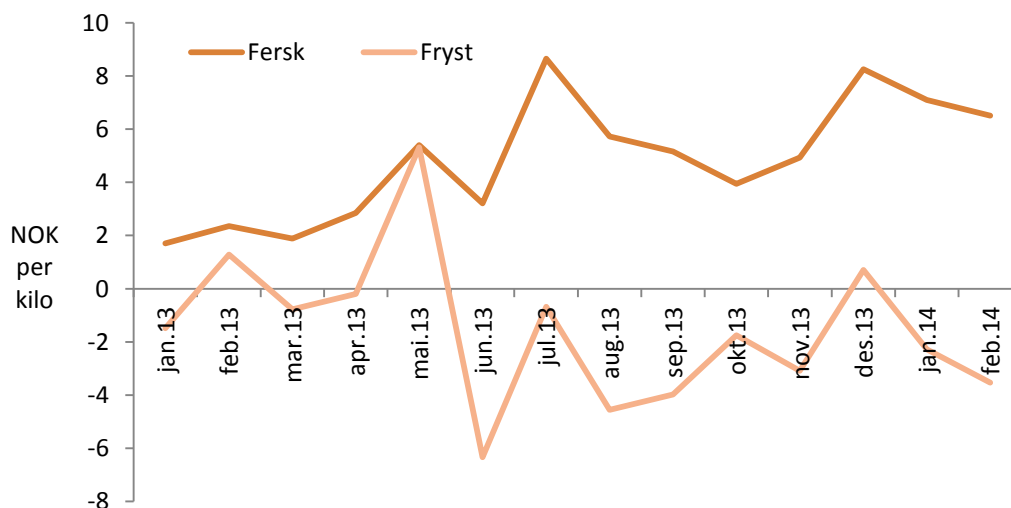


Figur 16 Snittpris per fryst oppdrettslaks med hode etter måned i perioden januar 2012 – april 2014 til Sør-Afrika og samlet til alle marked inklusiv Sør-Afrika



Figur 17 Prisforskjell mellom fryst oppdrettslaks med hode til Sør-Afrika og fryst oppdrettslaks til alle marked inkludert Sør-Afrika etter måned i perioden januar 2013 til april 2014

En svakhet med statistikken fra Statistisk Sentralbyrå er at den ikke skiller mellom størrelsen på fisken. Stor fisk betales gjerne bedre enn liten fisk. Vi vet at det går mye stor fersk laks til Sør-Afrika på grunn av preferanser for denne fisken i sushi-segmentet, som er en viktig driver i etterspørselen etter laks i Sør-Afrika. Den lave prisen på fryst laks kan antyde at det går mye fryst laks av mindre størrelser til Sør-Afrika. Ytterligere samtaler med industrielle aktører er nødvendig for å få en bedre forståelse for dette.

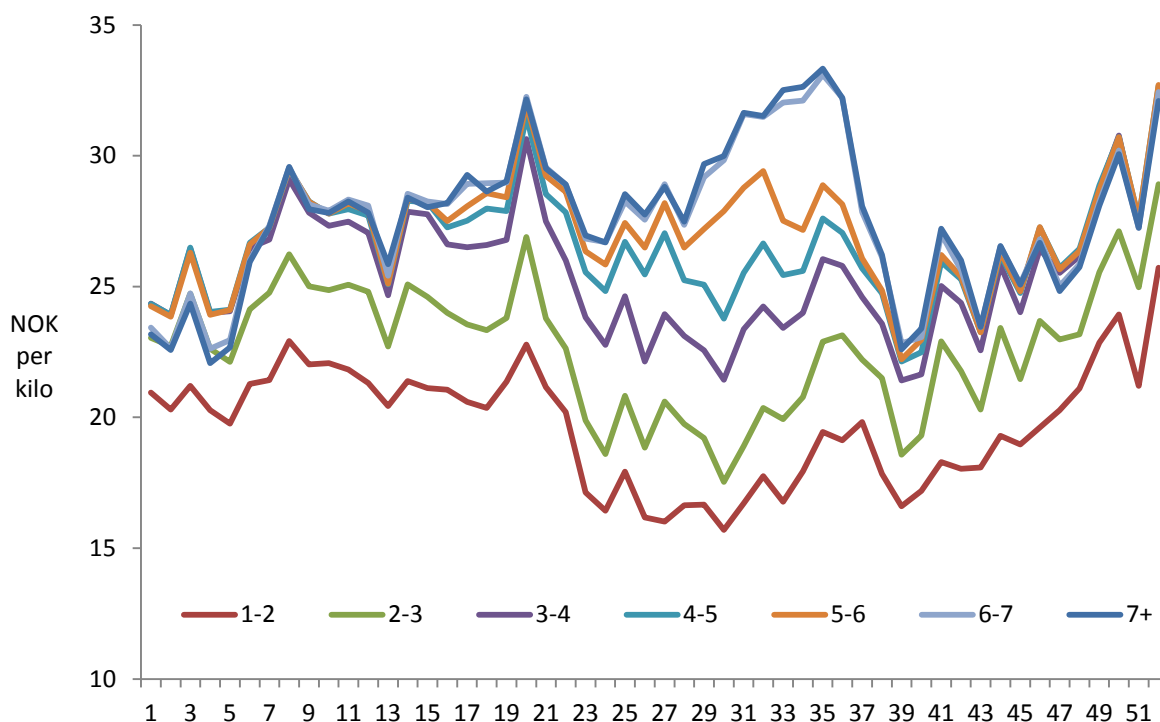


Figur 18 Prisgevinst for fersk og fryst laks til Sør-Afrika sammenlignet med alle andre marked

#### 4.5 Prisdifferanser på størrelse

I kapittel 4.4 viste vi at laks til Sør-Afrika oppnår en prispremie sammenlignet med laks til andre markedet. Samtaler med industrielle aktører antyder at det er preferanser for stor fisk i det sør-afrikanske markedet for fersk laks. En stor andel av den ferske laksen går til sushi. Dette segmentet foretrekker stor fisk. Slik det er vist i figur 19 er det kiloprisen for stor laks høyere enn for liten. Det

forklarer trolig en stor andel av prispremien i det sørafrikanske markedet, slik det også ble diskutert i forrige kapittel



Figur 19 Gjennomsnitt av prisen for fersk hel laks (head on gutted) per uke for de ulike laksestørrelsene i 2012

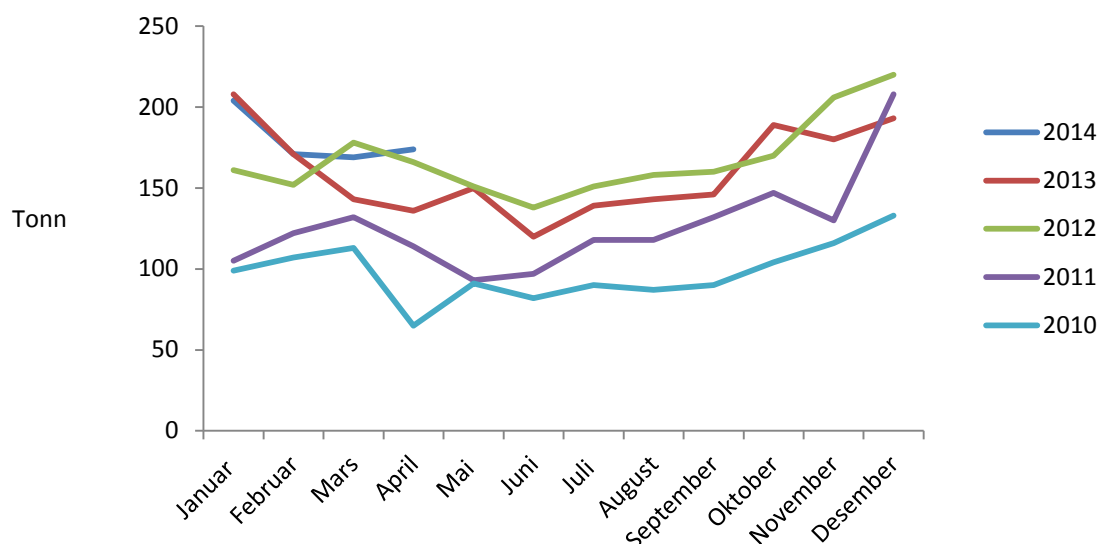
## 4.6 Sesongvariasjoner

I dette delkapitlet skal vi se nærmere på sesongvariasjonene for eksporten av fersk hel og fryst hel laks til Sør-Afrika. Det kan fortelle noe om konsummønsteret i markedet. En slik kunnskap kan være relevant i forbindelse med norske bedrifters mulige og potensielle vekststrategier i det sørafrikanske markedet.

### 4.6.1 Fersk hel

Figur 20 viser at det er en relativ stabil eksport av fersk laks til Sør-Afrika per måned. En tendens kan være at det er større etterspørsel etter fersk laks når det er sommer i Sør-Afrika (november til februar). Vi merker oss likeledes en stabil vekst i eksporten nesten hvert eneste år fra 2010. På grunn av de høye lakseprisene var eksportvolumet hittil noe lavere i 2013 enn 2012. Fra 2010 til 2013 gikk 55 prosent av eksportvolumet i perioden fra oktober til april (sommerhalvåret i Sør-Afrika) og 45 prosent fra april til oktober (vinterhalvåret i Sør-Afrika).

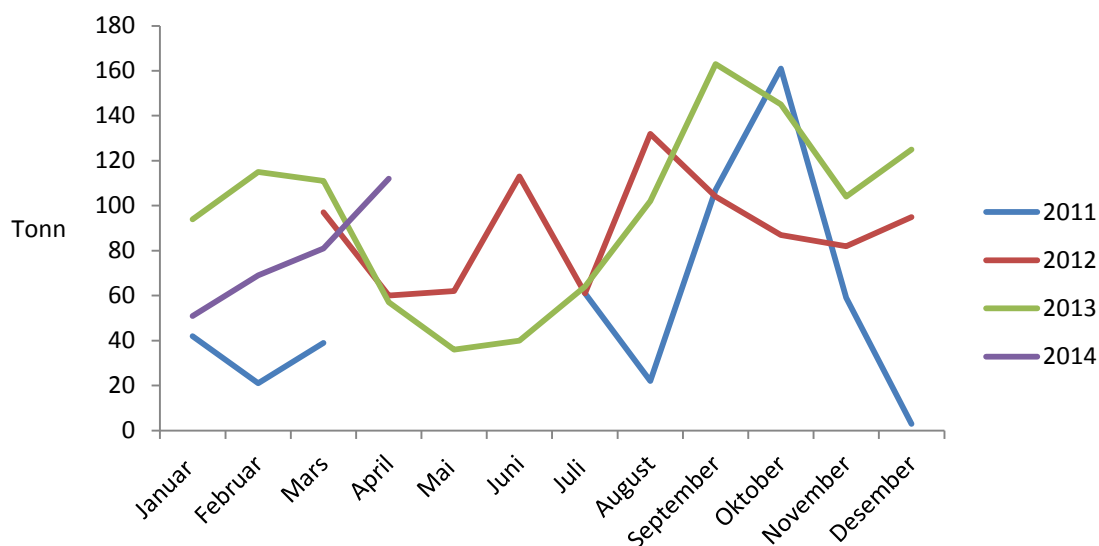




Figur 20 Norsk eksport av fersk oppdrettslaks med hode til Sør-Afrika etter måned i perioden 2010–2014

#### 4.6.2 Fryst hel

Slik det er vist i figur 21 ser vi at eksporten av fryst hel fisk til Sør-Afrika har vokst de siste årene. En tendens i eksporten er at eksportvolumet øker utover høsten. Det gjelder særlig i årene 2011 og 2013. Det antyder som for fersk laks, et større konsum når det er sommer i Sør-Afrika enn når det er vinter. Våre analyser basert på tall fra 2011–2013 antyder at 54 prosent av eksportvolumet går i perioden fra oktober til april og 46 prosent i perioden april til oktober.



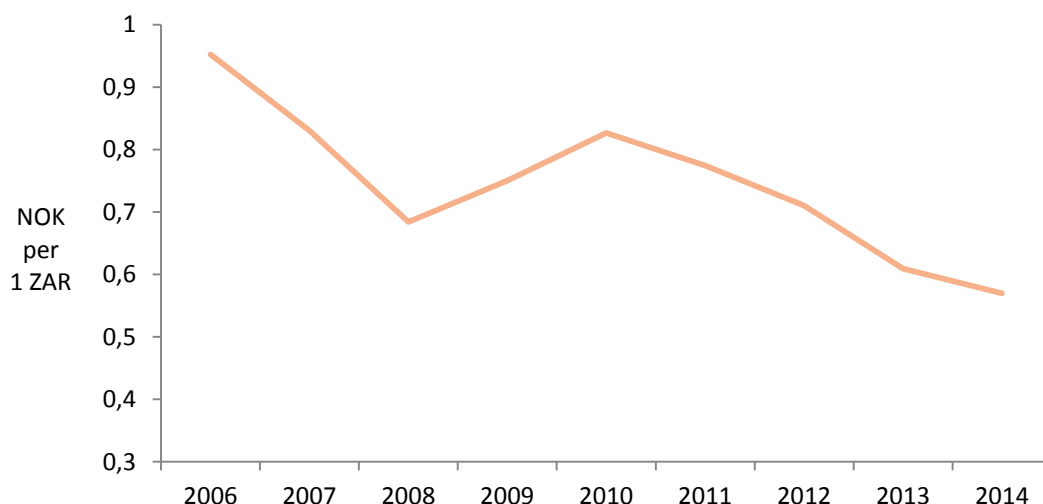
Figur 21 Norsk eksport av fryst hel laks til Sør-Afrika etter måned i perioden 2011–2014

I dette delkapitlet har vi vist at markedet for lakseprodukter i Sør-Afrika har vokst til mer enn 5.000 tonn. Det er norske bedrifter som er den største eksportøren av laks til Sør-Afrika. Eksporten domineres av fersk hel laks, slik tilfellet er i mange andre store laksemarkeder. Verdien har vokst hvert eneste år siden 2008. Målt i mengde falt eksporten noe i 2013, men den høye lakseprisen gjorde at markedet allikevel vokste målt i verdi. Norske bedrifter har en markedsandel på nærmere 70 prosent for ferske/kjølte produkter. Skottland er hovedkonkurrenten i denne kategorien. Norske bedrifter

øker også sin markedsandel for fryste produkter. Her er det særlig eksporten av fryst hel som øker. Det er særlig Chile og USA som taper markedsandeler i kategorien fryste produkter. Chile har nærmest forsvunnet fra det sørafrikanske markedet. Biologiske utfordringer, prioriteringer av andre markeder og høye tollbarrierer er de viktigste forklaringene på den observerte endringen. Norge har en markedsandel på 80 prosent for fryst laks. I den tredje og siste kategorien vi har sett nærmere på er det USA som dominerer tilberedte/konserverte produkter.

## 5 Valutakursutvikling

I forrige kapittel viste vi at prisen på fersk hel laks til Sør-Afrika har økt i norske kroner (NOK) de siste årene. Ser vi på valutautviklingen for sørafrikanske rand ser vi at den har svekket seg betydelig mot norske kroner i perioden fra 2006 til 2014, til tross for at den styrket seg fra 2008–2010. Økte laksepriser og svekket valuta har gjort importert laks relativt sett enda dyrere i Sør-Afrika de siste årene. Fra 2010 og fram til i dag må en betale stadig mer i ZAR for NOK.



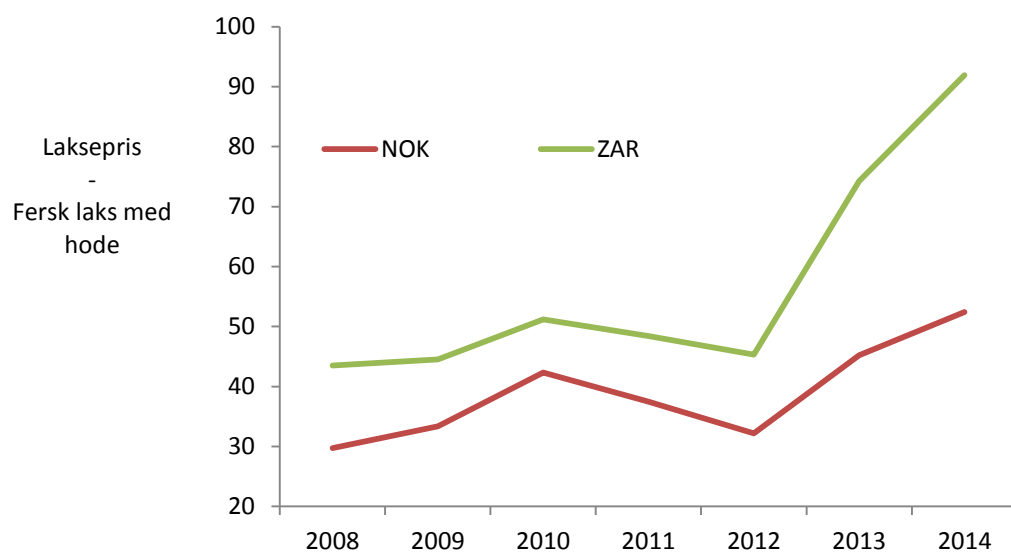
Figur 22 Valutakurs for sørafrikanske rand (ZAR) – NOK per 1 ZAR

Figur 23 viser at en må betale stadig flere sørafrikanske rand per Euro. Det har gjort importerte varer fra land som handler i Euro dyrere. Svekkelsen av ZAR har gjort importerte varer generelt dyrere.



Figur 23 Valutakurs for sørafrikanske rand (ZAR) – ZAR per 1 Euro

Slik vi ser av figur 24 har fersk oppdrettslaks med hode blitt enda dyrere målt i sørafrikanske rand siden 2012. En har dermed fått en dobbel negativ effekt med høyere laksepriser og svakere valuta. Det understreker at det er segmenter i markedet med betydelig betalingsevne og –vilje for norsk laks.



Figur 24 Pris for fersk oppdrettslaks med hode i NOK og ZAR i perioden 2008–2014

## 6 Konklusjon

I denne rapporten har vi tilegnet oss kunnskap om det sørafrikanske laksemarkedet basert på analyser og diskusjoner av internasjonal handelsstatistikk. Hva forteller rapporten og hvilke konklusjoner er det mulig å trekke?

Rapporten forteller at det sørafrikanske markedet for laks har vokst betydelig de siste fem årene, målt i både mengde og verdi. Veksten har stagnert i 2013 (målt i mengde) på grunn av stadig økende laksepriser og svekket sørafrikansk valuta mot både norske kroner og Euro, som har gjort importerte varer dyrere. Veksten målt i verdi fortsetter imidlertid. Rapporten viser at Sør-Afrika importerte totalt cirka 5.000 tonn laks i 2013. Fersk laks er den største produktkategorien fulgt av fryst laks. Det er hel rund fisk som dominerer begge kategoriene. Landet importerer stadig mindre filetprodukter. Det antyder at en større andel av videreføringen skjer i Sør-Afrika. Sør-Afrika importerer likeledes noe hermetisert laks fra USA, men det har vært store fluktuasjoner i dette volumet. Målt i både mengde og verdi er denne kategorien betydelig mindre enn både fersk og fryst.

Norge er den største eksportøren av fersk laks til Sør-Afrika, den største produktkategorien i det sørafrikanske laksemarkedet. Markedsandelen har vært rundt 70 prosent de siste årene. Norske bedrifter møter primært konkurranse fra Skottland og delvis Færøyene i denne kategorien. Skottland har en markedsandel på rundt 20 prosent og Færøyene rundt 10 prosent.

Norge har de siste årene også tatt betydelige markedsandeler for fryste produkter og hadde i 2012 en markedsandel på hele 80 prosent. I 2009 hadde Chile en markedsandel på 66 prosent. I 2012 var den redusert til kun 4 prosent. Det er særlig tre forhold som forklarer denne endringen. Chile opplevde store biologiske utfordringer i perioden fra 2008 – 2010. Deres produksjon av atlantisk laks falt fra 403 000 tonn til 103 000 tonn. I 2013 var den chilenske produksjonen estimert til 468 000 tonn. Chile har imidlertid prioritert nærmarkedene de siste årene og økt eksporten til land i Sør- og Nord-Amerika. Parallelt kom nedtrappingen av tollsatsene mellom EFTA og SACU i gang fra januar 2006. Tollsatsen for norsk laks til Sør-Afrika er 3,2 prosent. Norge har tollfrihet fra 2015. Til sammenligning er tollsatsen for chilenske bedrifter 25 prosent. EFTAs frihandelsavtale med Sør-Afrika via SACU gjør at Chile ikke er konkurransedyktige med norsk laks. Siden Storbritannia er EU-medlem har Skottland høyere tollsatser enn EFTA-landene for laks til Sør-Afrika. En bør derfor undersøke nærmere hvorfor Skottland og Færøyene evner å opprettholde sin markedsandel til tross for tariffære handelsbarrierer i et marked hvor pris er et viktig kjøpskriterium.

Ett annet forhold som våre analyser viser er at en stadig større andel av laksen som går til Sør-Afrika er hel fisk. Det gjelder både for fersk og fryst. Det er trolig ulike forklaringer på den observerte endringen. Sushi er den viktigste driveren for etterspørselen etter fersk laks i Sør-Afrika. Dette segmentet foretrekker hel fisk. Den fryste fisken omsettes primært i tint tilstand i dagligvarekjeden, hvor ulike filetprodukter sammen med hel fisk er det viktigste produktformatet, eller er råstoff i den lokale videreføringindustrien, hvor en stor andel av fisken røykes. Et slikt produktformat kombinert med lavere lønnskostnader i Sør-Afrika enn i Norge gjør det trolig mer lønnsomt å kjøpe hel fisk og filetere den i Sør-Afrika enn tilsvarende produksjon i Norge. Hel fisk gir også større fleksibilitet i valg av format på sluttproduktet. Samtidig er det fordelaktig at laksen generelt er hel lengst mulig før den fileteres, fordi eksponering av overflatene (filet) til omgivelsene påskynder bakterieveksten som dermed gir redusert holdbarhet.

En av de store sushikjedene i Sør-Afrika vurderte å kjøpe mer filet på grunn av plassmangel på sine kjøkken. Dersom en eller flere av de største sushikjedene tar et slikt strategisk valg – kan det øke etterspørselen etter fersk filet. Spørsmålet er imidlertid om denne foredlingen vil skje i Norge eller Sør-Afrika. Større markedskunnskap er nødvendig for å kunne si noe mer om den framtidige etterspørselen etter de ulike produktformatene. Våre analyser av historiske eksporttall antyder redusert etterspørsel etter filetprodukter. Disse analysene forteller imidlertid hvordan markedet har vært og ikke hvordan det vil utvikle seg framover.

Prisanalyser viser at norske eksportører oppnår gode priser i det sørafrikanske laksemarkedet, en stor andel av denne prisdifferansen kan forklares med markedets preferanser for stor fisk som har en høyere kilopris enn mindre fisk. Samtaler med norsk lakseindustri antyder generelt bedre priser i oversjøiske markeder enn i markeder som er lokalisert nærmere geografisk. Ser vi på prisdifferansen for laks til Sør-Afrika per måned sammenlignet med andre markeder ser vi at den er størst på sommeren og på vinteren. Prisdifferansen skyldes mangel på stor fisk i sommerhalvåret og preferanse for større fisk i det sørafrikanske markedet. Norske eksportører antyder at prisdifferansen på vinteren (desember) skyldes begrenset flykapasitet, slik at norske eksportører som har langsiktige avtaler med ulike transport- og flyselskaper evner å hente ut en merpris i markedet. Det er sushisegmentet, som er den største kjøperen av laks i Sør-Afrika, som primært ønsker stor fisk. Våre analyser viser at markedet har en rekke fellestrekk med Hong Kong. Pristoppen om sommeren for fersk laks er mindre i Sør-Afrika enn i Hong Kong. En forklaring på dette kan være at sørafrikanske sushirestauranter velger laks av mindre størrelser når prisene på den største fisken er på sitt høyeste.

Rapporten viser at markedet er i vekst og at etterspørselen etter stor hel laks antyder at sushi er driveren for etterspørselen etter laks i Sør-Afrika. Parallelt øker også etterspørselen etter fryst laks, som primært omsettes tint i dagligvarehandelen. For norsk laksenæring blir det særlig viktig å følge utviklingen i disse to kategoriene framover. Dersom prisen på fersk laks fortsetter å stige framover er det naturlig å anta at flere aktører utenom sushi erstatter fersk laks med tint på grunn av pris. Prisforskjellene mellom fersk og fryst er enda større enn hva som kommer fram i statistikken, fordi den ferske fisken har betydelig høyere fraktkostnader enn den ferske.

## 7 Litteratur

- Bjørndal, T & Salvanes, K.G (1995). *Perspektiv på fiskeoppdrett - mellom marked og regulering*, (Perspectives on fish farming - between market and regulation). Oslo: Det Norske Samlaget.
- CIA World Factbook. South-Africa. Economy. Hentet fra;  
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/sf.html>
- Eksportutvalget for fisk (2008). Markedet for laks og ørret i Sør-Afrika. Desember, ISBN 82-8012-124-2.
- Gripsrud, G. (1987). Norsk fiskeeksport til Japan. Bakgrunn, utvikling og eksportvurdering. Prosjekt Japan. Oslo
- Kotler, P (1994). *Marketing Management 8th Edition. Analysis, Planning, Implementation and Control*. New Jersey: The Prentice-Hall.
- Lehohla, P. (2010) Tourism 2010, Statistics South Africa. Report No 03-05-02 (2010).
- Ulven, H. (2007). *Internasjonal skikk og bruk*. Findexa Forlag.
- South Africa. International Monetary fund No 13/303. Hentet fra;  
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2013/cr13303.pdf>
- Rapport fra arbeidsgruppe nedsatt av Fiskeri- og kystdepartementet (2012). Videreutvikling av MTB-systemet. Oslo 4. desember 2012. Hentet fra;  
[http://www.regjeringen.no/upload/FKD/Vedlegg/Rapporter/2012/Videreutvikling\\_MTB04122012rev14012013.pdf](http://www.regjeringen.no/upload/FKD/Vedlegg/Rapporter/2012/Videreutvikling_MTB04122012rev14012013.pdf)

## Appendiks 1

### MTB

1.1 2005 ble volumbegrensningene (konsesjonsvolumet) avskaffet i norsk oppdrettsnæring. Før dette tidspunktet var oppdrett begrenset både av oppdrettsvolum og biomasse. I perioden 1996 til 2005 hadde lakseoppdretterne i tillegg en forkvote. Regelverket ble forenklet slik at det gjenstod bare en bestemmelse som avgrenset tillatelsen.

Det ble da innført en biomassebegrensning, MTB (Maksimal tillatt biomasse), som sa at det ikke kunne holdes mer enn 65 tonn fisk til enhver tid per 1.000 kubikkmeter konsesjonsvolum. En standard konsesjon på 12.000 kubikkmeter ble følgelig kvotert til 780 tonn MTB med noen unntak, i første rekke av konsesjoner i Troms og Finnmark som etter departementets vurderinger fikk en grense på 900 tonn MTB grunnet langsommere organisk vekst. I 2011 fikk oppdretterne i Troms og Finnmark økt sin MTB med 5 prosent, til 945 tonn.

Samtidig som konsesjons-MTB ble innført ble også lokalitetene avgrenset med samme målemetode (MTB) og lovgivende myndigheter begynte å gi sine tillatelser uttrykt i MTB. MTB-systemet er sammen med konsesjonssystemet myndighetenes verktøy for regulering av produksjonskapasitet.



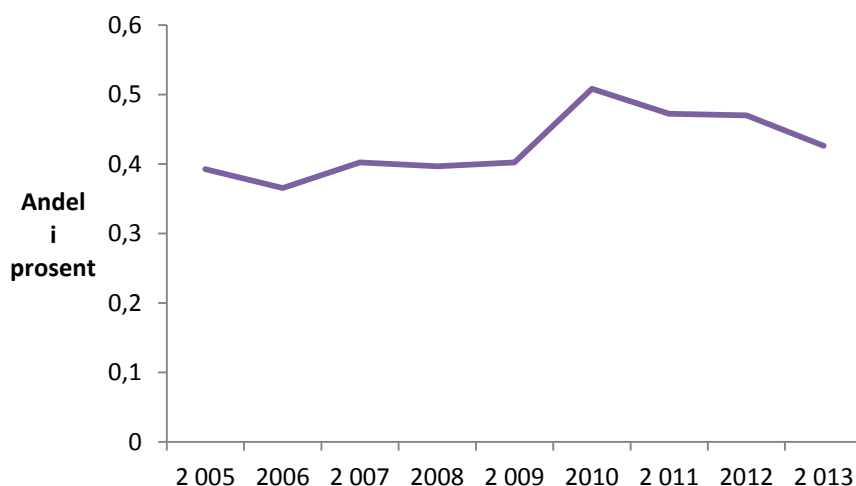
## Appendiks 2



Figur 25      Chilensk produksjon av atlantisk oppdrettslaks i perioden 2004 – 2013.

Slik det er vist i figur 25 har Chile hatt betydelige biologiske utfordringer med sin lakseproduksjon. Figuren viser at nesten 70 prosent av den atlantiske biomassen forsvant i perioden fra 2008 til 2010. Vi ser også at Chile raskt evnet å bygge opp igjen produksjonen – kanskje for raskt – og de siste par årene har en hatt relativt store utfordringer med lus.

Fallet i den chilenske eksporten til Sør-Afrika og påfølgende tapte markedsandeler må derfor sees i sammenheng med deres biologiske utfordringer, Norges handelsavtale med Sør-Afrika gjennom SACU (Southern African Customs Union) som gir gradvis nedtrapping i tollen for laks med full tollfrihet fra 2015 og begrensede muligheter for flyfrakt fra Chile til Sør-Afrika. Samtidig har Chile prioritert sine største og viktigste eksportmarkeder (USA og Brasil) i perioder med lav produksjon, slik det er vist i figur 26. I 2010 hadde Chile sine største biologiske utfordringer, da gikk en større andel av den totale produksjonen til USA og Brasil enn i år med høyere produksjon.



Figur 26      Andel av chilensk lakseeksport til USA og Brasil av total eksport i perioden 2005 – 2013.

