



- Jeg tviler ikke på at oppdrettstorsken har en fremtid som næring. Hvor stor denne næringen kan bli er et mer usikkert spørsmål, skriver professor Frank Asche i denne artikkelen.

Oppdrettstorsk, hva nå?

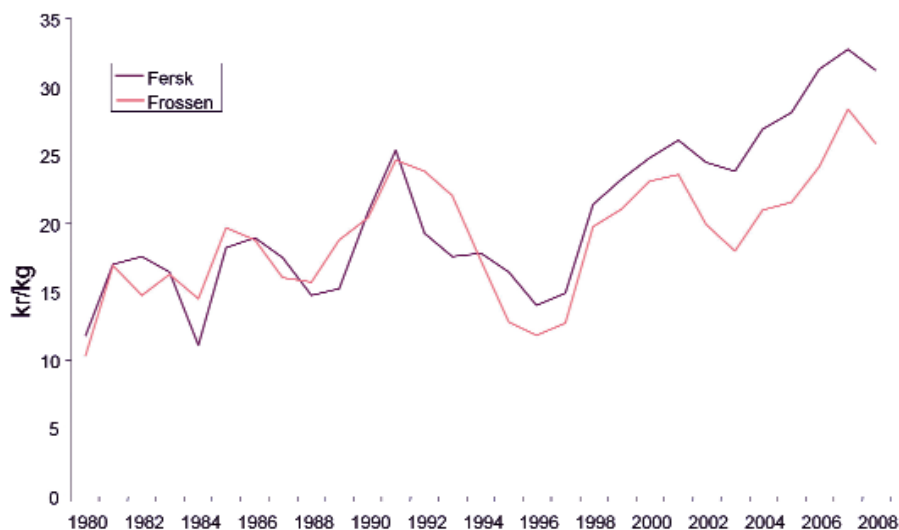


FAST SPALTIST
Frank Asche,
 professor ved Universitetet
 i Stavanger

Det siste tiåret har oppdrettstorsken hatt en positiv utvikling, selv om man enda ikke har løst alle utfordringene i produksjonen. Denne utviklingen har vært godt hjulpet av historisk høye priser for torsk, og et godt kapitalmarked. Høsten 2009 endret disse to faktorene seg radikalt. Finanskrisen har endret kapitaltilgangen fra lett og billig til nesten umulig. Samtidig har finanskrisen, godt hjulpet av høyere torskekvoter, sendt prisen på torsk betydelig ned. Det kan følgelig være på sin plass med noen refleksjoner over hva man har fått til, og for veien videre.

Et unikt mulighetsvindu

Et naturlig sted å begynne er hvor godt forholdene for oppdrettstorsk har lagt til rette det siste tiåret. For enhver ny oppdrettsart er produksjonskostnadene en utfordring. En begynner vanligvis med høye produksjonskostnader på grunn av en uforutsigbar produksjonsprosess og begrenset skalaøkonomi. Etterhvert som man får bedre kontroll med produksjonsprosessen og øker skalaen i drift- en blir produksjonskostnadene redusert, og næringen blir stadig mer konkurransedyktig. For å kunne lykkes med en ny oppdrettsart trengs derfor god tilgang på kapital og/eller gode priser. Med god tilgang på kapital vil en bedrift ha anledning til å drive i en lenger periode uten å tjene penger mens en opparbeider den nødvendige kunnskap. Kapitalbehovet vil også være en funksjon av prisnivået, da høyere priser vil redusere kapitalbehovet.



Inflasjonsjustert eksportpris for hel fersk og frossen torsk

Det siste tiåret har muligheten til å lykkes med torskeoppdrett vært bedre enn noen gang. Lave kvoter og gode markeder har bidratt til stadig høyere priser. Samtidig har næringen hatt god tilgang på billig kapital. I tillegg har gode rammebetingelser blitt forsterket gjennom en betydelig forskningsinnsats og kunnskapsbygging i offentlig regi.

Historisk høye priser

I figuren vises inflasjonsjustert eksportpris for hel fersk og frossen torsk i perioden 1980 til 2008. Som en kan se så er prisnivået i 2007 det høyeste de siste 25 årene, og åtte av de ti høyeste prisnoteringene så langt tilbake som vi har data er fra de siste ti årene. Selv om det er sykler, så har prisen også hatt en stigende trend over perioden. Da torskemarkedet er godt integrert, er prisutviklingen tilsvarende for de fleste andre produktformer av torsk.

Grunnen til denne de økende prisene er i hovedsak en reduksjon i torsk kvotene, samt at man i stor grad har lyktes med å segmentere torskens ut av det store hvitfiskmarkedet. For oppdrettsnæringen er dette viktig, da den høye prisen det siste tiåret bidrar sterkt til at det aldri har vært bedre markedsforutsetninger for at oppdrettstorsken skulle lykkes.

God kapitaltilgang

Det siste tiåret har vi sett fiskeriselskaperes inntog på børsen, og man har i stor grad lykket med å få investorer uten tilknytning til fiskerinæringen å tro på et betydelig vekstpotensial. Generelt har kapital i Norge vært tilgjengelig og billig det siste tiåret også for ikke-børsnoterte selskaper. Disse forholdene har bidratt til at kapital har vært både billig og tilgjengelig for både børsnoterte og andre oppdrettsselskaper i en helt annen grad enn før

tusenårsskiftet. Kapitaltilgangen har gjort at mange selskaper har kunnet forsøke å oppdrette torsk i mange år uten å tjene penger, men med en forventning om at en vil lykkes i fremtiden. Kombinasjonen av lave torsk kvoter med tilhørende høye priser og god kapitaltilgang har følgelig gjort at mulighetsvinduet for å lykkes med oppdrettstorsken har vært svært godt. Flere forhold tilsier imidlertid at flere faktorer nå endrer seg i negativ retning for oppdrettstorsken.

Kvotene øker

Den viktigste endringen er at torsk kvotene er på vei oppover. Kvoten for norskarktisk torsk i 2009 er de høyeste på lenge, og forventes å øke ytterligere i årene som kommer.

På North Atlantic Seafood Forum på Lillestrøm i mars meldte både islandske og kanadiske forskere at også deres torskbestander har en positiv utvikling. Fangstene av torsk forventes følgelig å øke betydelig de nærmeste årene.

Økte kvoter har vanligvis redusert prisen på torsk. Gitt at torsk de senere årene har vært segmentert fra hvitfiskmarkedet, er det grunn til å forvente at denne effekten vil være sterke enn tidligere. Det er også et åpent spørsmål om segmentering av torsk vil reverseres slik at torsk i sterkere grad igjen blir en del av hvitfiskmarkedet når prisene reduseres og større volum skal selges. I så fall vil kvoter for andre hvitfiskarter som Alaska Pollock og produksjonskostnader for oppdrettsarter som pangasius bli viktig for bestemmelsen av torskprisen.

Kapitaltilgang er vanskelig

Lave priser vil gjøre det vanskeligere for oppdrettsnæringen å lykkes fordi mer kunnskap må opparbeides før oppdrettstorsken er konkurransedyktig. Det er likevel ikke umulig, og da spesielt ikke hvis det finnes tålmodige investorer som fortsetter å investere i troen på at næringen vil bli konkurransedyktig i ett eller annet markedssegment innen en rimelig tid slik at investeringen forrentes. Finanskrisen har imidlertid gjort tilgangen på kapital vanskeligere, og for mange selskaper dyrere (til tross for at renten er satt ned) fordi risikoen ansees som høyere. Finanskrisen har følgelig gjort det vanskeligere å finne investorer som har tro, tålmodighet og kapital til å utvikle bedrifter i torsk oppdrett. Den vanskelige kapitaltilgangen vil etterhvert gjøre situasjonen vanskelig for flere selskaper, selv om mange av selskapene innenfor torsk oppdrett var godt kapitalisert før finanskrisen inntraff. ➔

SKREDDERSYDDE PRESENNINGSLØSNINGER!

TELT FOR LYSSTYRING	KONSEJONSMERKING	BULKPOSER
KAMSKJELLGJERDE	PRESENNINGER	LEVEGGER
SKJØRT FOR AVLUSING	DRIVANKER	MESANSEGL

PLANY 6082 Gursken T: 70 02 68 20 salg@plany.no
www.plany.no

Teknologi og sykdom

Selv om markedet og kapitaltilgang er viktig, er torskoppdretts største utfordring likevel at en fremdeles ikke behersker produksjonsprosessen og tilhørende sykdomsutbrudd tilstrekkelig godt. Dette begrenser innovasjon og mulighetene til å utnytte skaløkonomi, og derfor torskoppdretts mulighet til å bli konkurransedyktig. Med svakere markedsforhold og vanskeligere tilgang på kapital er det dessverre et reelt spørsmål om næringen vil få nok tid til å tilegne seg tilstrekkelig kunnskap til å bli konkurransedyktig i denne runden.

Men man har lært noe

Det ble også satset på torskoppdrett på åttitallet, en satsing som ikke førte frem til en livskraftig næring, men som gav et godt utgangspunkt når flere bedrifter igjen forsøkte rundt årtusenskiftet. Det er ingen tvil om at man har tilegnet seg betydelig mer kunnskap de siste ti årene, og at kunnskapsfundamentet for en torskennæring er bedre enn det noen gang har vært. Dette er viktig fordi det gjør at det vil bli lettere å starte opp og lykkes når forholdene igjen ligger bedre til rette. Enda viktigere er det at det øker sannsynligheten for at noen bedrifter skal overleve også denne vanskelige perioden, slik at nær-

ingen og kompetansen fortsetter å utvikle seg, om en med mer langsom fremdrift.

Høyere priser og juletorsk?

En utfordring for torskennæringen så langt er at en i liten grad har lyktes med å skape markedssegment hvor en utnytter oppdrettstorskens fortrinn. Rundt årtusenskiftet var det imidlertid en betydelig prispremie for oppdrettstorsk fordi en kunne levere i perioder da det var lite vill torsk tilgjengelig. Dette markedet var først og fremst representert med den såkalte juletorsken. Prispremien forsvant imidlertid fort når produksjonen økte. Selv om prispremien forsvant på relativt begrensede volum, men det er ingen tvil om at dette markedet fremdeles er der. Med dagens situasjon kan det paradoksalt nok derfor være en fordel for næringen at flere bedrifter forsvinner. Hvis den totale oppdrettsproduksjonen reduseres tilstrekkelig vil det være mulig for de gjenværende bedriftene å igjen oppnå en prispremie ved å betjene spesielle markedssegmenter som juletorsken, og da også å bli lønnsom. Slik sett kan et steg tilbake nå ved en reduksjon i antall produsenter være positivt, fordi det kan øke sannsynligheten for at næringen kan gå flere steg fremover ved neste korsvei.

Oppdrettstorsken har en fremtid

Bedrifter som produserer oppdrettstorsk går uten tvil tøffe tider i møte, og flere vil dessverre forsvinne. Mye kunnskap er likevel opparbeidet gjennom de siste ti årene, og det er kunnskap som vil danne grunnlag for ny vekst i produksjonen av oppdrettstorsk når tilgangen på kapital blir bedre. All markeds kunnskap tilsier at det finnes et betydelig marked for torsk, og det er også klart at en oppdrettsnæring med sin kontroll over produksjon og logistikk er bedre plassert enn ville torsk til å kapre og utvikle flere av de høyest prisede segmentene for fersk torsk. Jeg tviler derfor ikke på at oppdrettstorsken har en fremtid som næring. Hvor stor denne næringen kan bli er et mer usikkert spørsmål. Jeg tror det i større grad vil være avhengig av i hvilken grad en klarer å skape markedssegmenter hvor oppdrettstorsken konkurrerer ved hjelp av sine egne fortrinn heller enn i direkte priskonkurranse med vill torsk. Gitt at torske- og hvitfiskmarkedene finnes, vil imidlertid oppdrettstorsken alltid måtte forholde seg til disse markedene, og selv om en kan forvente en margin, så er det prisutviklingen i disse markedene som vil bestemme prisutviklingen på oppdrettstorsk i overskuelig fremtid.

20 års kompetanse og engasjement



KAR OG TANKER TIL OPPDRETT



Diameter opptil 16 meter

Kar, ensilasjetanker, vanntanker, høydebasseng, lengdestrømsrenner, inkubatorer, biofilter, luftere, forsøkskar, m.m. Vi utfører også belegging/tetting av betong og andre spesialoppdrag.



For nærmere info. se våre hjemmesider



BIA MILJØ AS

Tlf. 56 15 11 00 www.bia.no firmapost@bia.no