

Rapport nr. Å 0306

**Muligheter og begrensninger ved etablering av et
nøytralt mottaksanlegg for ferskfisk i Sunnmøre og
Romsdal Fiskesalslag sitt distrikt**

Utarbeidet av:

Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag
Møreforsking Ålesund
Kari Lisbeth Fjørtoft
Jan Erich Rønneberg

Mai 2003

FORORD

Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag (Surofi) har med bakgrunn i den siste tids utvikling i omsetning av ferskfisk ønsket å få vurdert mulighetene for etablering av et nøytralt mottaksanlegg i sitt distrikt. Styret i Surofi vedtok derfor å engasjere Møreforskning for å gjennomføre en forundersøkelse: "Muligheter og begrensninger ved etablering av et nøytralt mottaksanlegg i Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag sitt distrikt". Målet med forundersøkelsen har vært å skaffe informasjon som skal brukes som grunnlag for en diskusjon/debatt på Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag sitt årsmøte i juni 2003, om behovet for et nøytralt mottaksanlegg for ferskfisk.

Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag har hatt prosjektansvaret, mens Møreforskning har hatt ansvaret for gjennomføring, innhenting, bearbeiding og rapportering av data og informasjon.

Hos salgslaget har Jon Grimstad og Rolf Arne Vikan vært sentrale med innhenting og bearbeiding av informasjon. Rolf Arne Vikan har lagt til rette for datagrunnlaget til statistikken.

Hos Møreforskning har Kari Lisbeth Fjørtoft, Jan Erich Rønneberg og Margareth Kjerstad vært engasjert i prosjektet. Fjørtoft har vært prosjektleder og Rønneberg har vært sentral i innhenting og bearbeiding av informasjon og statistikk.

Leif Grimsmo fra EPCON Energy & Process Control har vært innleid som konsulent. Han har tidligere jobbet hos Norges Fiskarlag hvor han m.a. utarbeidet rapporten "Nye omsetningsmuligheter". Han har også jobbet hos PEFA (Pan European Fish Auctions) som har utviklet salgsteknologi som brukes til ferskfiskauksjoner. Hans kunnskap og innsikt har vært svært nyttig under arbeidet. Han har bidratt i rapporten, deltatt på møter og kommet med innspill til prosjektarbeidet.

Det har vært oppnevnt en referansegruppe blant salgslaget sine medlemmer. Medlemmer i referansegruppa som har deltatt er: Geir Solevåg, Jørgen Ervik, Lars Harald Nyvoll og Vidar Klokk. De har vært engasjerte og kommet med mange og gode innspill.

Det er holdt 4 møter med referansegruppa der en har gått igjennom arbeidet og diskutert problemstillingene.

I løpet av prosjektarbeidet har vi vært i kontakt med fiskere, kjøpere og andre som har befatning med kjøp og salg av fisk. Vi har fått mye nyttig informasjon og synspunkter fra denne gruppen. Det kan likevel være andre synspunkter i næringen fra personer vi ikke har vært i kontakt med, og disse synspunktene kommer dermed ikke frem i denne rapporten.

Takk til alle for god innsats.

Ålesund 28. mai 2003

Kari Lisbeth Fjørtoft
Prosjektleder Møreforskning

Innhold	side
1. Bakgrunn.....	4
1.1. Mottakssituasjonen for ferskt råstoff.....	4
1.2. Prisutviklingen for ferskfisk.....	4
1.3. Nyetableringer på kjøpersiden.....	4
1.4. Splitting av fangster i auksjonspakker.....	5
2. Tidligere forsøk med å etablere ferskfiskauksjoner i Norge.....	6
2.1. Myre-prosjektet	6
2.2. Fiskebørsen AS.....	6
2.3. Etablering av fiskeauksjon i Båtsfjord	7
2.4. Norsk Fiskeauksjon Egersund AS	7
2.5. Bergen Fiskeauksjon AS	7
2.6. Auksjonsomsetning i andre europeiske land - utviklingstrekk.....	8
3. Råstoffgrunlaget for ferskfisk i Surofi sitt distrikt.....	9
3.1. Landinger fra trålerflåten til Surofi og Hanstholm 2001-2003	9
3.2. Ferske og frosne landinger fra trålerflåten til Surofi 1997-2003.....	13
3.3. Ferske landinger fra kystflåten under 28 meter til Surofi 1997-2003	16
3.4. Vurderinger av leveringspotensialet til et nøytralt mottaksanlegg.....	19
4. Auksjonsform	21
4.1. Ulike former for auksjon - utvikling	21
4.2. Organisering av auksjonen ved Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag	22
5. Nøytralt anlegg i Ålesundsregionen.....	24
5.1. Eigendomsselskap	24
5.1.1. Eierne	24
5.1.2. Aktuelle anlegg	24
5.2. Driftsselskap.....	25
5.2.1. Drift.....	26
5.2.2. Kostnader og inntektsgrunnlag.....	28
6. Fiskeflåten og kjøpere sitt syn på etablering av nøytralt mottaksanlegg.....	31
6.1. Fiskeflåten sitt syn på etablering av et nøytralt mottaksanlegg.....	31
6.1.1. Dagens situasjon.....	31
6.1.2. Leveranser til nøytralt mottaksanlegg	32
6.2. Kjøpere sitt syn på etablering av et nøytralt mottaksanlegg.....	32
6.2.1. Dagens situasjon.....	33
6.2.2. Leveranser til nøytralt anlegg.....	33
7. Oppsummering og diskusjon.....	36
8. Referanser	39
9. Vedlegg	41

1. Bakgrunn

Styret og administrasjonen i Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag (Surofi) har fulgt utviklingen i omsetningen av ferskfisk i lagets distrikt de siste årene med bekymring. Antall kjøpere av ferskfisk i lagets distrikt har blitt drastisk redusert. Dette skyldes i hovedsak to forhold, bedrifter som har blitt lagt ned og bedrifter som har gått over til å benytte fryst råstoff. Det er klart at en stor del av den positive prisutviklingen for fryst råstoff kan tillegges at en gjennom etablering av nøytrale fryselager har gjort det mulig å splitte fangstene i flere pakker etter art og størrelser og dermed gjort fisken tilgjengelig for flere kjøpere. I de fleste andre land er dette også mulig for ferskfisk, ved at der er etablert auksjonshaller. Styret i Surofi har på det grunnlag vedtatt at administrasjonen skal se på mulighetene til å få etablert et nøytralt mottaksanlegg/auksjonshall (heretter kalt nøytralt mottaksanlegg) for ferskfisk i lagets distrikt. Det er derfor stilt midler til rådighet for å få utarbeidet denne rapporten.

1.1. Mottakssituasjonen for ferskt råstoff

Ferskfisktrålere

Surofi har i dag bare to kjøpere som har fangster fra ferskfisktrålere som hovedsatsningsområde, Sunnfisk AS og Vikenco AS. I tillegg er det noen kjøpere som er interessert fra tid til annen. Dette er enkelte saltfisk/klippfiskbedrifter som er interessert i rene fangster av kappa og sløyd sei og torsk. Nils Sperre AS, Sandefisk AS, og Vestmar AS (kjøper gjennom West-fish sitt anlegg) kjøper av og til for direkte trading av skallesei og andre arter.

Kystflåten

Ålesundsregionen har pr. i dag bare to helårskjøpere av ferskfisk fra kystflåten, NFC i Kristiansund som samarbeider om kjøp med Vigrafisk AS og Pan Marine AS som kjøper over Ålesundfisk sitt anlegg. Sistnevnte er til salgs og selskapet har gitt uttrykk for at de ikke har dette som satsningsområde fremover. I torsk- og sei- sesongene er det fortsatt interesse fra enkelte saltfisk/klippfiskbedrifter.

1.2. Prisutviklingen for ferskfisk

Selv om antall fartøy som leverer ferskt råstoff også har gått ned er Surofi bekymret over mottakskapasiteten og manglende konkurranse om råstoffet. Prisutviklingen har vist en negativ utvikling.

1.3. Nyetableringer på kjøpersiden

Det er i dag svært vanskelig å etablere seg som kjøper av ferskfisk. Strengt krav til anleggene gjør det kostbart både å bygge nytt og starte opp nedlagte anlegg. Fiskeridirektoratets regelverk om at bare en kjøper kan være registrert på hvert produksjonsnummer gjør det tilnærmet umulig å operere som trader av ferskfisk uten eget anlegg.

En etablering av nøytralt mottaksanlegg vil kunne gjøre det lettere å etablere seg innenfor ferskfisk, blant annet for eksisterende tradere av frossenfisk og fersk oppdrettsfisk. Det vil også være mulig å etablere nye videreforedlingsbedrifter uten å måtte ta kostnadene med å bygge ut kaianlegg.

1.4. Splitting av fangster i auksjonspakker

Den største ”konkurrenten” som auksjonarius for ferskfisktrålere er Hanstholm fiskeauksjon i Danmark. Norske fartøy som leverer der legger vekt på at det er på bifangst det er størst prisforskjell i forhold til Norge. En antar at dette skyldes at fangstene splittes i pakker etter art og størrelse før den auksjoneres.

Trading

Eksisterende og nye tradere vil kunne konsentrere seg om enkelte arter, størrelser og markeder. Surofis erfaring fra auksjonering av pakker fra frosne fangster tilsier at det er sannsynlig at tradere vil spesialisere seg innenfor spesielle segmenter og på den måten skaffe seg spisskompetanse som muliggjør bedre priser til fisker.

Produksjonsbedrifter

Produksjonsbedrifter får mulighet til å kjøpe ensartet råstoff. Dette kan spare dem for arbeid med å videreselge råstoff de ikke har bruk for i sin produksjon.

Innlandsmarkedet

Det er i dag ikke nøytralt mottaksanlegg av denne typen i Norge. Vi antar at en slik etablering vil gjøre det enklere og rimeligere for grossister og andre aktører i innlandsmarkedet å handle med villfanget hvitfisk. Surofi sin plassering i Sør Norge vil antagelig være en stor fordel i dette markedet.

2. Tidligere forsøk med å etablere ferskfiskauksjoner i Norge

I løpet av de siste 10-15 år er det blitt gjort flere forsøk på å etablere ferskfiskauksjoner i Norge hvor hallauksjon skulle være en del av konseptet. I det følgende vil 5 initiativ til etablering av mottaksstasjoner/ferskfiskauksjoner i Norge bli omtalt.

Felles for de norske initiativene er at de ikke kom i gang med planlagt virksomhet, at de har måttet innstille etter kort tid, eller at de har endret konseptet. I samme periode har det imidlertid vært en markant økning av andelen fisk som har blitt omsatt gjennom auksjoner¹ i regi av de norske fiskesalgslagene. Årsakene til at hallauksjonene hittil ikke har vært noen suksess i Norge er mange. En viktig forutsetning for at en auksjon skal kunne fungere er at det må finnes et tilstrekkelig antall kjøpere og selgere som er interessert og/eller har anledning til å bruke en slik markeds plass. Markedsmakt² i førstehåndsomsetningen, hvilke tjenester en slik ferskfiskauksjon eventuelt kan tilby (se kap. 5) samt eierskap til auksjonen er andre viktige faktorer.

2.1. Myre-prosjektet

Utredningen vedr. en fiskeauksjon på Myre startet våren –90. Modellen for denne auksjonen var den islandske fiskeauksjonen Fiskmarkadur Sudurnesja³. Dette auksjonsprosjektet arrangerte et seminar (støttet av Norges Råfisklag og LU) på Myre, kalt ”Førstehåndsomsetning av fisk i Norge” 5.-6. november –92.

Under seminaret ble det holdt innlegg fra Island, Shetland, Nederland og flere fra Norge, hvor samtlige konkluderte med at en elektronisk hallauksjon for ferskfisk ville være gunstig både for fiskeflåten og for fiskeindustrien. Det var ulike årsaker til at denne auksjonen aldri kom i gang, men viktig var det nok at den lokale fiskeindustrien ikke var tilhengere av denne virksomheten.

2.2. Fiskebørsen AS

Alta Utviklingsselskap startet i 1990 å utrede et pilotprosjekt med målsetning å opprette et auksjonsmarked i Finnmark kalt Fiskebørsen AS. Selskapet skulle også omsette laks i tillegg til fersk hvitfisk. Fiskebørsen AS skulle kreve bankgaranti av kjøperne og skulle derigjennom stå som garantister for oppgjør til fiskerne (som fiskesalgslagene i dag). På denne måten skulle selskapet stå selvstendig i forhold til salgslagene.

Tredje kvartal –92 ble det invitert til tegning av aksjer. Norges Råfisklag ble invitert til å tegne seg for inntil 30% av aksjekapitalen. Fiskebørsen AS kom ikke i operativ virksomhet.

¹ Salgslagenes auksjoner er: Trippel, fryselagerauksjoner, Sildesalgslagens båtauksjon samt formidlingsalg ved at båtene melder inn fangstene til vedkommende salgslag og at salgslaget deretter kontakter potensielle kjøpere.

² Vertikal integrering mellom kjøper og fartøyeier er vanlig for sikre seg råstoff og derigjennom å utøve markedsmakt på første hånd. Geografiske forhold som avstand mellom alternative kjøpere og fiskefartøyenes mobilitet er et annet viktig forhold.

³ Fiskmarkadur Sudurnesja er senere blitt fusjonert med Islandsmarkadur HF som igjen har blitt slått sammen med Reiknistofu Fiskmarkada slik at det pr. d.d. er et selskap som driver mottaksstasjoner og ferskfiskauksjoner i Island.

2.3. Etablering av fiskeauksjon i Båtsfjord

Båtsfjord Rederiservice AS ved Ben Mikalsen startet en undersøkelse vedr. etablering av en fiskeauksjon i Båtsfjord i 1992. Arbeidet startet i etterkant av Myre prosjektet (omtalt ovenfor).

Omsetningen skulle skje gjennom en avtale med Norges Råfisklag, hvor omsetningen i realiteten skjedde gjennom et selvstendig auksjonsselskap. Dette selskapet skulle overta garanti for oppgjør, utbetaling av oppgjør og innkreving av betaling fra kjøperne. Inntektene til auksjonsselskapet skulle bestå av auksjonsavgift, samt utleie av fiskekasser, is og eventuelt andre servicefunksjoner.

Grunnen til at denne auksjonen aldri kom i gang var bl.a. problemer med å få leid egnede lokaler. Det faktum at lokale kjøpere eide alle potensielle auksjonslokaler, og at disse ikke var positivt innstilte til etableringen av denne fiskeauksjonen gjorde det ikke enklere.

2.4. Norsk Fiskeauksjon Egersund AS

Norsk Fiskeauksjon Egersund AS (NFE) ble etablert i 1996 av det nederlandske selskapet Zeehaven Ijmuiden NV. Egersund kommune var aktivt både økonomisk og med hjelp til tilrettelegging av auksjonen. Senere har det nederlandske selskapet overtatt eierskapet 100%.

Målet med etableringen var å bygge opp en hallauksjon, noe som foreløpig har vist seg vanskelig å gjennomføre av flere grunner. NFE avvirket derfor sin virksomhet i Egersund i 1998.

NFE er i dag godkjent kjøper, eksportør og fortsatt aktiv med å kjøpe fisk (alle typer fersk hvitfisk) i Hordaland hvor fangstene blir landet på et godkjent anlegg. I prinsippet blir fisken i første hånd kjøpt av NFE til "markedspris" transportert til auksjonen Zeehaven Ijmuiden NV og solgt der. Markedsprisen blir beregnet etter en kalkyle som avspeiler forventet auksjonspris + transport- og salgskostnader.

I følge Rogaland Fiskesalgslag, som ikke har vært med som eiere av NFE, førte etableringen av NFE i Egersund til at prisen til fisker umiddelbart ble høyere på grunn av økt konkurranse om råstoffet.

2.5. Bergen Fiskeauksjon AS

Bergen Fiskeauksjon AS ble etablert i 1992 som en hallauksjon basert på at kjøperne møtte opp eller deltok pr. telefon under auksjonen. Dette var altså ikke en elektronisk fjern auksjon (se kap. 4). De tre hovedaksjonærene var Bergen Kommune (15,2%), Vest-Norges Fiskesalgslag (15,2%), og Hordaland fylkeskommune (10,1%). I tillegg var det en rekke mindre aksjonærer deriblant en større fiskeeksportør.

Auksjonen leide lokaler av Rieber Eiendom AS. Utstyr som truck, fiskekasser med mer ble også leid. Til tross for flere lokale kjøpere i området og leveranser fra nordsjøtrålere og andre større kystfiskefartøy ble auksjonen lagt på is på grunn av manglende interesse både fra kjøpere og selgere.

2.6. Auksjonsomsetning i andre europeiske land - utviklingstrekk

Det er lange tradisjoner for auksjonering av ferskfisk i de fleste europeiske land liggende rundt Nordsjøen, Nord-Atlanteren og Middelhavet. Auksjonene er tradisjonelt hallauksjoner hvor fiskere leverer sine ferske fangster og hvor kjøperne fysisk møter opp og byr på fisken.

Omsetningen foregår ofte ved overbyding (såkalt "engelsk auksjon") hvor auksjonarius roper ut stigende priser, og hvor den kjøper som er villig til å betale høyeste utropte pris får tilslaget. En annen vanlig auksjonsform er såkalt "hollandsk auksjon" (nedadgående pris) hvor prisen på auksjonspakken blir satt over markedspris, deretter går gradvis nedover, hvoretter den kjøper som først gir signal får tilslaget (se kap. 4 for nærmere gjennomgang av auksjonsformer).

Den relative andelen av fangstene i Europa omsatt gjennom ferskfiskauksjoner er stigende⁴. Det er flere grunner til dette, men en viktig grunn er kvotekontroll⁵. Danske fiskere må for eksempel (av kontrollhensyn og med få spesielle unntak) omsette all fangst gjennom auksjoner, mens utenlandske båter derav norske, kan gå direkte til kjøper.

En annen viktig grunn for økt auksjonsomsetning er at auksjonene har ført til konkurranse om råstoffet og dermed høyere pris for kvalitetsråstoff til fisker.

Vi ser også en økende konkurranse mellom ulike europeiske auksjoner. Et viktig konkurransefortrinn som flere auksjoner har skaffet seg er overgangen til elektroniske auksjoner og "fjern- auksjoner", hvor kjøperne nå slipper å møte opp fysisk for å by på auksjonspakkene (en del kjøpere foretrekker likevel å være fysisk tilstede enten selv eller via agenter). Sikkerhet for oppgjør, og andre tilleggstenester som pakking, ising, sortering, kvalitetsbedømming, administrasjon av kasser m.m., er andre konkurransefortrinn. I tillegg er det en fordel at andre nødvendige tjenester er tilgjengelige nær auksjonen (redskapshåndtering, proviant, drivstoff, muligheter for lett vedlikehold av båt og utstyr m.m.).

En viktig trend vi ser i europeisk omsetning av ferskfisk er økt **etterspørsel etter, og krav til informasjon**. På grunn av EUs ønske om åpenhet i det indre markedet, også innenfor ferskfiskmarkedet, arbeides det med felles europeiske kvalitetsstandarder på ferskfisk og ikke minst med praktiseringen av disse standardene. Dette er også en utfordring for fiskefartøylene og fiskeauksjonene, men gir samtidig nye muligheter bl.a. ved at standardiseringen åpner markedet for et større antall kjøpere.

Økt fokus på matvaresikkerhet og sporbarhet er andre sentrale utviklingstrekk på det europeiske markedet. Nye regler for sporbarhet vil i prinsippet gi konsumenten anledning til å spore fisken helt tilbake til den enkelte fiskebåt, fiskefelt og redskapstype. Sporbarheten er ikke bedre enn informasjonsflyten i det svakeste ledd i verdikjeden og det begynner med den informasjonen fiskebåten gir til auksjonen ved levering (eller før). De ledende europeiske fiskeauksjonene har stor fokus på sporbarhet og matvaresikkerhet og utnytter disse utviklingstrekkene, som dels allerede er regulert i gjeldende EU-lovgivning, til sin fordel.

⁴ Vi har ikke forsøkt å tallfeste denne tendensen, men utviklingen er likevel klar ved at auksjonsvolumet for enkeltauksjoner er konstant eller stigende i flere europeiske områder selv om fiskekvotene og landet kvantum i mange tilfeller har blitt redusert.

⁵ I arbeidet med EUs fiskeripolitikk er også økt kvotekontroll en viktig, men vanskelig, målsetting. Videre er det en målsetting at forbrukerne skal få god tilgang til ferskfisk fra et fungerende marked. På grunn av disse målsettingene har EU støttet etableringen av ferskfiskauksjoner i flere land.

3. Råstoffgrunnet for ferskfisk i Surofi sitt distrikt

I de senere år har utviklingen på fartøysiden vært inne i en negativ utvikling, på lik linje med fiskeindustrien på landsiden. Flere og flere fartøy sliter med økonomien, og ser seg om etter muligheter for økt inntjening. Noen av ferskfisktrålerne har valgt å levere fisken i Danmark, mens andre har lagt over fra fersk til frossen produksjon. Kystflåten har mindre muligheter til å være fleksible, og mange har derfor valgt å ikke drive sjøen på grunn av usikkerhet med avsetning og lave priser. Mange venter på bedre tider, og ”sparer” på kvoten. For landsiden har mange aktører måtte legge ned eller innstille driften. Dette har gjort at det pr i dag er vanskelig for fiskerne å få levert fangsten.

I dette kapitlet er data for leveranser fra norske fartøy bearbejdet og presentert. Datagrunnet er fra hentet ut i fra Surofis avregningssystem for sluttredler, tidligere kalt Bravo, nå Emma Fiskeri.

3.1. Landinger fra trålerflåten til Surofi og Hanstholm 2001-2003

Det er utarbejdet oversikt over leveranser og prisutvikling for ferskfisktrålere tilhørende i Surofi sitt distrikt levert til Surofi og Hanstholm i Danmark i perioden 2001-2003. En ønsker å se utviklingen av leveranser til Hanstholm og Surofi og sammenligne prisutviklingen for de to leveringsstedene.

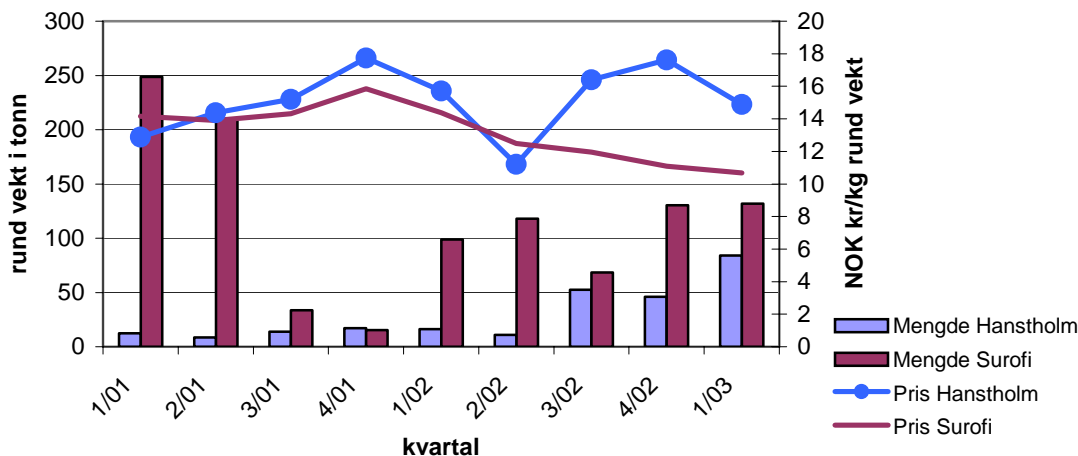
Prisene som er oppgitt for leveranser i Hanstholm er fremstilt ut i fra leveranser fra norske båter. Det er en usikkerhet om prisene er representative mht pris på auksjonen, da en stor del av de norske båtene leverer direkte til bedriften Tor Fisk i Hanstholm. Prisen sies å avtales ut i fra forventet pris på auksjon med bakgrunn i utviklingen den siste uken.

Grunnen til at fartøyene velger å levere til Tor Fisk er at de sparer omkostninger ved å levere utenom auksjonen. Prisene som er oppgitt i statistikken er fremstilt i kvartal. Ferskfiskprisene svinger veldig, og disse svingningene blir ikke fanget opp når materialet presenteres kvartalsvis.

Til tider har det vært problemer med å finne kjøpere til fisk som ønskes landet i Surofis distrikt. Da har mange valgt å levere i Danmark til tross for at prisene ikke er gode der heller. Alternativet har vært å levere fangsten til oppmaling i Norge med store tap som resultat. Disse lave prisene er med på å trekke ned gjennomsnittsprisen for levering i Hanstholm.

Figurene vise fiskeslagene torsk, sei, hyse, breiflabb, andre arter (samlet) og totale leveranser. Fremstillingen viser utviklingen kvartalsvis fra 2001 og frem til og med første kvartal 2003. Alle verdier er i norske kroner og tar utgangspunkt i rund vekt.

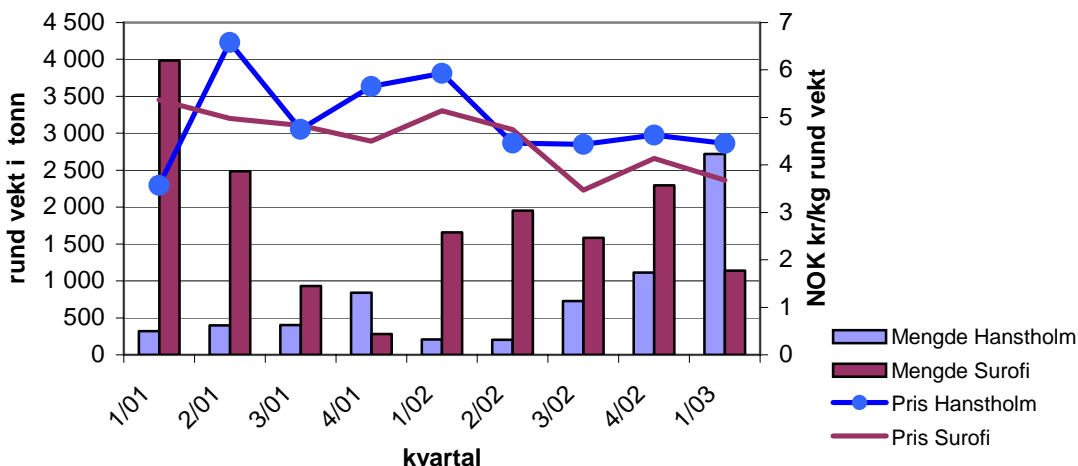
Torsk



Figur 1. Mengde og prisutvikling for trålfanget torsk levert til Surofi og Hanstholm fra 2001 og frem til og med første kvartal 2003.

Figur 1 viser at prisen for torsk levert fra trålerflåten til Surofi har vært synkende fra 15,9 kr/kg i 4. kvartal 2001, og frem til første kvartal 2003 hvor prisen er 10,7 kr/kg. For torsk levert Hanstholm, har prisen ligget noe over prisen i Surofi i hele perioden siden 2. kvartal 2001. I 4. kvartal 2002 er det en differanse mellom Surofi og Hanstholm på 6,5 kr/kg i favør av Hanstholm. Denne prisutviklingen kan også være med på å forklare at mengden torsk levert Hanstholm fra norske trålere har økt den senere tid.

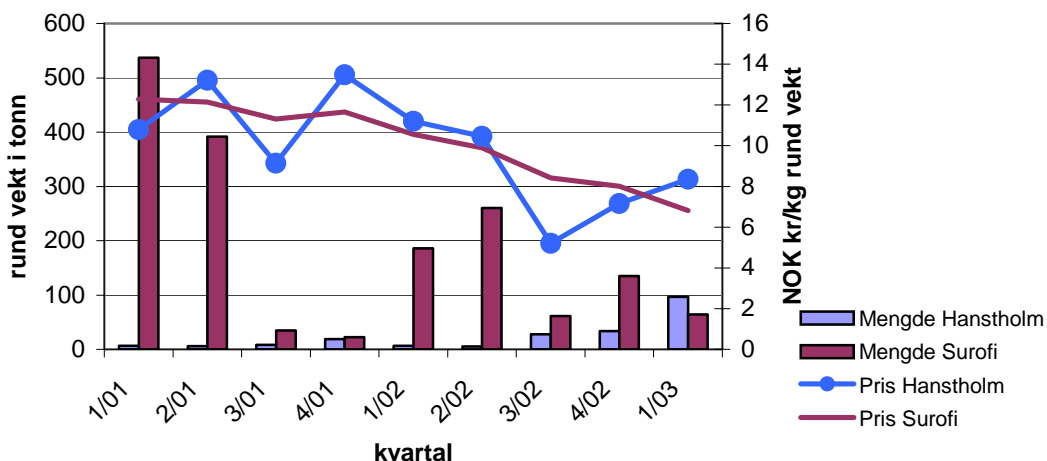
Sei



Figur 2. Mengde og prisutvikling for trålfanget sei levert til Surofi og Hanstholm fra 2001 og frem til og med første kvartal 2003.

Figur 2 viser at prisen for sei levert fra trålerflåten til Surofi har hatt en negativ utvikling siden 2001. For sei levert Hanstholm har gjennomsnittsprisen i samme periode ligget 0,4 kr/kg over Surofi. Samtidig har mengden sei levert Hanstholm mer enn fordoblet seg siste halvår. I 1. kvartal i 2003 er det levert 1140 tonn til Surofi, mens det i Hanstholm ble levert 2720 tonn. En forskjell på 1580 tonn.

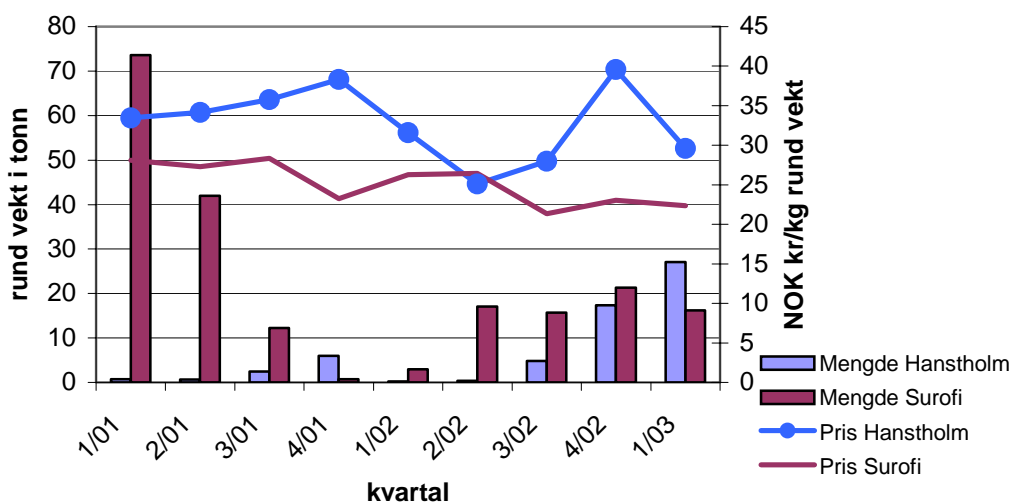
Hyse



Figur 3. Mengde og prisutvikling for trålfanget hyse levert til Surofi og Hanstholm fra 2001 og frem til og med første kvartal 2003.

Figur 3 viser at også for hyse er prisutviklingen synkende for leveranser til Surofi og Hanstholm. Mengde levert til Surofi viser de største leveransene i første og andre kvartal hvert år. Første kvartal 2003 viser derimot en merkbar nedgang mens mengden levert Hanstholm viser en markert økning for samme periode.

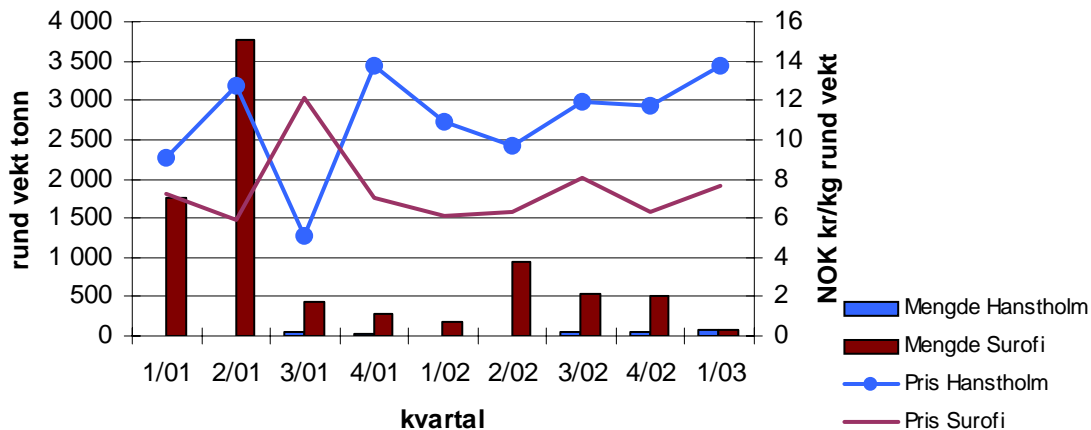
Breiflabb



Figur 4. Mengde og prisutvikling for trålfanget breiflabb levert til Surofi og Hanstholm fra 2001 og frem til og med første kvartal 2003.

Figur 4 viser at prisutviklingen for breiflabb levert Surofi er relativt stabil, men har sunket 5 kr/kg i løpet av de siste 3 årene. Prisutviklingen for Hanstholm viser en større variasjon gjennom samme periode. I siste kvartal 2002 var prisen nesten 15 kr/kg høyere for breiflabb levert Hanstholm enn i Surofi. Leveransene av breiflabb til Hanstholm har økt betraktelig siden sommeren 2002.

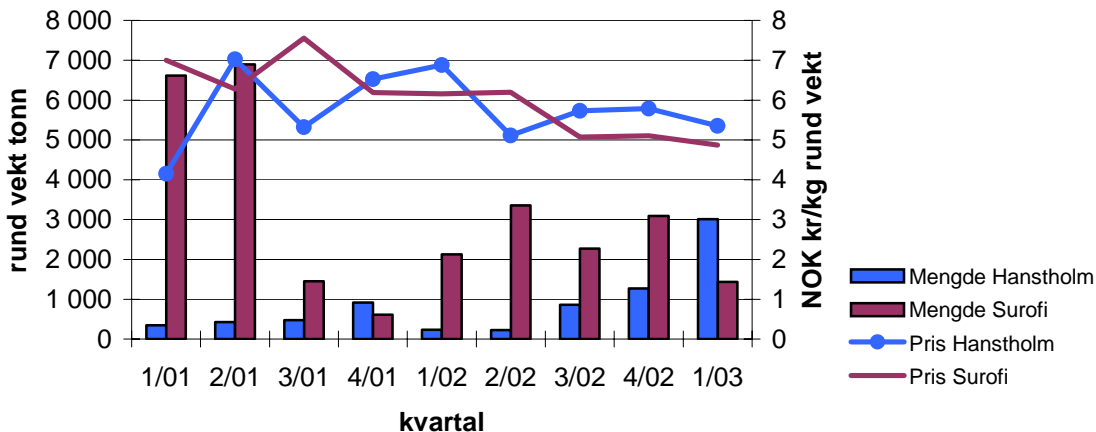
Andre fiskeslag



Figur 5. Mengde og prisutvikling for andre fiskeslag levert fra trålerflåten til Surofi og Hanstholm fra 2001 og frem til og med første kvartal 2003.

Figur 5 viser at det er relativt stor forskjell i pris for bifangst levert Hanstholm i forhold til Surofi. Priskurven for begge lokalitetene følger stort sett den samme prisutviklingen gjennom året. Siden 2001 har prisforskjellen i snitt vært 3,5 kroner høyere i Hanstholm. For første kvartal 2003 har Hanstholm ligget 6 kr/kg over tilsvarende landinger i Surofi.

Totalt



Figur 6. Mengde og prisutvikling for total mengde levert fra trålerflåten til Surofi og Hanstholm fra 2001 og frem til og med første kvartal 2003.

Figur 6 viser at den totale mengde ferskfisk levert Hanstholm har vært stigende det siste året. I første kvartal 2003 er det levert mer enn totallandingene i år 2001 og 2002. For totale landinger av trålfangst fisk det siste halve året, har snittprisen i Hanstholm vært ca 60 øre høyere pr. kg enn i Surofi. Grunnen til at differansen ikke er høyere er at leveransene av sei utgjør en stor andel av totalfangsten og at prisdifferansen er lav for denne arten.

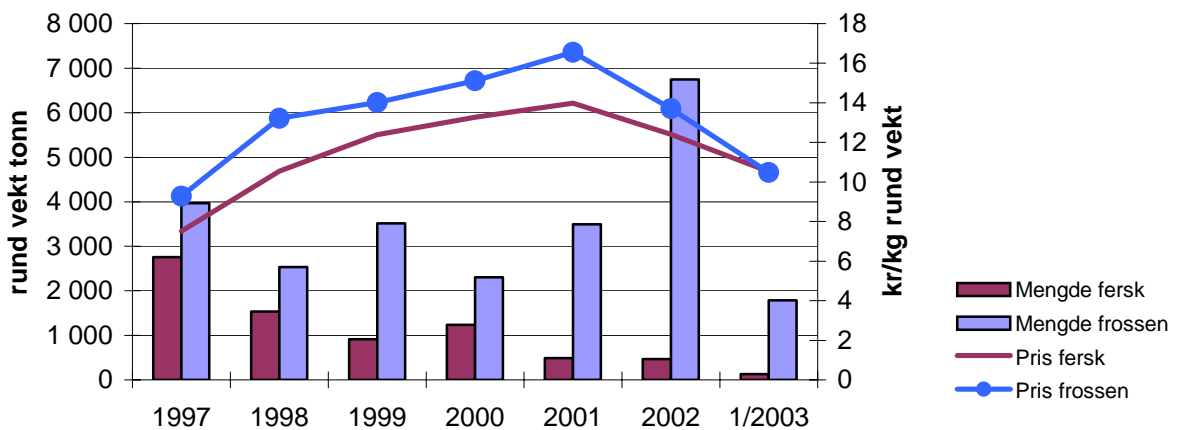
3.2. Ferske og frosne landinger fra trålerflåten til Surofi 1997-2003

Det er utarbeidet oversikt over leveranser og prisutvikling for fersk og frossen fisk fra trålerflåten levert til Surofi i perioden 1997-2003. En ønsker å se om det er noen dreining av fisket fra fersk til frossent produkt, og samtidig sammenligne prisutviklingen for de to produktgruppene.

Figurene viser fiskeslagene torsk, sei, hyse, andre fiskeslag (samlet) og totale leveranser. Fremstillingen viser utviklingen hvert år fra 1997 og frem til og med første kvartal 2003. Tallene for første kvartal 2003 viser så langt i år, og det må tas hensyn til dette når en sammenligner tallene med forutgående år. Alle verdier tar utgangspunkt i rund vekt.

I vedlegg 1 er det samme tallmaterialet presentert kvartalsvis, og det er laget en oversikt over utvikling av mengde og pris for leveranse av fersk breiflabb.

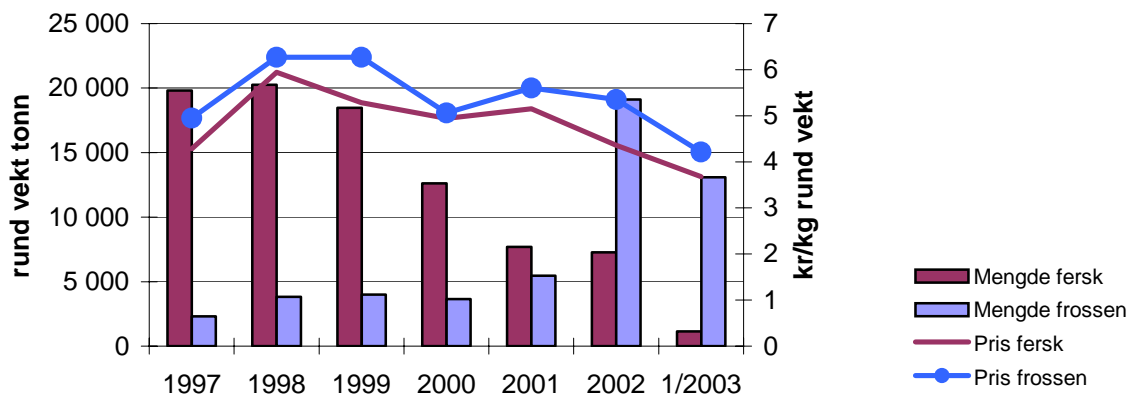
Torsk



Figur 7. Mengde og prisutvikling av fersk og frossen trålfanget torsk fra trålerflåten fra 1997 og frem til og med første kvartal 2003.

Figur 7 viser at prisforskjellen for fersk og frossen torsk har blitt mindre den senere tid. Fra 1997 og frem til 2002 var prisen i snitt 2,2 kr/kg høyere for frossen enn for fersk torsk. For første kvartal 2003 er det nesten ikke forskjell i pris på produktvariantene. Samtidig har kvantumet for frossen torsk økt betraktelig, og nesten doblet seg fra 2001 til 2002. I samme periode har kvantumet av ferske torsk holdt seg stabil.

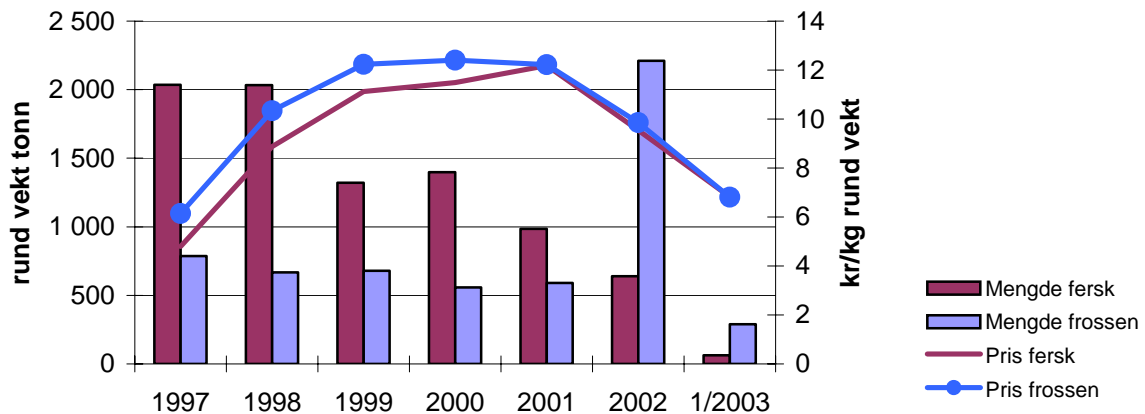
Sei



Figur 8. Mengde og prisutvikling av fersk og frossen trålfanget sei fra 1997 og frem til og med første kvartal 2003.

Figur 8 viser at prisforskjellen for sei når en ser på fersk og frossen leveranse stort sett har vært stabil siden 1997. I gjennomsnitt har prisen for frossen sei ligget 0,58 kr/kg over fersk siden 1997. I perioden fra 2001 har prisen sunket både for fersk og frossent produkt. I første kvartal skiller det 0,53 kr/kg i favør av frossen fisk. Mengde frossen leveranse har økt betraktelig, mens fersk leveranse viser en synkende tendens fra 1998.

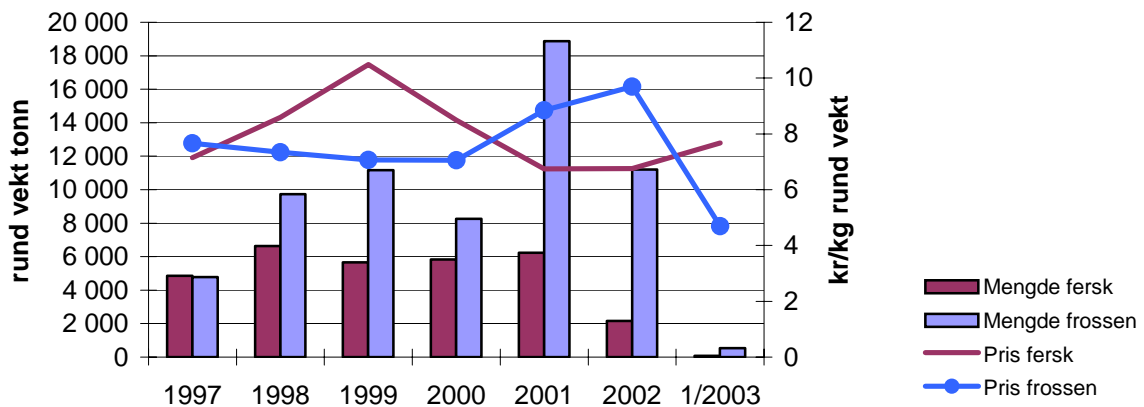
Hyse



Figur 9. Mengde og prisutvikling av fersk og frossen trålfanget hyse fra 1997 og frem til og med første kvartal 2003.

Figur 9 viser at total mengde frossen hyse har økt betraktelig i 2002 i forhold til tidligere år. Samtidig har fersk leveranse avtatt. Prisforskjellen for hyse mellom fersk og frossen leveranse har blitt minimal de siste årene, og for første kvartal 2003 er det ingen prisforskjell. Prisen har hatt en negativ utvikling for begge produktgruppene fra 2001. I 2001 var prisen 12,20 kr/kg, mens den 1. kvartal 2003 var 6,80 kr/kg.

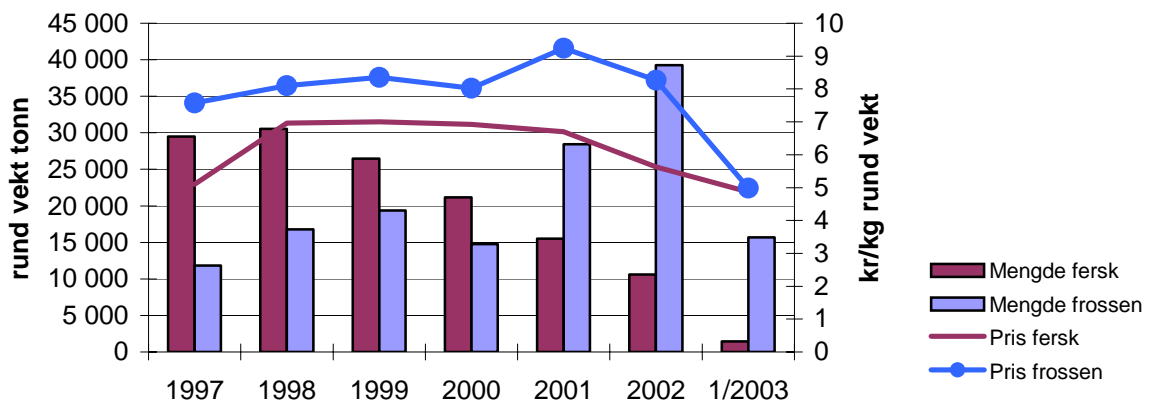
Andre fiskeslag



Figur 10. Mengde og prisutvikling av fersk og frossen leveranse av andre fiskeslag fra trålerflåten fra 1997 og frem til og med første kvartal 2003.

Figur 10 viser at prisutviklingen for andre fiskeslag enn torsk, sei, hyse og breiflabb har vært varierende med hensyn til ferskt og frosset produkt. Fra 1998 og frem til 2000 var det bedre pris for ferske kontra frosset produkter. I årene 2001 og 2002 var prisen for frossen fisk høyere, men i 1. kvartal 2003 var prisen for ferskfisken høyere. Totalt sett leveres det større mengde frossent produkt enn ferskt. Kvantumsmessig var den største forskjellen i 2001 hvor det ble levert 841 tonn mer frossen enn fersk fisk.

Totalt



Figur 11. Mengde og prisutvikling av totale landinger av alle fiskeslag samlet fra trålerflåten fra 1997 og frem til og med første kvartal 2003.

Figur 11 viser at i perioden 1997 til 2003 har prisnivået for frossen fisk vært høyere enn for ferskfisk. Totalkvantumet av frossen fisk har økt de senere år, samtidig som fersk leveranse har gått noe tilbake. Nå viser prisutviklingen at gevinsten ved frysing kan være synkende. For 1. kvartal 2003 er det ingen forskjell mellom fersk og frys når en ser på prisen.

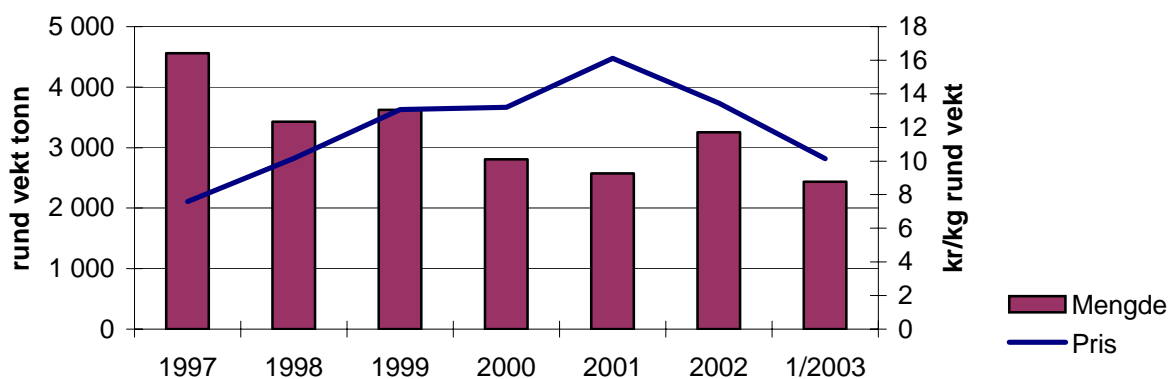
3.3. Ferske landinger fra kystflåten under 28 meter til Surofi 1997-2003

Det er utarbeidet oversikt over leveranser og prisutvikling for ferskfisk fra kystflåten levert til Surofi i perioden 1997-2003. En ønsker å se på utviklingen i leveransene og pris som har vært for denne flåtegruppen.

Figurene viser fiskeslagene torsk, sei, hyse, breiflabb, andre fiskeslag (samlet) og totale leveranser. Fremstillingen viser utviklingen fra 1997 og frem til og med 1. kvartal 2003. Alle verdier tar utgangspunkt i rund vekt og er presentert pr år med unntak av 1. kvartal 2003. Dette må en ta hensyn til når en sammenligner årene med hverandre.

I vedlegg 2 er størrelsesgruppene under 15 meter, 15-21 meter og 21-28 meter presentert hver for seg i perioden 2001 og frem til og med første tertial 2003. I figurene nedenfor presenteres landingene fra alle størrelsesgruppene i kystflåten samlet.

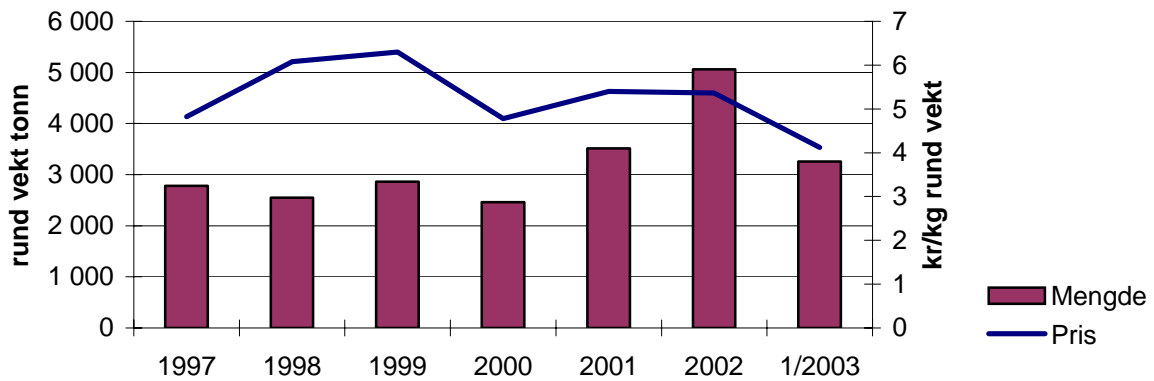
Torsk



Figur 12. Mengde og prisutvikling for fersk torsk fra kystflåten fra 1997 og frem til og med første kvartal 2003.

Figur 12 viser at prisutviklingen for fersk torsk har vært stigende fra 1997 og frem til 2001. I 2001 nådde prisen en topp på 16,2 kr/kg for deretter å synke til ca. 10 kroner i 1. kvartal 2003. Landet kvantum av torsk viser en synkende tendens, med en liten økning i 2002.

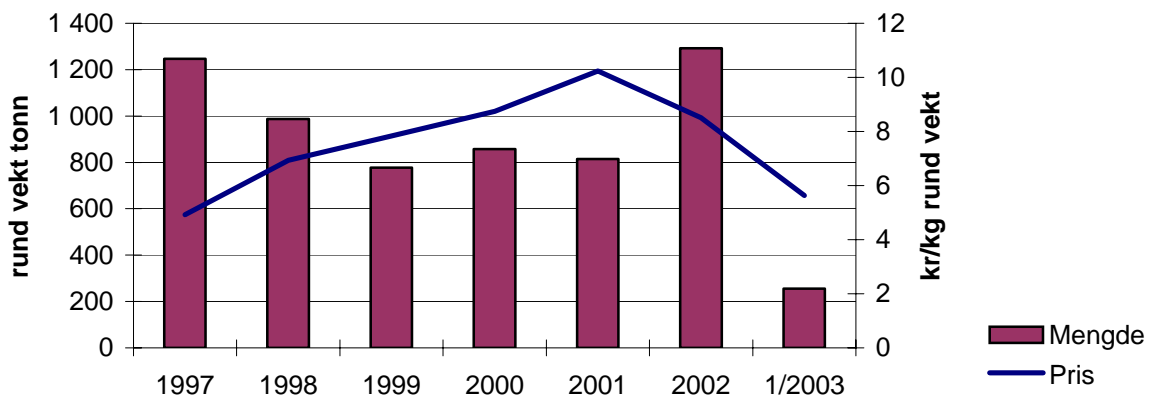
Sei



Figur 13. Mengde og prisutvikling for fersk sei fra kystflåten fra 1997 og frem til og med første kvartal 2003.

Figur 13 viser at prisutviklingen for fersk sei har ligget i overkant av 5 kr/kg i snitt de siste tre årene. For første kvartal 2003 har prisene gått ned til i overkant av 4 kr/kg, som er den laveste prisen siden 1997. Volumet har vært stabilt fra 1997, med en økning fra 3500 tonn i 2001 til 5000 tonn i 2002.

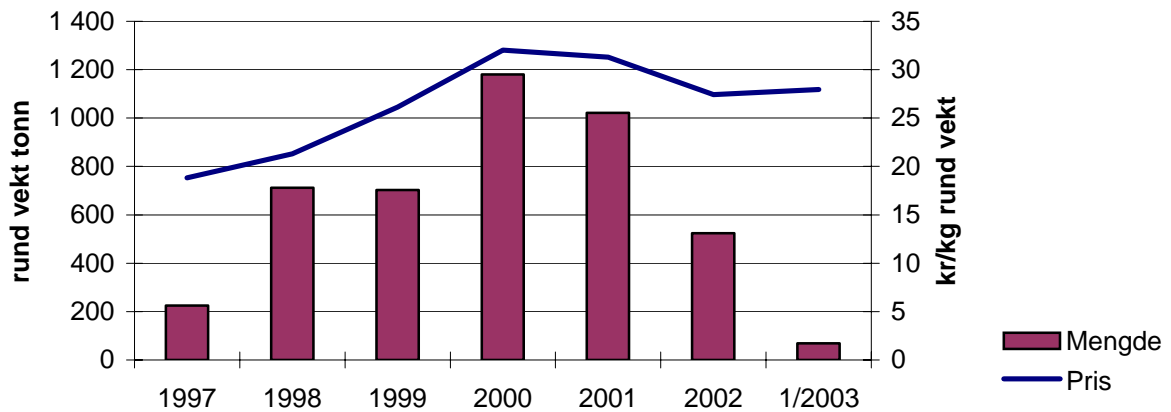
Hyse



Figur 14. Mengde og prisutvikling for fersk hyse fra kystflåten fra 1997 og frem til og med første kvartal 2003.

Figur 14 viser at prisutviklingen for fersk hyse har vært stigende fra 1997 og frem til og med 2001. I likhet med torsk synker prisene fra 2001, og er snart nede på nivå med prisen fra 1997, på 4,90 kr/kg. Som for torsk har det vært en nedgang i volum fra 1997, men en økning fra 2001 til 2002.

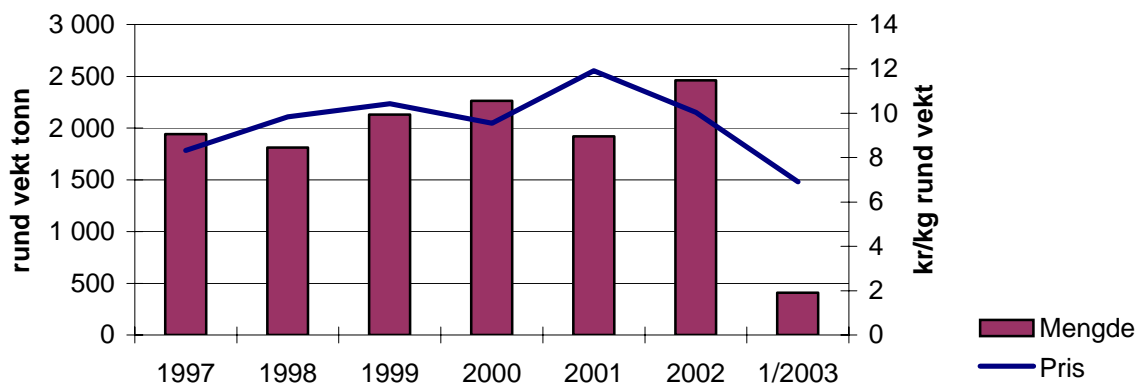
Breiflabb



Figur 15. Mengde og prisutvikling for fersk breiflabb fra kystflåten fra 1997 og frem til og med første kvartal 2003.

Figur 15 viser at prisutviklingen for fersk breiflabb har vært stigende fra 1997 til 2000, for deretter å flate ut og synke noe frem til 2002. Prisene har så langt i første kvartal 2003 holdt seg på samme pris som for 2002. Volumet har vist en synkende tendens de siste årene.

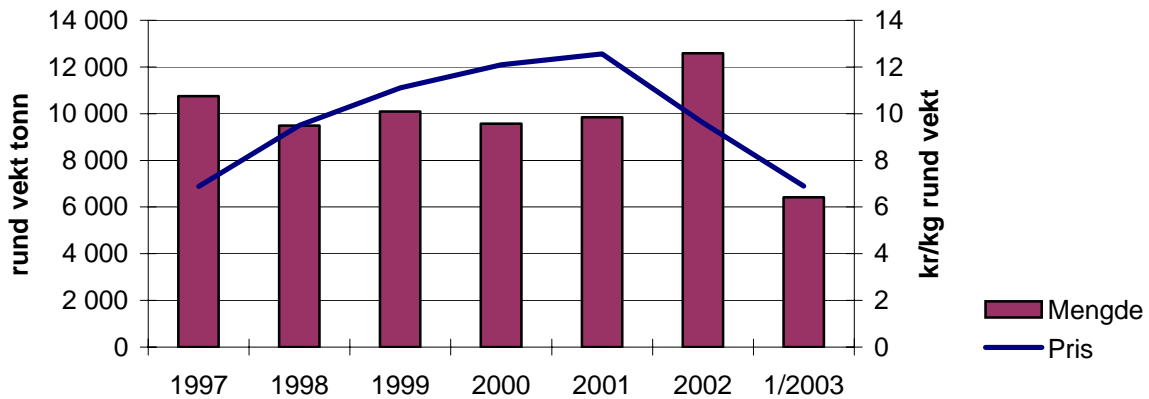
Andre fiskeslag



Figur 16. Mengde og prisutvikling av andre ferske fiskeslag fra kystflåten fra 1997 og frem til og med første kvartal 2003.

Figur 16 viser at mengden av andre fiskeslag enn torsk, sei, hyse og breiflabb har vært stabilt siden 1997. I likhet med torsk, sei, hyse og breiflabb har prisene sunket fra 2001. Prisen for første kvartal 2003 er den laveste siden 1997.

Totalt



Figur 17. Mengde og prisutvikling av total leveransen fra kystflåten fra 1997 og frem til og med første kvartal 2003.

Figur 17 viser at prisutviklingen for ferskfisk landet av kystflåten har hatt en synkende tendens siden 2001. Prisen har sunket fra 12,10 kr/kg i 2001 til 6,9 kr/kg 1. kvartal 2003. Siden 1997 har kvantumet vært stabilt på rundt 10 000 tonn med en liten stigning i 2002, noe som kan skyldes en økning i ferske leveranser av hyse og sei. Spesielt vil den lave prisen på sei trekke ned det totale prisinntrykket fra 2001. Prisen på sei i første kvartal 2003 er 30 % lavere enn første kvartal 2002.

3.4. Vurderinger av leveringspotensialet til et nøytralt mottaksanlegg

Å anslå forventet mengde fisk som kan føres gjennom et nøytralt mottaksanlegg er vanskelig. Det ligger store usikkerheter mht prisutvikling på ferskfisk i forhold til frossent produkt og også i forhold til prisutvikling i Hanstholm. Så lenge prisene for levering av frossen og fersk fisk levert Hanstholm ligger over priser som oppnås ved å levere fersk lokalt, vil store deler av det som potensielt kunne danne inntektsgrunnlag for et nøytralt anlegg bli levert utenom anlegget.

Intensjonen med et nøytralt mottaksanlegg er nettopp å bidra til økt etterspørsel etter fisk levert lokalt og dermed en positiv prisutvikling for fisker. Lekkasjen til Hanstholm vil også kunne begrenses noe, dersom utenlandske kjøpere fikk anledning til å handle over auksjon lokalt i vårt distrikt.

Et anslag over forventet leveranse til Hanstholm for 2003 kan samlet for alle fiskeslag ligge på rundt 5000 tonn, noe som er litt høyere enn for 2002. Dette forutsetter at pris i Hanstholm holder seg over pris i Surofi. I første kvartal 2003 ble det levert ca. 3000 tonn fra norske fartøy i Hanstholm. Dersom 20% av leveransene som i dag går til Hanstholm ble levert til lokalt anlegg vil dette utgjøre 1000 tonn.

Et forsiktig anslag av leveranser fra ferskfisktrålerne til lokalt område for 2003 ligger på rundt 10.000 tonn. Dette er som for 2002. Dersom 50% av denne fangsten leveres over nøytralt anlegg vil dette utgjøre 5000 tonn.

Prisutviklingen har medført at en god del av den tradisjonelle ferskfiskflåten lagt om til produksjon av frossen fisk. Dersom prisen på ferske leveranser stiger i forhold til frossen, vil mange vurdere å gå tilbake til produksjon ferskfisk. Et grovt anslag for frossen fisk produksjonen for trålerflåten i 2003 ligger på ca 40 000 tonn. I første kvartal ble det levert ca 16 000 tonn. Dersom prisutviklingen snur og 20% av denne fisken leveres fersk over lokalt anlegg, vil dette utgjøre ca. 8000 tonn.

Hvor stor andel av kvantumet fra kystflåten som vil bli omsatt over auksjon er noe usikker da denne flåtetyper leverer en god del av kvantumet i 1. tertial, og over halvparten av fangsten blir levert direkte til salting. I 2001 ble ca 58 % og i 2002 64 % av fangsten fra kystflåten landet i 1. tertial. Ca 60 % av kvantumet som er landet i denne perioden blir anvendt til salting. Det er rimelig å anta at en større del av dette kvantumet vil kunne bli solgt til fersk anvendelse dersom det blir etablert et nøytralt mottaksanlegg. Dersom 40% av denne fangsten blir levert over auksjon vil det utgjøre ca 4000 tonn pr år.

Legger en disse tallene til grunn, og tar hensyn til at de er teoretiske, og meget uforutsigbare kan en få følgende leveringspotensial til et nøytralt anlegg.

Tabell 1. Teoretisk leveringspotensial for forventet leveranser av ferskfisk for 2003 til et tenkt nøytral mottaksanlegg.

	2001	2002	anslag	teoretisk mengde
Fersk fisk fra trålerflåten levert Hanstholm	2 500	5 000	30 %	1 500 tonn
Fersk fisk fra trålerflåten levert Surofi	15 000	10 000	50 %	5 000 tonn
Frossen fisk levert Surofi	28 000	40 000	20 %	8 000 tonn
Kystflåten	10 000	10 000	20 %	2 000 tonn
Totalt				16 500 tonn

Som en ser av *tabell 1* så kan leveringspotensialet til et anlegg bli ca. 16 500 tonn. I tillegg til dette kan et nøytralt anlegg også trekke til seg båter fra andre distrikt, slik at leveringspotensialet kan bli høyere.

4. Auksjonsform

4.1. Ulike former for auksjon - utvikling

Det er i hovedsak to auksjonsformer som brukes av de norske fiskesalgslagene. Den ene er åpen auksjon hvor kjøper med høyeste bud, med informasjon om andre bud, får tilslaget (innen gitte tidsrammer) og den andre er lukket auksjon hvor kjøper med høyeste bud, uten informasjon om nivå på andre bud, får tilslaget. Trippel er en typisk åpen auksjon, mens Norges Sildesalgslag bruker lukket auksjon (kjøper har imidlertid anledning til å høyne budet innen tidsfristen). Begge disse auksjonsformene kalles for "Engelsk auksjon" eller overbudsauksjon.

"Hollandsk auksjon" er en annen hovedtype auksjonering. Her er den utropte pris fra auksjonarius over forventet markedspris. Prisen synker deretter med en viss hastighet, noe som kan visualiseres på en "omvendt" klokke. Den kjøper som først gir signal får tilslaget på auksjonspakken. I en del europeiske land (bl.a. Nederland og Belgia) er det lange tradisjoner med Hollandsk auksjon; innenfor omsetning av ferske næringsmidler generelt, blomster og ferskfisk.

I tillegg til Engelsk- og Hollandsk auksjon fins det andre former for og varianter av auksjonering som ikke vil bli omtalt her.

En rekke studier er gjort for eventuelt å finne den auksjonsformen som gir høyest pris. Konklusjonene fra disse studiene er stort sett at prisen utelukkende blir bestemt av tilbud og etterspørsel og ikke av auksjonsform så lenge auksjonene fungerer etter hensikten (dvs. skaper en reell markeds plass).

Valg av auksjonsform ved etablering av en ferskfiskauksjon vil være avhengig av tilgjengelig teknologi for auksjonarius og for kjøpere (eventuelt også selgere), tradisjon samt andre praktiske hensyn. Av mange momenter vil kjøpers tilgang til (både nåværende og potensielle kjøpere) markeds plassen være spesielt viktig.

Utviklingen av elektroniske auksjoner gir også muligheter for at to eller flere auksjoner (med samme eller ulik eier) kan linkes sammen i regionale eller internasjonale "auksjonsnettverk". Hva som skal ligge av samarbeide i dette nettverket er opp til nettverkene selv å velge, men samarbeide om oppgjør, administrasjon av fiskekasser, markedsføring, kvalitet m.m. er vanlig. Fordelene med auksjonsnettverk er at kjøperne får tilgang til et større ferskfiskmarked og at auksjonarius får "tilgang" til flere kjøpere. Eksempler på auksjonsnettverk for fiskeauksjoner fins i Frankrike, Spania, Italia, Irland, Island, Danmark, Nederland og Storbritannia.

Siste tekniske utvikling av auksjonssystemer er internettbaserte auksjoner. Disse er vanlige på forbruksvarer (for eksempel QXL-nettauksjon) - såkalte B2C⁶ markeds plasser. PEFA (Pan European Fish Auctions) har utviklet en slik teknologi som brukes til ferskfiskauksjoner B2B⁷ i flere europeiske land inkludert: Danmark, Island og Færøyene. Bruk av Internett gjør at kjøpere har en forholdsvis rimelig oppkobling hvis de for eksempel handler over landegrensene, Trippel har til sammenlikning et "opppringt samband" d.v.s. at kjøper betaler gjeldende telefontakst for oppkoblingstiden.

⁶ Business to Customer

⁷ Business to Business

4.2. Organisering av auksjonen ved Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag

Auksjonen

Surofi vil være auksjonarius ved etablering av et nøytralt anlegg/auksjonshall. Surofi har lang erfaring med å auksjonere fisk i lagets distrikt, både på kjøøl og fra fryselager. Surofi har to auksjonsformer: Auksjon fra kjøøl (før landing) og auksjon fra lager (etter landing). Begge etter prinsippet overbyding. På grunn av manglende nøytralt mottak for ferskfisk, auksjoneres denne i dag bare på kjøøl. Ved en etablering av et nøytralt mottaksanlegg vil fiskerne derfor ha to alternativer. I samråd med Salgslaget vil de vurdere hvilken som passer best for deres fangst.

Kystflåten sin fangst auksjoneres i dag på telefonauksjon. Ferskfisktrålerne auksjoneres elektronisk over ”Triple-systemet” som Surofi har fått utarbeidet sammen med Vest Norges Fiskesalgslag og Råfisklaget. Surofi har også en dialog med PEFA med sikte på eventuelt å kunne benytte seg av deres auksjonssystem i fremtiden.

Ved auksjon på kjøøl kan kjøpere med eget anlegg by på fisken og få den levert der. Kjøpere uten eget anlegg i området kan by på fisken for deretter å få fisken landet på det nøytrale anlegget for videre transport.

Dersom båten har flere fiskeslag som antas å oppnå bedre pris og utnyttelse ved splitting av fangsten, lander båten på det nøytrale mottaket. Fisken blir splittet i pakker, en tar prøver på størrelser eller sorterer etter størrelse og sender disse opplysningene over til salgslaget som auksjonerer pakkene hver for seg. Det kan også være aktuelt å sette sammen pakker fra flere fartøyer for å få et volum som er mer attraktivt for kjøperne.

Surofi har erfaring med å sette sammen auksjonspakker fra frysefangster og fra sjarkflåten. Det er naturlig at Surofi som auksjonarius har en sentral rolle i dette arbeidet også for de varene som auksjoneres fra ferskfiskhallen. Dette bør skje i nær dialog med fisker og de ansvarlige for pakking og sortering på hallen.

Mottaksanlegget skal i stor grad fungere på samme måte som de nøytrale fryselagene gjør i dag. Mottaksanlegget skal ta seg betalt for tjenestene med å ta i mot, sortere og sende fisken. I tillegg kommer andre tjenester som på-ising osv.

En auksjonshall med mulighet for splitting av fangster vil bety flere auksjoner enn i dag. Surofi bør vurdere å ha synkende auksjon (Hollandsk auksjon) som alternativ til overbyding fordi disse tar kortere tid. Det skal foreligge forskningsresultat som viser at denne auksjonsformen gir like høye priser som overbyding.

Salg og pengeflyt gjennom Surofi

En bør benytte Surofis eksisterende salgs- og oppgjørssystem, med garantier og pengeflyt gjennom Surofi. Systemene er innarbeidet gjennom mange år og er godt kjent blant kjøpere og fiskere. Dette vil være kostnadsbesparende i og med at fisker allerede betaler for dette gjennom lagsavgiften.

Fordeling av kostnader

Ved kjølauksjon er det kjøper som eventuelt bestemmer at han ønsker fartøyet til nøytralt anlegg. Han må derfor dekke alle kostnader fra og med landing. Dette vil være inn på lager, sortering, pakking, på-ising og skiping.

Ved lagerauksjon dekker fisker alle kostnader frem til fisken blir solgt. Dvs inn på lager, sortering og eventuell på-ising og pakking. Kjøper dekker kostnadene ut fra lager og eventuelt ekstra sortering, på-ising eller pakking som kjøper ”bestiller” etter han har fått tilslaget på fisken.

Legale forhold

All førstehåndsomsetning skal skje gjennom godkjent salgslag til godkjente kjøpere. Surofi har sendt en forespørsel til Fiskeridirektoratet 11.04.2002 vedrørende godkjenning av tradere av ferskfisk i første hånd. Surofi har ikke mottatt svar på denne henvendelsen. Den blir imidlertid fulgt opp av Fiskeridirektoratet i Møre og Romsdal.

Konsekvenser

Auksjon fra nøytralt mottaksanlegg vil sannsynligvis medføre større og raskere variasjoner i prisene til fisker. Ved splitting av fangster vil hvert enkelt produkt følge svingningene i sitt marked i større grad en ved auksjon av hele fangster på kjøp. Når etterspørselen etter en spesiell art er stor, vil en raskere få frem prispotensialet for produktet. På samme måte vil et fall i markedet for en art raskere bli overført til fisker når kjøper ikke byr på hele fangsten under ett.

Det vil også kunne medføre større utfordringer å få solgt ukurante pakker fra hall enn når de følger den resterende fangsten på kjøpauksjon. For en del fiskeslag bør dette i mange tilfeller kunne løses ved at man auksjonerer det på nytt med reduserte priser til alternative anvendelser som f.eks. salting. Videre bør anlegget ha mulighet for å kunne fryse inn partier som ikke blir solgt, eventuelt å inngå en avtale om å få benytte annen innfrysingskapasitet i nærområdet. Ellers har Salgslaget mulighet til å regulere fisket for levering i lagets distrikt dersom det oppstår vansker i omsetningen. Større og raskere variasjoner i førstehåndspriser vil kunne legge større press på minsteprisene.

5. Nøytralt anlegg i Ålesundsregionen

5.1. Eigendomsselskap

5.1.1. Eiere

I dette prosjektet har en av målsetningene vært å lokalisere aktuelle anlegg. Det kan være naturlig at dagens eiere av aktuelle anlegg fortsetter på eiersiden, eventuelt sammen med andre. Dagens eiere har fortrinn ved at de kjenner anlegget fra før. Videre kan det være en mulighet at eiere/drivere av driftsselskapet tar del på eiersiden i eiendomsselskapet.

Dersom en konkluderer med at en etablering av nøytralt mottaksanlegg/ferskfiskauksjon vil bidra til gjøre det mer attraktivt å levere ferskfisk i regionen vil dette kunne gi flere landinger og muligheter for nyetableringer av bedrifter. Etableringen vil da bidra til å styrke det maritime klusteret og det øvrige næringslivet i regionen. Sett i lys av dette vil institusjoner som SND, Fylkeskommunenes næringsfond, Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag og Ålesund Havnevesen kunne være aktuelle investorer eller bidragsytere til et eiendomsselskap.

5.1.2. Aktuelle anlegg

Det har vært diskutert ulike løsninger om lokalisering og en har gjort henvendelser til en del eksisterende anlegg. Viktige kriterier som har vært diskutert er kapasitet, beliggenhet, kaiplass, kaidybde, fasiliteter og logistikk. Andre anlegg enn de som er presentert her har også vært diskutert, men ulike kriterier som nevnt ovenfor har gjort disse anleggene uaktuelle.

Global anlegget

Global anlegget er lokalisert i Steinvågen i Ålesund kommune. Anlegget står ledig, og er lagt ut for salg. Tidligere ble det pakket pelagisk fisk i regi av Global i lokalene. Surofi har bedt om en kostnadsoversikt over nødvendige oppgraderinger iht krav fra forvaltning, og tilrettelegging for utvidelser av kontorareal. Dette arbeidet gjøres av nåværende eier av bygget. Lokalene ser ut til å kunne egne seg til et eventuelt mottak av ferskfisk, da det er god kapasitet på kai, kjøleanlegg og hallareal. Anlegget ligger sentralt i forhold til flere andre fiskekjøpere.

Flatholmen

Havnefogden har inngått 10-årig leieavtale med Ervik om leie av bygg på Flatholmen. Det må eventuelt reises et nytt bygg for det nøytrale anlegget, og det er ikke sikkert det til en hver tid vil være kaiplass for leveranser da Ervik har førsterett på bruk av kai arealet. Første fase av utfylling i østlig retning vil være slutført i løpet av sommeren 2003. Dersom et anlegg for mottak av ferskfisk skal etableres her vil det antagelig kreve utbygging av større kai areal, og ny bygningsmasse.

Longvagrgruppen - Gangstøvika

Longvagrgruppen driver i dag mottak av frossenfisk i Gangstøvika. Så lenge det er et markedet for fryseler vil de fortsette med denne aktiviteten. Dersom det skulle bli aktuelt med ferskfisk mottak og det er "solide" eier- og driver interesser bak, så kan de være interessert i å diskutere saken. I området er det stort potensiale i lokaler, haller, kjølemaskineri og kontorer. Kaikapasiteten er god og med dypvannskai. Dersom det skal legges til rette for mottak av ferskfisk vil det kreve en del bygningsmessige tilpassninger for å tilfredstille dagens regelverk i forhold til produksjon av ferskfisk. Mørenot har i den senere tid flyttet store deler av sin aktivitet på reparasjon og levering av trålutstyr til Gangstøvika.

Klosterboer - Breivika

Klosterboer driver i dag stort innen fryselager, og regner med at etterspørselen etter frysekapasitet på landsiden vil være stor også i årene fremover. Pr. i dag er all bygningsmasse i bruk. Dersom det kommer konkrete planer om et mottaksanlegg for ferskfisk vil de være interessert i å inngå kontakt med aktuell aktør for videre dialog om eventuelt samarbeid. Klosterboer ligger vegg i vegg med Nor Cargo noe som vil kunne gi fordeler med hensyn til transport og logistikk. Lokaliseringsmessig så ligger anlegget i Breivika, et stykke inn i Ellingsøyfjorden.

Andreas Bjørge – Drevika/Skarbøvika

Andreas Bjørge har i den senere tid flyttet sin drift ut av sitt anlegg i Drevika. Anlegget er jevnlig oppgradert og godkjent for produksjon av saltfisk. Totalt areal er ca 3000m² fordelt på to bygg (2000 og 1000 m²). I lokalene er det to kjølerom på ca 500m² hver. Det ene ligger i andre etasje. Dersom behov vil det være mulig å utvide kjølekapasiteten på en enkel måte, da forholdene er lagt til rette for dette. I bygget er det en klippfisk tørke som med enkle grep kan gjøres om til lagerlokale for bla. emballasje.

Totalt er tomten på 10 mål, og store deler av dette arealet er opparbeidet og kjørbart. Anlegget disponerer en dypvannskai med kran. Seilingsdybde er ca. 10 meter og kaien er 40 meter lang. I perioder med sterk vind fra nord og nordøst kan det være en utfordring for sjarkflåten, og muligens trålerflåten å legge til kaia. For sjarkflåten pga. ”skvalpesjø”, og for den delen av trålerflåten som ikke har sidepropeller.

Tidligere har ulike kjøpere og aktører i kystflåten tatt kontakt med Andreas Bjørge med forespørsel om mulighetene for å få til ferskfisk aktivitet ved anlegget. Bedriften har vurdert dette, og er interessert i å gå i nærmere dialog.

West Fish

Anlegget er lokalisert i Skarbøvika. West fish driver i dag ikke noe mottaksanlegg for ferskfisk for egen produksjon. Den aktiviteten de har i dag på ferskfisk er pakking for andre. Pr. i dag har anlegget godkjenning for mottak av ferskfisk. Anlegget har stor frysekapasitet, og 2 kjølerom. På tomten er det et isanlegg med kapasitet på 20 tonn i døgnet. Anlegget disponerer kai med seglingsdybde på 7 meter. Driften hos West fish er i den senere tid redusert, men personer med kompetanse på ferskfisk er fortsatt i systemet. Anlegget disponerer et forholdsvis stort utemareal som egner seg for oppstilling av biler ved lossing av fisk. Anlegget driftes i dag mot utsikten til fortsatt å kunne drive mottak av ferskfisk, og med ønske om å bygge ut kapasiteten.

Tomt på Ellingsøy

Kjell Lorgen disponerer en tomt på ca. 5 mål med god adkomst og gode dybdeforhold. Tomten er lokalisert mellom bomstasjonen og småbåthavnen på Ellingsøya. Han har signalisert at han er interessert i et samarbeid for eventuelt å bygge ut tomten med tanke på et ferskfiskmottak. Når det gjelder eier og driftsforhold så er han åpen for ulike løsninger.

5.2. Driftsselskap

Eierne av driftsselskapet bør være involvert i den daglig driften av det nøytrale anlegget. På samme måte som for eiendomsselskapet kan det være formålstjenlig at dagens eiere av aktuelle anlegg er involvert i driften dersom de har aktuell kompetanse for slik virksomhet.

En annen løsning kan være at eiendomsselskapet tar kontakt med personer som innehar nødvendig kompetanse på driftssiden for å danne et driftsselskap, enten selvstendig, sammen med eiendomsselskapet eller med noen av aksjonærene i eiendomsselskapet.

5.2.1. Drift

Anlegget skal kunne ta imot ferskfisk gjennom hele året fra de aktører som måtte ønske det. Det kan være fiskere som ønsker å selge fangsten sin eller kjøpere som på forhånd har kjøpt fisken før landing. Det vil være behov for varierende bemanning i løpet av et år på grunn av svingninger i råstofftilgangen. Noen av disse svingningene kan være forutsigbare ut ifra tradisjonelt gode fiskeperioder som kystfisket etter torsk på senvinteren. Det vil antagelig være nødvendig med 3 årsverk fast ansatte ved et slikt anlegg. Det må være personer med erfaring fra fiskeindustrien, og aller helst med erfaring fra mottak av ferskfisk. I perioder med stor aktivitet vil det være behov for flere ansatte, kanskje opp mot 4-8 årsverk. Noen på heltid, og andre på deltid. Arbeidsstokken bør være fleksibel med hensyn til arbeidstid, da det vil være behov for aktivitet utenom normal arbeidsdag.

Det vil være en stor fordel dersom det er mulig å knytte de ansatte opp mot annen fiskerivirksomhet, slik at de i rolige perioder med lite landinger kunne få alternative oppgaver. Dette kunne være en løsning som begge parter vil kunne dra fordeler av. En aktør som er kontaktet er villig til å diskutere denne løsningen.

Følgende arbeidsoppgaver må gjennomføres av de ansatte på mottaksanlegget:

1. Kontakten med fiskerne ved levering av fangst.
2. Lossing av mindre partier fisk. Dersom det er større partier som skal losses må det hentes inn ekstern lossehjelp til dette.
3. Ved behov gjennomføre enkel kvalitetsvurdering av fisken. Dersom det er større mengder fisk som skal vurderes må en eventuelt leie inn kyndig uavhengig kunnskap.
4. Kontrollveiing av fangst og føring av bryggeseddel.
5. Tilby sortering (størrelse/kvalitet) av fisken dersom fisker ønsker det før eller etter auksjon.
6. Kunne utføre mindre foredling av fisken (kappe/sløye).
7. Pakking og ising/re-ising dersom det er behov, eller ønskelig.
8. Sy sammen gunstige ”pakkelsninger ” før salg på auksjon. Dette kan gjøres i samarbeid med salgsapparatet hos Surofi, med bakgrunn i forventet etterspørsel etter art, størrelse, kvalitet og mengde.

Kjølekapasitet

Anlegget må ha tilstrekkelig kjølekapasitet til å kunne ta vare på fisken før og etter auksjon og frem til tidspunkt for transport. En må her ta høyde for at det kan bli et ganske stort volum i enkelte perioder og under høysesong. Det vil derfor være en utfordring å beregne hva kapasiteten bør være.

Returkasser

Anlegget må kunne levere returkasser ved lossing av kasser fra fartøy. Dette vil gi et behov for en beholdning av kasser til enhver tid. Dersom fangstene ompakkes på anlegget fra trålkasser til annen emballasje, må anlegget ha et opplegg for vasking av kassene.

Is

Anlegget vil ha behov for is til eget bruk ved at fangster skal sorteres, re-ises eller ompakkes. Kapasiteten vil være avhengig av aktiviteten ved anlegget. Det må vurderes om anlegget skal være selvforsynt med is, eller om isen skal kjøpes hos andre aktører. I dag er det 4 aktører som leverer is i Ålesundsregionen: Westfish- Ålesund, Nils Sperre - Ellingsøy, Fosnavåg is og olje service - Fosnavåg og Fjørtoft is lager – Fjørtofta.

Fartøyene som leverer fangster til anlegget vil også ha et behov for is i den daglige drift ombord. Dersom anlegget skal være selvforsynt med is må en vurdere om også fiskeflåten skal kunne få kjøpt is. Dette vil nødvendigvis stille krav til et større is anlegg.

Transport

Anlegget må være behjelpelig med å losse opp på bil for videre transport. Dersom anlegget skal ha ansvar for å koordinere transport av fisk til ulike kjøpere bør det ansettes en person som har erfaring med transport. Et alternativ kan være å inngå en fraktavtale med en eller flere eksportører.

En del eksportører er interessert i å få til en avtale med en transportør for å få faste kostnadsrater på transporten. Det vil også være enklere å sy sammen transport fra flere kjøpere. Kostnadene vil dermed bli mindre. Transportselskapet må også kunne garantere levering til rett tid. Andre kjøpere mener at de vil ha kontroll over transport og logistikk selv.

Sortering og pakking

Kystflåten

Ved tradisjonelle leveranser fra kystflåten leveres fisken svært ofte samfengt. Graden av egsortering fra fiskers side er avhengig av plass og lagringskapasitet om bord i båtene. Dette vil medføre at det vil være nødvendig med en form for sortering av fangsten fra denne flåtegruppen. Artene sorteres, men det vil også kunne være behov for sortering innen ulike størrelser. Uansett må denne fisken pakkes i kasser og ises for videre transport til markedet.

Trålerflåten

Det kan være ønskelig å kunne tilby sortering av større partier fisk fra blant annet trålerflåten. Det kan være kjøper av fangsten som vil ha den sortert på ulike størrelser. Det kan også være aktuelt å sortere fisken før den blir lagt ut på auksjonen og solgt i pakker. Da det kan være snakk om ganske stort volum må denne sorteringen være automatisk. Innkjøp og drift av et slikt anlegg vil være kostnadskrevende, og en må vurdere om det er noe anlegget skal tilby fra oppstart eller om en skal avvente og se an behovet. Det kan være en tendens til økt etterspørsel av sortert fisk. Det er mulig at utenlandske markeder vil kreve at fangstene sorteres.

Norske båter som har levert i Danmark har levert fangsten "samfengt". Kontrollmyndighetene i Danmark krever nå ompakking, sortering og veiing. Sei blir sortert i 4 størrelser. Vekten i kassene kan maksimum svinge 5 %, dvs 38-42 kg i kassen. En har tidligere fått dispensasjon fra dette regelverket. Det vil være spørsmål om kontrollmyndighetene vil kreve dette også i Norge. Ved henvendelse til Fiskeridirektoratet i Bergen får en opplyst at det ikke er noen umiddelbare planer om å innføre dette fra myndighetenes side, men at det kunne bli et krav fra markedet så de ikke bort ifra.

Sortering og pakking på et slikt anlegg må legge stor vekt på å oppnå en lik standard, spesielt det som skal omsettes på det europeiske markedet. Det må også være standard kassevekt. En må ta standpunkt til om det skal være trålkasser eller om det skal pakkes om i isoporkasser. Til innenlandsmarkedet må det være isoporkasser.

Pakking vil og kreve nært samarbeide med de enkelte eksportører, slik at spesielle behov kan oppfylles. For enkelte kjøpere er det aktuelt å by på/kjøre fisk som fremstår som ferdig pakket på anlegg.

Kvalitetsbedømming

Det vil være nødvendig med en nøytral bedømmelse av kvaliteten ved mottak. I dag er det kun Seafood Inspection som gjennomfører "nøytrale" inspeksjoner i vårt distrikt. De gjennomfører en rekke ulike inspeksjoner ut i fra hvor i kjeden en skal gjennomføre kontroll og hvilke råstoff/produkt. De gjennomfører inspeksjoner m.a. etter Norsk Bransjestandard og Kvalitetsforskrift for fisk og fiskevarer.

Det er viktig med spesifisert fisketidspunkt. Det må være døgnlapp i hver kasse. En må også ha bedømming på hvor godt fisken er iset og fangstbehandling; vurdering av kvalitet i forhold til fisketid.

Det vil være nødvendig å legge opp til et system der europeiske kvalitetsstandarder blir fulgt. En må kunne tilpasse seg de krav og behov sluttkunden har. Regler om krav til sporbarhet er også viktig å følge.

Kostnadene med en inspeksjon er pr. i dag vanskelig å tallfeste konkret. Dette vil være avhengig av hvor store kvantum og hvor ofte en inspeksjon blir foretatt. Det er mulig å inngå en langsiktig avtale vedr. kvalitetsbedømming.

Videreforedling

Det vil ikke være behov for dette i en oppstartsfase. Kjøpere en har vært i kontakt med har ikke interesse for dette. Det kan likevel være aktuelt på sikt. Kanskje spesielt til innenlandsmarkedet, men også til enkelte eksportmarkeder.

5.2.2. Kostnader og inntekstgrunnlag

Det er vanskelig å lage nøyaktige kalkyler for etablering av et nøytralt mottaksanlegg. Dette fordi en pr. i dag ikke vet hvilken eier- og driftsmodell en eventuelt velger å følge. Dersom en ønsker å bygge opp et helt nytt bygg fra starten av vil det kreve kostbare og omfattende investeringer.

Med den situasjonen fiskeforedlingsindustrien har i dag, vil det kanskje være mest naturlig for etablering av et nøytralt mottaksanlegg i et allerede eksisterende "ledig" lokale. Dette vil gjøre at investeringene holdes på et lavere nivå da bygningsmassen eksisterer. Det vil uansett være nødvendig med ulike investeringer for å tilfredstille de krav som regelverket stiller til et ferskfiskmottak. Dersom en velger å etablere et anlegg i et lokale som pr. i dag er godkjent for mottak av ferskfisk vil kostnadene ved etablering bli enda mindre. Det er likevel vanskelig å fastsette en pris på leie og drift. Behovet for komplimentering av utstyr vil variere fra anlegg til anlegg.

Det vil være nærliggende å tenke seg at etablering vil kunne finne sted i et anlegg som i dag står tomt, men som har vært benyttet til fiskeindustri den senere tid. I et slikt anlegg vil det

kunne være behov for oppgradering av lokaler i form av vedlikehold som maling, nye veggplater (flis), kanskje nytt gulvbelegg, nye sluker, oppgradering av sanitærforhold og slusing av personale. Ettersyn av kjølemaskineri og kanskje nytt dersom eksisterende ikke holder mål. Dette er bare eksempler på hva som må gjøres for å få anlegget til minimum standard for godkjenning.

Nødvendig utstyr vil kanskje være kassevasker, ulike vekter, grader, truck og kran på kaia. Behov for antall trucker og kraner vil kunne variere med sesongsvingningene i løpet av året.

Et grovt anslag for "faste driftskostnader" for dette anlegget vil kunne beløpe seg opp mot 2-3 mill pr. år. Dersom en så tar hensyn til personellbehovet vil driftsutgiftene fort øke med 1 mill pr. år. Personell behovet vil variere gjennom året, men det bør nok være minimum 3 personer knyttet opp til anlegget. Dette bør være en fleksibel arbeidsstokk som ikke stiller strenge krav til fast arbeidstid. Dersom en ønsker å tilpasse seg Europa vil auksjonen trolig foregå tidlig om morgenen. Da må fisken i forkant av auksjonen være losset, eventuelt sortert og pakket og klargjort for forsendelse. Dvs. at mye av arbeidet vil måtte gjøres utenfor ordinær arbeidstid.

Med bakgrunn i dette må nok anlegget være villig til å betale de som jobber der for den belastning det er å ikke ha en forutsigbar arbeidstid. En forutsetning vil også være at de personer som ansettes må ha kompetanse innen hvitfisk. Med bakgrunn i dette må en nok forvente at lønnsutgiftene vil nærme seg 400.000 kroner pr. ansatt inkludert overtid og sosiale kostnader. I høysesong må en kunne påregne at det vil være behov for ekstra personell, men kanskje ikke med den detaljkunnskapen når det gjelder hvitfisk, og trenger derfor ikke å koste like mye som de fast ansatte. Dersom personell skal leies inn til drift av truck eller kran så fakturerer de etablerte lossefirmaene ca 220 kr/time for denne tjenesten.

I lavsesong hadde det vært en stor fordel om personalet på mottaket hadde mulighet til å kunne jobbe ved eventuelle andre fiskeribedrifter i regionen. Dette hadde gjort at anlegget ikke fikk så høye personellutgifter, og bedre forutsetninger for å kunne drive økonomisk forsvarlig.

Inntektspotensialet

Inntektspotensialet ligger i hovedsak i å tilby tjenester mht handling av fisk fra fisker til videre transport med bil eller båt. Lossing, eventuell videreforedling (sløye/kappe), sortering re-ising og pakking. Det vil være naturlig å få betalt pr. kg. fisk som går igjennom anleggets lokaler. Her kan en eventuelt vurdere å kalkulere med ulike priser for ulike sorter fisk, og om fisken er rund, sløyd eller kappa.

Ved lossing av større partier fisk vil en måtte benytte seg av etablerte losseselskaper. Dette vil i alle fall være nødvendig i en oppstartsfase. Med tiden kan en se på muligheten for å knytte til seg en kjerne av arbeidsvillig og fleksibelt personell slik at anlegget er i stand til selv å losse større partier fisk fra for eksempel trålerflåten. Dagens priser for lossing av fersk fisk i kasser ligger rundt 0,3 kr/kg dersom lossingen gjøres av de etablerte firmaene i området. Da losser de båt, koster og spylar lasterom og laster tilbake lik mengde tomkasser i båten som ble losset på land. Ut over direkte losseutgifter skal fisken kontrollveies, og muligens sorteres. En pris for dette kan være i overkant av 0,1 kr/kg. Anlegget vil ha utgifter til paller, plast og etiketter som vil kunne beløpe seg til i overkant av 0,1 kr/kg. For øvrige driftsutgifter og inndekning av faste kostnader må en kunne anslå 0,3 kr/kg. Det vil si at en får følgende regnestykke:

Tabell 2. Teoretisk oversikt over kostnadskalkyle for mottak av fersk fisk.

Lossing	0,3 kr/kg
Kontrollveing og opplasting	0,1 kr/kg
Paller, plast, etiketter mm	0,1 kr/kg
Øvrige faste drifts kostnader	0,3 kr/kg
Sum	0,8 kr/kg

Ved lossing av mindre partier fisk i kasser vil det være naturlig at prisen for lossing ligger i samme prisområde eller noe høyere. Ved leveranser fra kystflåten pleier derimot fisker selv å stå for levering av fangst til kran, noe som indikerer at samme pris vil være mer korrekt. Anlegget besørger så kontrollveing og eventuell sortering. Dersom denne fisken skal pakkes i isopor kasser vil en anta at et påslag på 0,7 kr/kg ikke vil være urimelig. Dette dekker inn økte personell utgifter, emballasje, is, merking og opplasting.

I vinterhalvåret og i sesong for torskefiske vil det bli levert rund fisk. Anlegget vil kunne ta seg betalt for å kappe og sløye denne fisken slik at rogn og lever skal kunne tilbys markedet på beste måte.

Sortering av større partier fisk vil kunne være aktuelt. Denne sorteringen må være automatisk. Valg av grader vil være avgjørende for hva anlegget må ta for å forsvare denne investeringen, og vil derfor ikke bli belyst nærmere.

Dersom anlegget velger å investere i et eget isanlegg, og har kapasitet til å levere is til flåten kan det være en liten inntektskilde. Ved levering utenom ordinær arbeidstid for anlegget vil en også kunne påregne merkost pga. ekstra oppmøte. Pris i dag for levering av 1000 kg is ligger rundt 200–300 kroner. Dersom volumet er mindre kan prisen settes noe høyere pr kg.

Ved leveranser til fiskeriauksjonen i Hanstholm fakturerer hallen selger av fisken for en del omkostninger. For februar 2003 opererer Hanstholm med følgende kostnader som vist i tabellen under.

Tabell 3. Kostnader forbundet med leveranser til auksjon i Hanstholm (priser i DK).

Salær	1,50 % av salgsverdi (tilsvarende lagsavgift)
Vareavgift	2,40 % av salgsverdi (tilsvarende produktavgift)
Avgift til auksjonshall	0,55 % av salgsverdi
Bruk av paller	0,36 kr/kasse ⁸
Retur kasser	2,30 kr/kasse ⁹
Levering uten sortering	3,00 kr/kasse ¹⁰
Sortering sei	0,55 kr/kg
Sortering øvrige arter	0,80 kr/kg

Ved leveranser til Hanstholm må fartøyene betale lagsavgift og produktavgift til Surofi på toppen av kostnadene skissert i *tabell 3*.

⁸ Ved behov for opplasting på paller.

⁹ Leveres av fiskeforeningen i Hanstholm.

¹⁰ Fangstens sammensetning er av lik størrelse og det kreves derfor ikke sortering før auksjon.

6. Fiskeflåten og kjøpere sitt syn på etablering av nøytralt mottaksanlegg

6.1. Fiskeflåten sitt syn på etablering av et nøytralt mottaksanlegg

8 skipper/styrmenn fra fersk- og frysetråler miljøet og 6 skipper fra kystflåten har vært kontaktet for å gi sine synspunkter til etablering av et nøytralt mottaksanlegg. Alle har hatt klare meninger om at dersom dagens situasjon vedvarer, så ser de mørkt på utviklingen fremover. De synes det er positivt at det nå er satt i gang en prosess med å kartlegge mulighetene for en alternativ omsetningsform. Mange av fiskerne har sammenfallende synspunkter, og de er presentert samlet i presentasjonen.

6.1.1. Dagens situasjon

Alle trålerne en har snakket med har så langt vært positive til tanken om etablering av et nøytralt mottaksanlegg. De som leverer i Hanstholm går dit fordi prisene i gjennomsnitt er så mye bedre enn her hjemme at de har fortjeneste på leveransen. Kostnadene til Danmark er estimert til ca 20 000 - 40 000 i drivstoff utgifter (fra Møre), og et sted mellom 0,8 til 2 kroner i losseutgifter pr kg, alt etter hva en inkluderer i prisen, havneavgifter, lossing, returkasser med mer. I tillegg taper båtene fangstdøgn. Fra Møre, tur retur Hanstholm, regner de tap på opp mot 3 driftsdøgn. 1 døgn fra sentrale Nordsjøen. Flere av båtene har så langt i år levert over 10 fangster til Hanstholm. En båt har levert 12 av 14 turer til Hanstholm, og en båt har sendt fangst (torsk) fra Nord-Norge med bil for egen regning til auksjon i Hanstholm pga. prisgevinsten. Ved levering i Danmark sparer også fartøyene utgifter ved bunkring da det ikke er mineralolje avgift i Danmark. Sparepotensialet for en tur kan bli i overkant av 20 000 kr.

I dag mener mange at prisen for ferskfisk i Danmark gjør at leveranser dit er et bedre alternativ enn å fryse inn for lokale leveranser. Noen av båtene har ledig frysekapasitet, men leverer fortsatt fersk. Det er mer arbeidskrevende å fryse inn, i tillegg til at kostnadene med frysehotell ser ut til å være stigende. Alle de aktører vi har vært i kontakt med vil legge om fra frys til fersk dersom prisforskjellen blir utjevnet.

Det er en tendens til at dagens kjøpere ikke er interessert i bifangsten fra trålerne. Dette fører til at fiskerne kun får minstepris for denne fisken. Det vil likevel være uaktuelt for et fartøy som leverer hovedfangsten til for eksempel Måløy og så levere bifangsten til et nøytralt mottaksanlegg i Ålesundsområdet. Dette med bakgrunn i at de taper unødvendig fisketid ved å måtte levere to plasser. Fisken er ikke sortert i rommet, og må losses og sorteres på kaia. Det er derfor ønskelig fra flåtens side at det etableres en transportplan for henting av fisk i distriktet for levering og videre salg gjennom en auksjonshall. Dette ønsket er sammenfallende med et ønske om tilsvarende løsning for kystfiskeflåten.

En del av trålerne som i dag er frysetrålere, fremhever fordelene med frys i forhold til økt fleksibilitet på feltet. Dersom fisket er dårlig kan de fryse ned fangsten, og ikke ha presset om levering innen fisken på is blir for gammel. Når en ferskfisk tråler først har begynt å ise, så må den inn og levere i løpet av rimelig tid for at kvaliteten skal være akseptabel.

Utviklingen viser en tendens til at antallet båter som leverer fisk på kjøll er synkende. I 2001 var det 47 trålere som leverte fersk fangst. I 2002 ble tallet redusert til 38 mens det så langt i 2003 har vært 18 forskjellige trålere inne og levert. For frysetrål er tendensen den samme. I 2001 var det 23, i 2002 19 og så langt i år er det 13 ulike fartøy som har levert frossen fisk. Denne nedgangen antas å skyldes omstrukturering av flåten som en følge av enhetskvote ordningen.

Kystflåten er svært positive til en etablering av nøytralt anlegg. Noen mener det er på høy tid, og føler det er de som "lider" mest av reduksjonen av antall kjøpere i regionen. De har ingen mulighet til å levere i Danmark. I dag er det kjøperne som tjener på at det er så få mottak. Noen antyder sågar at det til tider kan være et prissamarbeid mellom kjøperne. Mange av kjøperne antas også å ha likviditets problemer. Det kan se ut til at det er bedre priser i Ålesundsregionen enn på Nordmøre.

Situasjonen for kystflåten har blitt endret den siste tiden, da det er færre aktuelle kjøpere, og prisene derfor går ned. En liten positiv endring er sett den siste tiden etter at tidligere Sunnmørsfisk kom på banen igjen.

Det vil være et potensial i bedre pris dersom fangsten kan sorteres. Slik det er i dag får fisker ofte en fastsatt prosentandel "liten" fisk i en samfengt leveranse. Denne andelen kan ofte være satt alt for høyt av kjøper.

Noen vurderer å legge opp pga for dårlig prisutvikling, og noen ligger inne i påvente av bedre priser. En har også påstått at han kvier seg for å ringe Salgslaget pga dagens problematikk med å få solgt fisken.

Enkelte vurderer å tilby fisken på auksjon til et større område for å få flere kjøpere på banen. Det som ofte har skjedd er at prisen har blitt noen høyere, men vinningen går opp i økt drivstoffutgifter og tap av fisketid.

6.1.2. Leveranser til nøytralt mottaksanlegg

Ved etablering av et nøytralt anlegg ser ferskfisk trålerflåten muligheten for flere kjøpere og dermed bedre priser, ikke minst for bifangsten. De mener at også utenlandske kjøpere bør delta på auksjonene. En fisker mener det kan være over 100 potensielle kjøpere ved auksjonen i Hanstholm, og at dette er en av hovedgrunne til at prisen er bedre.

Kystflåten ser et potensial i å spare tid i forbindelse med levering. I dag ligger de ofte å venter på auksjon for å få levert fisken. Ved etablering av nøytralt mottaksanlegg kan de levere fisken før den er solgt, og får bedre effekt ut av tilgjengelige fisketid. De antar det er stor mulighet for å få bedre pris på fangsten samlet sett.

For å gi muligheten til alle deler av kystflåten til å levere fiske til et sentralt ferskfisk anlegg bør det opprettes en transportplan for å kunne hente inn fisk fra distriktet. Det er kommet inn forslag om å etablere en fast kjørerute (bil/båt) slik at de små kystfartøyene i distriktet har mulighet til å levere fangsten til et lokalt anlegg for så å kunne få fraktet fisken til salg på det nøytrale mottaksanlegget. Dette bør gjelde fra områder både sør og nord for et eventuelt mottaksanlegg i Ålesundsregionen.

6.2. Kjøpere sitt syn på etablering av et nøytralt mottaksanlegg

7 kjøpere av ferskfisk har blitt intervjuet. Dette er kjøpere med og uten eget anlegg. Nedenfor vil en del av synspunktene de har kommet med bli presentert. Kjøperne har forskjellige oppfatninger om hvordan et nøytralt mottaksanlegg skal fungere og hva for konsekvenser et slikt anlegg kan få.

6.2.1. Dagens situasjon

Antall mottaksanlegg i Ålesundsregionen er redusert og en kjøper ser for seg at det i løpet av ikke alt for lang tid vil bli enda færre mottak. Han tror derfor at et slikt nøytralt anlegg vil få en sentral rolle for distriktet i fremtiden.

Med de restriksjoner som fortsatt ligger hos byråkratene mht å oppnå landingsgodkjennelser for kjøpere/anlegg er det naturlig at en må "lette" på nåværende regelverk. En kjøper som eventuelt ønsker å lande ferskfisk på et godkjent anlegg som ikke er selveiet, får i praksis ikke kjøpe ferskfisk i dag. Dette er unødvendig og byråkratisk. Utviklingen har vært at færre og færre anlegg har godkjennelse for landing/pakking av ferskfisk.

Utviklingen har ført til at det nå er vanskeligere å selge hele båtlaste til det europeiske markedet enn hva det var tidligere. Det er større mengder sei som blir fisket og flere land som tilbyr. Det har vært 50 % økning av seikvoter i EU og de er dermed mer selvforsynt. De norske leveransene er derfor mindre og mer uregelmessige.

6.2.2. Leveranser til nøytralt anlegg

For en kjøper med eget anlegg og godkjent mottak for ferskfisk, begrenser dagens situasjon konkurransen fra andre kjøpere og distrikter. En er i en delvis "monopol" -tilstand hvor utenforstående ikke kan delta i auksjoner. Et nøytralt anlegg vil føre til at et betydelig antall kjøper i hele Norge vil få tilgang til landinger i Ålesund, samtidig som etablerte selskaper i Ålesund ikke vil få tilsvarende muligheter i andre distrikt.

En kjøper mener det ikke vil gå så mye sei fra ferskfisktrålerne over et nøytralt mottaksanlegg. Det vil være mest nyttig for de mindre båtene. Han tror at det for kjøpere med eget anlegg vil være mest lønnsomt å kjøpe hele båtlaste. Ekstrakostnadene med transport m.m. vil gjøre at en har "råd" til å kjøpe andre "ukurante" fiskeslag. Det er viktig å legge vekt på de mindre båtene for leveranser til et nøytralt mottaksanlegg. Kombibåter kan også være aktuelle med leveranser av sei, hyse, breiflabb m.m. En kan ikke forvente å ha mange lossinger i oppstarten. En må starte gradvis med de minste båtene. En må finne et lite og billig anlegg og starte opp i det små.

Positive konsekvenser

Kjøpere uten eget anlegg ser positivt på å opprette et nøytralt mottaksanlegg. De tror det vil føre til høyere priser for fiskerne, da et slikt mottak utvilsomt vil bringe mange flere kjøpere uten egne mottak på banen.

Tilførsel og kvantum vil også øke da flere vil finne det interessant å levere til et nøytralt mottaksanlegg. Dette vil få positiv effekt for kjøperne og øke tilgjengeligheten av råstoff som tilbys til markedet.

En vil få en større ferskfiskomsetning i distriktet. Dette vil være leveranser fra båter fra andre områder, spesielt der det er få kjøpere. De vil få en alternativ omsetning. En annen positiv konsekvens vil være at en kan få større omsetning av ferskfisk på innenlandsmarkedet. Det vil også være lettere å kjøpe dellotter. Salg på kassenivå vil gå mest til innenlands- og restaurantmarkedet. Det kan også føre til at flere båter leverer i Norge i stedet for til Danmark.

Et annet moment er at et nøytralt anlegg også vil styrke tilliten mellom fisker og mottak, og vil nok bli foretrukket av fiskere, under ellers like forhold.

Et nøytralt anlegg vil også øke muligheten for internasjonale aktører til å komme i en kjøpsposisjon. Fangster vil kunne splittes opp i mindre deler og auksjoneres ut enkeltvis. Konkurransen på kjøpersiden vil utvilsomt bli hardere da prisene på enkeltvis fiskeslag vil øke i gjennomsnitt.

Et nøytralt anlegg vil øke kjøpskapasiteten også for etablerte kjøpere da en ofte har "kollisjon" med egen, annen produksjon (særlig i pelagisk sesong) hvor en er forhindret i å delta i auksjoner pga prioritering. Ved mindre auksjoner (kvantumsmessig) vil det selvsagt også være lønnsomt å benytte et slikt anlegg da "omstilling" av egen kapasitet ved evt landinger koster tid og kapasitet.

Negative konsekvenser

Etablering av et nøytralt mottaksanlegg vil forandre næringen i forhold til dagens situasjon. Det vil ramme produksjonsanlegg som i dag er avhengig av å ha mest mulig kvantum gjennom for å få dekket sine kostnader. Disse vil miste mye av sitt driftsgrunnlag. Det vil bli økt konkurranse fra tradingselskap, og eksisterende produksjonsanlegg kan dermed få problemer.

Et nøytralt anlegg vil sannsynligvis også virke fordyrende for de etablerte kjøperne, da en slik ordning hos salgslaget vil kreve administrasjon og investeringer, noe som tidligere "lå" i egne anlegg hos kjøperne.

Det er positivt at en kan kjøpe de arter og det kvantum en ønske ved splitting av fangster. Noen kjøpere tror likevel ikke at fiskeprisene totalt sett vil bli bedre. Dersom det er dårlig marked for et fiskeslag vil denne fisken bli vanskelig å selge. Den kan forbli usolgt eller oppnå svært lav pris. I mange tilfeller er markedspris på et så lavt nivå at en ikke oppnår minstepris. Med dagens system regner kjøperne avanse på en art og tap på en annen. I fastsettelsen av prisen blir det tatt høyde for dette. Det kan derfor bli vanskelig å selge m.a. bifangsten. Det vil ta tid å etablere marked for alle vareslag.

Salgsprisene i markedet vil være de samme. Det er en begrenset kjøpermasse i Europa som kjøper ferskfisk fra Norge, og det er dette markedet som til syvende og sist bestemmer prisen. Om salgssystemet blir lagt om her hjemme, vil det ha liten betydning for den endelige prisen fisken oppnår.

I Danmark er det en helt annen situasjon fordi det er mange flere kjøpere med et mye større mangfold som kan by på fisken. I tillegg har de en mye større nærhet til markedet, noe som er en stor fordel mht. ferskfiskomsetning til Europa.

I dagens situasjon blir hele båtlasten kjøpt gjennom en kjøper og fordelt mellom et ulikt antall kunder i Europa. Ved etablering av nøytralt anlegg vil importører i Europa kunne gå forbi den lokale kjøperen og etter hvert gjøre disse overflødig. Dette vil være nok et tilbakeslag for norsk fiskeindustri.

Et annet viktig moment er hvem som vil være ansvarlig for kvalitet og reklamasjoner fra markedet. I dagens situasjon er det kjøper som har ansvaret for inspeksjon og kvalitetsvurdering av hele båtlasten etter kjøp. Eventuelle reklamasjoner fra markedet vil gå til den lokale kjøper som har kjøpt båtlasten dersom kvalitetsavviket ikke ble oppdaget under levering. Ved bruk av et nøytralt mottaksanlegg vil ikke kjøperne i samme grad ha mulighet til kontroll av fisken, da kjøperne er spredd over et stort område. De må derfor stole på

kontrollen som utføres av mottaksanlegget. Når man da likevel får reklamasjon fra markedet, er spørsmålet hvem som skal stå ansvarlig for dette.

Et annet aspekt er det kvalitetstap man vil få på fisken med å utsette den for en ekstra håndtering. Det er ingen tvil om at ompakking, oppveiging osv. vil få en negativ innvirkning på kvaliteten, fremfor at fisken går direkte fra båt til kjøper. Dersom fangstene må innom et nøytralt mottaksanlegg før det går til produsenten i Norge, vil dette føre til både kvalitetstap og tap av verdifull tid.

Når det gjelder kystfisk, der fisken blir solgt til fiskemarkedene i Europa, kreves det spesiell behandling og håndtering av fisken for å oppnå aksept i disse nisjemarkedene. Denne kompetansen er det hver enkelt kjøper som sitter på. Det blir brukt forskjellige kvaliteter, behandlinger, pakninger osv., alt etter hvor fisken skal selges. Ved riktig utnyttelse av fisken oppnås det høyere pris i disse markedene, noe som kommer fiskeren til gode. Denne prosessen er et daglig samspill mellom kjøper i Norge og kjøper i Europa. En frykter at innføring av mottaksanlegg for slik type fisk vil føre til at en vil miste dette markedet, og at fisken fra kystflåten dermed kun kan benyttes til "industrimarkedet", og ikke andre nisjemarked.

Kostnadene med å drive et nøytralt mottaksanlegg vil bli høy. Det vil kreve mye bemanning i perioder og lite i andre perioder. Det vil bli mye "dødgang" på et slikt anlegg. På andre anlegg vil de ansatte ha andre oppgaver, m.a. i produksjonen.

Lossing direkte fra båt til eget anlegg er en stor fordel kostnadsmessig. Dersom det blir etablert et nøytralt anlegg vil dette føre til større kostnader for bedrifter som skal transportere fisken til eget anlegg. I Danmark er bedriftene sentrert rundt auksjonen og transporten er dermed ikke så krevende. Norge er et langstrakt land og produksjonsbedriftene er mer desentralisert. Det passer derfor ikke med "samlesentraler". Et nøytralt mottaksanlegg vil føre til at bedrifter som ligger "langt" fra mottaksanlegget vil forsvinne p.g.a. transportavstandene. Det vil bli økte kostnader som m.a. fisker til slutt må være med på å betale.

En kjøper på søre Sunnmøre sier at de har vært og er helt avhengig av stabile råvarelandinger av ferskfisk for å kunne fortsette driften. 60-70% av norsk produksjon av seifilet blir gjennomført hos denne bedriften og de er en stor avtaker fra seiflåten. 90 % av det de tar imot er sei og bifangst. De fileterer også bifangsten og har gode markeder for disse varene. De har god kjennskap til markedet i Europa og dets omsetningssystem. Omsetningssystemet kan være vanskelig og det kreves kunnskap for omsetning på disse markedene. Manglende kontinuitet i leveransene vil være et problem. Dersom det får problemer med å få denne fangsten vil dette føre til at bifangsten går ubearbeidd til kontinentet. En flytter dermed arbeidsplasser fra Norge til f.eks. Danmark. De mener at et nøytralt anlegg vil bli en samlesentral for råvarer som går ubearbeidd til Europa. Dette er kun positivt for tradere. De mener at det økte kvantumet som er levert direkte til Danmark den senere tiden, ma. skyldes at de har stått still en periode, og at flåten dermed ikke har kunnet levere til de. Innenfor fersk omsetning av hvitfisk i Surofi sitt distrikt er dette selskapet helt dominerende. Omlegging slik som skissert kan bli dramatisk. For trålerflåten og den betydelige kystflåten (sjark) i Herøy vil dette få alvorlige konsekvenser. Flåten er avhengig av å få levert til lokal bedrift. De mener at hele lokalsamfunnet vil bli berørt.

7. Oppsummering og diskusjon

Utviklingen i Surofi sitt distrikt de senere årene har vist sterk reduksjon i antall kjøpere for ferskfisk. Prisene har samtidig vist en negativ utvikling. Med bakgrunn i dette ønsket Surofi å få utredet mulighetene for å få etablert et nøytralt mottaksanlegg/auksjonshall for ferskfisk. En ønsker med en slik etablering å få flere kjøpere på banen slik at muligheten for avsetningen kan bli bedre for ferskfiskflåten.

Det er tidligere, spesielt rundt 1990, gjort flere forsøk på å etablere nøytrale mottaksstasjoner/ferskfiskauksjoner i Norge, noen av disse er nevnt i kapittel 2. Av ulike grunner som organisatoriske problemer, manglende avklaringer i forhold til gjeldende omsetningsformer og dels sterk motstand fra etablerte kjøpere har slike etableringer vist seg vanskelig å gjennomføre. Siden den gang har situasjonen endret seg ganske dramatisk. Spesielt har antall kjøpere med eget godkjent anlegg gått ned. Dette har bl.a. ført til en etablert dispensasjonsadgang for kjøpere uten eget anlegg til å kjøpe fisk på første hånd. Spesielt gjelder dette frossen fisk. Antall kjøpere som i praksis deltar på Surofis ferskfiskauksjoner har gått dramatisk ned. Det er derfor grunn til å stille spørsmål om dagens kjølauksjoner fungerer som en reell markeds plass. Et nøytralt mottaksanlegg/auksjonshall for ferskfisk vil i en slik situasjon kunne virke som et nødvendig supplement til ferskfisk omsetningen.

Flere europeiske land har lange tradisjoner på hallauksjoner for ferskfisk. Relativ andel omsetning gjennom auksjonshaller er stigende. En grunn til dette er kvotekontroll og at EU derfor har gitt støtte til etablering av fiskeauksjoner for å "åpne opp" ferskfiskmarkedet. Auksjonshallene har også klart å få en høyere pris til fisker og det er derfor attraktivt for fiskerne å selge fisken sin gjennom auksjonshaller. Utviklingen har både vist en økende konkurranse, men også et økt samarbeide mellom europeiske ferskfiskauksjoner.

For å kunne drive et nøytralt mottak må det være et stort nok råstoffgrunnlag. Det vil være vanskelig å anslå et fremtidig kvantum som kan bli levert til et slikt anlegg. Det er gjort et anslag på 16 500 tonn.

Ved etablering av et nøytralt ferskfisk mottak skal Surofi være auksjonarius. Det vil være to auksjonsformer, auksjon fra kjøp og auksjon fra lager. Auksjon fra kjøp blir gjennomført i dag. Dersom en antar at en oppnår høyere pris ved splitting av fangsten og eventuelt sortering, vil båten få anledning til å auksjonere fangsten sin på det nøytrale anlegget. Kjøpere uten eget anlegg kan også få kjøpe fisken fra kjøleauksjon og bruke anlegget for å få fisken fra båt og videre transport.

Det blir brukt ulike typer auksjoner i Europa. I tillegg til overbyding finnes det auksjoner som har synkende auksjon eller hollandsk klokke. En setter da en pris over markedspris, og så går prisen gradvis nedover. Den som først byr får tilslaget. Denne formen for auksjon har vist seg å være meget effektiv på ferske råvarer. Tilgjengelig teknologi for selger og kjøper er også avgjørende for hvilke auksjonsform som er mest hensiktsmessig å benytte. Det bør gjøres en vurdering av hvilket auksjonssystem som vil være mest hensiktsmessig for Surofi.

Et viktig moment er de juridiske forholdene rundt etablering av et nøytralt mottaksanlegg. Pr. i dag er det kun en kjøper som kan være registrert for hvert godkjent mottaksanlegg. En må ha dispensasjon for den lovpålagte kjøpergodkjenningen for at kjøpere uten eget anlegg skal kunne benytte godkjent anlegg eid av andre kjøpere.

De siste årene har tradere på frossenfisk hatt en dispensasjon fra hovedregelen om eget godkjent anlegg. Surofi har henvendt seg til Fiskeridirektoratet med forespørsel om et slikt unntak også vil kunne gjelde for kjøp av ferskfisk. En venter fortsatt en avklaring på dette. Skal en auksjonshall fungere er det nødvendig med et visst antall kjøpere. Det vil derfor være viktig å legge til rette for at flere kjøpere har mulighet til å kunne kjøpe fisk fra ferskfiskflåten. Utenlandske kjøpere er utelukket fra å kjøpe direkte på auksjonen. De må eventuelt kjøpe gjennom godkjent kjøper/trader som er registrert i Norge.

Ved etablering av et nøytralt mottaksanlegg vil det være en fordel om en kan benytte egnet eksisterende anlegg. Dette vil være billigere og en kan få anlegget i drift tidligere. Et eksisterende anlegg må uansett gjennomføre nødvendige oppgraderinger og eventuelt ombygginger for å få det tilpasset de funksjoner en slikt drift krever. Et annet viktig moment er lokalisering av anlegget. Nærhet til andre servicefunksjoner som transport, reparasjoner, vedlikehold, drivstoff, proviant etc. vil være viktig.

Det nøytrale mottaksanlegget skal ta imot ferskfisk hele året. Anlegget skal kunne tilby tjenester som lossing, veiing, på-ising, pakking og sortering. I tillegg kan de, i samarbeid med Surofi, "sy" sammen pakkelsesløsninger før auksjon.

Når det gjelder sortering og pakking vil fangsten fra kystflåten i stor grad sorteres og pakkes på anlegget. Fangsten fra trålerflåten blir i dag solgt samfengt. Det kan være aktuelt å sortere denne fangsten dersom fisker vil selge sortert fisk på auksjonen eller at kjøper av samfengt last vil ha denne sortert. Krav fra markedet vil føre til at det vil være mer aktuelt å sortere fisken framover.

Det er viktig å legge vekt på riktige standarder, og bruk av disse, for sortering og pakking. Med riktig sortering på kvalitet bør en kunne oppnå en høyere pris. Det europeiske ferskfiskmarkedet har økt fokus på kvalitet, matvaresikkerhet og sporbarhet. Det vil være viktig å tilpasse seg disse standardene for å konkurrere på lik linje. Ved å følge kvalitetsstandere, og å kvalitets sikre disse, vil en redusere mulighetene for reklamasjoner.

Inntektene til anlegget vil være fra tjenestene anlegget gjør fra lossing av båt til fisken er klar for transport. En auksjonsavgift vil kunne være en nødvendig "gulrot" og stimulere auksjonen til å bli en mest mulig attraktiv og konkurransedyktig markeds plass. En annen måte er å se til Hanstholm, og vurdere om inntektene til et anlegg skal basere seg på en prosentsats av omsatt verdi ved hver leveranse. Dette vil gjøre at anlegget får bedre betalt dersom fisken selges til en gunstigere pris. Mulig at det bør legges inn noen faste kostnader i tillegg.

Fiskeflåten ser det som positivt å få etablert et nøytralt fiskemottak og en auksjon for ferskfisk. Dersom prisene blir høyere vil trålerflåten i større grad levere til norske kjøpere. Kystflåten har kun muligheten til å levere til lokale kjøpere og ser det derfor som svært viktig å få flere kjøpere på banen.

Kjøperne har delte meninger om konsekvensen av etablering av et nøytralt mottak/auksjonshall. Noen kjøpere mener at antall anlegg vil bli redusert fremover og at et nøytralt anlegg derfor vil spille en sentral rolle for omsetning av ferskfisk i fremtiden. Man tror at med flere kjøpere vil en få en økt ferskfiskomsetning i distriktet og at prisen til fiskerne vil bli høyere. En får økt tilgjengelighet til råstoff og dermed større kvantum å tilby kjøpere i Europa. Splitting av fangster vil også gjøre kjøp mer attraktivt.

Andre kjøpere mener at en slik etablering vil få flere negative konsekvenser. Eksisterende anlegg vil få mindre råstoff og dermed kunne få problemer med å dekke sine faste kostnader. Noen tror at splitting av fangstene vil medføre problemer med å få solgt bifangsten, da disse artene er vanskeligere å få omsatt. En tror heller ikke at fiskeprisene vil bli bedre. I dag har kjøperne tap på noen arter og avanse på andre. Det blir tatt høyde for dette ved prisfastsettelse på fangsten. Det er et begrenset antall kjøpere i Europa som kjøper fisk fra Norge og det er de som til slutt bestemmer prisen.

Et annet moment er hvem som har ansvaret for kvaliteten. I dag er det lokal kjøper av båtlasten som inspiserer og bedømmer kvaliteten og tar ansvaret for reklamasjoner som ikke har blitt oppdaget ved levering. Kjøpere ved et nøytralt anlegg vil ikke kunne ha samme mulighet til inspeksjon før kjøp. Hvem som skal være ansvarlig for kvaliteten ved eventuelle reklamasjoner må derfor avklares. Enkelte mener også at fisken kvalitetsmessig vil bli dårligere med ekstra håndtering ved sortering. Tidsmessig er det også negativt dersom fangsten skal gjennom et nøytralt anlegg før den skal transporteres til produksjonsanlegg. Når det gjelder fangsten fra kystflåten kreves det spesiell håndtering og kunnskap for å få fisken på nisjemarkeder i Europa. En frykter at denne kunnskapen vil bli redusert og at en dermed få lavere pris for kystfisken.

Utviklingen den senere tiden viser at antall mottaksanlegg har blitt redusert. Fiskerne ser det som et stort behov for å få flere kjøpere av fangstene sine. Etablering av et nøytralt anlegg vil bli positivt mottatt av fiskerne og en del av kjøperne. Håpet er at mottakskapiteten skal bli større og at prisene vil stige. Etablering av nøytralt anlegg kan også føre til omstrukturering av kjøpere og eksisterende anlegg.

For at det skal være grunnlag for et slikt mottak må det være nok selgere og kjøpere. Målet er å få økt konkurranse om råstoffet. Tidligere forsøk i Norge med ferskfiskauksjon har ikke ført frem, men situasjonen er annerledes nå. En har i Surofi sitt distrikt hatt en dramatisk reduksjon av anlegg som tar imot ferskfisk. Mottakskapiteten og konkurransen på ferskfisk er dermed redusert. Samtidig er det en betydelig "råstofflekkasje" til bl.a. Danmark og andre distrikter. Som en konsekvens av omsetningssituasjonen har også flere ferskfisktrålere lagt om til innfrysing, noe som gjør de svært mobile i forhold til hvor de har mulighet til å levere. For å få snudd denne situasjonen vil det være nødvendig å få flere ferskfiskkjøpere på banen. Dersom en får etablert et nøytralt mottak som fungerer som en attraktiv markeds plass for både kjøpere og selgere vil dette være positivt for regionen. En vil også kunne trekke til seg båter fra andre distrikt og få tilbake lokale fartøy som leverer i Danmark. Andre positive ringvirkninger innen den maritime næringen vil også være sannsynlige.

8. Referanser

- Anon. (1998). The future for the market in fisheries products in the European Union Responsibility, Partnership and Competitiveness (1998), rapport fra EUs fiskerikommisjon DG XIV.
- Arnarson, R. (1995). The Icelandic Fisheries. Evolution and Management of a Fishing Industry. Fishing News Books.
- Fiskeridirektoratet (1997). Problemstillinger angående landing av fisk uten omsetning (med særlig vekt på overtagelse av egen fangst). Utvalgsinstilling november 1997.
- Grimsmo, L. (1999). "Nye omsetningsmuligheter". Rapport utarbeidet på oppdrag fra Norges Fiskarlag 1999. Finansiert av Fiskeridepartementet, Fiskesalgslagene, SND og Norges Fiskarlag.
- Jakobsson, K.K. (1992). Førstehåndsomsetningen av fisk i Norge. Seminar på Myre 5. - 6. november 1992. Seminarrapport utarbeidet av Marinconsult AS på oppdrag fra Myre Fiskeauksjon AS.
- MAPP (1995). En undersøgelse av danskers køb av fisk og skaldyr. Rapport fra Handelshøyskolen i Århus, Institut for Markedsøkonomi.
- Mikalsen, B. (1993). Arbeidsnotat for etablering av fiskeauksjon i Øst-Finnmark. Båtsfjord Utviklingsselskap.
- Sigurdsson (1992). Invitasjon til engasjement i et auksjonsmarked i Finnmark. Prosjektrapport for etablering av Fiskebørsen AS. Tilrettelagt av Alta Utviklingsselskap AS.
- St. meld. nr 15 (1997-98): Perspektiver på utvikling av norsk fiskerinæring (Perspektivmeldingen).

Personlig meddelelse

Alnes, K., Pan Marine
Bjørge A., Andreas Bjørge
Bjørge E., Andreas Bjørge
Breivik, A., Strandar
Brosche, K., Lossekongane
Fauske, H., Valderøy
Follestad, H., Longvagrupperen
Giske, R., Bliki
Gjøsund, A., Solskjær
Huse, B., Roaldsnes
Hustadnes, B., Ålesundfisk
Igesund, T., Sunnfisk
Johannesson, K., PEFA
Karim, Alf Husebø
Lauvstad, O., Lossekompaniet
Leinebø, M., Ventura
Lexau, J., West Fish
Lorgen, K., Torita
Myklebust, K., Vestmar
Otterlei, O., Brodd
Pedersen, A., Fjordlaks
Sandøy, J., Haaværbuen
Skarshaug, J., Ytring
Skjong, S., Skaregg

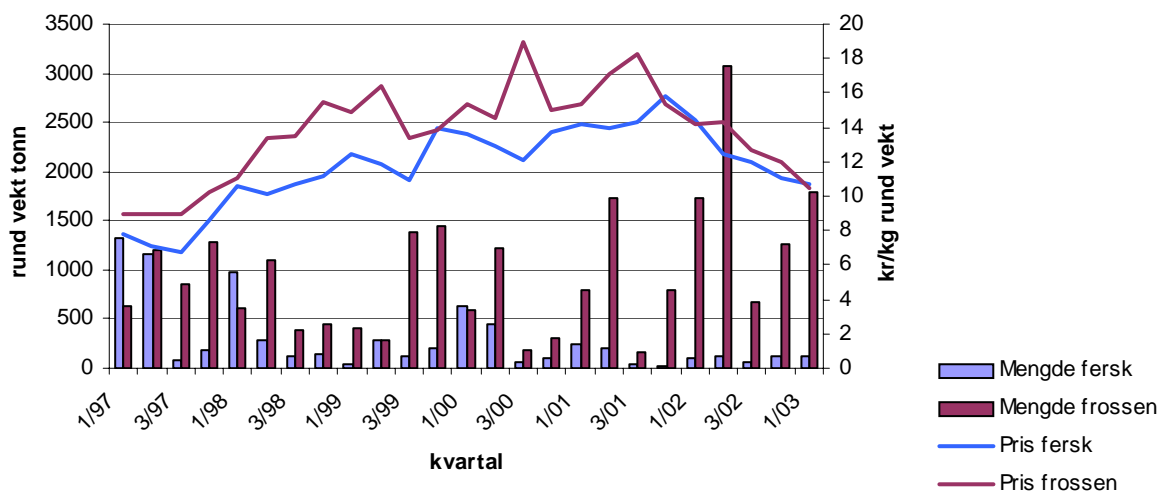
Solheim S.A., Solheimtrål
Sperre, O.A., Nils Sperre
Sundgot, K.A., Straumsund
Synnes, S., Seafood Inspection
Sørensen, J H, Hanstholm Fiskeriauksjon
Tertnes, Fiskeridirektoratet i Bergen
Torheim, V., Surofi
Trondsen, T., Norges Fiskerihøgskole
Tøvik, M., Røysenes
Valderhaug, J., Orbit
Volle, O., Skarodd
Ystenes, O., Pan Marine

9. Vedlegg

- Vedlegg 1. Leveranser av fersk og frossen fisk fra trålerflåten
- Vedlegg 2. Landinger fra kystflåten
- Vedlegg 2.1. Landinger fra kystflåten under 15 meter til Surofi 2001-2003
- Vedlegg 2.2. Landinger fra kystflåten fra 15 til 21 meter til Surofi 2001-2003
- Vedlegg 2.3. Landinger fra kystflåten over 21 meter til Surofi 2001-2003

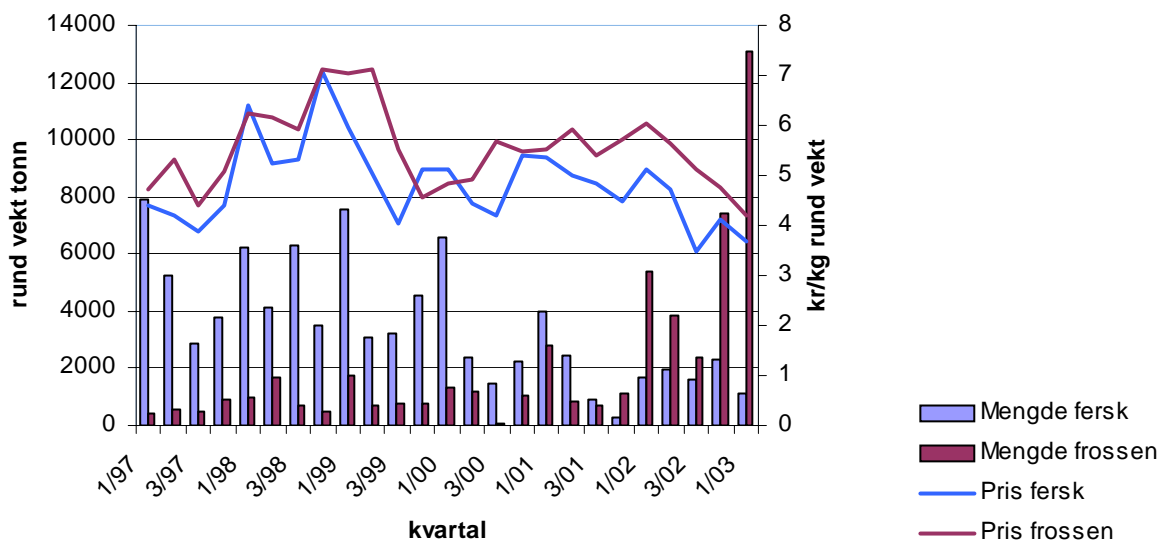
Vedlegg 1. Leveranser av fersk og frossen fisk fra trålerflåten

Torsk



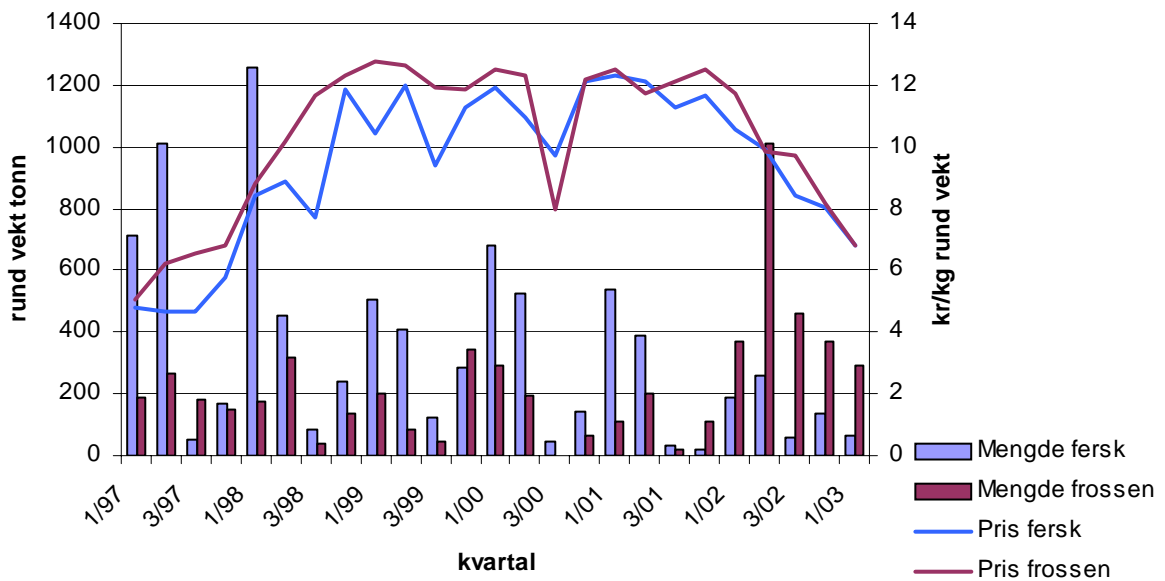
Figur 18. Mengde og prisutvikling av fersk og frossen torsk fra trålerflåten fra 1997 og frem til og med første kvartal 2003.

Sei



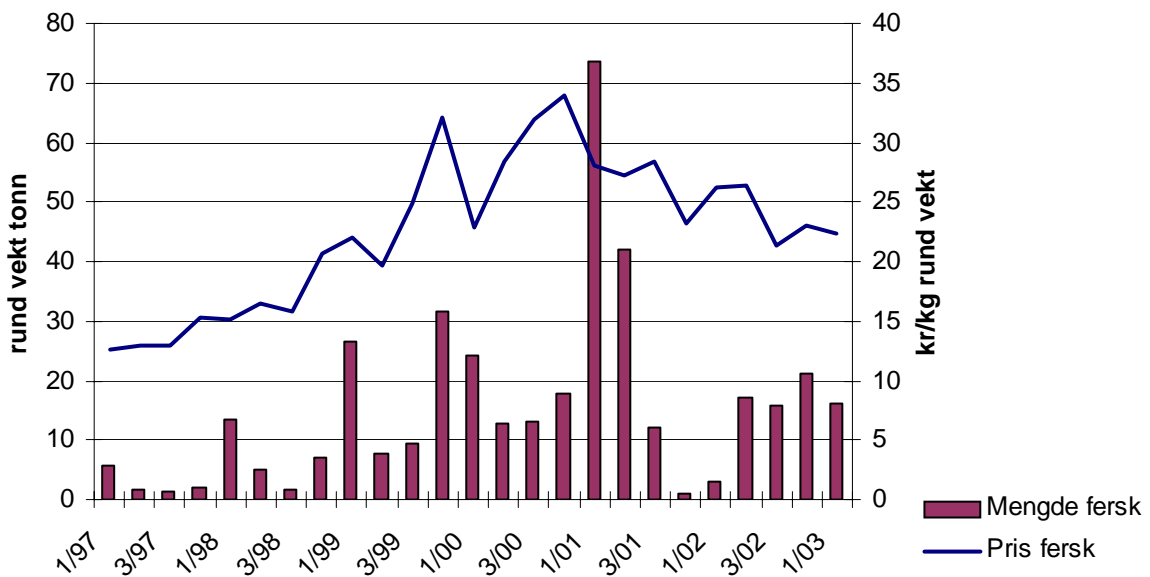
Figur 19. Mengde og prisutvikling av fersk og frossen sei fra trålerflåten fra 1997 og frem til og med første kvartal 2003.

Hyse



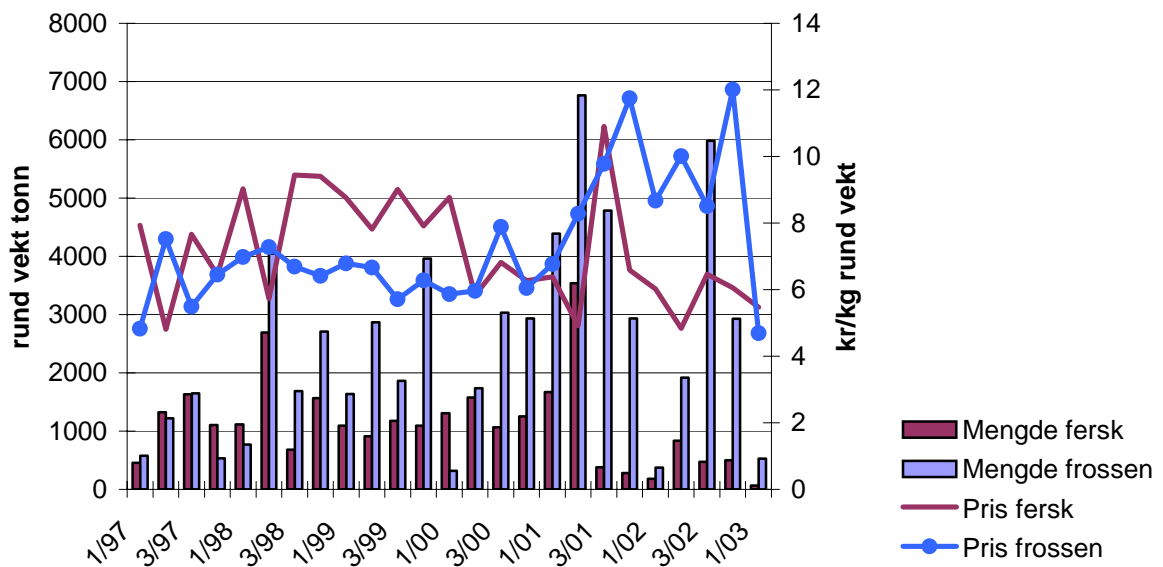
Figur 20. Mengde og prisutvikling av fersk og frossen hyse fra trålerflåten fra 1997 og frem til og med første kvartal 2003.

Breiflabb



Figur 21. Mengde og prisutvikling av fersk breiflabb fra trålerflåten fra 1997 og frem til og med første kvartal 2003.

Andre fiskeslag



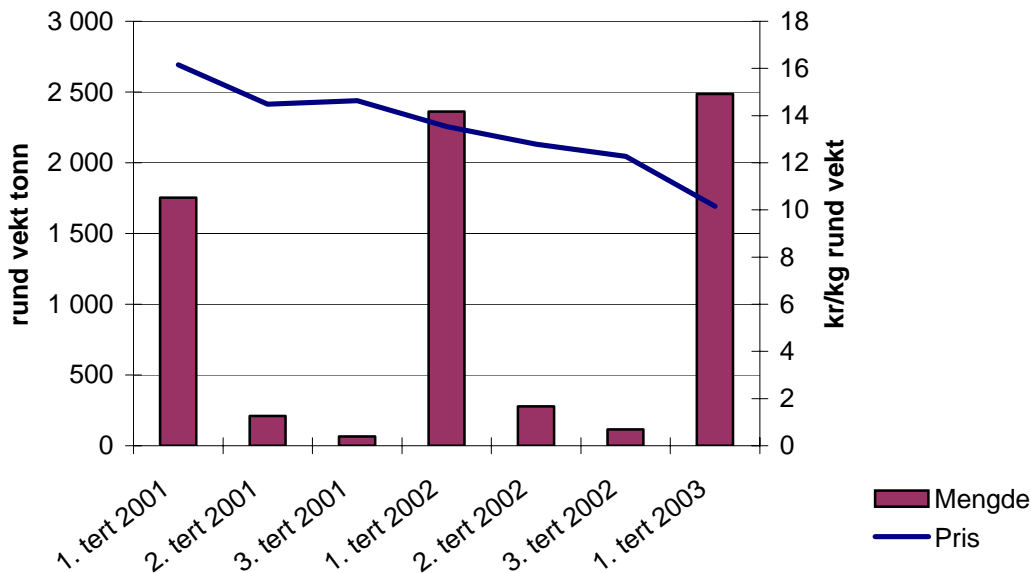
Figur 22. Mengde og prisutvikling av fersk og frossen leveranse av andre fiskeslag fra trålerflåten fra 1997 og frem til og med første kvartal 2003.

Vedlegg 2. Landinger fra kystflåten

Fremstillingen er delt opp i båter under 15 meter, fra 15 til 21 meter og fra 21 og opp til 28 meter. Det er også laget en oversikt over kvantum og hvor mange båter som leverer i hver av de tre sonene i Surofi (Bud, Ålesund og Fosnavåg) og totalt. Fremstillingen viser utviklingen fra 2001 og frem til og med første tertial 2003. Alle verdier tar utgangspunkt i rund vekt og er presentert pr. tertial (4 måneder). Dette for at det i all hovedsak dreier seg om et sesongfiske. Det er ikke tatt med data fra perioden før 2001 da databasen antas å ikke være komplett. I denne perioden er det skiftet system, og registreringene i merkeregisteret antas å være ufullstendige. I den samme perioden har det vært gjort endringer mht gruppe I og II båter og kvotefordeling noe som gir tall som kanskje ikke vil være relevante for denne fremstillingen. For kyst flåten over 15 meter utgjør leveransen av lange og brosme opp mot 50-60 % av fangstmengden når det gjelder fremstillingen av andre fiskeslag i presentasjonen.

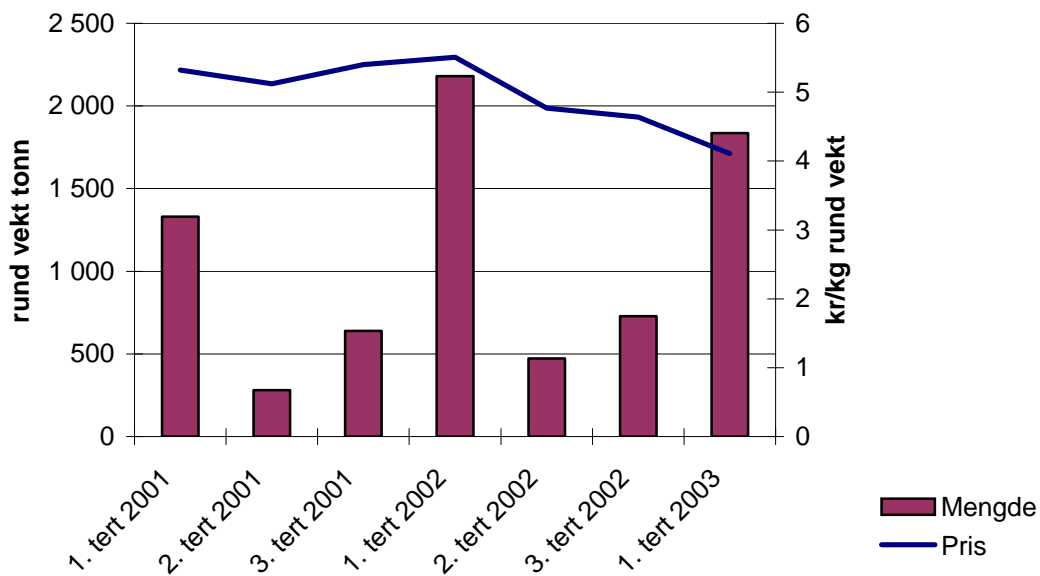
Vedlegg 2.1. Landinger fra kystflåten under 15 meter til Surofi 2001-2003

Torsk



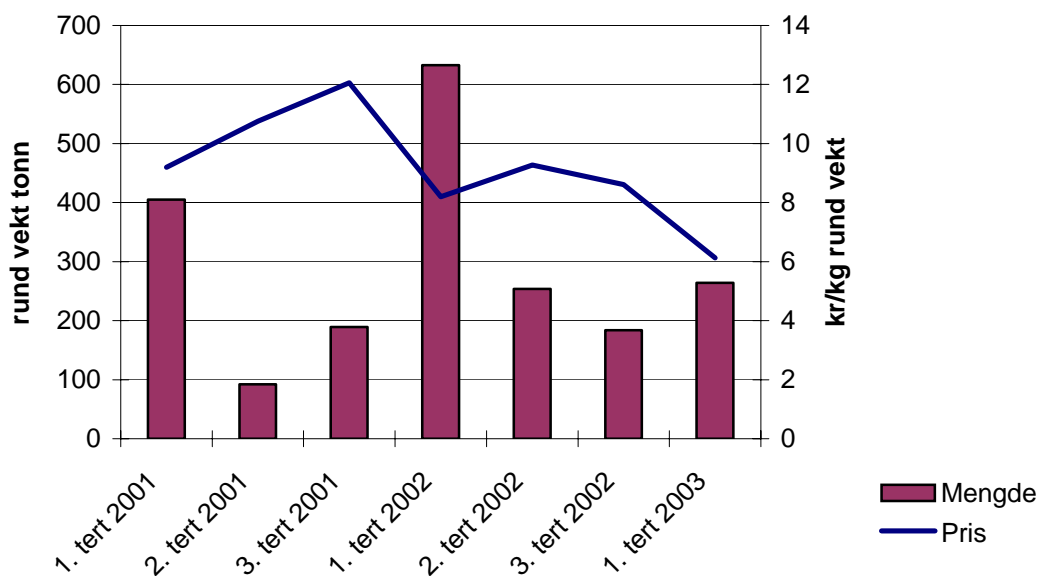
Figur 23. Mengde og prisutvikling av fersk torsk fra kystflåten under 15 meter fra 2001 frem til og med første kvartal 2003 fordelt i tertial.

Sei



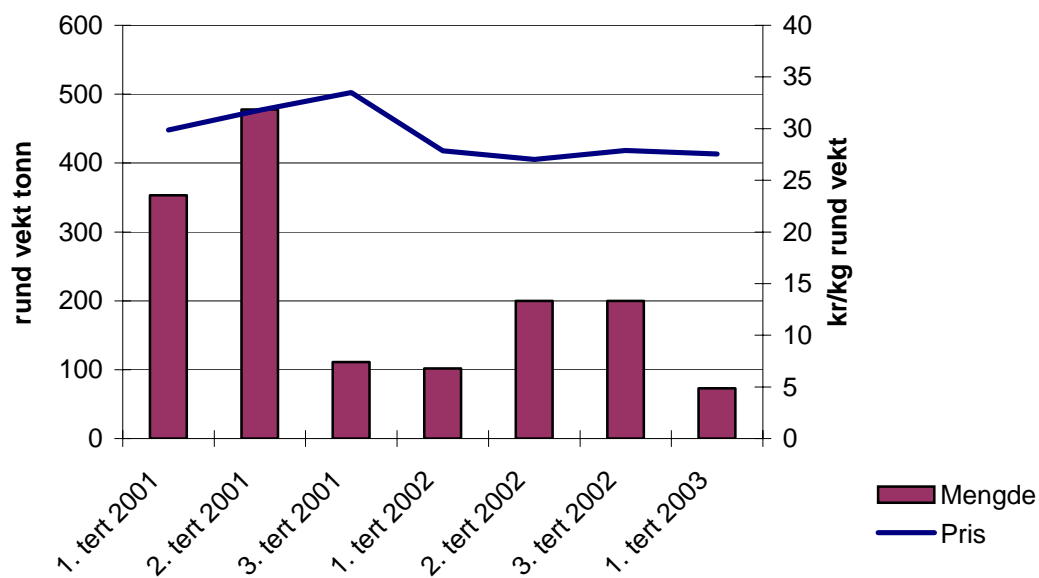
Figur 24. Mengde og prisutvikling av fersk sei fra kystflåten under 15 meter fra 2001 og frem til og med første kvartal 2003 fordelt i tertial.

Hyse



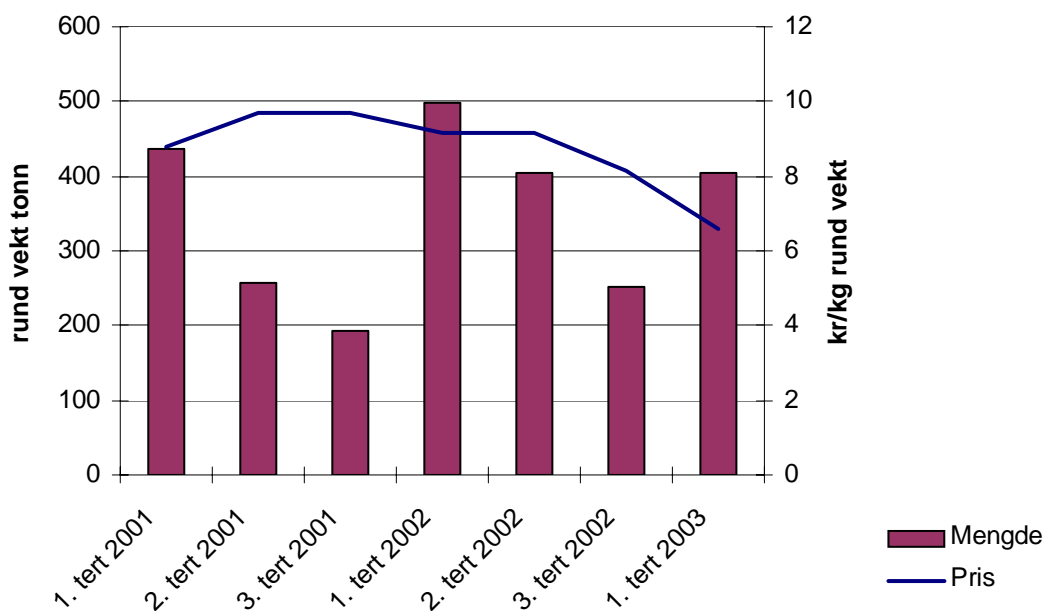
Figur 25. Mengde og prisutvikling av fersk hyse fra kystflåten under 15 meter fra 2001 og frem til og med første kvartal 2003 fordelt i tertial.

Breiflabb



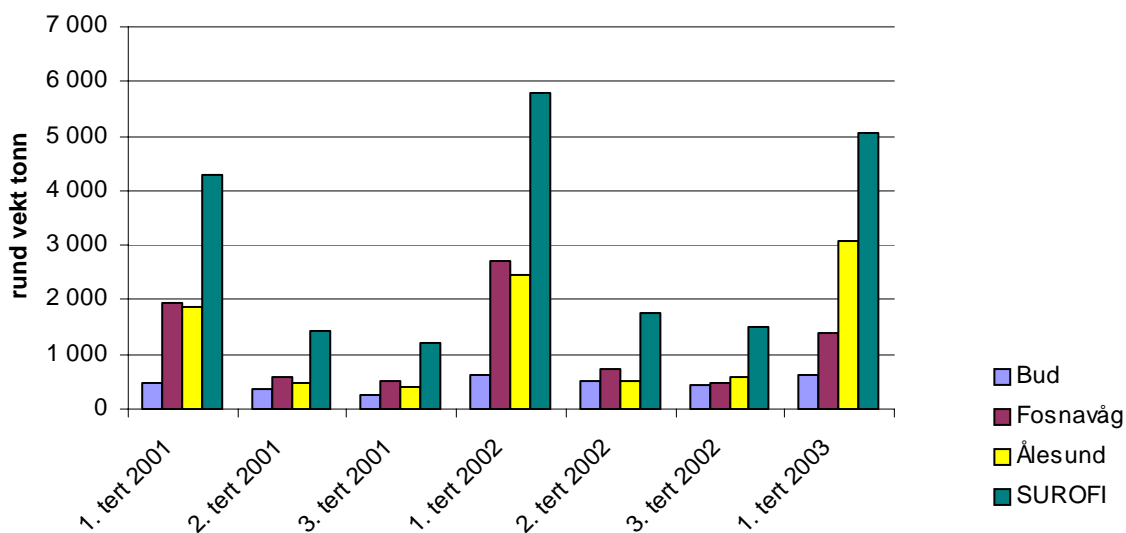
Figur 26. Mengde og prisutvikling av fersk breiflabb fra kystflåten under 15 meter fra 2001 og frem til og med første kvartal 2003 fordelt i tertial.

Andre fiskeslag

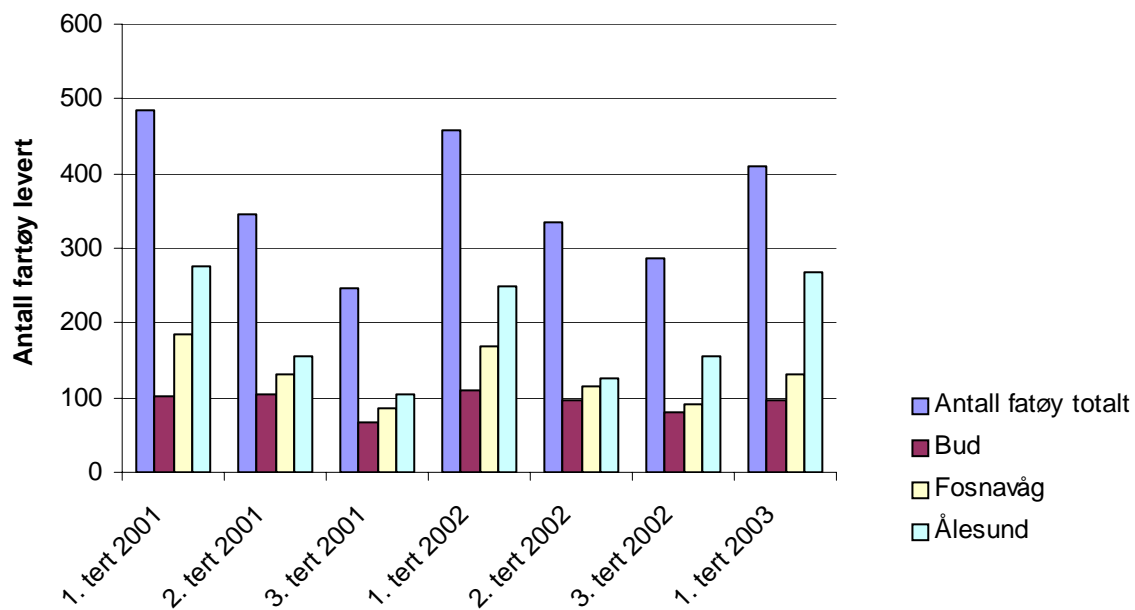


Figur 27. Mengde og prisutvikling av andre fiskeslag fra kystflåten under 15 meter fra 2001 og frem til og med første kvartal 2003 fordelt i tertial.

Total mengde av aktuelle arter levert til Surofi fordelt over tre lokaliteter.



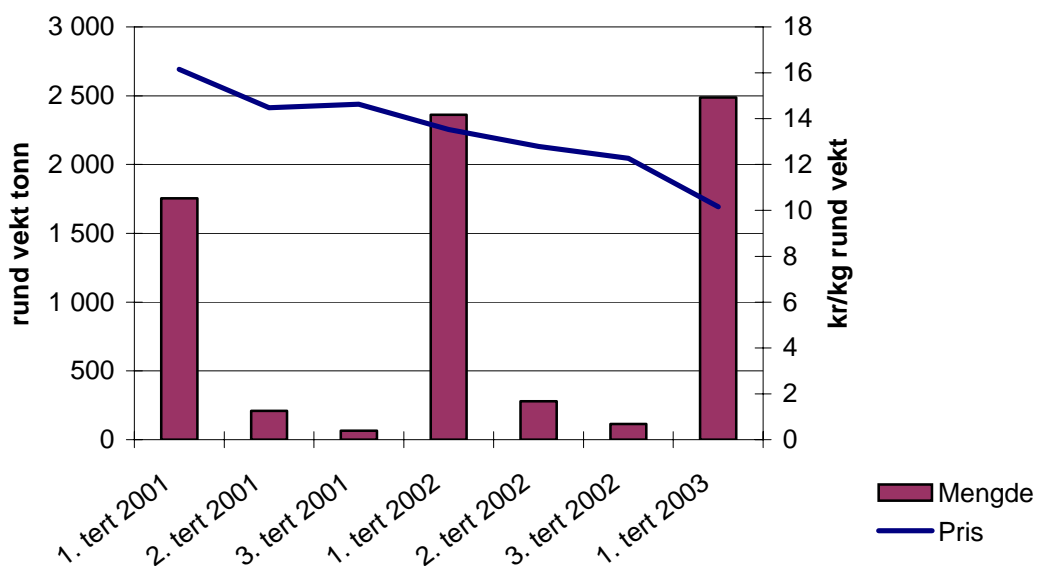
Figur 28. Leverings oversikt fra kystflåten under 15 meter fordelt mellom de tre leverings områdene innen Surofi fra 2001 og frem til og med første kvartal 2003 fordelt i tertial.



Figur 29. Antall fartøy fra kystflåten under 15 meter fordelt mellom de tre leveringsområdene innen Surofi fra 2001 og frem til og med første kvartal 2003- fordelt i tertial.

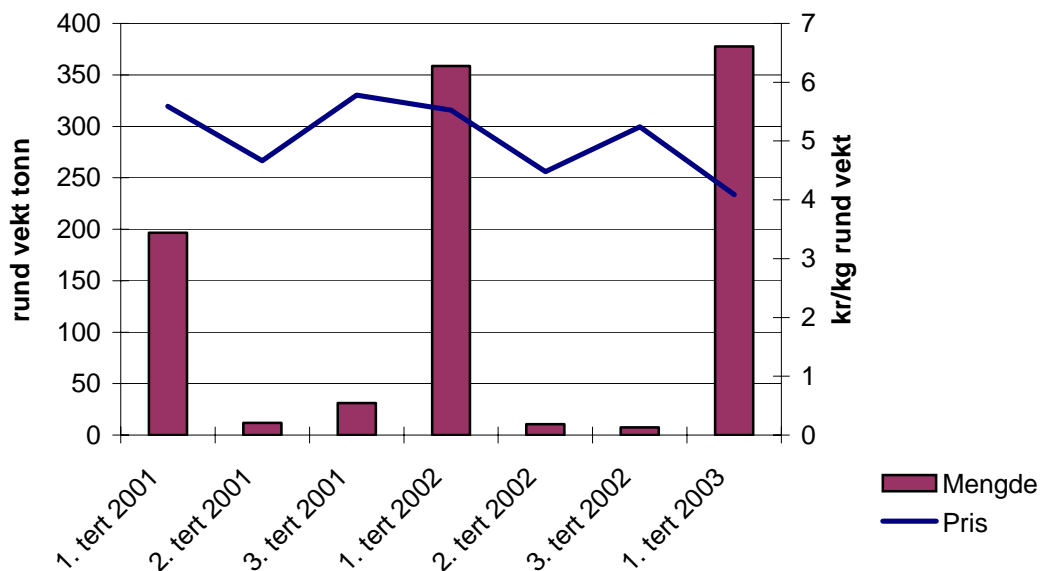
Vedlegg 2.2. Landinger fra kystflåten fra 15 til 21 meter til Surofi 2001-2003

Torsk



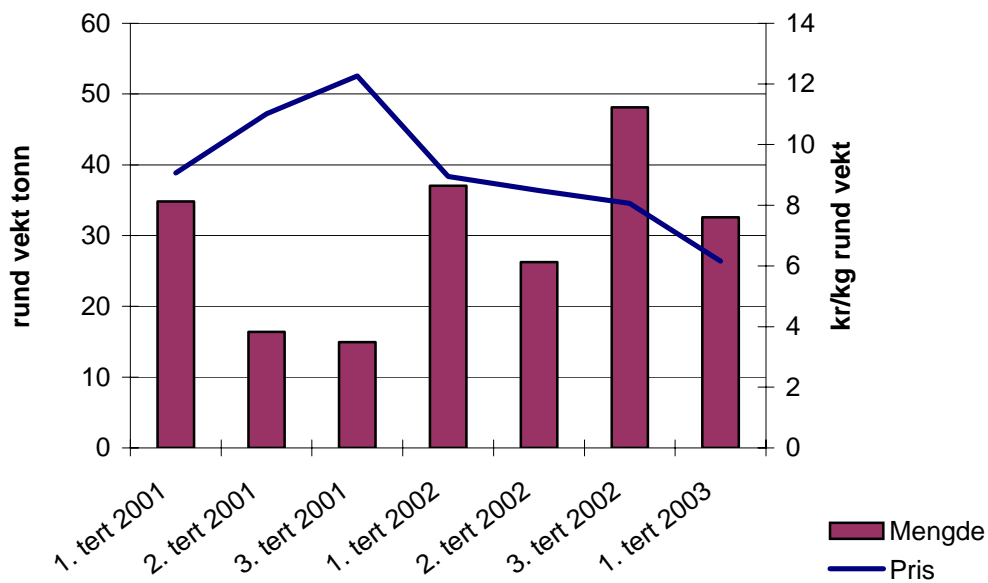
Figur 30. Mengde og prisutvikling av fersk torsk fra kystflåten mellom 15 og 21 meter fra 2001 og frem til og med første kvartal 2003 fordelt i tertial.

Sei



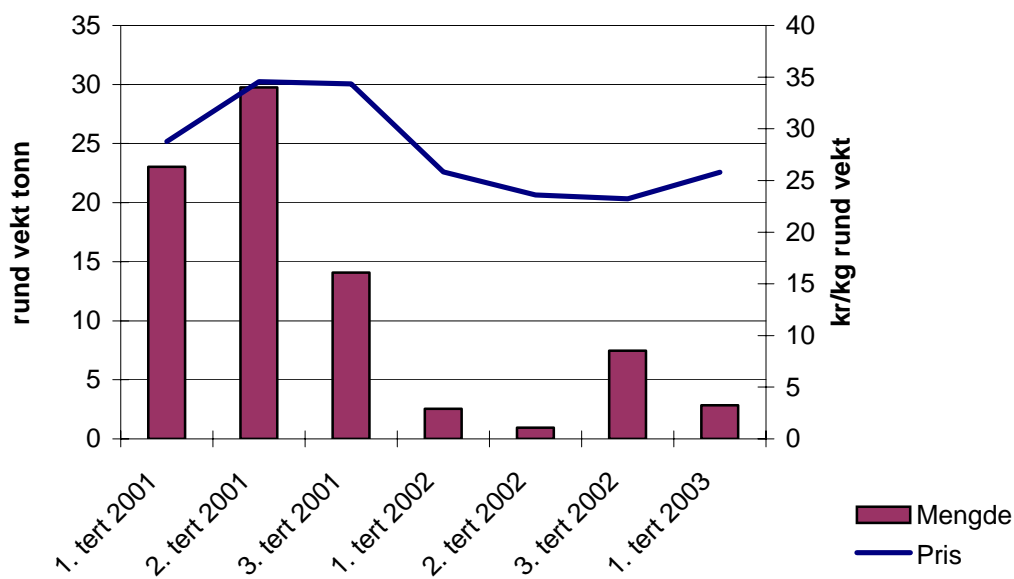
Figur 31. Mengde og prisutvikling av fersk sei fra kystflåten mellom 15 og 21 meter fra 2001 og frem til og med første kvartal 2003 fordelt i tertial.

Hyse



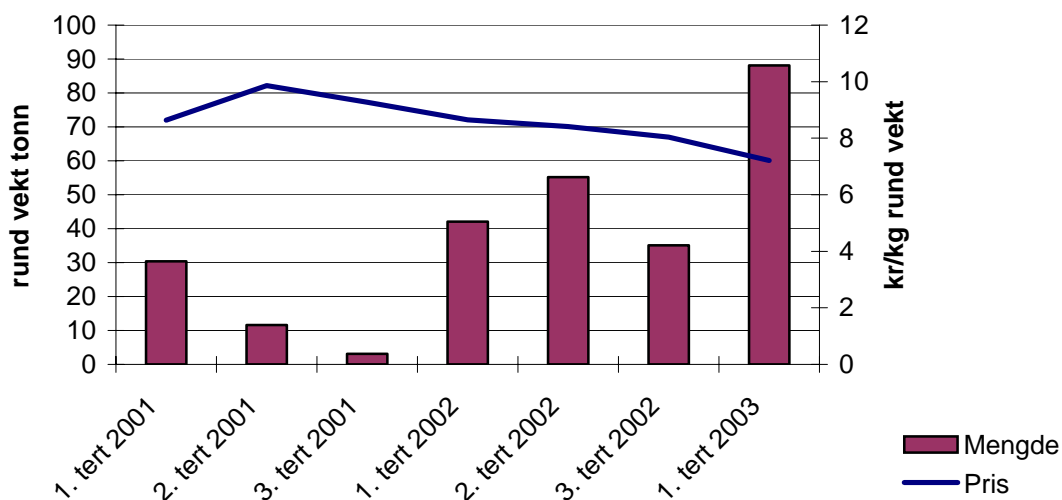
Figur 32. Mengde og prisutvikling av fersk hyse fra kystflåten mellom 15 og 21 meter. Tidsrommet fra 2001 og frem til og med første kvartal 2003 fordelt i tertial.

Breiflabb



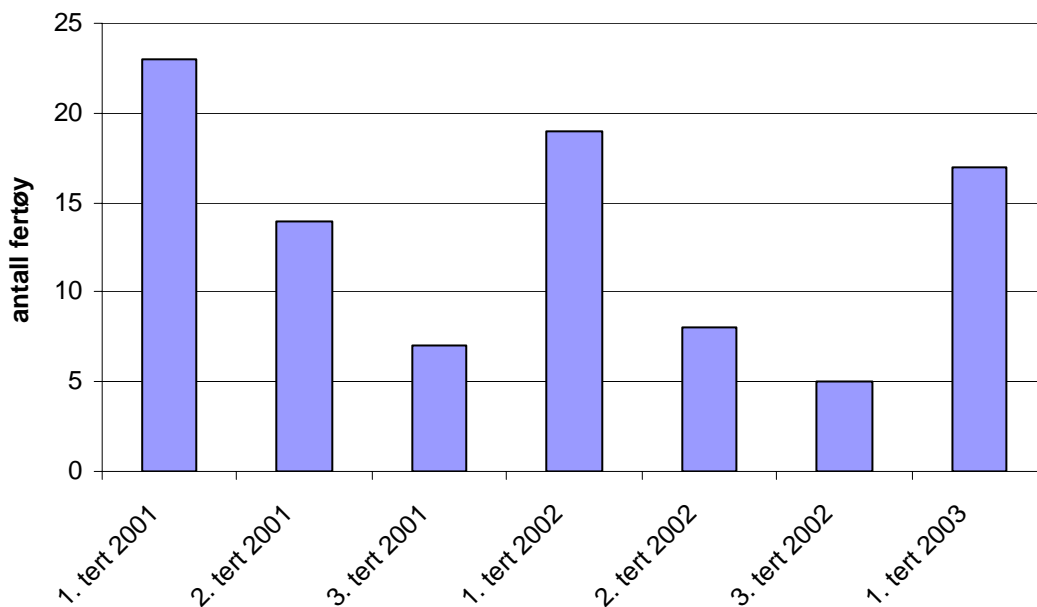
Figur 33. Mengde og prisutvikling av fersk breiflabb fra kystflåten mellom 15 og 21 meter fra 2001 og frem til og med første kvartal 2003 fordelt i tertial.

Andre fiskeslag



Figur 34. Mengde og prisutvikling av andre fiskeslag fra kystflåten mellom 15 og 21 meter fra 2001 og frem til og med første kvartal 2003 fordelt i tertial.

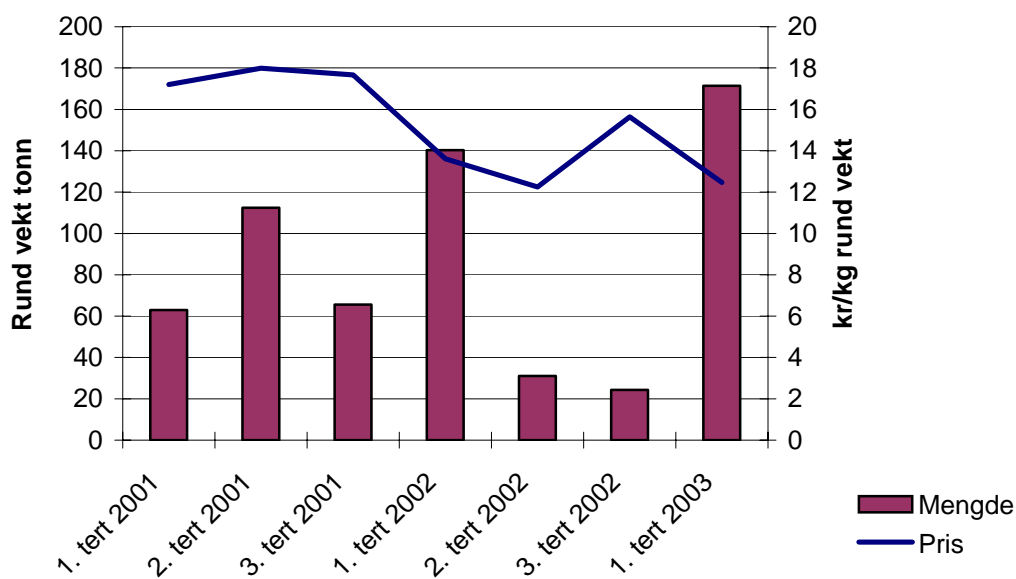
Antall fartøy levert



Figur 35. Antall fartøy i kystflåten mellom 15 og 21 meter som har levert fisk til Surofi fra 2001 og frem til og med første kvartal 2003 fordelt i tertial.

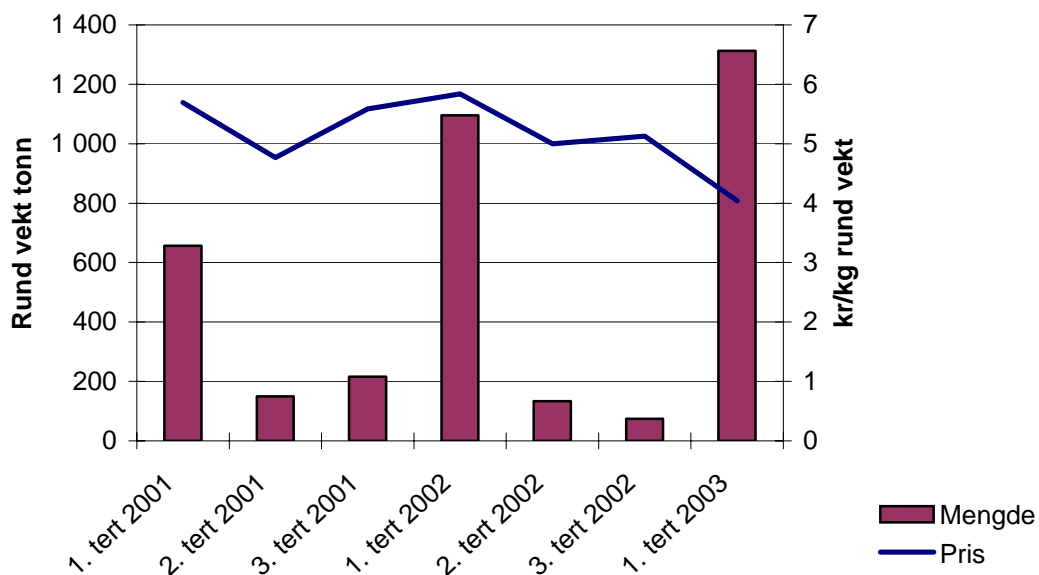
Vedlegg 2.3. Landinger fra kystflåten over 21 meter til Surofi 2001-2003

Torsk



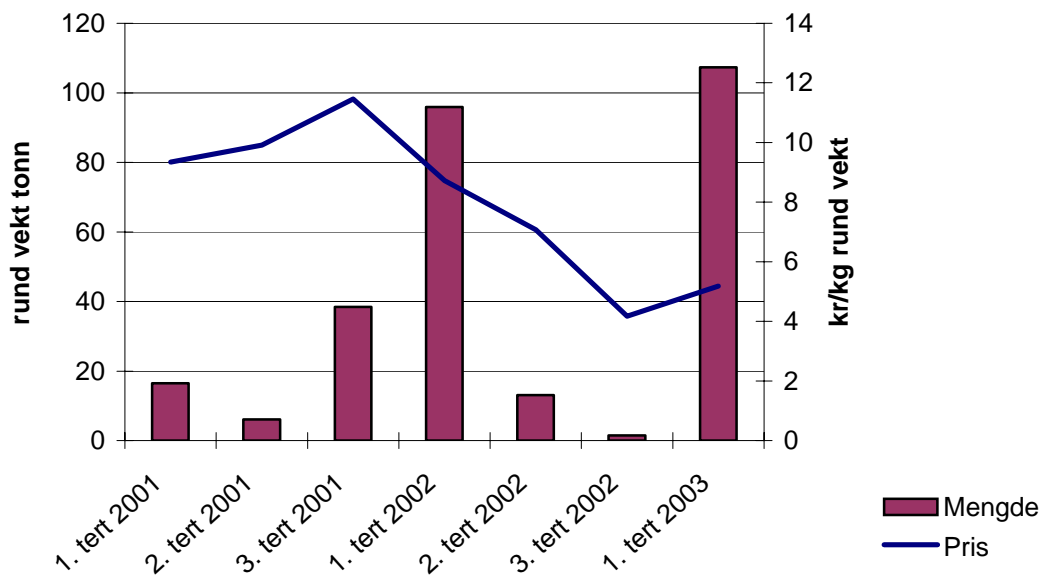
Figur 36. Mengde og prisutvikling av fersk torsk fra kystflåten over 21 meter fra 2001 og frem til og med første kvartal 2003 fordelt i tertial.

Sei



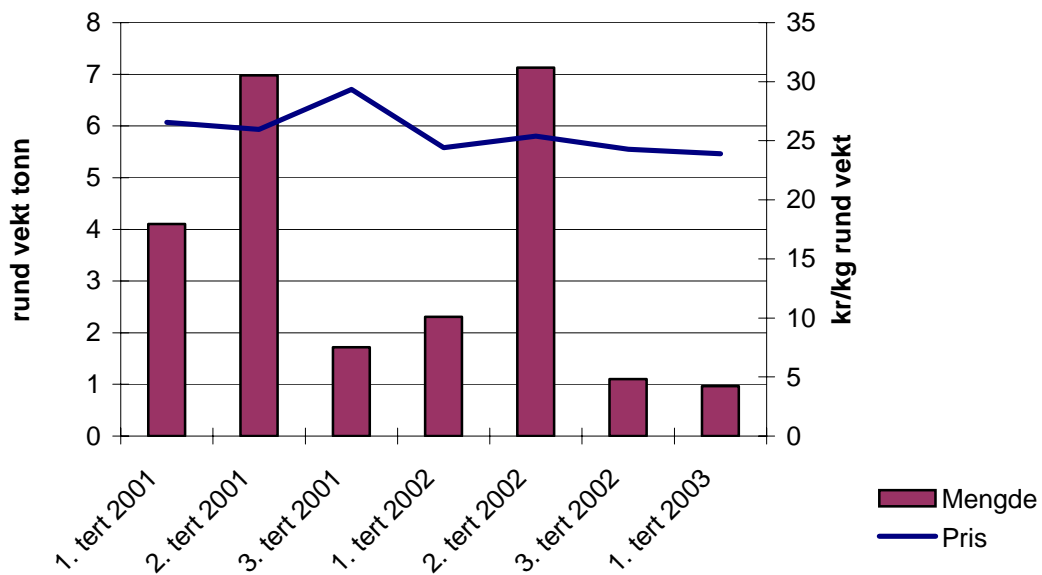
Figur 37. Mengde og prisutvikling av fersk sei fra kystflåten over 21 meter fra 2001 og frem til og med første kvartal 2003 fordelt i tertial.

Hyse



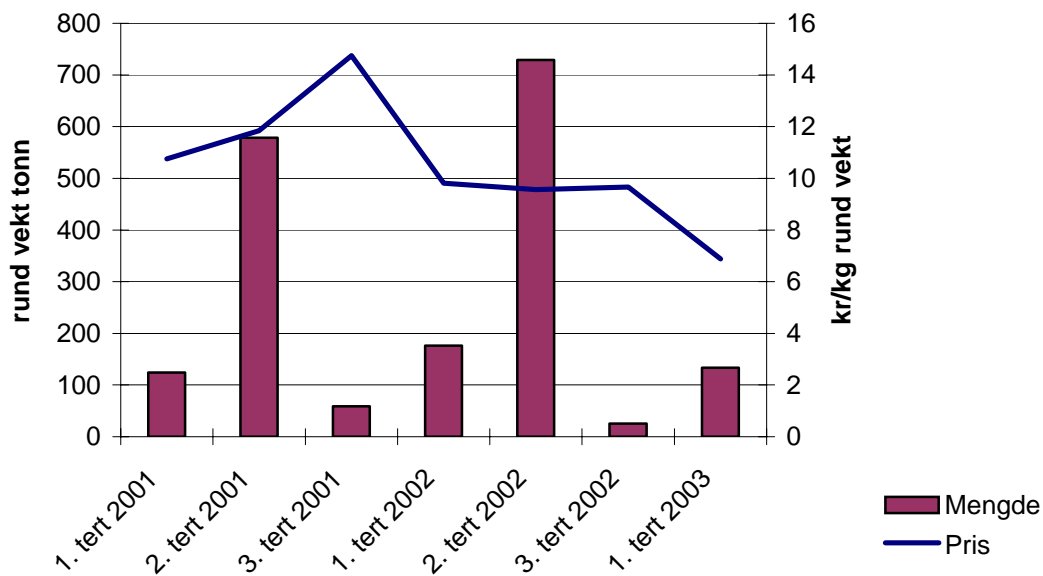
Figur 38. Mengde og prisutvikling av fersk hyse fra kystflåten over 21 meter fra 2001 og frem til og med første kvartal 2003 fordelt i tertial.

Breiflabb

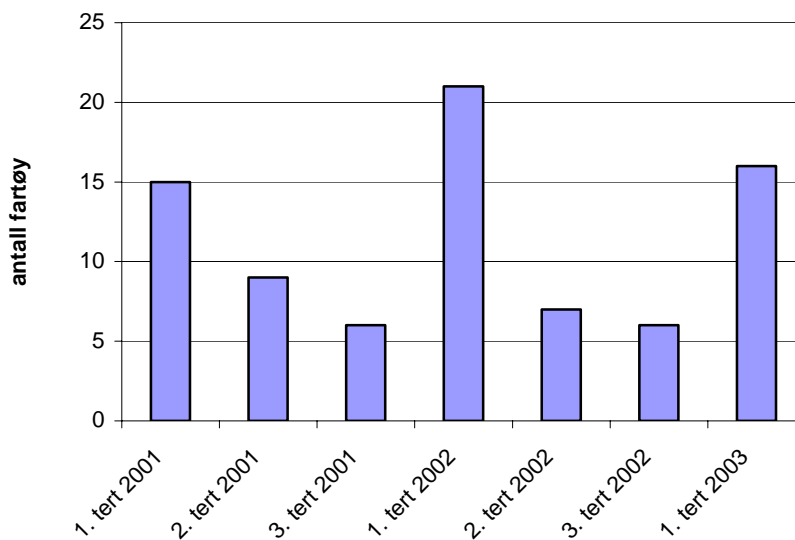


Figur 39. Mengde og prisutvikling av fersk breiflabb fra kystflåten over 21 meter fra 2001 og frem til og med første kvartal 2003 fordelt i tertial.

Andre fiskeslag



Figur 40. Mengde og prisutvikling av øvrige fiskeslag fra kystflåten over 21meter fra 2001 og frem til og med første kvartal 2003 fordelt i tertial.



Figur 41. Antall fartøy i kystflåten over 21 meter som har levert fisk til Surofi fra 2001 og frem til og med første kvartal 2003 fordelt i tertial.