

Håkon Johannessen
Gøran Myhre

Lønnsomhetsanalyse av SinkabergHansen AS

Semesteroppgave i Økonomi og administrasjon
Veileder: Tor-Eirik Olsen
April 2019

Håkon Johannessen
Gøran Myhre

Lønnsomhetsanalyse av SinkabergHansen AS

Semesteroppgave i Økonomi og administrasjon
Veileder: Tor-Eirik Olsen
April 2019

Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet
Fakultet for økonomi
NTNU Handelshøyskolen

Forord

Denne oppgaven er en avsluttende semesteroppgave på 7,5 studiepoeng som en del av vår bachelorgrad i økonomi og administrasjon ved NTNU Handelshøyskolen i Trondheim.

Oppgaven er skrevet av to studenter, som begge går retningen økonomisk styring.

Bakgrunnen for valg av tema er at vi ser på oppdrettsnæringen som en svært interessant bransje. Det er en næring i vekst, samtidig som de stadig møter utfordringer. Vi ønsker å få et større innblikk i hvordan den økonomiske utviklingen har vært de siste årene med hovedfokus på lønnsomhet, og har valgt å fokusere på SinkabergHansen AS fra Rørvik.

Til slutt vil vi gjerne benytte anledningen til å takke veileder Tor-Eirik Olsen for veiledning, gode råd og innspill i arbeidet med oppgaven.

Sammendrag

Vi har i denne oppgaven gjennomført en regnskapsanalyse av oppdrettsselskapet SinkabergHansen AS i perioden 2013-2017. Vi har sett på den økonomiske utviklingen ved å se på nøkkeltall for lønnsomhet, soliditet, finansiering og likviditet. I tillegg har vi gjennomført en strategisk analyse i form av en PESTEL-analyse.

Oppgaven starter med en innledende del der tema og valgt problemstilling presenteres. I denne delen presenteres også bedriften SinkabergHansen AS. Deretter presenteres relevant teori. Teoridelen er delt i to, hvor den første delen omhandler regnskapsanalysen, mens del to dreier seg om den strategiske analysen. Videre beskrives valgt metode for oppgaven. Her belyses valg og avgrensninger vi har gjort i utarbeidelsen av problemstilling, valg av undersøkelsesdesign, innsamling av data og undersøkelsens gyldighet og reliabilitet.

Den største og mest omfattende delen av oppgaven er analysedelen, der vi først presenterer de ulike nøkkeltallene vi har fokusert på. Etter nøkkeltallene for SinkabergHansen er presentert har vi valgt å sammenligne nøkkeltallene for lønnsomhet med to andre aktører i samme bransje. I siste del av analysen kommer den strategiske analysen, der vi har sett på makroforhold som har påvirket den økonomiske utviklingen i bedriften i perioden.

Til slutt har vi en del der vi knytter alle trådene sammen og kommer med en konklusjon. Vi forsøker her å knytte sammen momenter fra regnskapsanalyse og den strategiske analysen for å gi et godt svar på problemstillingen. Analysen viser at lønnsomheten i bedriften jevnt over er god, og at de opererer i et svært lønnsomt marked.

Abstract

In this paper we have conducted an economic statement analysis of the salmon farming company SinkabergHansen AS, from the year 2013 through 2017. To answer the research question, we have conducted an accounting analysis along with a strategic analysis. We have been looking into key economic figures for profitability, solvency, solidity and funding to get an overview over the company's economic development. In addition we have used a strategic analysis tool called PESTEL-model, which allows us take a look at the macro conditions that may affect the company.

Our assignment starts off with an introduction of the chosen topic and research question, including a short presentation of the company SinkabergHansen. The theory that comes next is divided in two parts. First we present the accounting analysis, and then the strategic analysis. In the next chapter we describe the methodological approach to our assignment. This part includes the development of the research question, how data is collected, different approaches to data analysis and finally the reliability and validity of our assignment.

The analysis is the most comprehensive part of our paper. Here we present the key figures that we have been focusing on, and then we compare these key figures with the key figures of two other companies in the same industry. The strategic analysis is the last part of our analysis. Here we have been using the PESTEL-model to help us look at macro conditions that may have affected the company's economic development.

At the end, we have gathered all pieces of the analysis part into a conclusion. This chapter contains a summary of how the economic development has been, along with a discussion of possible reasons of why the development have been like this. All in all, the analysis shows that the economic situation of SinkabergHansen is really good, and that they operate in a very profitable market.

Innholdsfortegnelse

1.0 Innledning	8
1.1 Tema og problemstilling	8
1.2 Kort om SinkabergHansen	12
2.0 Teori	13
2.1 Regnskapsanalyse.....	15
2.1.1 Lønnsomhet	15
2.1.2 Likviditet	17
2.1.3 Finansiering og Soliditet.....	18
2.2 Strategiske analyseverktøy	20
2.2.1 PESTEL.....	20
3.0 Metode	22
3.1 Problemstilling	22
3.2 Valg av metode.....	23
3.3 Innsamling av data	24
3.4 Reliabilitet og validitet.....	25
4.0 Analyse	26
4.1 Regnskapsanalyse.....	27
4.1.1 Likviditet	27
4.1.2 Finansiering og soliditet.....	29
4.1.3 Lønnsomhet	32
4.1.4 Komparativ analyse.....	35
4.2 PESTEL – strategisk analyse	38
4.2.1 Økonomiske forhold	38
4.2.2 Sosiokulturelle forhold.....	42
4.2.3 Miljømessige forhold	43
4.2.4 Juridiske/politiske forhold	46
4.2.5 Teknologiske forhold	47
5.0 Konklusjon	48
6.0 Referanseliste	51

6.1 Litteraturliste	51
6.2 Nettsider	51
6.3 figurer	52

Figurliste

Figur 1: Oversikt over viktige kostnadsdrivere for fôrkostnaden.	10
Figur 2: Oversikt over tiltak for kontroll, forebygging og behandling av lus.....	11
Figur 3: DuPont-modellen.....	16
Figur 4: PESTEL-modellen	21
Figur 5: Likviditetsgrad 1.....	27
Figur 6: Likviditetsgrad 2.....	28
Figur 7: Egenkapitalandel (%)	29
Figur 8: Gjeldsgrad	30
Figur 9: Finansierungsgrad 1	31
Figur 10: ROI	32
Figur 11: Resultatgrad.....	33
Figur 12: Kapitalens omløpshastighet.....	34
Figur 13: ROI, komparativ analyse	35
Figur 14: Resultatgrad, komparativ analyse	36
Figur 15: Kapitalens omløpshastighet, komparativ analyse	37
Figur 16: Vektet gjennomsnittspris på hel fersk laks 2013-2017	39
Figur 17: Slaktevolum (tonn) for SinkabergHansen	40
Figur 18: Variasjon i pris på laksefôr 2007-2017	41
Figur 19: Antall ansatte i SinkabergHansen og befolkning i Rørvik.....	43
Figur 20: Forhold mellom medikamentelle behandlinger og medikamentfrie behandlinger. 45	

Tabelliste

Tabell 1:Oversikt nøkkeltall fra SinkabergHansen brukt i analysen	26
Tabell 2: Gjennomsnittlig ROI, aksjeselskaper i Fastlands-Norge	36
Tabell 3: Gjennomsnittlig resultatgrad, aksjeselskaper i Fastlands-Norge	37
Tabell 4: Vektet gjennomsnittspris på hel fersk laks 2013-2017	38
Tabell 5: Varekostnad for SinkabergHansen 2013-2017	41
Tabell 6: Slaktevolum og settefisk utsatt (mill) i Norge 2013-2017	47

1.0 Innledning

1.1 Tema og problemstilling

I denne oppgaven har vi valgt å rette fokus mot lakseoppdrettsbransjen og hvordan den økonomiske utviklingen har vært i SinkabergHansen AS de siste årene. Hovedfokuset for oppgaven er lønnsomhet, men vi er også innom likviditet, soliditet og finansiering. I tillegg skal vi sammenligne deres utvikling med andre aktører i samme bransje. I dette kapittelet presenteres oppdrettsbransjen i Norge som helhet, hvordan vi har tenkt å angripe oppgaven og en presentasjon av valgte bedrift.

Laks har i løpet av de siste 25 årene blitt det «husdyret» vi produserer mest av i Norge. I 2017 ble det produsert ca. 1,3 millioner tonn laksefisk, mot ca. 800 000 tonn i 2007. Norge er den største produsenten av atlantisk laks internasjonalt, og det settes ut rundt 300 millioner laks i sjøen hvert år her til lands. Laks egner seg godt i matfiskoppdrett da den trives lett, har god utnyttelse av fôret og er en feit fisk som inneholder mye av de helsefremmende omega-3-fettsyrene. Samtidig er det en rekke utfordringer når det kommer til bærekraft, fiskevelferd og fiskehelse i oppdrett av laks.

Når det gjelder fiskens helse har det seg slik at det i oppdrett samles mange individer på et lite område, og fisken kan lett rammes av ulike bakterie- og virussykdommer, eller av parasittinfeksjoner. Derfor blir alle individer stikkvaksinert mot en rekke bakterie- og virussykdommer. I oppdrett har man også ansvar for at fisken opprettholder god velferd, men det store antallet individer og vanskeligheter med å måle miljøet og overvåke individene i de store oppdrettsenhetene er likevel en utfordring. Oppdrettsmiljøet har stor betydning for fiskenes trivsel og helse, og for spredning av avfallsstoff fra laksen. Vannstrøm, oksygeninnhold, temperatur, bølger og saltholdighet er viktige miljøfaktorer i så måte.

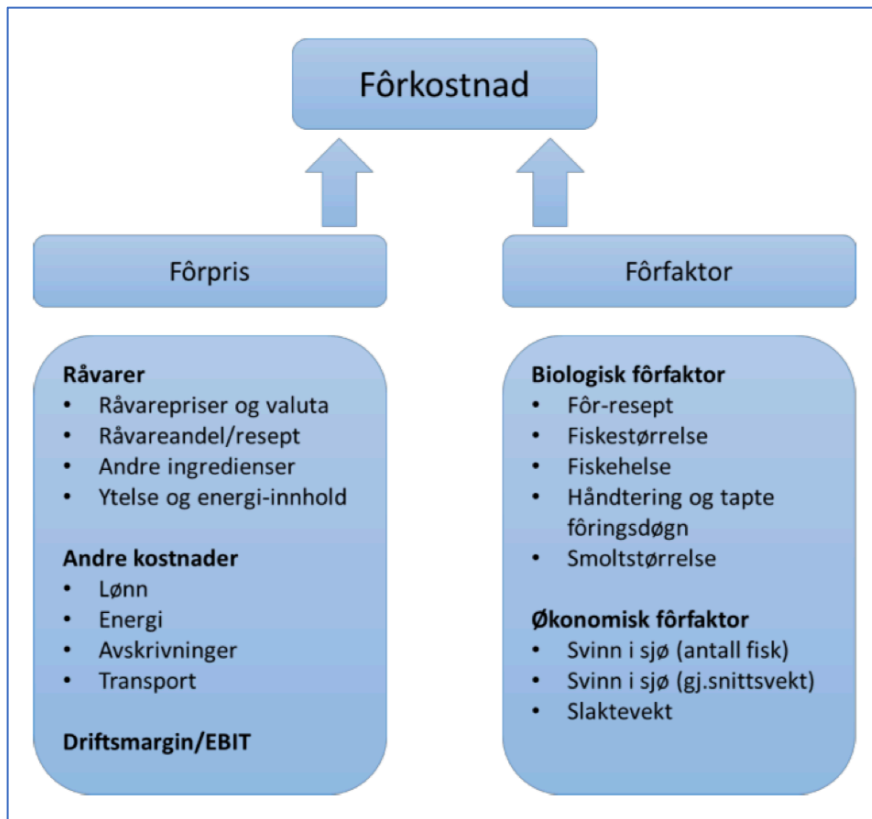
Laksen og sjømatnæringen generelt står for en stor del av den samlede verdiskapningen i norsk sjømatnæring. I 2017 kom den samlede verdiskapningen i sjømatnæringen på 94,5 milliarder kroner. Oppdrett og tilvirkning av laks, samt andre havbruksaktiviteter, utgjorde omlag 62 milliarder av disse. I havbruksnæringa er det nå ca. 33 000 årsverk, hvorav 23 000

årsverk er i leverandørindustrien. Hvert årsverk i havbruksnæringen produser varer og tjenester for over 4 millioner kroner, og står for landets fjerde største verdiskapning, olje og gass medregnet. Gjennomsnittet for Fastlands-Norge i 2017 var på cirka 1 million kroner per årsverk.

Sjømatnæringen og de som leverer varer og tjenester bidrar, i tillegg til verdiskapning og sysselsetting, med 18,6 milliarder kroner i skatteinntekter til norsk økonomi.

Havbruksnæringa og deres underleverandører bidrar med 15,4 milliarder, av totale 18,6 milliarder, i selskaps- og personskatt.

Men selv om næringen bidrar med verdiskapning og arbeidsplasser, har den de siste årene møtt flere utfordringer på kostnadssiden, samt fått et negativt rykte på seg tilknyttet miljømessige problemstillinger. Store deler av dette er økte kostnader knyttet til luseproblematikk. Økte kostnader i oppdrettsbransjen har gjort at man er redd for at man skal få samme utfall som for oljebransjen for noen år tilbake. Økte produksjonskostnader gjør at man setter seg i en sårbar posisjon hvis lakseprisen begynner å falle. Dermed går oppdrettsbransjen noen spennende år i møte for å holde kostnader nede, som kan opprettholde en økonomisk bærekraftig næring i lang tid fremover. I en rapport skrevet om kostnadsutvikling i lakseoppdrett av forskningsinstituttet Nofima viser de til at bare fra 2012 til 2016 steg kostnadene med 50 prosent. Fôr og kostnader knyttet til lusebekjempelse er de klart største kostnadspostene.

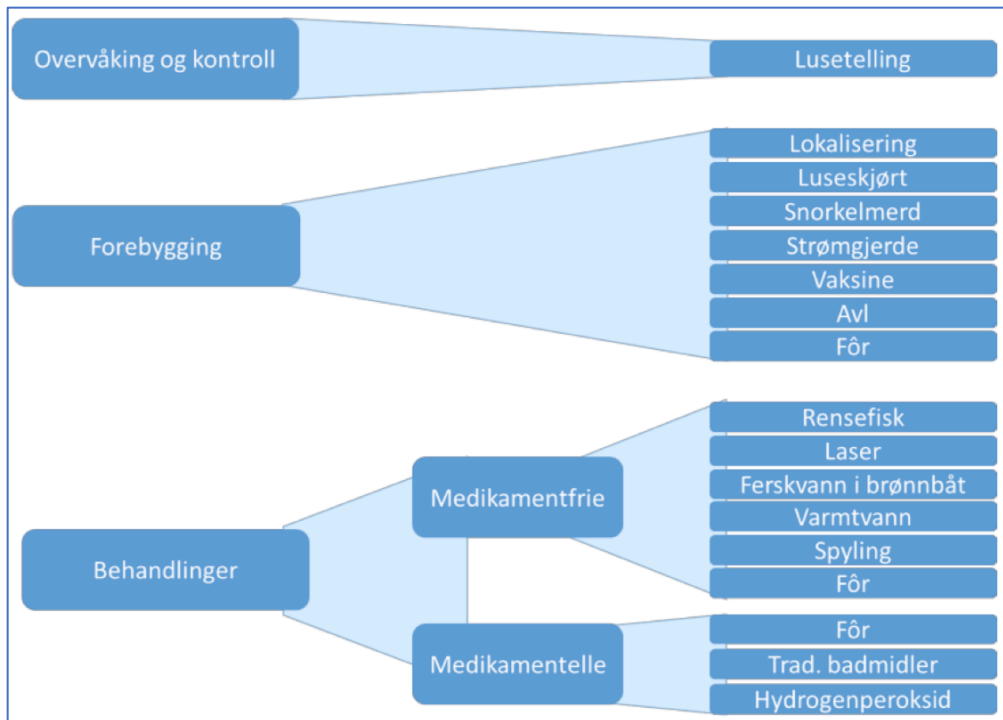


Figur 1: Oversikt over viktige kostnadsdrivere for fôrkostnaden.

Kilde: Nofima

Daværende fiskeriminister Per Sandberg uttrykte bekymring til Dagens næringsliv i 2017. Dette knyttet til at kostnadene per kilo sløyd og pakket laks hadde steget til 35 kroner. «Takket være at lakseprisene har økt mer enn kostnadene, blir det nok et rekordår i 2017. Men det er noen skyer der fremme på himmelen som gir grunn til bekymring.»

Forsker Audun Iversen ved Nofima ble også i 2017 intervjuet av DN angående økte kostnader for lakseoppdrettere. Han leder et treårig forskningsprosjekt som fokuserer på kostnader i lakseoppdrett, og uttalte følgende i forbindelse med utviklingen på kostnadssiden «På sikt er dette en skummel utvikling. Lakseprisen har tidligere vært betydelig lavere enn fjorårets kostnad på 35 kroner kiloet. De neste årene blir det ingen stor økning i produksjon eller kraftig nedgang i prisen, men på lengre sikt er det grunn til å være bekymret,» og peker på økte fôrpriser og lakselus som de to viktigste årsakene til kostnadsveksten.



Figur 2: Oversikt over tiltak for kontroll, forebygging og behandling av lus. Kilde: Nofima

Som en ser av figurene for fôrkostnad og kostnader knyttet til lusebekjempelse, er det svært mange «forhold» som påvirker den totale kostnaden for hver av disse. Når man da summerer opp dette, er det ikke merkelig at fôr- og lusekostnad utgjør en betydelig del i regnskapet til dagens lakseoppdrettsaktører.

Fokuset på kostnader og betydningen av disse i fremtiden, gjør det veldig interessant å undersøke lønnsomheten til oppdrettselskapet SinkabergHansen AS nærmere. Vi avgrenser oss til å analysere lønnsomheten for denne ene aktøren, der vi også har en komparativ del hvor vi sammenligner med andre aktører i bransjen. Vi er interessert i å gå inn for finne mulige årsaker til at tall for lønnsomheten har variert over denne perioden, der noen sentrale begreper er lakselus, sykdom og laksepris. Oppgaven baserer seg på en kvantitativ metode med fokus på regnskaps- og nøkkeltall fra perioden 2013-2017. Vi skal beskrive hvordan lønnsomhetsutviklingen har vært, for så å se på mulige årsaker til denne utviklingen. Dette gjør at problemstillingen vår er:

«Hvordan har lønnsomheten utviklet seg for SinkabergHansen AS i perioden 2013-2017, og hva kan mulige årsaker til denne utviklingen være?»

Under følger en liten presentasjon av utvalgte bedrift.

1.2 Kort om SinkabergHansen

SinkabergHansen AS er et helintegrert oppdrettsselskap lokalisert i Ytre Namdal, Bindal, Brønnøy og Herøy med hovedkontor og produksjonsanlegg på Marøya i Nærøy kommune. At de er helintegrerte vil si at de driver egen settefiskproduksjon, fisken røktes ved egne sjølokaliteter og slaktes til slutt ved eget slakteri med videreforedling. SinkabergHansen så dagens lys i 1997, og er et resultat av en fisjon mellom selskapene Sinkaberg Fiskeoppdrett (1977) og Bindalssmolt (1985). Fisjonen ble gjennomført av gründerne Finn W. Sinkaberg og Bjørn Berg-Hansen, og det er deres familier som i dag er de største aksjonærene.

De har i dag omlag 225 ansatte og en omsetning i 2017 på ca. 1,7 milliarder NOK. Selskapet hadde i 2017 en smoltproduksjon på 3,6 millioner individ, slakting av totalt 28.000 tonn laks, samt videreforedling av om lag 4.850 tonn filét. Selskapet ble i 2017 rangert som verdens 16. største lakseoppdretter etter slaktevolum for 2016.

Selskapets strategi er *«å oppnå kontrollert vekst i hele verdikjeden – fra smolt til ferdig bearbeidet produkt – og selge til kvalitetsbevisste forbrukere. Det gir muligheten til å beholde og etablere nye solide arbeidsplasser med god økonomisk inntjening for selskapet.»*

Reisen startet med at første smolt ble satt i sjøen i 1978. I starten ble det brukt kummer som kun rommet flere hundre til tusen stykk fisk, da sier det mye om utviklingen at dagens merder rommer 150 000-200 000 fisk. Videre ble den første driftsbygningen på 250 kvm ferdig våren 1983. I 1985 kom etableringen av Bindalssmolt i virke der første byggetrinn for anlegget ble gjennomført rundt 1987. Sinkaberg startet med videreforedling i 1996 og i 1998 ble det bygd nytt slakteri. Videre ble både smoltanlegget i Bindal og fabrikken på Marøya oppgradert flere ganger i perioden 2001-2008, før det i 2011 ble gjort den hittil siste oppgraderingen på produksjonsanlegget på Marøya. Bedriften har i dag store planer for videre oppgradering av smolt- og produksjonsanlegg.

2.0 Teori

Oppgaven baserer seg på en analyse av lønnsomheten i bedriften. Vi har derfor valgt å gjennomføre denne som en regnskapsanalyse med hovedfokus på lønnsomhet, men trekker også inn likviditet, soliditet og finansiering. I dette kapitlet presenteres relevant teori for regnskapsanalysen og den strategiske analysen av makroforholdene. Vi vil også kort gjøre rede for hva formålet med slike analyser er, og hvordan det kan brukes i den økonomiske styringen av bedriften.

Regnskapsanalyse kan defineres slik: «Alle teknikker som benyttes for å kartlegge og belyse en bedrifts økonomiske utvikling og stilling» (Kristoffersen, 2016). Det vil være flere grunner til å gjennomføre en slik analyse. I all hovedsak vil det være å gi et helhetlig bilde av den økonomiske stillingen i bedriften. Lønnsomhetsanalyser, slik som vi har valgt å gjennomføre det i denne oppgaven, vil kunne være interessant for flere brukergrupper av regnskapet. Både nåværende og potensielt nye eiere vil være interessert i å se på hvordan lønnsomheten i bedriften utvikler seg over tid. Også kreditorer og konkurrerende virksomheter vil kunne være interessert i slike analyser av lønnsomheten.

Lønnsomhet sier noe om bedriftens evne til å skape overskudd. Et årsresultat i seg selv vil gi god informasjon til personer som kjenner selskapet godt, men for utenforstående vil det være vanskelig å vurdere lønnsomheten til en virksomhet basert på et årsresultat som et absolutt tall. Det er derfor vanlig å måle resultatet i forhold til noe, f.eks. driftsinntekter eller omsetning. Slike forholdstall gir oss mulighet til å si noe om hvor god eller dårlig lønnsomheten er sammenlignet med andre virksomheter i samme bransje eller sammenlignet med tidligere år. I en regnskapsanalyse vil en derfor benytte en rekke nøkkeltall, for å kunne si noe om den økonomiske stillingen til bedriften. De mest aktuelle nøkkeltallene vil bli presentert senere i dette kapitlet.

Noen regnskapstall kan være vanskelige å forstå uten å ha noe sammenligningsgrunnlag. En analyse av nøkkeltall vil være en form for måling av prestasjoner/resultater for virksomheten, og er et viktig verktøy i økonomistyringen. Lønnsomhetsanalyser brukes ikke bare til å vurdere bedriftens lønnsomhet samlet, men kan også brukes til å vurdere

lønnsomheten til enkelte prosjekter/avdelinger/investeringer, og vil være et viktig beslutningsgrunnlag ved gjennomføring av ulike tiltak knyttet til driften. For bedriften vil det være avgjørende å fortsatt kunne ha lønnsom drift, og om mulig kunne øke lønnsomheten ved gjennomføring av ulike prosjekter eller investeringer. Det vil også kunne gi et bilde på hvilke avdelinger i en større bedrift som er lønnsomme og hvilke som ikke er fullt så lønnsomme. Det gir muligheter til å kunne gå inn å ta grep i avdelinger der det viser seg at lønnsomheten ikke har vært tilstrekkelig.

Det er imidlertid viktig å påpeke at slike lønnsomhetsanalyser/nøkkeltallsanalyser kun forteller noe om hvilke forholdstall som foreligger, og ikke noe om hvorfor de er som de er. Det er derfor viktig at bedriften bryter ned tallmaterien enda grundigere, for å finne svar på hvilke muligheter som finnes for å bedre lønnsomheten i bedriften, og eventuelt hva som kan gjøres annerledes eller bedre for å gjøre virksomheten som helhet mer lønnsom.

Å gjennomføre analyser av lønnsomheten kan være interessant for å «måle» seg mot lignende selskaper i bransjen, såkalt «benchmarking». Her er det viktig å være bevisst på at det kan i utarbeidelsen av regnskapet benyttes ulike prinsipper og vurderinger som gjør at sammenligningen kan ha noe feil, dette kan for eksempel dreie seg om hvilken metode som benyttes for avskrivninger, verdsettelse av eiendeler og vurderingsprinsipp for aksjer og varige driftsmidler.

Flere ulike «brukere» av regnskapet vil ha interesse av resultater fra en slik regnskapsanalyse. De viktigste interessentene er:

- En (aksje)eier vil i hovedsak være interessert i analyse av lønnsomhet og soliditet. Dette fordi han vil kunne vurdere muligheter for økt verdi på sin aksje i fremtiden, og/eller muligheten for utbetaling av utbytte fra selskapet.
- Ledelsen i virksomheten vil ha interesse av opplysninger om lønnsomhet, soliditet og finansiering. Står for daglig drift av selskapet.
- Kreditorer vil være interessert i evnen til å betale renter og avdrag på gjeld til riktig tid. Det vil her være viktig med en kortsiktig vurdering av likviditeten til selskapet. På lengre sikt vil virksomhetens lønnsomhet og likviditet legges til grunn ved en vurdering om hvorvidt selskapet skal få innvilget kreditt. Dette er premisser for bedriftens overlevelsessevne på lengre sikt. Vurdering av sikkerhet for lån.

Metoder for regnskapsanalyse

De vanligste metodene for regnskapsanalyse er:

- Horisontale analyser/ trendanalyser
- Vertikale analyser
- Nøkkeltallsanalyser

Vi baserer denne oppgaven på en nøkkeltallsanalyse. Her beregnes forholdet mellom ulike poster i regnskapet.

2.1 Regnskapsanalyse

2.1.1 Lønnsomhet

De mest aktuelle nøkkeltallene knyttet til lønnsomhet er Return on Investment, heretter forkortet ROI, resultatgrad og kapitalens omløpshastighet. Disse er nærmere forklart i påfølgende avsnitt.

ROI

ROI er et lønnsomhetsmål for den totale kapitalen i bedriften, dvs. både egenkapital og fremmedkapital. Det er et av de mest brukte nøkkeltallene for lønnsomhet. Mange vil her argumentere for at det vil være flere tilnærminger til totalkapital man kan benytte ved beregning av ROI (Olsen, 2018). Vi mener det er mest fornuftig å benytte gjennomsnittlig totalkapital da det tar hensyn til store investeringer som er gjort i enkelte år, eller at virksomheten ekspanderer.

ROI er et forholdstall, noe som gjør det veldig enkelt å sammenligne prestasjoner mellom virksomheter. Ved dårlige muligheter for sammenligning, er nøkkeltallet på generell basis inndelt i følgende nivåer basert på tilfredsstillelse:

- Ikke tilfredsstillende: < 1%
- Svak: 1 – 5,99%
- Tilfredsstillende: 10 – 15%
- God: 10 – 15%
- Meget god: > 15%

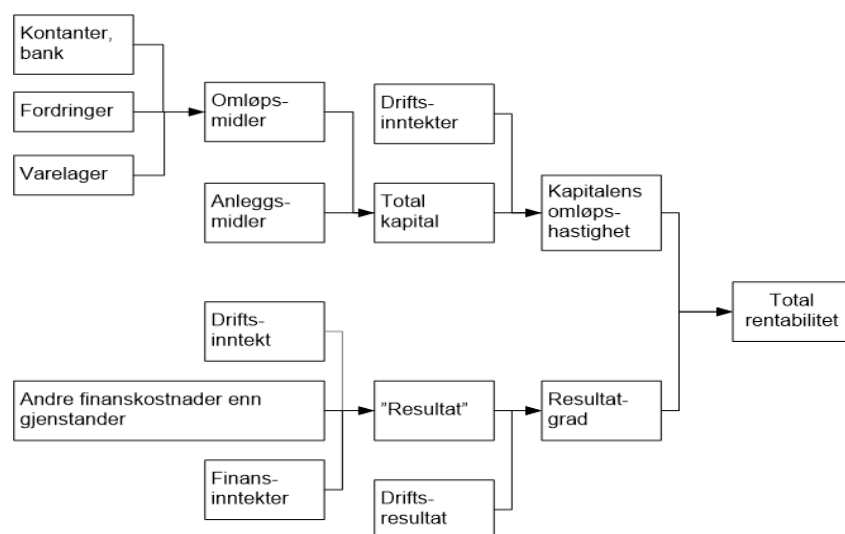
$$ROI = \frac{\text{Driftsresultat} + \text{Finansinntekter}}{\text{Gjennomsnittlig totalkapital}}$$

DuPont-metoden

DuPont metoden for lønnsomhetsanalyse bygger på en dekomponering av ROI:

$$ROI = \text{Resultatgrad} * \text{Kapitalens omløpshastighet}$$

Dette er bare første steg i dekomponeringen av ROI. Hele DuPont-modellen kan fremstilles ved følgende figur:



Figur 3: DuPont-modellen

kilde: Estudie.no

Kapitalens omløpshastighet

Kapitalens omløpshastighet sier noe om hvor god bedriften er til å bruke kapitalen til å generere inntekter, og gir følgelig et bilde av sirkulasjon av kapital i bedriften. Kapitalens omløpshastighet er gitt ved:

$$\text{Kapitalens omløpshastighet} = \frac{\text{Driftsinntekter}}{\text{Gjennomsnittlig totalkapital}}$$

Resultatgrad

Resultatgraden viser forholdet mellom nettoresultatet og driftsinntektene. Den viser hvor mye som er tjent på hver krone omsatt i perioden (Kristoffersen, 2016). Driftsinntekter er de inntekter virksomheter erverver ved sin ordinære forretningsaktivitet. Finansinntekter er de

inntekter som kommer fra avkastning av finansielle eiendeler, som renteinntekter og gevinster ved salg av finansielle instrumenter.

$$\text{Resultatgrad} = \frac{(\text{Driftsresultat} + \text{Finansinntekter}) * 100\%}{\text{Driftsinntekter}}$$

Resultatgrad er svært godt egnet for sammenligning av lønnsomhet mellom selskaper i samme bransje. Ved beregning av resultatgrad tas ikke finansieringen av selskapet med i beregningen, og det er lønnsomheten som blir sammenligningsgrunnlag. Resultatgraden måler lønnsomheten i bedriften i forhold til salget, og kan bedres/forverres ved:

- Økte/reduerte inntekter
- Økning/reduksjon av kostnadene
- Kombinasjon av overnevnte faktorer

2.1.2 Likviditet

Likviditet er et foretaks betalingsevne, det vil si evnen til å møte sine kortsiktige forpliktelser ved forfall. Likviditeten bestemmes til dels av gjeldspostenes sammensetning og løpetid, og av mulighetene for å frigjøre den kapital som er bundet i de ulike aktiva.

Likviditetsgrad 1

Likviditetsgrad 1 brukes ved analyser av likviditeten, men er også et sentralt forholdstall ved analyse av finansieringen (Kristoffersen, 2016). Fremgår også av Kristoffersen (2016) at likviditetsgrad 1 bør være større enn 1, og helst nærmere 2.

Basert på Proff Forvalts vurdering er nøkkeltallet delt inn i fem nivåer:

- Ikke tilfredsstillende: < 0,5
- Svak: 0,5 – 0,99
- Tilfredsstillende: 1 – 1,49
- God: 1,5 – 2
- Meget god: >2

$$\text{Likviditetsgrad 1} = \frac{\text{Omløpsmidler}}{\text{Kortsiktig gjeld}}$$

Likviditetsgrad 2

Omløpsmidlene med fratrukk for varebeholdning anses som de mest likvide omløpsmidlene. Nøkkeltallet gir en indikasjon på bedriftens evne til å betale kortsiktig gjeld på kort sikt. Det vil si mulighetene bedriften har til å kvitte seg med kortsiktig gjeld med lett tilgjengelige midler. Likviditetsgrad 2 bør være større enn 1 (Kristoffersen, 2016)

Basert på Proff Forvalts vurdering er nøkkeltallet i likhet med likviditetsgrad 1 inndelt i nivåer etter tilfredsstillelse. Desto høyere tallet er, jo bedre:

- Ikke tilfredsstillende: < 0,5
- Svak: 0,5 – 0,7
- Tilfredsstillende: 0,8 - 1,0
- God: 1,1 – 1,4
- Meget god: >1,4

$$\text{Likviditetsgrad 2} = \frac{(\text{Omløpsmidler} - \text{Varelager})}{\text{Kortsiktig gjeld}}$$

2.1.3 Finansiering og Soliditet

Bedriftens soliditet gir et bilde av bedriftens evne til å tåle tap. Aktuelle nøkkeltall knyttet til finansiering og soliditet er gjeldsgrad, egenkapitalandel og finansieringsgrad 1. Disse er nærmere forklart nedenfor.

Gjeldsgrad

Gjeldsgraden viser forholdet mellom kapital som er finansiert av utenforstående, og kapital som er finansiert av eierne (Kristoffersen, 2016). Gjeldsgrad og egenkapitalandel er tett knyttet opp mot hverandre. En gjeldsgrad på 1 betyr at sum gjeld og egenkapitalen er like stor. Egenkapitalandelen avtar med økende gjeldsgrad. Risiko for insolvens/konkurs vil øke med økt gjeldsgrad, i tillegg til at soliditeten til bedriften svekkes. En nivåinndeling av gjeldsgraden kan være som følger:

- Ikke tilfredsstillende: > 20
- Svak: 20 – 8
- Tilfredsstillende: 7 – 3
- God: 2 – 1
- Meget god: < 1

$$Gjeldsgrad = \frac{Gjeld}{Egenkapital}$$

Egenkapitalandel

Som nevnt i avsnittet over om gjeldsgrad, er disse to nøkkeltallene knyttet tett opp mot hverandre. Egenkapitalandelen angir hvor stor prosentandel av eiendelene som er finansiert med egne midler. Den forteller også hvor mye bedriften kan tape før fremmedkapitalen (gjeld) også blir påført tap. Jo større egenkapitalandelen er, desto bedre er soliditeten til bedriften. Det finnes ingen norm eller retningslinjer for hvor stor egenkapitalen bør være. Historisk har en lagt til grunn at egenkapitalandelen bør være på rundt 50 %, men i dag ser en svært sjelden at bedrifter har så høy egenkapital. Det er heller ikke begrenset i aksjeloven hvor lav egenkapital en bedrift kan ha. Det er dog begrensninger i adgangen til å dele ut utbytte om egenkapitalandelen er under 10% (Kristoffersen, 2016). Hva som er akseptabel egenkapitalandel er også delvis bransjeavhengig. Drives det virksomhet i et marked eller en bransje med stor risiko, vil det følgelig være fornuftig å ha en høyere egenkapitalandel enn for en bedrift som driver virksomhet med lav risiko.

Når man ser på bedriftens egenkapitalandel er det viktig å se på utviklingen over tid, og deretter forsøke å finne årsakene til endringene.

For å rangere bedriftenes soliditet har man delt inn i nivåer, hvor jo høyere prosent, jo bedre:

- Ikke tilfredsstillende: < 3 %
- Svak: 3 – 9 %
- Tilfredsstillende: 10 – 17%
- God: 18 – 40 %
- Meget god: > 40 %

$$\text{Egenkapitalandel} = \frac{\text{Egenkapital} * 100 \%}{\text{Totalkapital}}$$

Finansieringsgrad 1

Finansieringsgrad 1 viser i hvor stor grad anleggsmidlene er langsiktig finansiert

(Kristoffersen, 2016). Som langsiktig kapital regnes egenkapital og langsiktig gjeld.

Finansieringsgrad 1 bør være mindre enn 1, noe som vil innebære at deler av omløpsmidlene er finansiert av langsiktig kapital. Er finansieringsgrad 1 større enn 1 betyr det at deler av anleggsmidlene er finansiert med kortsiktig kapital.

$$\text{Finansieringsgrad 1} = \frac{\text{Anleggsmidler}}{\text{Langsiktig Kapital}}$$

2.2 Strategiske analyseverktøy

Vi har i denne oppgaven valgt å se på utviklingen av lønnsomheten i SinkabergHansen AS i perioden 2013 til 2017. For å kunne si noe om hvorfor utviklingen har vært som det har vært, og hva det er som har gjort at det er endringer enten i positiv eller negativ retning har vi valgt å benytte en PESTEL-analyse for å se på hvilke elementer i makroomgivelsene som har forårsaket eller kan forklare endringene som har skjedd i perioden.

2.2.1 PESTEL

PESTEL er en modell som peker på makroforhold i en virksomhets omgivelser, forhold som vil kunne bidra til om en virksomhets strategier vil lykkes eller ikke. (Erichsen, Solberg og Stiklestad, 2015) Dette vil i all hovedsak dreie seg om forhold bedriften selv ikke har mulighet til å påvirke. Det er likevel viktig at bedriften identifiserer de forhold som i størst grad vil påvirke deres virksomhet og at de analyseres og tar strategiske valg ut fra det.

Følgende tabell er utviklet av Roos et al. (2014):

Politiske forhold	Økonomiske forhold	Miljømessige forhold
<ul style="list-style-type: none"> - Skattepolitikk - Privatiseringspolitikk - Valutapolitikk - Stabilitet hos myndigheter 	<ul style="list-style-type: none"> - Sykluser - Trender i BNP - Rentenivå - Inflasjon - Valutaflukteringer - Disponibel inntekt - Energitilgang og -kostnad 	<ul style="list-style-type: none"> - Forurensnings-og utslippskvoter - Påvirkning på naturen - Gjenvinningsmulighet - Ressursmangel - Økte energikostnader - Kundens holdninger til miljøvern
Sosiokulturelle forhold	Teknologiske forhold	Juridiske forhold
<ul style="list-style-type: none"> - Demografi - Inntektsfordeling - Sosial mobilitet - Holdninger til arbeid - Konsum - Utdanningsnivå 	<ul style="list-style-type: none"> - Offentlig forskning - Fokus på teknologi - Nye oppdagelser - Teknologioverføring - Mislykkede prosjekter 	<ul style="list-style-type: none"> - Monopollovgivning - Miljøvernlovgivning - Handelsreguleringer - Arbeidsreguleringer

Figur 4: PESTEL-modellen

Kilde: Ledelse i små og mellomstore virksomheter

Rent praktisk vil flere av disse forholdene være tett knyttet opp mot hverandre. Det vil være svært viktig for virksomheten å holde seg oppdatert på endringer i de ulike forholdene, og vite hva det vil innebære for deres virksomhet. Det er mange gode kilder til slik informasjon, som for eksempel SSB, ulike banker og finansinstitusjoner, og ulike bransje- og interesseorganisasjoner.

3.0 Metode

I dette kapittelet skal vi ta for oss den metodiske fremgangsmåten som er benyttet i utarbeidelsen av oppgaven. Det vil også bli gitt en beskrivelse av hvordan vi rent praktisk har gått frem i arbeidet med problemstilling, innsamling av data og oppgavens validitet og reliabilitet. Her vil vi også gjøre rede for hvilke valg og avgrensninger vi har gjort i oppgaven.

Metode kan defineres som en systematisk fremgangsmåte for innsamling av empiri, og er et verktøy for å gi en beskrivelse av virkeligheten (Jacobsen, 2018). Den metodiske tilnærmingen bør velges ut fra problemstillingen som man ønsker å belyse. Valg av metode er viktig, slik at fremgangsmåten er best mulig egnet til å gi et svar på de spørsmål problemstillingen reiser.

3.1 Problemstilling

Undersøkelsesprosessen starter gjerne med at man ønsker å tilegne seg mer kunnskap innenfor et avgrenset tema. Som regel tar man utgangspunkt i et spørsmål innenfor dette temaet og gjør deretter avgrensninger.

Det er vanlig å skille mellom klare og uklare problemstillinger. Vår problemstilling dreier seg om en bestemt bedrift innenfor et avgrenset tidsintervall. Dermed er problemstillingen vi har kommet frem til å anse som klar, da både kontekst og variabler er godt definert. Videre går det et skille mellom beskrivende og forklarende problemstillinger. Hovedfokuset i oppgaven er på lønnsomheten til Sinkaberg-Hansen AS, men vi har også vurdert nøkkeltall tilknyttet likviditet, soliditet og finansiering. Videre har vi valgt å avgrense analysen ved utelukkende å se på femårsperioden 2013 – 2017. Problemstillingen vår er utformet slik at vi ønsker å se på bedriftens tilstand i en avgrenset tidsperiode, som gjør at vi har en beskrivende problemstilling. Vi har også ved hjelp av en strategisk analyse valgt å se på hvorfor lønnsomheten har utviklet seg som den har gjort, som vil være et spørsmål av forklarende art.

Ved utarbeidelsen av problemstillingen valgte vi å avgrense det noe i tid. Vi ønsket å se på så nye tall som mulig. I og med at tall for 2018 ikke forelå under arbeidet valgte vi 2017 som siste år, og valgte å gå fem år tilbake i tid. Bakgrunnen for dette var antagelser og kunnskap vi hadde om at det har vært store endringer både på kostnads- og inntektssiden i oppdrettsnæringen i denne perioden.

Ved utarbeidelse av problemstillingen er det også vanlig å stille seg et spørsmål om man ønsker å generalisere. Generalisering innebærer at man ved studier av en eller noen få enheter, kan påstå at de funnene man gjør også gjelder for andre. I vår oppgave vil det ikke være relevant å generalisere de resultatene som fremkommer av oppgaven, da den vil omhandle utviklingen for et enkelt selskap, og det vil ikke være mulig å si noe om andre på bakgrunn av de resultatene vi kommer frem til. Vi har i oppgaven valgt å sammenligne Sinkaberg-Hansen AS med andre selskaper, men dette er ikke for å kunne generalisere funn, men kun for å se om resultatene for lønnsomhetsutviklingen også har vært lik i bransjen. En enkeltcase-studie som vi har gjennomført her, egner seg svært dårlig for statistisk generalisering. For å kunne generalisere er man ofte avhengig av resultater fra flere cases eller andre studier i tillegg til egne resultater.

3.2 Valg av metode

Ved valg av metode er det vanlig å skille mellom kvantitative og kvalitative fremgangsmåter. En kvalitativ tilnærming brukes gjerne når man undersøker fenomener og hendelser hvor resultatene ikke lar seg tallfeste, gjerne i form av spørreundersøkelser eller intervju. Med den kvantitative tilnærmingen kan dataene i undersøkelsen tallfestes. Vår undersøkelse bygger på en kvantitativ undersøkelse, der vi har sammenlignet nøkkeltall og regnskapstall hentet fra databasen Proff Forvalt, selskapets nettside og andre kilder.

Oppgaven vår er gjennomført som det man i samfunnsvitenskapen kaller en enkeltcase-studie. Gjennom en slik tilnærming ser man på en enhet som er klart avgrenset i tid og rom. Vi har i vår oppgave fokusert på en bedrift i et avgrenset tidsrom. Man skal være oppmerksom på at det også er utfordringer knyttet til etablering av kausale sammenhenger

ved en enkeltcase-studie. Det kan være forhold man ikke er klar over som påvirker de ulike sammenhengene.

Oppgaven har et intensivt undersøkelsesopplegg, det vil si at det er få enheter som undersøkes. Kjennetegn ved et intensivt design er at man ønsker å gå i dybden og få en grundig forståelse av et fenomen eller en hendelse, og hvordan virkeligheten henger sammen.

I tillegg til å se på hvordan nøkkeltallene har utviklet seg i Sinkaberg-Hansen AS i perioden, valgte vi også å sammenligne nøkkeltallene for lønnsomhet med to andre aktører fra samme bransje. Vi valgte å sammenligne med MOWI Norway AS (Tidligere Marine Harvest AS) og Nova Sea AS. Bakgrunnen for at vi valgte nettopp disse er at MOWI er den største aktøren i Norge i bransjen, og at det etter vår mening vil gi et godt bilde på hvordan utviklingen har vært på landsbasis i perioden. I tillegg valgte vi Nova Sea AS på bakgrunn av at det er et selskap som er veldig likt Sinkaberg-Hansen AS både i størrelse og driftsmessig. Dette gjør vi fordi vi ønsker å se om lønnsomhetsutviklingen er noe som gjenspeiler seg i hele bransjen eller om det bare er noe som gjelder for selskapet vi ser på. Hvis den negative utviklingen er noe som kun gjelder Sinkaberg-Hansen og ikke kan gjenspeiles i bransjen for øvrig er det mer alvorlig og noe bedriften bør ta på alvor.

3.3 Innsamling av data

Vi har i undersøkelsen brukt sekundærdata som er innhentet fra databaser på internett og noen opplysninger fra selskapet. Vi har også hentet informasjon om priser, sykdommer mm. fra kilder på internett. Ved innsamling av regnskapsdata har vi i brukt databasen Proff Forvalt, der vi har brukt tall for hele konsernet. Dette gjør at tallmaterialet vi har benyttet også omfatter tall fra datterselskapene Bindalslaks AS, Bindalssmolt AS og Marøy Viking AS som eies 100 % av Sinkaberg-Hansen AS. I tillegg omfattes også SBH Emilsen Akvamiljø AS, der Sinkberg-Hansen AS har 66 % eierskap.

Noe data har vi også fått direkte fra selskapet, blant annet en oversikt over slaktevolum.

Andre opplysninger er hentet fra ulike organisasjoner som for eksempel Havforskningsinstituttet, og rapporter publisert av Norsk Sjømatråd

3.4 Reliabilitet og validitet

I en datainnsamlingsprosess er det svært viktig å være kritisk til hvor og hvordan data blir samlet inn. Regnskapstall brukt i analysen er hentet fra databasen Proff Forvalt. Sinkaberg-Hansen AS er regnskapspliktig etter regnskapsloven, og dataene innsamlet fra denne kilden vil ha høy validitet. Det er dog viktig å være oppmerksom på at det kan forekomme feil i regnskapstallene som ligger ute i databasen, da det er mulighet for at feil tall blir lagt inn i databasen. Kildekritikk er viktig for at resultatene skal kunne oppfattes som riktige og at undersøkelsen tegner et riktig bilde av virkeligheten. Ideelt sett hadde det vært bedre å innhente regnskapstallene direkte fra bedriften, men det er verdt å nevne at selv om Proff Forvalt er å anse som en sekundærkilde, så er disse dataene samlet inn for samme formål som for vår oppgave.

Reliabilitet, eller pålitelighet vil bero på om det har vært fremgangsmåter eller verktøy brukt i undersøkelsen som har påvirket resultatene. Opplysningene fra regnskapet som er brukt i nøkkeltallsanalysen må kunne anses som svært pålitelige. Forholdene som belyses i den strategiske analysen kan være noe formet av vår subjektive oppfatning av en del faktorer, og vil derfor kunne ha noe innvirkning på undersøkelsens pålitelighet. Vi har hatt stort fokus på kildekritikk i denne delen av oppgaven, slik at oppgavens validitet blir høyest mulig. Vi har derfor fokusert på å i all hovedsak bruke svært pålitelige kilder i arbeidet med innsamling av data.

4.0 Analyse

I denne delen presenteres en deskriptiv analyse av utvalgte nøkkeltall i form av grafer og tabeller, samt en forklaring av disse med bakgrunn i valgt teori. Det er også gjort en sammenligning med andre i bransjen med fokus på lønnsomhetstall. Videre redegjøres det også for den strategiske analysen, der vi finner mulige årsaker til utviklingen i nøkkeltallene for perioden. I tabellen under er alle nøkkeltallene vi har analysert samlet. Disse presenteres også i form av grafer under hvert enkelt nøkkeltall i analysedelen.

Nøkkeltall/År	2017	2016	2015	2014	2013
ROI	16,8	38,7	22,3	19	14,9
ROS(i %)	15	25	16	15	11
KO	1,09	1,56	1,41	1,29	1,4
Likviditetsgrad 1	4,02	2,92	3,68	4,08	3,34
Likviditetsgrad 2	2,46	1,91	1,79	1,93	1,49
Egenkapitalandel(i %)	71,4	63,4	65,2	63,7	58,1
Gjeldsgrad	0,4	0,6	0,5	0,6	0,7
Finansieringsgrad 1	0,3	0,3	0,4	0,3	0,4

Tabell 1: Oversikt nøkkeltall fra SinkabergHansen brukt i analysen

4.1 Regnskapsanalyse

4.1.1 Likviditet

Likviditetsgrad 1



Figur 5: Likviditetsgrad 1

Av formel definert i teorikapitlet er det sum omløpsmidler og sum kortsiktig gjeld som bestemmer størrelsen på likviditetsgrad 1. Nøkkeltallet bør være større enn 2, da er over halvparten av omløpsmidlene til bedriften finansiert med langsiktig kapital (egenkapital og langsiktig gjeld). Som man kan se av grafen har SinkabergHansen AS meget god likviditetsgrad 1 gjennom hele perioden, med bunnivå på 2,92 og toppnivå på 4,08. Dette skyldes at selskapet i perioden 2013-2017 har klart å holde den kortsiktige gjelden relativt lav, mens summen av omløpsmidler har økt. En liten nedgang i 2016 skyldes et år med høyere kortsiktig gjeld i form blant annet høyere utbytte og betalbar skatt.

Likviditetsgrad 2

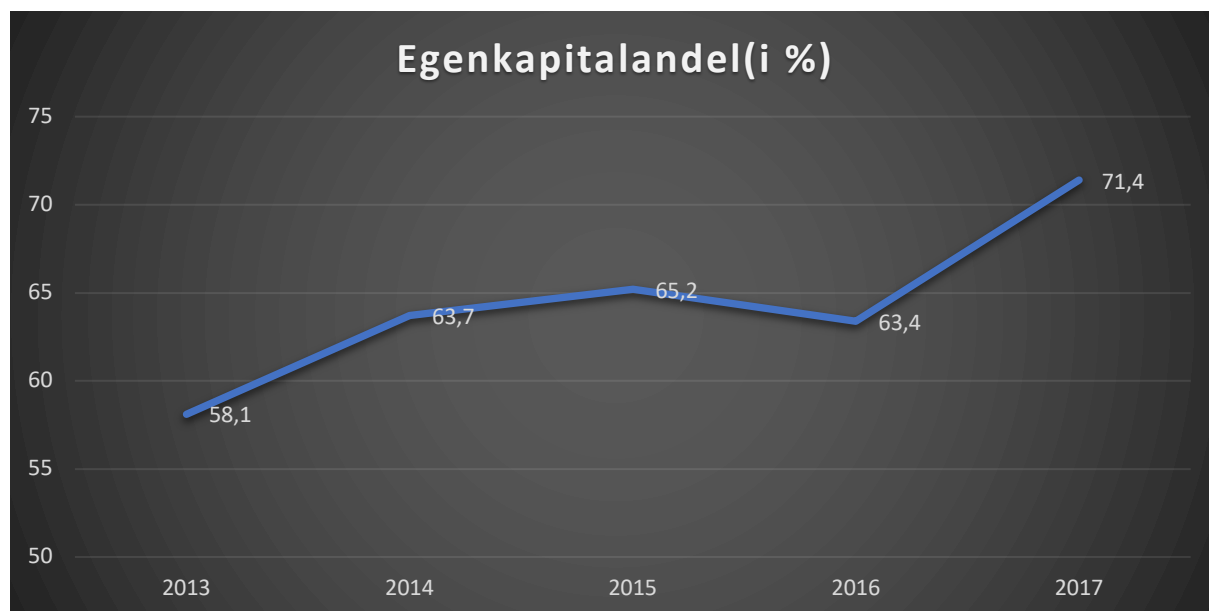


Figur 6: Likviditetsgrad 2

Av formel definert i teorikapitlet varierer størrelsen på dette nøkkeltallet med de mest likvide omløpsmidlene og den kortsiktige gjelden, desto høyere tallet er, jo bedre. Likviditetsgrad 2 bør være større enn 1, og helst over 1,4. Sinkaberg har gjennom hele utvalgte periode hatt en meget god likviditetsgrad 2. Den har fra 2013 til 2017 økt med nesten 1, som forteller oss at selskapet har økt sine mest likvide midler i større grad enn den kortsiktige gjelden har økt. En høy likviditetsgrad 2 taler positivt for bedriftens betalingsevne.

4.1.2 Finansiering og soliditet

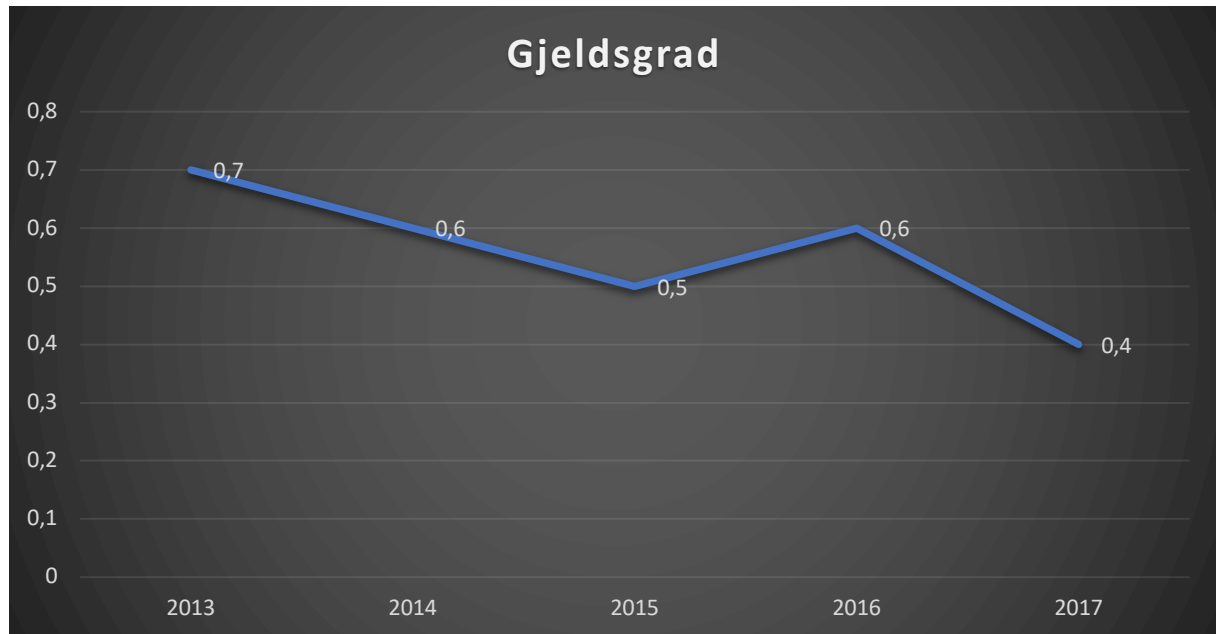
Egenkapitalandel i %



Figur 7: Egenkapitalandel (%)

Egenkapitalandelen varierer med sum egenkapital og sum totalkapital. Den sier oss altså om hvor stor andel av eiendelene som er finansiert med egenkapitalen. SinkabergHansen har gjennom hele perioden hatt meget god egenkapitalandel, det vil si godt over 40%. Fra bunnen i 2013 på 58,1 %, toppet andelen seg i 2017 på 71,4%. Dette sier oss at selv om totalkapitalen(eiendelene) i firmaet har doblet seg i perioden, har de mer enn doblet egenkapitalen. En jevn økning gjennom hele perioden, bortsett fra en liten nedgang fra 2015 til 2016. Dette skyldes primært økning i omløpsmidlene i form av investeringer og fordringer. Forhøyet egenkapitalandel i perioden indikerer at selskapet har spyttet overskudd fra foregående år tilbake i bedriften.

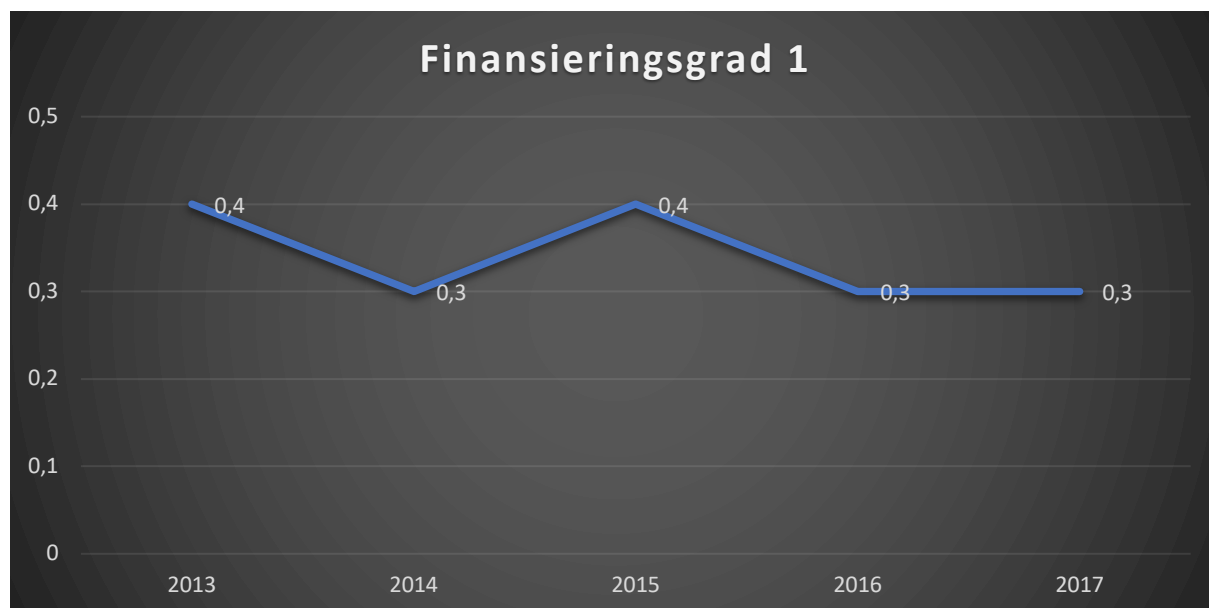
Gjeldsgrad



Figur 8: Gjeldsgrad

Gjeldsgraden varierer med størrelsen på gjelden og størrelsen på egenkapitalen. Jo større egenkapital, jo mindre gjeldsgrad, og jo større gjeld, jo større gjeldsgrad. Jo lavere gjeldsgrad, jo bedre for bedrifter. Gjeldsgraden bør være under 2 og helst under 1. Den er i hele perioden 2013-2017 meget god og godt under 1. SinkabergHansen har forbedret dette nøkkeltallet fra 0,7 i 2013 til 0,4 i 2017. Dette skyldes at gjelden kun har steget med ca. 123 mill., mens egenkapitalen har godt over doblet seg i gjeldene periode. Dette tyder på at bedriften er svært solid, som setter den i en særdeles god posisjon.

Finansieringsgrad 1

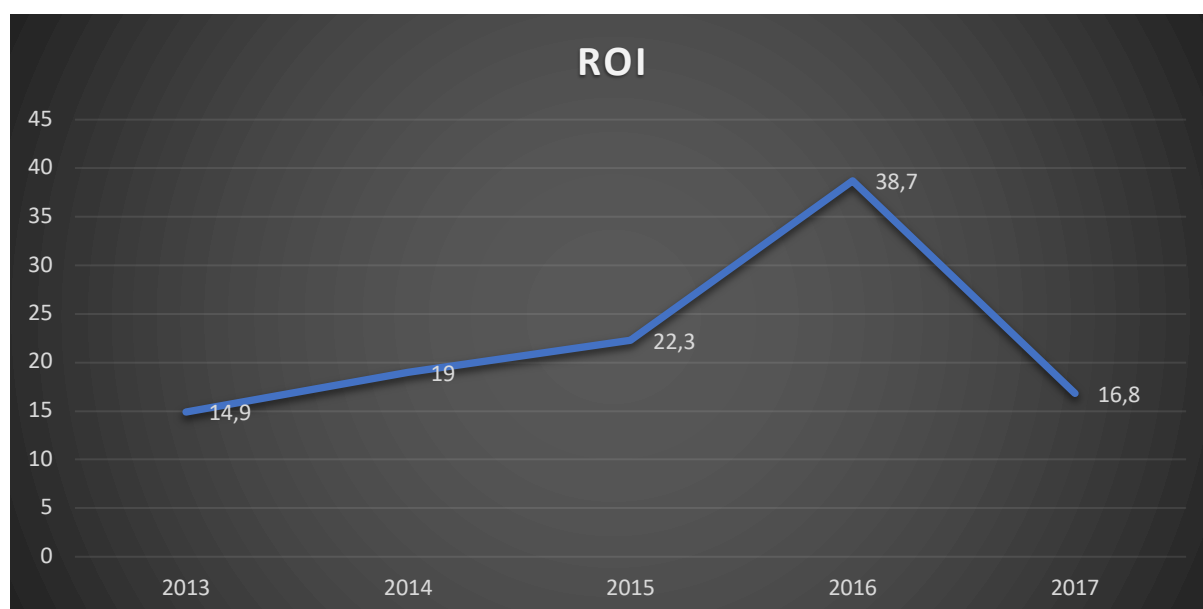


Figur 9: Finansieringsgrad 1

Finansieringsgrad 1 varierer med endringer i anleggsmidler, langsiktig gjeld og egenkapital. Ved en større økning i langsiktig gjeld og egenkapital enn i anleggsmidler, vil endringen i finansieringsgrad 1 være positiv. I motsetning til en del av de andre nøkkeltallene er det ikke her inndelt i nivåer, men man kan si at en finansieringsgrad over 1 vil være problematisk. Dette fordi langsiktige midler er finansiert med gjeld som forfaller innen ett år (KG). For SinkabergHansens tilfelle er finansieringsgrad 1 tilfredsstillende gjennom hele perioden, og det kan se ut som at de har stabilisert seg ved 0,3 for de to siste årene. Anleggsmidlene er nær doblet i tidsrommet 2013-2017, så en forbedring for dette nøkkeltallet skyldes at summen av egenkapital og langsiktig gjeld er mer enn doblet i perioden. Ved en nærmere titt på regnskapet kan man se at den langsiktige gjelden er ca. den samme for hvert av årene. En forbedret finansieringsgrad skyldes primært en godt over fordobling av egenkapitalen, noe som også gjenspeiles i utviklingen i egenkapitalandelen.

4.1.3 Lønnsomhet

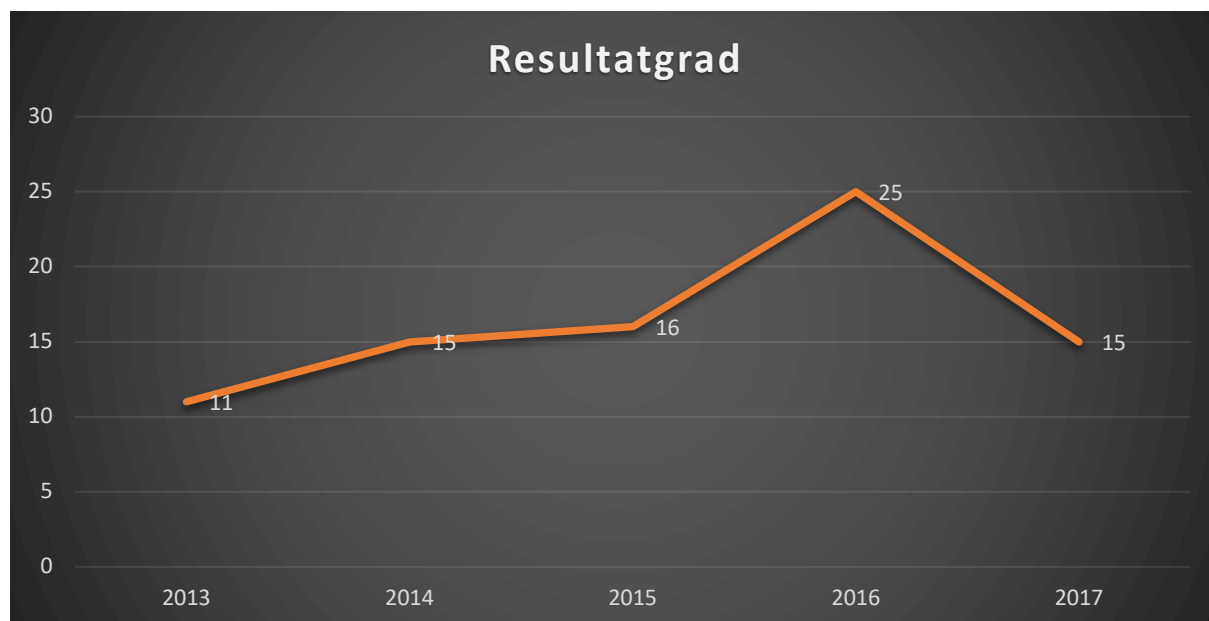
Return on investment(ROI)



Figur 10: ROI

Et annet og mer kjent navn på dette nøkkeltallet er totalkapitalrentabilitet. Endringer i ROI skyldes variasjon i selskapers resultat, inntekter tilknyttet finans og gjennomsnittlig totalkapital. Jo høyere ROI, jo mer avkastning på eiendelene. SinkabergHansen har meget god totalkapitalrentabilitet gjennom hele perioden, med unntak for 2013 der den endte på 14,9%, noe som likevel er på et akseptabelt nivå. Selskapet har en jevn stigning fra 2013 til 2015, der resultat relativt stiger noe mer enn totalkapitalen. I 2016 får man et toppår der resultatet før skatt øker med 2,4 ganger resultat før skatt i 2015. Når da totalkapitalen ikke økte i samme grad, opplevde selskapet en markant økning i ROI. Den trenden fortsatte ikke inn i 2017 da de fikk halvert driftsresultatet fra året i forveien, med en totalkapital på ca. samme verdi. En stor del av nedgangen skyldes svikt i salgsinntekter.

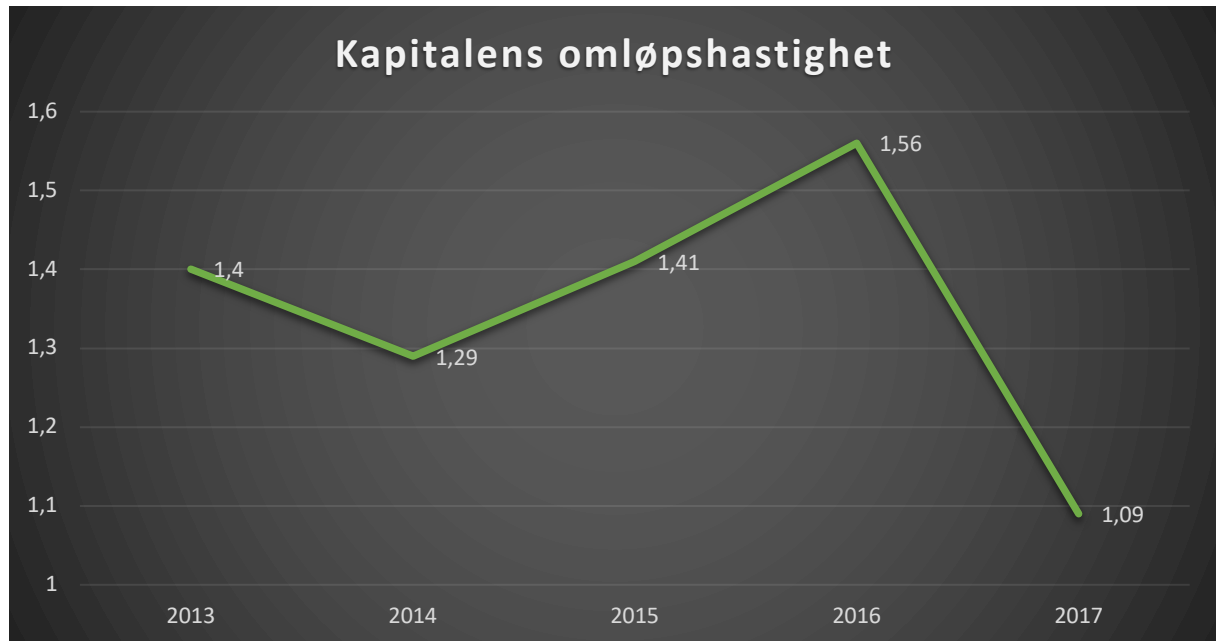
Resultatgrad



Figur 11: Resultatgrad

Størrelsen på resultatgraden varierer med driftsresultat og finansinntekter. Jo høyere ROS, jo mer sitter selskapet igjen med fra driften. Resultatgraden til SinkabergHansen stiger jevnt de tre første årene i perioden, før den får en topp i 2016. I 2017 faller den til et 2014-nivå på ca. 15%. Renteinntektene varierer lite i perioden, sett opp mot omsetning, utviklingen er dermed et resultat av endring i salgsinntekter og kostnader. Fra 2013 til 2016 stiger salgsinntekt mer enn kostnader, som gir høyere driftsresultat, som igjen gir høyere resultatgrad. Mens i 2017 faller salgsinntektene med ca. 300 mill. fra året før, mens kostnadene kun synker med 80 mill. Dette gir en betydelig reduksjon i resultatgraden.

Kapitalens omløpshastighet (KO)

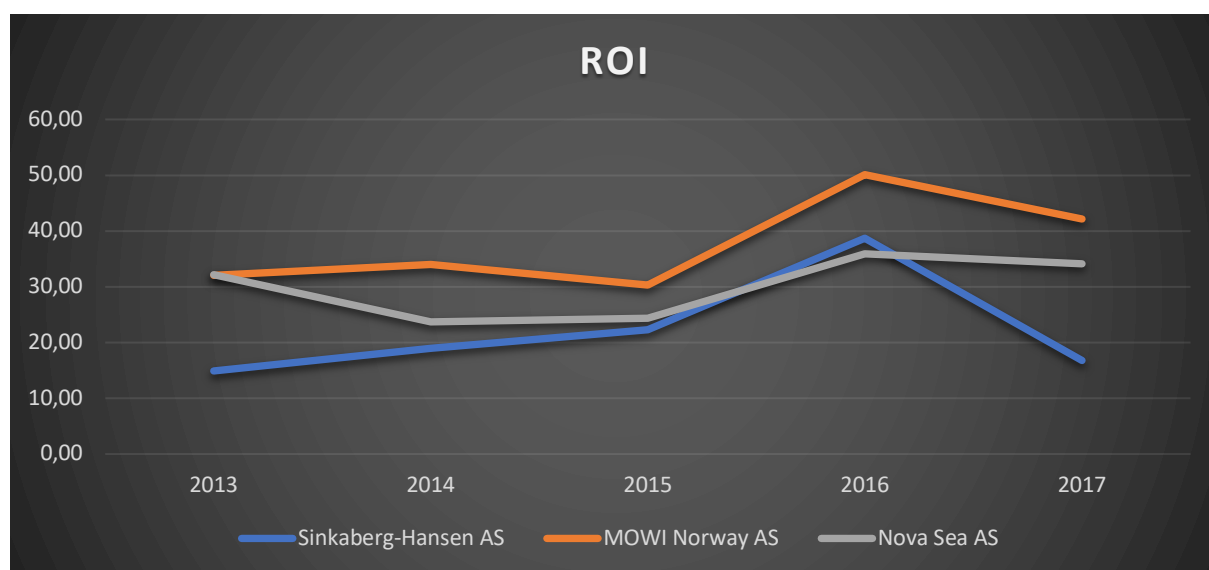


Figur 12: Kapitalens omløpshastighet

Kapitalens omløpshastighet bestemmes av selskapets driftsinntekter og gjennomsnittlig total kapital. Generelt kan en si at en KO under 2 ikke er tilfredsstillende. Dette er dog noe bransjespesifikt og det vil være rimelig å anta at en KO under 2 er ikke er uvanlig for oppdrettsnæringen. Dette underbygges også av tallene som presenteres i den komparative analysen i oppgaven. Der ser vi at også de to andre bedriftene ligger på rundt dette nivået. Jo større KO, jo bedre. For SinkabergHansens tilfelle er varier omløpshastigheten mellom 1,09 og 1,56 gjennom perioden. På generell basis er disse verdiene noe i nedre grenseland, mens på bransjenivå er tallene gode. Dette ser men ved å sammenligne KO med MOWI AS og Nova SEA AS, der SinkabergHansens KO er bedre for hele perioden. Om man ser på KO isolert sett for SinkabergHansen, steg den fra 2013 til 2016 med 0,16. Dette skyldes at omsetning forholdsvis mer enn total kapitalen. Nedgangen i 2017 skyldes et fall i salgsinntekter, mens total kapitalen fremdeles er på samme nivå som i 2016.

4.1.4 Komparativ analyse

Vi har i denne delen valgt å sammenligne nøkkeltall for lønnsomhet med to andre selskaper i samme næring. Vi har valgt MOWI Norway AS (tidligere Marine Harvest AS) og Nova Sea AS. Grunnen til at vi har valgt akkurat disse er at MOWI er den største aktøren på landsbasis, og vil etter vår mening gi et godt bilde på hvordan utviklingen har vært i Norge i perioden. Vi har i tillegg valgt å sammenligne utviklingen med Nova Sea AS, da dette er et selskap som er ganske likt Sinkaberg-Hansen både i størrelse og drift. Videre har vi valgt å sammenligne ROI og ROS for de tre selskapene med gjennomsnitt i fastlands-Norge. Dette for å gi en pekepinn på hvor lønnsom, og hvilken resultatgrad og ROI selskapene i oppdrettsnæringen oppnår sammenlignet med de øvrige selskapene i Norge. Tallene er hentet fra SSB, og Fastlands-Norge er definert av SSB til å være «Alle næringer med unntak av utvinning av olje og gass, rørtransport med olje og gass, og utenriks sjøfart med passasjerer og god.»



Figur 13: ROI, komparativ analyse

Sammenligner man utviklingen i ROI for de tre ulike bedriftene ser man at trenden er ganske lik. Nova Sea hadde en negativ utvikling i starten av perioden men har også økt sin ROI frem mot 2016. Felles for alle selskapene er at fra 2016 til 2017 har det vært en negativ utvikling i ROI. Kraftigst fall har Sinkaberg-Hansen hatt, mens lønnsomheten har falt noe mindre for MOWI og Nova Sea. Alle selskapene har vært lønnsomme i perioden, selv om ROI har falt

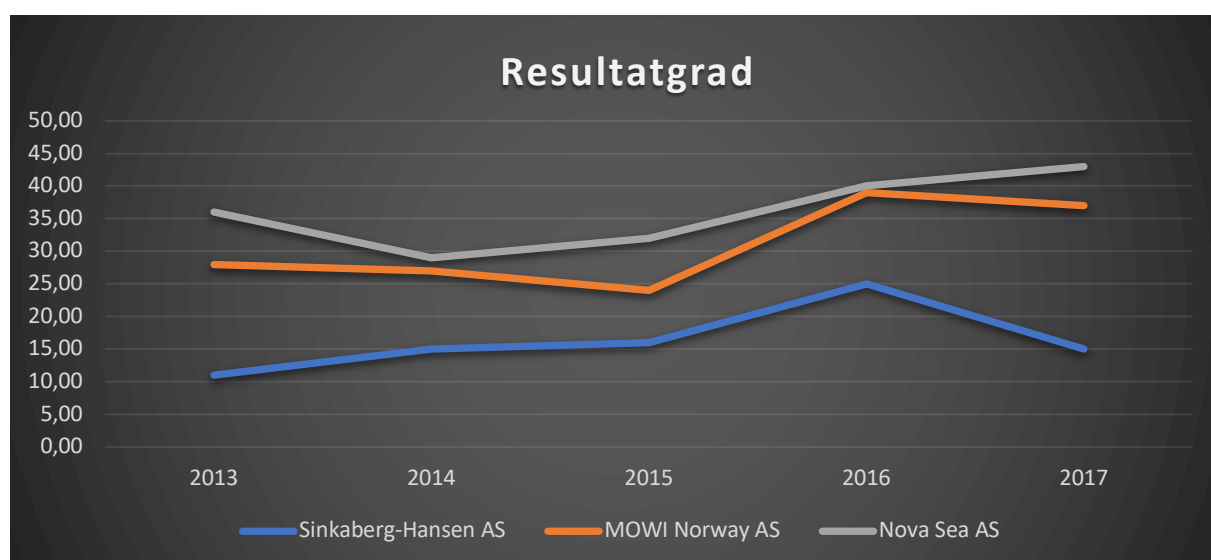
noe i det siste regnskapsåret. Tabellen under viser gjennomsnittlig ROI for aksjeselskaper i Fastlands-Norge i perioden 2013-2017.

År	2013	2014	2015	2016	2017
ROI (%)	6,9	6,3	5,9	6,8	8,3

Tabell 2: Gjennomsnittlig ROI, aksjeselskaper i Fastlands-Norge

Sammenligner vi den grafiske fremstillingen av ROI for de tre selskapene med tabellen over ser vi at alle selskapene i hele perioden ligger betydelig over gjennomsnittet. Sinkaberg-Hansen er det selskapet som ligger nærmest snittet, ved periodens begynnelse og periodens slutt. MOWI Norway er det selskapet som ligger lengst unna gjennomsnittet, og det klart mest lønnsomme av de tre selskapene basert på ROI.

At alle selskapene oppnår en ROI som er klart over gjennomsnittet i landet forteller oss at dette er en næring som er lønnsom sammenlignet med mange andre næringer i landet. Selv om lønnsomheten falt ganske kraftig i 2017 ligger ROI fortsatt langt over snittet. Alle selskapene oppnår tross kraftig tilbakegang en ROI som er svært høy og en lønnsomhet som er svært god om man sammenligner det med bedrifter i andre næringer.



Figur 14: Resultatgrad, komparativ analyse

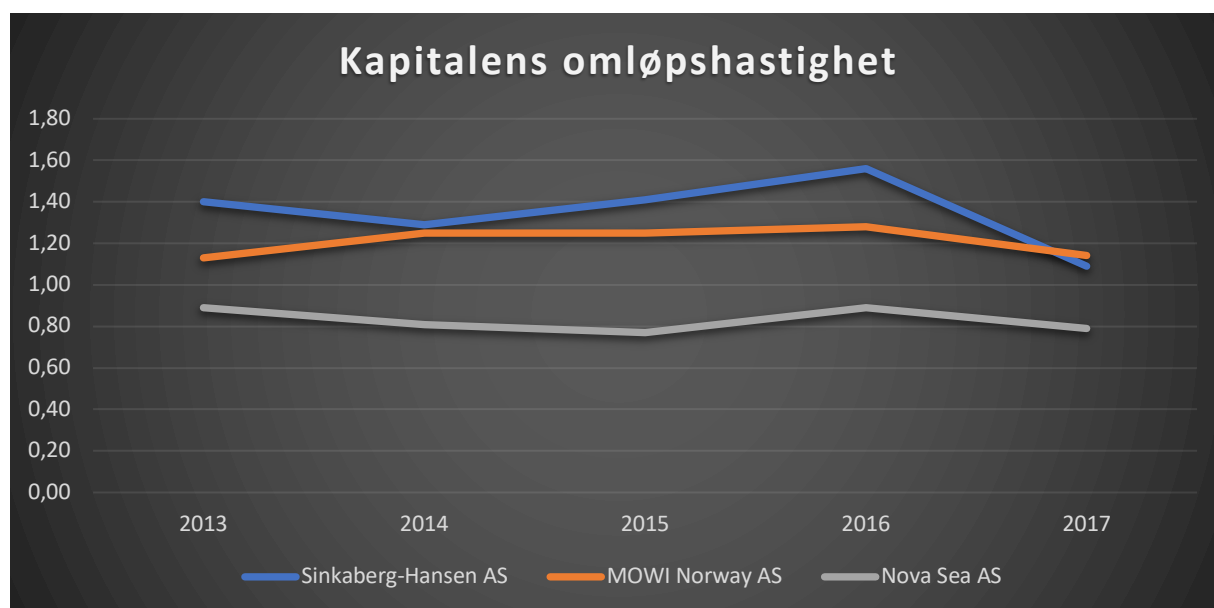
Når vi ser på resultatgraden for de tre ulike selskapene, ser vi at MOWI og Nova Sea har en resultatgrad som er betydelig høyere enn Sinkaberg-Hansen i hele perioden. Nova Sea er det eneste selskapet som har hatt økning i resultatgrad i siste del av perioden. Sinkaberg-Hansen har hatt positiv utvikling hele perioden, men er det selskapet som har kraftigst reduksjon i resultatgrad i 2017.

Tabellen under viser den gjennomsnittlige resultatgraden norske aksjeselskaper hadde i samme periode. Dette viser kun selskaper i fastlands-Norge. Det innebærer at selskaper innenfor olje og gass-sektoren ikke er inkludert.

År	2013	2014	2015	2016	2017
Resultatgrad (%)	10,6	9,8	9,6	11,7	16,1

Tabell 3: Gjennomsnittlig resultatgrad, aksjeselskaper i Fastlands-Norge

I 2013 og 2017 ligger resultatgraden til Sinkaberg-Hansen rundt gjennomsnittet, mens i årene mellom har de en resultatgrad som er noe høyere enn snittet. MOWI Norway og Nova Sea har hatt en resultatgrad som er betydelig høyere enn snittet i fastland-Norge.



Figur 15: Kapitalens omløpshastighet, komparativ analyse

Kapitalens omløpshastighet viser forholdet mellom driftsinntekter og total kapital. For hele perioden har Sinkaberg-Hansen høyere KO enn de to andre selskapene, med unntak av 2017 der MOWI Norway ligger så vidt over. For alle de tre selskapene er det en negativ utvikling fra 2016 til 2017. Kraftigst tilbakegang hadde Sinkaberg-Hansen. Dette kan forklares med reduserte driftsinntekter i 2017. Fra 2016 til 2017 falt driftsinntektene med nærmere 300 mill., mens total kapitalen forble stabil. Nova Sea ligger i hele perioden klart under de to andre selskapene. De sviktende driftsinntektene må ses i sammenheng med redusert slaktevolum i slutten av perioden. Slaktevolum er nærmere diskutert i den strategiske analysen.

4.2 PESTEL – strategisk analyse

For å belyse mulige årsaker til variasjonen i nøkkeltallsanalysen har vi valgt PESTEL-modellen som et utgangspunkt. Her ser vi på eksterne forhold som påvirker SinkabergHansen AS sin drift på veien mot gode resultater.

4.2.1 Økonomiske forhold

Laksepris

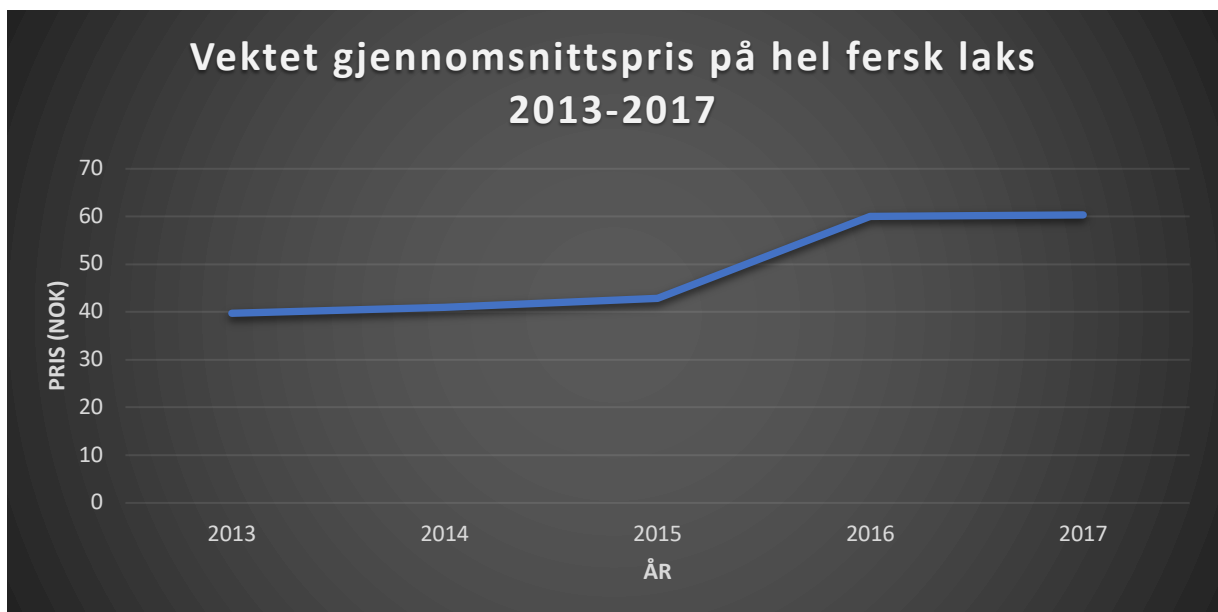
En av de viktigste forholdene som påvirker bedrifter i laksenæringen er naturlig nok lakseprisen. Utviklingen i laksepris i perioden 2013-2017, ifølge tall fra Norges Sjømatråd:

År	2013	2014	2015	2016	2017
Pris (NOK)	39,73	41,02	42,86	60,07	60,34

Tabell 4: Vektet gjennomsnittspris på hel fersk laks 2013-2017

Lakseprisen har i perioden vi har valgt å fokusere på økt med ca. 20 kr i snitt. Dette gjenspeiler seg i den utviklingen i lønnsomhet vi ser at bedriften har hatt i samme periode. Det vises også i lønnsomhetsutviklingen til de to bedriftene vi har valgt å sammenligne utviklingen med. Alle de tre selskapene har hatt god lønnsomhetsutvikling i perioden, med

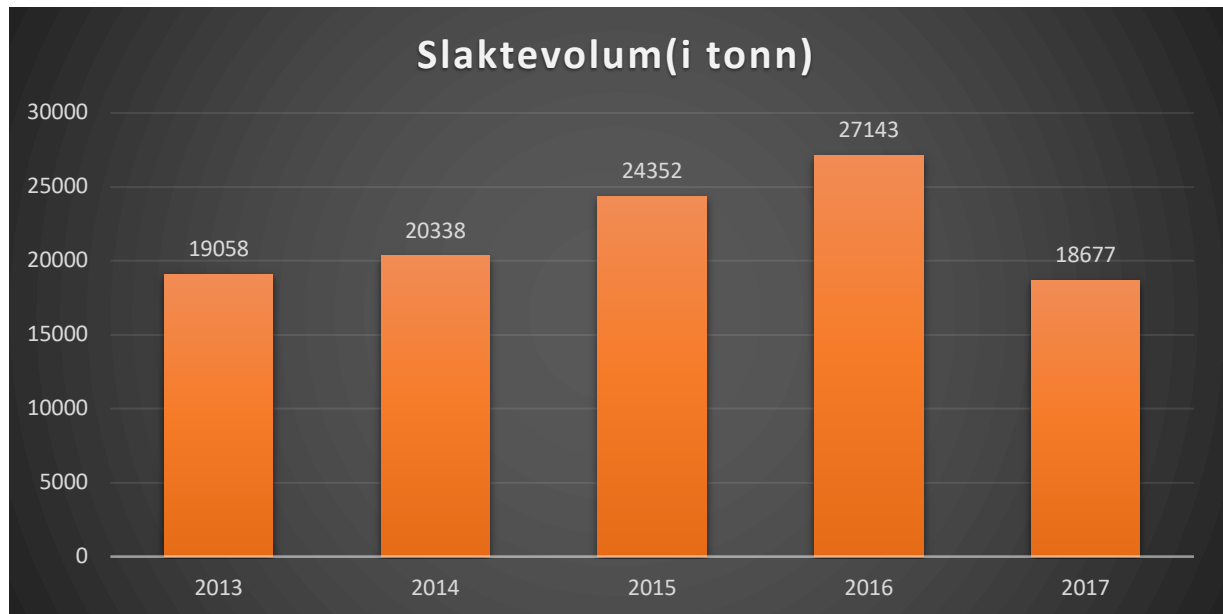
unntak av i 2017. Dette forklares nærmere senere i dette kapitlet. Den kraftigste økningen skjedde fra 2015 til 2016 der snittprisen gikk opp med rundt 18 kr. Vi ser at lønnsomheten gikk (kraftig) opp fra 2015 til 2016, og en av de viktigste forklaringsfaktorene her er trolig den sterke økningen i lakseprisen. Fra 2016 til 2017 var prisen stabil rundt 60 kr, og vi kan ikke forklare den negative lønnsomhetsutviklingen bedriften hadde fra 2016 til 2017 i lakseprisen. Ser vi på grafen som viser utviklingen i ROI for Sinkaberg-Hansen AS og sammenligner den med grafen for prisutvikling, så ser vi at de to i stor grad følger samme trend. I perioden hvor lakseprisen steg kraftig, har også lønnsomheten både for Sinkaberg-Hansen og de to andre selskapene vi har sammenlignet med steget betraktelig.



Figur 16: Vektet gjennomsnittspris på hel fersk laks 2013-2017

Volumendring

Slaktevolum er også en svært viktig driver for lønnsomheten i bedriften. Sammen med lakseprisen er dette en av avgjørende faktorene for at bedriften skal kunne drive lønnsomt.

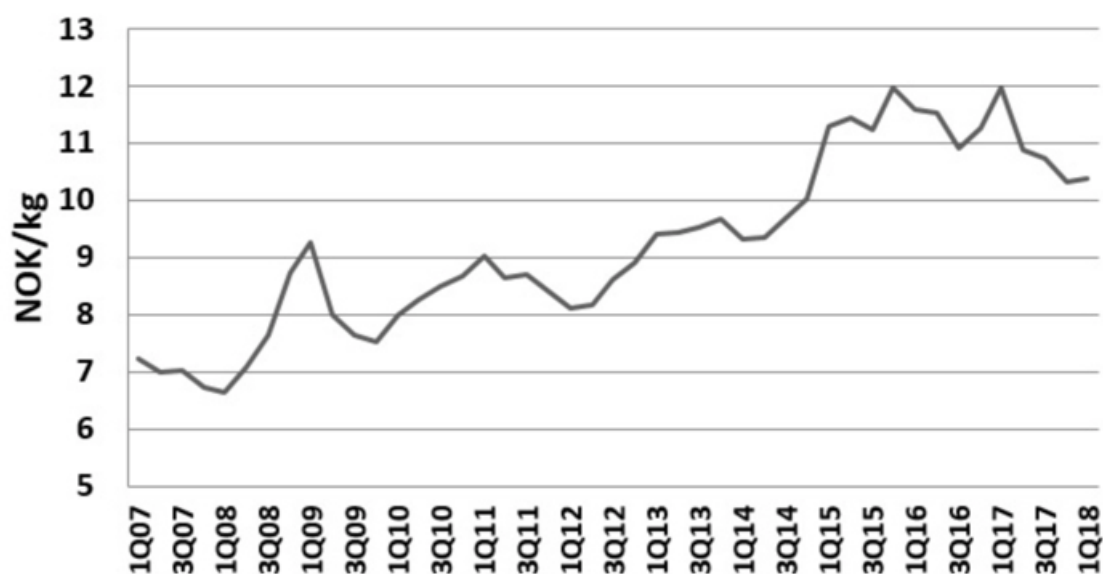


Figur 17: Slaktevolum (tonn) for SinkabergHansen

Av den grafiske fremstillingen ser vi at det også har vært økende slaktevolum for bedriften i perioden 2013 frem til 2016. Dette i tillegg til økte priser for laks har bidratt sterkt til den gode lønnsomhetsutviklingen. Dette i tillegg til økte priser for laks har bidratt sterkt til den gode lønnsomhetsutviklingen. Fra rundt 19 000 tonn i 2013 slaktet Sinkaberg-Hansen hele 27 000 tonn i 2016. Å øke eller holde slaktevolumet stabilt er essensielt for å klare å holde lønnsomheten stabil. I 2017 ser vi at slaktevolumet sank med i overkant av 8 000 tonn. Vi ser tydelig at sterkt redusert slaktevolum, i kombinasjon med andre forhold bidrar til en halvering av lønnsomheten fra 2016 til 2017. Den viktigste forklaringen på dette er sykdommer og problematikk med lus som har ført til tidlig utslakting av laksen. Dette vil beskrives nærmere under punktet miljømessige forhold.

Fôrpriser

Price fish feed



Figur 18: Variasjon i pris på laksefôr 2007-2017

kilde: iLaks

Det er ikke bare på inntektsiden at bedriften blir påvirket av eksterne forhold. Også kostnadssiden og spesielt prisen på fôr spiller en viktig rolle i forklaringen av utviklingen i perioden. Den grafiske fremstillingen viser utvikling i gjennomsnittlig fôrpris fra 2007 til første kvartal 2018. For perioden vi har valgt å fokusere på i oppgaven ser vi at det har vært en gradvis økning med svak variasjon. Prisen har økt med opp mot 3 kr i fra 2013 og frem til 2015/2016. Fôr utgjør en stor del av varekostnaden til bedriften og tabellen viser varekostnad for perioden 2013-2017.

År	2013	2014	2015	2016	2017
Varekostnad (i hele 1000)	743 708	740 438	925 077	1 297 455	1 166 024

Tabell 5: Varekostnad for SinkabergHansen 2013-2017

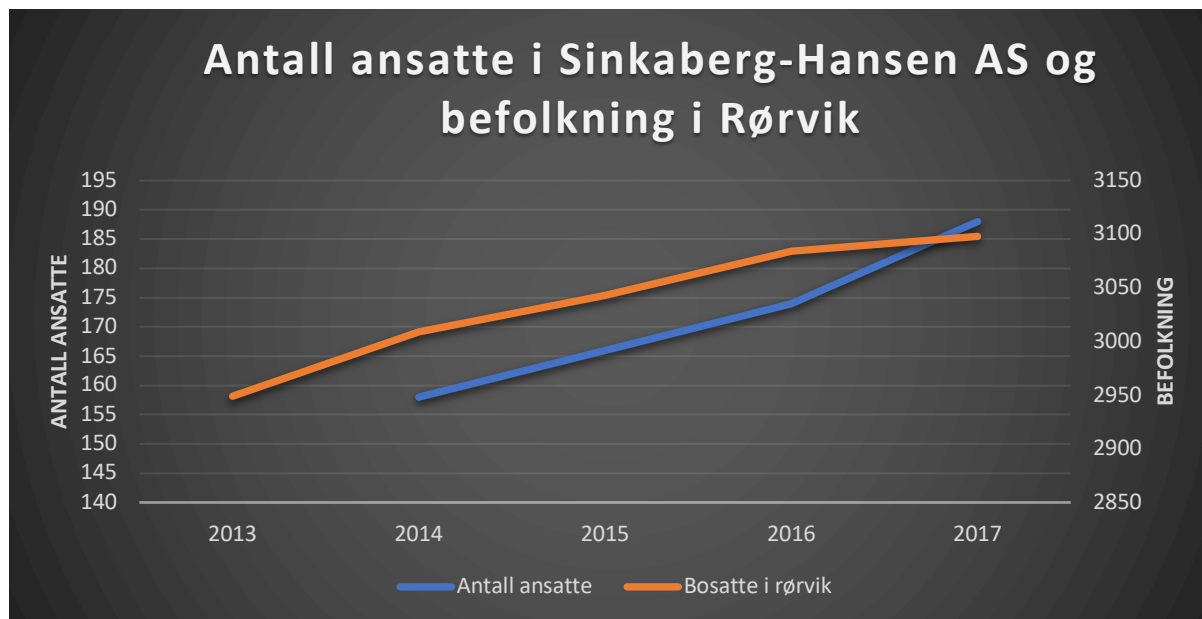
Varekostnaden har økt betydelig fra periodens start og frem til 2017. Dette må nok sees i sammenheng med økte priser på fôr, og at bedriftens slaktevolum også har økt kraftig i perioden 2013-2016. Økt slaktemengde vil også kreve økte kostnader til fôr. De økte prisene har trolig også vært med på å bremse lønnsomhetsutviklingen noe. Inne i varekostnaden vil

det også ligge andre kostander, så vi kan ikke påstå at det er økte priser på fôr alene som har drevet kostnadene opp, men det må antas at det har vært en av de viktigste driverne. Det er en stadig utfordring for bedriftene i bransjen å klare å holde kostandene nede, for å skape vekst. Fôrprisen er i stor grad drevet av tilbud og etterspørsel, og økt produksjon og vekst i næringen har vært med og drevet kostnadene til fôr opp.

Noen selskaper i bransjen produserer fôr selv og har i større grad mulighet til å påvirke og holde kostnadene nede. Sinkaberg-Hansen kjøper fôr eksternt og er nødt til å forholde seg til den prisen som er i markedet.

4.2.2 Sosiokulturelle forhold

Oppdrettsnæringen bidrar til sterk vekst for tettsteder langs kysten i hele Norge. Den skaper arbeidsplasser og øker tilflyttingen til små steder i hele Norge. Befolkningstallet i Rørvik, hvor Sinkaberg Hansen AS er lokalisert har hatt stabil økning de siste årene. Det samme gjelder antall ansatte i bedriften. Fra 2014 til 2017 har Sinkaberg-Hansen AS økt antall ansatte med 30. I samme periode har folketallet i tettstedet økt med 149. Det kan ikke vises til noen signifikant sammenheng her, men trolig er utvidelsen i bedriften en faktor som påvirker innbyggertallet, da Sinkaberg-Hansen AS er en av de største arbeidsplassene i området. Dette gjenspeiler seg i lønnsomhetsutviklingen som har vært god i perioden 2013-2016, selv om det var tilbakegang i 2017. At bedriften øker antall årsverk tyder på at framtidsutsiktene og lønnsomheten er god, og Sinkaberg-Hansen AS er også en viktig bidragsyter for verdiskapningen i lokalsamfunnet, inklusive skatteinntekter. Dog har den negative lønnsomhetsutviklingen og nedgangen i slaktevolum i 2017 ført til periodevise permitteringer for bedriften.



Figur 19: Antall ansatte i SinkabergHansen og befolkning i Rørvik

4.2.3 Miljømessige forhold

Sykdommer

Det er særlig to sykdommer som er aktuelle i området hvor SinkabergHansen holder til, og det er PD (Pankreassykdom) og ILA (infeksiøs lakseanemi). Vi har valgt å avgrense oss til PD da det er denne sykdommen som kan forklare variasjoner i lønnsomheten til valgte bedrift.

PD er en alvorlig virussykdom hos laksefisk i sjøvannsoppdrett. Syk fisk har omfattende skader i bukspyttkjertelen og betennelse i hjerte- og skjelettmuskulatur. For å hindre smittespredning har PD siden 2007 vært regulert gjennom forskrifter. Kysten av Norge er delt inn i produksjonsområder nummerert fra 1 til 13, fra sør til nord. Videre er disse områdene inndelt i PD-sonen (sone 2 til 6) og overvåkningssoner. PD-sonen strekker seg over de områdene med klart flest utbrudd, som er på Vestlandet og sør i Trøndelag. Frem til ny forskrift i 2017 var alle soner utenfor PD-sonen overvåkningssoner. Praksisen var da at oppdrettsanlegg i denne sonen som fikk påvist PD, måtte slakte ut eller destruere fisken så fort som mulig, for å hindre videre smitte. Et alternativ var imidlertid å flytte fisken til PD-sonen dersom smitterisikoen var lav.

SinkabergHansen ligger i produksjonsområde 7, altså i overvåkningssonen. Da de i 2016/2017 fikk påvist PD ved flere lokaliteter slo dette svært negativt ut da de måtte slakte ut mye fisk langt under slaktevekt. Det ble antatt at de tapte omkring 10 000 tonn i slaktevolum for 2017, samt at ansatte måtte permitteres. Utslakting hindret ikke nye tilfeller av PD, derfor ble det i starten av 2017 stilt krav til Mattilsynet om å endre strategi for bekjempelse for dette området. Resultatet av dette ble at det på sommeren i 2017 kom en ny og litt «snillere» forskrift for kommunene (nordlige deler av Nord-Trøndelag og sørlige deler av Nordland) hvor blant annet Sinkaberg har store deler av sin produksjon. Øyeblikkelig utslakting er ikke lengre førstetiltak ved påvisning i dette området, noe som sikrer aktører i produksjonsområde 7 mot betydelige tap og kostnader i fremtiden. Nedgangen i SinkabergHansens driftsinntekter i 2017 og dermed dårligere nøkkeltall, kan mest sannsynlig i stor grad knyttes til tidlig utslakting på grunn av PD.

Lakselusproblematikk

Lakselus er en naturlig parasitt på laksefisk i saltvann på den nordlige halvkule. Lusene spiser hud, slim og blod på fisken, og kan lage store sår hvis det er mange av dem på én fisk. Lakselus blir talt ukentlig ved alle oppdrettsanlegg og antallet blir innrapportert til Mattilsynet, sammen med informasjon om eventuelle kontrolltiltak. Regelverk angir grenser for hvor mye lus som er tillatt per fisk i oppdrettsanlegg. Grensen er lavere på våren når vill laksesmolt vandrer ut i havet. Tiltak mot lus må settes inn slik at disse grensene aldri blir overskredet.

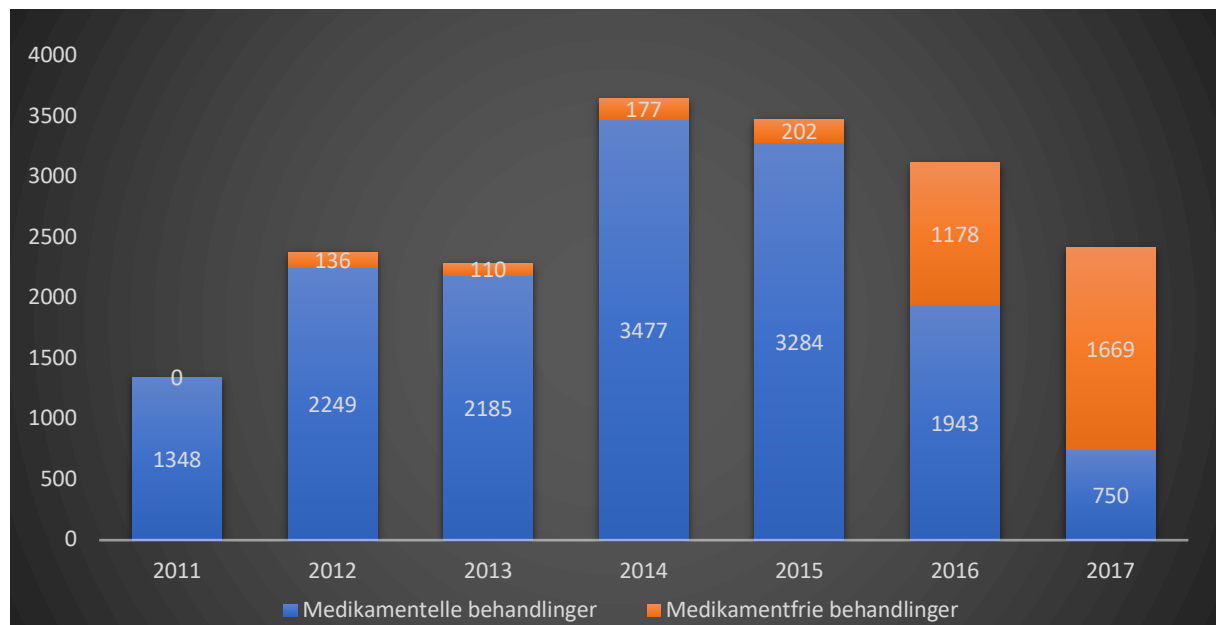
Det er knyttet store kostnader til å holde lusenivået under grensen, og eventuelle behandlinger ved overskridelse. Ved lengre tid med for høye lusenivåer kan man i verste fall få pålegg om utslakting av fisken.

Hovedtiltak mot lus har vært medikamentell behandling, men i løpet av det siste tiåret har en sett økende resistensutvikling mot de tilgjengelige legemidlene. I dag kontrollerer næringa lusetallet i stor grad ved hjelp av ikke-medikamentelle tiltak. Det mest utbredte ikke-medikamentelle tiltaket er bruk av rensfisk. Det benyttes ulike arter som spiser lus av laksen. Det er tatt i bruk ulike forebyggende tiltak mot lus, som skjerminger mot luselarver ved bruk av for eksempel skjørt laget av lusetett materiale rundt merdene, bruk av helsefôr for å hindre påslag, og avl for mer luseresistent fisk. Som ikke-medikamentell behandling

brukes avlusning med temperert vann eller ferskvann, eller mekanisk avlusning ved bruk av vanntrykk og børster.

Ikke-medikamentell avlusning gir flere velferdsmessige problemstillinger. Disse er knyttet til blant annet sykdom på rensefisk og til skader påført laksefisk ved håndtering i forbindelse med avlusning og bruk av avlusningsmaskiner.

Økt behandlingshyppighet og økt bruk av medikamentfrie bekjempelsesmetoder, har gitt en kraftig kostnadsvekst i produksjon av laksefisk i åpne merder. Økt behandlingshyppighet har også en kostnad for fisken, da det er en risiko for skade og død knyttet til enhver behandling. Forebygging og kontrollering av lusenivåer øker også kostnader, som gjør luseproblematikken til en betydelig kostnadsdriver (ref. figur nr. 1) for oppdrettsnæringen.



Figur 20: Forhold mellom medikamentelle behandlinger og medikamentfrie behandlinger

Figuren over viser hvordan behandlingsbildet er vendt på hodet de siste årene. I 2011 eksisterte det ikke medikamentfrie behandlinger. I 2014 ble det samlet gjennomført 3477 medikamentelle behandlinger, mens kun 177 var ikke-medikamentelle behandlinger. Når man kommer til 2017 er plutselig antallet medikamentfrie behandlinger over dobbelt så stort som antallet medikamentelle. Dette bildet kan man se igjen ved stadig økte driftskostnader for SinkabergHansen, og særlig et lite hopp fra 2014 til 2015.

4.2.4 Juridiske/politiske forhold

Matproduksjon i Norge er svært strengt regulert. Spesielt for bedrifter i oppdrettsnæringen er det en rekke retningslinjer og regler som må etterleves. Dette gjelder blant annet overvåkning av fiskehelse, miljø og mattrygghet, i tillegg til at vannkvalitet og sykdommer må følges opp.

Den norske oppdrettsnæringen plikter etter norsk lov å ta hensyn til miljøet og lokale økosystemer og i hovedsak reguleres dette i Akvakulturloven. Det fremgår av denne loven at havbruk skal etableres, drives og avvikles på en miljømessig forsvarlig måte. Det stilles her krav til miljøovervåkning, tiltak for fjerning av rømte organismer og opprydding etter endt drift.

For at man skal ha kontroll på det miljømessige ved næringen, er det et begrenset antall tillatelser til oppdrett av laks. Den som vil drive med akvakultur i Norge trenger en tillatelse tildelt med hjemmel i akvakulturloven. Den gitte MTB (maksimalt tillatt biomasse) bestemmer hvor mye levende fisk innehaveren av tillatelsen kan ha stående i sjøen til enhver tid. MTB reguleres på to nivå; lokalitetsnivå og selskapsnivå. Fiskeridirektoratet utvikler månedlig oversikt over innrapporterte biomassetall fra norske akvakulturanlegg med matfiskproduksjon av laks og regnbueørret i sjøvann.

Ved at Fiskeridirektoratet fører en slik oversikt, har de hele tiden kontroll på at bedriftene overholder sine tillatelser. Tillatelsene til hver enkelt bedrift er anskaffet, eller tildelt for en periode ved prøveprosjekter som har til hensikt å utvikle næringen videre. Det har de senere årene vært vanskelig å anskaffe flere tillatelser, begrenset av den miljømessige bærekraften. Har det til gjengjeld vært mulig å skaffe seg tillatelser, har dette vært veldig kostbart. Dette gjør at videre vekst for bedrifter i næringen er avhengig av at tillatelser for å produsere mer fisk, blir tilgjengelig, til en holdbar pris. Tabellen under viser slaktevolum og settefisk utsatt på landsbasis. Den understreker også det overnevnte om at næringen i mengde og antall fisk ikke har vokst i særlig stor grad for denne perioden.

	2013	2014	2015	2016	2017
Slaktetall, tonn	1 168 000	1 258 000	1 303 000	1 234 000	1 234 000
Settefisk utsatt, ant. mill.	280	289	299	292	297

Tabell 6: Slaktevolum og settefisk utsatt (mill.) i Norge 2013-2017

4.2.5 Teknologiske forhold

Veksten i lakseoppdrettsnæringen har de senere årene flatet ut. Smolt satt i ut sjøen og slaktetall i tonn har ikke forandret seg noe særlig for perioden 2013-2017. Regjeringen har uttalt et mål om vekst i næringen, samtidig har de satt veldig strenge miljømessige kriterier for hvordan havbruk skal drives på en bærekraftig måte. Fjordene er tettpakket i oppdrettsanlegg og tettheten blant disse er per nå for stor til en videre bærekraftig utvikling.

Så for å sikre den videre utviklingen av denne viktige næringen trengs det i fremtiden ny teknologi. Dette har regjeringen skjønnet ved at de har utlyst utviklingskonsesjoner der oppdrettsselskapene kan teste ut ny teknologi og oppdrettsmetoder. Særlig har det vært et betydelig fokus på utvikling av merd-konseptet, der lukkede anlegg i sjø og på land har vært diskutert. Det er også blitt produsert store havmerder for plassering langt til sjøs, for å minke tettheten i fjordene. At Norge har lang erfaring innen bygging av offshoreanlegg innen olje og gass, gjør at man kan bruke erfaring der fra ved utvikling av lakseoppdrettsnæringen. Det investeres også i såkalte RAS-anlegg for produksjon av smolt. Hensikten er at smolten skal vokse seg størst mulig under kontrollerte forhold på land, før den settes ut i sjøen. Dette gjør at perioden i sjøen før den slaktes blir kortere, noe som reduserer de miljømessige belastningene.

Når oppdrettsanleggene flyttes lenger til havs, blir det ikke mulig å rømte anleggene på samme måte som før. Det vil derfor mest sannsynlig kreves en overvåking av anleggene som er langt mer automatisert enn i dag. Det jobbes med teknologi som gjør det mulig å overvåke anleggene og som på sikt vil fjernstyre mye av driften av anleggene fra land.

5.0 Konklusjon

Det fremkommer av analysen at SinkabergHansen på generell basis er en svært lønnsom bedrift. For nøkkeltall for lønnsomhet har det vært en jevn økning i perioden 2013 til 2016, før en nedgang i 2017. Den stadig økende omsetningen skyldes i stor grad høyere årlige slaktevolum og stigende laksepriser. Sykdoms- og lusplager og dermed langt lavere slaktevolum, har det meste av skylden for at driftsinntektene gikk ned i 2017. Dette underbygges ved at lakseprisen omtrent holdt det samme nivået i 2017, som i 2016. Kostnadene sank noe i 2017, men ikke på samme nivå som svikt i driftsinntektene, noe som forverret lønnsomheten. Mindre produksjonsvolum som igjen førte til mindre bruk av laksefôr (herunder varekostnad) og produksjonsstopp på slakteriet, kan forklare noe av nedgangen i driftskostnader. I den komparative analysen ser man at ROI for Nova Sea og MOWI følger den samme trenden med økning fra 2013 til 2016, for så å synke litt i 2017. Det viser seg også at SinkabergHansen jevnt over hele perioden har en lavere ROI enn de to andre aktørene. Ved dekomponering av ROI, så vi at SinkabergHansen har høyere omløpshastighet på kapitalen, mens de har en god del svakere resultatgrad enn de to andre. Sett i lys av ROI for aksjeselskaper i Fastlands-Norge er SinkabergHansen svært lønnsom i perioden. Men i lys av aktørene i samme næring, kan det tyde på at det finnes forbedringspotensialer

Omløpsmidlene har økt i perioden, men SinkabergHansen har fremdeles holdt den kortsiktige gjelden lav. Dette betyr at store deler av omløpsmidlene er finansiert med langsiktig kapital, som igjen gir bedriften svært god likviditet. Både likviditetsgrad 1 og 2 har vært meget god i perioden, og har totalt sett økt fra 2013 til 2017. Et lite unntak for likviditetsgrad 1 i 2016, som skyldtes et år med økning i kortsiktig gjeld i form av blant annet høyere utbytte og betalbar skatt. En høy likviditetsgrad 2 taler veldig positivt for bedriftens betalingsevne. Den gode lønnsomheten har også slått godt ut på likviditeten, ved at en stadig større kasse/bank gjør at man kan bruke av sine egne penger ved investering, innkjøp av varer osv., istedenfor å ta opp lån.

SinkabergHansen viser en god soliditet gjennom hele tidsperioden. Deres egenkapitalandel er meget god i hele perioden, noe som skyldes at store andeler av eiendelene er finansiert av egne midler. En liten nedgang i 2016 skyldes primært økning i omløpsmidlene i form av investeringer og fordringer. Dette gjorde at også gjeldsgraden forverret seg litt i 2016, men den er godt innenfor nivået for meget god grad gjennom hele tidsperioden. Den gode soliditeten setter SinkabergHansen i en svært gunstig posisjon. Det at de har lav gjeld og høy egenkapital, forsterker deres muligheter for videre vekst. De kan bruke den opptjent kapitalen på utvidelse av bedriften, i stedet for å betjene store lån. Finansieringsgraden er også meget god i perioden. Anleggsmidlene er nær doblet i tidsperioden, og den stadig forbedrede finansieringsgraden skyldes da primært en godt over fordobling av egenkapitalen i samme periode.

Analysen kan summeres opp ved å si at driftsinntektene styres mye av hvilken pris man får solgt laksen for, og hvilket volum man produserer. Den stigende prisen på laks skyldes en stadig økende etterspørsel etter laks fra det ledende landet i lakseproduksjon, nemlig Norge. Hvilket volum bedriftene, og næringen som helhet, produserer, blir strengt regulert ved hjelp av tillatelser. Dette for å ha kontroll på det miljømessige, men også kunne kontrollere marked (tilbud og etterspørsel) og en videre bærekraftig næring. For en videre vekst i produksjonskvantum, er SinkabergHansen avhengig av at flere slike tillatelser blir tilgjengelig, evt. kan oppkjøp av mindre aktører være et alternativ til videre utvikling. Videre er det ytret bekymring rundt stadig økende produksjonskostnader i næringen. Brorparten av dette er en høy fôrpris og lakselusproblematikk (overvåkning, forebygging, behandling) som det er knyttet store kostnader til for å holde kontroll på. Resultatet av dette er at ved et fall i laksepriser (f.eks. økt produksjonskvantum pga. tilgjengeliggjøring av flere tillatelser), kan man i verste fall risikere en ulønnsom næring. Det er blitt trukket paralleller til olje- og gassnæringen og deres stadig økende driftskostnader, som igjen førte til krise i oljenæringen da prisene sank. For videre vekst er oppdrettsnæringen avhengig av teknologisk utvikling. Her har man fått nyttiggjort kunnskap og teknologi fra offshore, ved bygging av blant annet havmerder som skal takle røffere forhold ute i åpent hav. Dette fordi man ønsker å avlaste fjorder der lokalitetene ligger tett på hverandre, som igjen kan forbedre den miljømessige bærekraften i næringen. Til slutt har et usikkert sykdomsbilde preget SinkabergHansen i den valgte tidsperioden. I 2017 fikk de PD påvist ved flere av sine lokaliteter, som førte til fall i

driftsinntektene. Sommeren 2017 kom det en ny forskrift for håndtering av PD hvor SinkabergHansen produserer laks. Øyeblikkelig utslakting er ikke lengre det første tiltaket man ser til, slik at man skal hindre tap som ble påført selskapet i 2017.

Oppsummert kan vi si lønnsomheten har utviklet seg positiv i en veldig lønnsom bransje, foruten 2017 som må sees på som et litt uvanlig år.

6.0 Referanseliste

6.1 Litteraturliste

Kristoffersen, Trond (2016) *Årsregnskapet – en grunnleggende innføring*. 5. utgave. Bergen: Fagbokforlaget

Jacobsen, Dag Ingvar. (2015). *Hvordan gjennomføre undersøkelser?*. 3. utgave. Oslo: Cappelen Damm Akademisk

Solberg, F., Erichsen, M., Stiklestad, T. (2015). *Ledelse i små og mellomstore virksomheter*. Bergen: Fagbokforlaget

Olsen, Tor-Eirik. (2018). *Resultat- og prestasjonsmåling*. Forelesning i BØA3050 9/11-2018

6.2 Nettsider

Per Sandberg. *Sandberg er bekymret for økte kostnader i oppdrett*. Hentet fra <https://aksjelive.e24.no/article/On3bn1>

Fiskeridirektoratet. *Biomasse*. Hentet fra <https://www.fiskeridir.no/Akvakultur/Drift-og-tilsyn/Biomasse>

Audun, I., Hermansen Ø., Nystøyl, R., Junge Hess, E. *Kostnadsutvikling i lakseoppdrett*. Nofima. Hentet fra <https://nofimaas.sharepoint.com/sites/public/Cristin/Rapport%2024-2017.pdf>

SinkabergHansen. *Om bedriften*. Hentet fra <https://sinkaberghansen.no/om-bedriften/historikk/>

Havforskningsinstituttet. *Lakseoppdrett*. Hentet fra <https://www.imr.no/temasider/akvakultur/lakseoppdrett/nb-no>

Laksefakta. *Laksens økonomiske bidrag i samfunnet*. Hentet fra <https://laksefakta.no/lakseoppdrett-i-norge/laksens-bidrag-i-samfunnet/>

Tom Backe. *Fremtidens lakseoppdrett blir annerledes enn i dag*. Innovasjon og forskning. Hentet fra <http://www.innovasjonogforskning.no/teknologi/fremtidens-lakseoppdrett-blir-annerledes-enn-i-dag>

Norges sjømatråd. *Nøkkeltall*. Hentet fra <https://seafood.no/markedsinnsikt/nokkeltall/>

6.3 figurer

Figur 1: Ukjent. *Oversikt over tiltak for kontroll, forebygging og behandling av lus*. Hentet fra Nofimas rapport om *Kostnadsutvikling i lakseoppdrett*

Figur 2: Ukjent. *Oversikt over viktige kostnadsdrivere for fôrkostnaden*. Hentet fra Nofimas rapport om *Kostnadsutvikling i lakseoppdrett*

Figur 3: Ukjent. *DuPont-modell*. Estudie. Hentet fra <https://estudie.no/du-pont-modellen/>

Figur 4: Ukjent. *Price fish feed. iLaks*. Hentet fra <https://ilaks.no/fallende-forpriser-styrker-oppdrettsmarginene/>

