

FORPROSJEKT

TILTAK FOR ØKT OMSETNING AV BIFANGST

**Aquamare Management
Jostein Angell**

Bodø, februar 2006

1 BAKGRUNN OG MÅLSETTING

I regi av LUR sekretariatet ble det i 2004/2005 gjennomført møter og samtaler med aktuelle aktører, så som Norges Råfisklag, Havforskningsinstituttet, Fiskeridirektoratet og fiskeriorganisasjonene, med sikte på å etablere et bifangstprosjekt for den nordlige landsdel. En konkretisering av et eventuelt hovedprosjekt, forutsetter at det gjennomføres et forprosjekt.

Målet for forprosjektet er følgende:

Utrede potensialet ved bedre ivaretagelse av bifangst i Norges Råfisklags distrikt. Utarbeide forslag til organisering av hovedprosjekt med hensyn på mål, omfang og varighet.

Følgende temaer behandles i forprosjektet:

1. Avgrense bifangstbegrepet i forhold til forvaltnings- og reguleringstekniske spørsmål, flåtesegmenter, samt i forhold til praktiske/økonomiske spørsmål.
2. Identifiser aktuelle bifangstarter og deres fangstmessige så vel som økonomiske potensial.
3. Drøfte organisatoriske og logistiske utfordringer, herunder å vurdere behovet for samlesentraler og ordning med innfrysning som midlertidig løsning inntil salg/omsetning finner sted.
4. Vurdere ulike former for salg, omsetning og informasjonsflyt, herunder også å vurdere ulike garantiordninger (bifangstbank).

2 METODE

Datatilfang og analyse bygger på informasjon fra salgslagene, HI og fiskeriorganisasjonene.

Forprosjektet består av utredning av særskilte problemstillinger samt prosessarbeid med relevante aktører, med sikte på å skape et eierskap til hovedprosjektet når det eventuelt kommer i gang. LUR ba særskilt om at det ble vurdert å igangsette et pilotprosjekt i Vesterålen, om mulig med utgangspunkt i forsøksordningen med auksjon av ferskfisk som ble gjennomført vinteren 2005 og 2006. I denne forbindelse er det gjennomført møter med aktører i Vesterålen, med sikte på å finne grunnlag for et pilotprosjekt med utgangspunkt på Myre.

På grunnlag av foreløpig rapport ble det gjennomført et møte i Tromsø 13.mars 2006 med styringsgruppen for LUR, samt representanter for Norges Råfisklag og Havforskningsinstituttet, Tromsø. Referat fra dette møtet vedlegges rapporten.

3 AVGRENSNING AV BIFANGSTBEGREPET

3.1 Definisjon av bifangstbegrepet

I forhold til målsettingen for undersøkelsen er det nødvendig å definere bifangstbegrepet slik at alle har en klar oppfatning av hva man snakker. Dessuten har en vid definisjon av begrepet flere implikasjoner enn en snever definisjon.

I denne sammenheng defineres bifangst som:

Rene eller blandede forekomster av fiskeslag som har et sannsynlig økonomisk potensial, men som på grunn av lave og ustabile volumer ikke landes eller blir omsatt på ordinært vis.

3.2 Avgrensning i forhold til forvaltnings- og regulerings tekniske forhold

Bare et fåtall av de arter som er omtalt i denne utredningen er underlagt kvotebegrensninger. Imidlertid vil utøvelsen av fiske være knyttet til en rekke regler av teknisk karakter, herunder minstemål og bestemmelser om innblanding av kvotebelagte arter, så som torsk, hyse og sei. Også forhold til tekniske innretninger, blant annet skillerist samt bruk av redskap som kan tenkes å fange andre arter enn målarten, vil måtte avklares i enkelte tilfelle.

Forprosjektet vil ikke gå i detalj når det gjelder fiske på de enkelte arter.

Generelt vil fiske med passive redskaper av konvensjonelle båter kunne gjennomføres uten særlige begrensninger, rent bortsett fra at blandingsfiske må ta hensyn til at fartøyet har tilstrekkelig kvote av de kvotebelagte artene.

Når det imidlertid gjelder trålfiske med bunntålende redskap, vil man kunne støte på flere hindringer. For eksempel vil trålfiske etter gapeflyndre og til dels snabeluer, kunne bli vanskelig å gjennomføre så lenge kravet til skillerist er absolutt. Forsøksfiske lagt opp i samarbeid med forvaltningsmyndighetene vil måtte avklare i hvilken grad skilleristen representerer et reelt hinder i å utøve fiske på disse artene.

Vi må imidlertid forvente at det skjer fangsttekniske innovasjoner i fiskeflåten, som vil kunne gjøre det lettere å fiske bestemte arter uten samtidig å komme i konflikt med bestemmelser om minste lovlige innblanding av yngel og/eller arter som forbudt å fiske eller er strengt kvotebelagt. Blant annet foregår det arbeid med sikte på å gjøre skilleristen og andre selektive redskaper mer effektive også med tanke på å kunne fange lovlig bifangst.

3.3 Avgrensning av arter

Det er mange arter som oppfyller definisjonen bifangst. De fleste artene har det til felles at de hver for seg utgjør lite volum. Men også torsk, sei og hyse kan i enkelte perioder regnes som bifangst. Dette har dels sammenheng med regulering av fiske, samt fiskemønster og skjer gjerne i kombinasjon med lav pris og vanskelige omsetningsforhold.

Vi velger i denne analysen å behandle torsk, sei og hyse utenfor bifangstbegrepet og drøftingen av organisatoriske og økonomiske modeller. Dette først og fremst fordi landingene er vesentlig større enn landinger av ukurante og mindre tilgjengelige arter, men også fordi det lett vil kunne komplisere diskusjonen om valg av modell. Dersom man lykkes med å skape økt omsetning av ukurante arter gjennom organisatoriske og tekniske grep, er det imidlertid ikke unaturlig å inkludere også sei og hyse, hvis dette ansees som fornuftig og praktisk kan la seg innpasse i modellen.

Antall arter er således avgrenset til de tidvis mest forekommende artene som finnes i opsetningsstatistikken. Samtaler med fiskere, samt vurdering av Norges Råfisklag sin omsetningsstatistikk tyder på at mellom 10 og 20 arter er aktuelle bifangstarter. I tillegg kan inngå "nye arter", så som sjøpølse, kongsnegl og enkelte skjellarter.

Man skal være oppmerksom på at enkelte arter er blitt mer sjelden innslag, fordi driften er lagt om mange steder i Nord-Norge. Dette gjelder for eksempel bunntålfisket, hvor innføringen av skilleristen har redusert innslaget av bifangst etter enkelte arter, i første rekke uer, gapeflyndre og blåkveite. Også endringer og reduksjon i linefisket på bankene, har medført at fisket etter enkelte arter har gått tilbake, blant annet flekksteinbit og blåsteinbit.

3.4 Aktuelle bifangstarter

3.4.1 Blålange, *Molva dypterygia*

Redskap: Line og garn	Verdi 2005: NOK 153 000
------------------------------	--------------------------------

Blålange taes hovedsakelig på line og til dels også garn. Ilandført kvantum varierer fra år til år. I 2000 ble det landet til sammen 185 tonn til en førstehåndsverdi på 2,2 mill kroner. I 2005 var kvantumet bare 17 tonn. Fangspotensialet for blålange antas å være større, men prispotensialet ser ut til å være begrenset.

3.4.2 Bleike,

Fangstredskap: Garn/line	Verdi 2005: 62 000
---------------------------------	---------------------------

Bleike er en relativt ubetydelig art i norsk fiske. I 2000-2002 var landingene over 20 tonn, men har siden gått tilbake. Prisen er ikke spesielt høy – om lag NOK 7,-/kg.

Man kjenner relativt lite til artens utbredelse og fangstpotensial. Det er også vanskelig å vurdere arten idet det foreligger lite dokumentasjon på landinger i andre land.

3.4.3 Skjellbrosme, *Phycis blennoides*

Redskap: Line	Verdi 2005: Ikke registrert
----------------------	------------------------------------

Skjellbrosme er innslag i linefangstene, hovedsakelig i sør. Potensialet er imidlertid svært vanskelig å anslå, da det både er få data om bestanden og utbredelse av arten. Det er sannsynlig at det har vært landet skjellbrosme i Norges Råfisklags distrikt, men da har arten havnet i sekkeposter sammen med andre mer sjeldne arter.

3.4.4 Gapeflyndre, *Hippoglossoides platessoides*, trål

Redskap: Bunntål	Verdi 2005: NOK 551 000
-------------------------	--------------------------------

Gapeflyndre antas å ha et årlig fangstpotensial på over 5 000 tonn. Når arten nærmest ikke registreres i fangstene, henger dette sammen med at skilleristen i trål og fiskemønsteret etter torsk og hyse selekterer bort gapeflyndre. Det er først de 3-4 siste årene at gapeflyndre er registrert som egen art i omsetningsstatistikken. Tidligere var det vanlig å behandle gapeflyndre sammen med andre flyndrearter under felles kategori **flyndre**.

På Island ble det ilandført små kvanta av gapeflyndre før etableringen av bifangstbanken i 1990. Bifangstbanken utløste et målrettet trålfiske etter gapeflyndre og utover 1990 – tallet økte fangstene gradvis til over 5 000 tonn årlig.

Vesterålen Fiskeripark har i regi av LUR gjennomført et forprosjekt med sikte på å få initiert et rent fiske etter gapeflyndre i Barentshavet. Det har tidligere vært gjennomført flere storskala prosjekter med sikte på å få til økt fiske og salg av gapeflyndre. Imidlertid har man ikke lykkes å få dette til. Innføringen av skilleristen i trålfiske etter torsk og hyse, vil ikke gjøre det lettere å drive et rent fiske etter gapeflyndre. På den annen side kan det se ut til at markedsutsiktene for arten er bedre enn tidligere, både i Europa og i USA/Canada.

3.4.5 Lysing, *Merluccius merluccius*

Redskap: Garn, line	Verdi 2005: NOK 4,1 mill
----------------------------	---------------------------------

Lysing er en godt betalt art som trolig har større fangst og verdipotensial. De siste 10 årene har fangstene variert mye. I 1997 ble det landet 300 tonn til en førstehåndsverdi av NOK 6,8 mill. Snittprisen på første hånd var i 2005 NOK 25,49/kg og eksportprisen for fersk lysing var på om lag NOK 40,-/kg.

Lysing har størst verdi som fersk kjølt produkt. Dette stiller større krav til god logistikk og effektiv distribusjon. Trolig vil lysing kunne anvendes i betydelig større omfang innenlands som høyt betalt produkt til restauranter. Dette innebærer imidlertid at omsetning og pakking organiseres slik at dette kundesegmentet nåes, og at leveransene kan bli noe mer stabil og forutsigbare.

3.4.6 Lyr, *Pollachius pollachius*

Redskap: Garn og ruser	Verdi 2005: NOK 12,97 mill
------------------------	----------------------------

Omsetningen av lyr har tatt seg gradvis opp fra ca 5 mill kroner i 1996 til ca 13 mill kroner i 2005. Fangstene har ligget stabilt rundt 1 000 tonn i samme periode, men prisene har vært stigende fra NOK 7,18/kg i 1996 til NOK 11,58/kg i 2005.

Lyr etterspørres i Norge på grunn av filéens egenskaper i fiskematproduksjon. Det er først og fremst de mindre båtene som kan fiske og bringe på land lyr. Trolig kan landingene økes, men dette henger i stor grad også sammen med utviklingen i flåtestruktur og tilgjengeligheten av stabile mottaksanlegg.

3.4.7 Smørflyndre, *Glyptocephalus cynoglossus*

Redskap: Trål og snurrevad	Verdi 2005: Ikke tilgjengelig
----------------------------	-------------------------------

Smørflyndre forekommer i trål og snurrevadfangster på kysten og i Barentshavet. Bestandsdata er mangelfulle og forekomstene varierer trolig mye fra år til år. Landingene registreres under kategorien **flyndre**. I 2005 ble det registrert 580 tonn flyndre til en verdi av NOK 5 mill. Det må antas at smørflyndre og skrubbe utgjorde mesteparten av dette kvantumet.

Også smørflyndre må antas å ha et større verdipotensial i det norske markedet som høykvalitets ferskt restaurantprodukt. Et hovedprosjekt på bifangst bør ha som målsetning å identifisere de viktigste landingsstedene for all flatfisk og stimulere til salg av artene til bedre betalte anvendelser enn dagens organisering og struktur muliggjør.

3.4.8 Rødspette, *Pleuronectes platessa*

Redskap: Snurrevad	Verdi 2005: NOK 11,9 mill
--------------------	---------------------------

Fangstene av rødspette har de siste 10 årene variert omkring 1 000 tonn årlig, med en førstehåndsverdi på rundt NOK 10 mill. Det er trolig grunnlag for å øke fangst og omsetning av rødspette. Dette fordrer imidlertid at pakking og salg effektiviseres og at det kan skapes en større merverdi på pakking av fersk/levende rødspette til restauranter og supermarkeder.

Førstehandsprisen på norsk rødspette ligger på om lag samme nivå som prisene på kontinentet, ca NOK 12,-/kg. Auksjonsprisene i Island ligger om lag 50 % høyere i 2006.

3.4.9 Lomre, *Microstomus kitt*

Redskap: Snurrevad	Verdi 2005: NOK 400 000
---------------------------	--------------------------------

Lomre har tidvis vært godt representert i snurrevadfisket etter rødspette i Lofoten/Vesterrålen og på Finnmarkskysten. Kvantumet har de siste 10 årene ligget mellom 10 og 20 tonn årlig, med en topp i 2003 på 33 tonn. Snittprisen var i 2005 NOK 17,31/kg. I eksportstatistikken føres lomre som tunge og gjennomsnittlig eksportpris for fersk tunge var i 2005 NOK 71,-/kg. Til sammenligning ble Lomre betalt med ca NOK 30,-/kg på første hånd i Island i februar 2006. Lomre kan best sammenlignes med Dover Sole som omsettes til høye priser på kontinentet. I Ostende, Belgia, ble denne arten i gjennomsnitt omsatt for 9,65 €/kg i januar 2006, tilsvarende NOK 77,-/kg. Dette samsvarer godt med den norske eksportprisen.

Lomre er en høyt skattet flatfisk i restaurantsegmentet. Trolig kan førstehandsverdien øke betydelig dersom snurrevadbåter i samarbeid med landanlegg har villet satse mer på fiske etter rødspette og lomre. Omstruktureringen i grossistledet i Norge kan gjøre det attraktivt for mottak å satse mer på fisket etter lomre og rødspette, idet salgskanalerne blir ferre og det kan oppnås synergier i distribusjonen.

3.4.10 Isgalt, *Macrourus berglax*

Redskap: Trål og line	Verdi 2005: NOK 85 000
------------------------------	-------------------------------

Isgalt har fine egenskaper både som restaurantfisk og som tilsetning i fiskemat. Kvantumet har de siste 10 årene vært lavt. Etter at 85 tonn ble ilandbrakt i 1996, har årskvantumet i Råfisklagets distrikt ligget på mellom 10 og 20 tonn. Imidlertid har prisene vært særdeles lave, mellom NOK 3,44 og 3,77. Med så lave priser er det få insitamenter for fiskerne å legge seg på fiske etter isgalt.

Fangstpotensialet er usikkert, men trolig betydelig høyere enn eksisterende landinger. Dersom isgalt skal bli en viktig art i norsk fiske, må det tilrettelegges for salg inn mot restaurantsegmentet. Det er bare dette segmentet som kan bidra til å løfte førstehandsprisen på arten.

3.4.11 Skolest, *Coryphaenodes rupestris*

Redskap: Trål og line	Verdi 2005: NOK 30,5 mill
------------------------------	----------------------------------

Fisket etter skolest har avtatt siden 1998 da det ble landet 90 tonn sløyd vekt. Skolest har i likhet med isgalt fått et ufortjent rykte som ufisk. Fiskekjøttet har ikke helt de samme egenskapene som isgalt, men prismessig er den vurdert på samme nivå som isgalt.

Fangstpotensialet er usikkert, men trolig større enn for isgalt. Også for skolest vil tilsvarende gjelde at dersom arten skal bli mer viktig, må det tilrettelegges for salg inn mot restaurantsegmentet i Norge og de næreste europeiske markedene.

3.4.12 Vassild/kvitlaks, *Argentina silus*, trål

Redskap: Trål	Verdi 2005:
----------------------	--------------------

Vassild fiskes fra Røstbanken til Sklinna utenfor Trøndelagskysten. Mens det på 80 tallet var en rekke mindre fartøyer med på dette fisket, er det i dag hovedsakelig et fåtall ringnotbåter som står for størstedelen av landingene.

Trolig utnyttes fangstpotensialet maksimalt slik fisket har utviklet seg.

Vassild har stor anvendelse som farseprodukt på grunn av filéens gode bindeegenskaper. Produktets anvendelse tilsier dessuten at det er begrenset muligheter til å øke verdien på arten.

3.4.13 Blåsteinbit, *Anarhichas denticulatus*

Redskap: Line og trål	Verdi 2005: NOK 5,44 mill
------------------------------	----------------------------------

Fisket etter blåsteinbit foregår i kombinasjon med fisket etter flekksteinbit øst i Barentshavet og har relativt lang tradisjon. Fangstene har de siste årene variert mellom 1 500 – 3 500 tonn. Førstehåndsverdien var i 1998 NOK 19,3 mill, men har siden avtatt. I eksportstatistikken havner blåsteinbit i kategorien steinbit sammen med flekksteinbit og gråsteinbit. Dette gjør det vanskelig å vurdere pris- og salgspotensialet for blåsteinbit, sammenlignet med de andre steinbitartene.

Trolig utnyttes fangstpotensialet for blåsteinbit optimalt. Hvorvidt det kan skapes økt merverdi, gjennom endringer i salgs- og distribusjonssystemet er vanskelig å vurdere, men ikke usannsynlig da gjennomsnittlige førstehåndspriser på blåsteinbit er usedvanlig lave, bare NOK 3,48/kg i 2005, mot NOK 5,69/kg i 1996.

3.4.14 Flekksteinbit, *Anarhichas minor*

Redskap: Line og trål	Verdi 2005: NOK 10,9
------------------------------	-----------------------------

Fisket etter flekksteinbit foregår øst i Barentshavet. Landingene av flekksteinbit har falt fra om lag 2 500 tonn årlig i 1996 – 1998, til underkant av 1 000 tonn de siste årene. Fangstreduksjonen kan dels forklares med lavere fiskepress og dels med fluktuasjon i bestanden. Det er vanskelig å si hvilken av disse to årsakene som har gitt størst utslag i form av lavere fangster.

Trolig utnyttes fangspotensialet rimelig godt. Også for flekksteinbit er det vanskelig å vurdere om det kan skapes merverdi gjennom effektivisering i salg og distribusjon. Snittprisen på første hånd i 2005 var NOK 11,86/kg, litt høyere enn oppnådde priser i februar på Island.

Imidlertid må det anføres at førstehåndsprisene er lave for flekksteinbit, sammenlignet med oppnådde grossistpriser på kontinentet og oppnådde priser på oppdrettet flekksteinbit. Dette henger trolig sammen med uforutsigbare volumer og salg- og distribusjonssystemet som disse artene er underlagt.

3.4.15 Pigghå, *Squalus acanthias*, line

Redskap: Line	Verdi 2005: NOK 4,8 mill
----------------------	---------------------------------

Fangstene av pigghå har de siste 10 årene ligget omkring 500 tonn årlig. Pigghå er relativt lavt priset – om lag 6-7 kr/kg. Markedet for pigghå har tradisjonelt vært Storbritannia.

Hvorvidt fangspotensialet for pigghå utnyttes optimalt er vanskelig å vurdere. Vi vet at tilgjengeligheten av pigghå på norskekysten kan variere mye fra år til år. Dette gjør det dessuten vanskelig å ta arten fram i en systematisk satsing.

3.3.16 Piggskate, *Raja clavata* og Kloskate, *Raja radiata*

Redskap: Trål og line/garn	Verdi 2005: NOK 181 000
-----------------------------------	--------------------------------

I fangststatistikken skilles det ikke mellom disse to artene. Verdien av skatevinger er ca 9 ganger høyere enn verdien av hel/sløyd skate. For enkelthets skyld har jeg derfor slått sammen de to skateproduktene.

Landingene av skate/skatevinger har de siste 10 årene ligget på mellom 30 og 50 tonn årlig og førstehåndsverdien har ligget mellom 130 000 og 230 000 årlig. I Norge er etterspørselen etter skatevinger begrenset. Mesteparten blir frosset og eksportert.

Dersom det kan etableres et handelssystem som kan tilby fersk skate/skatevinger, er det trolig at merverdien kan økes. Imidlertid er fangspotensialet uforutsigbart. Landinger skjer tilfeldig og det faktum at mye tas i torske trål gjør det vanskelig å få til et salg- og distribusjonssystem for ferske produkter.

3.3.17 Snabeluer, *Sebastes mentella*

Redskap: Trål	Verdi 2005: NOK 3,7 mill
----------------------	---------------------------------

I 2001 ble det landet 1 670 tonn med snabeluer. Fangstene har de siste 10 årene variert betydelig og har de siste årene ligget under 500 tonn. Fisket etter snabeluer har en tendens til følge fluktasjoner i bestand og tilgjengelighet.

I Island tok fisket etter snabeluer seg kraftig opp som følge av ordningen med bifangsbanken på begynnelsen av 90-tallet. Prisene har ligget rund US \$ 1,50/kg, hvilket er betydelig høyere enn hva norske fiskere har oppnådd i samme periode.

Det er vanskelig å vurdere i hvilken grad omsetningen av snabeluer kan øke. Dersom det ikke er mulig å oppnå høyere førstehåndspriser enn NOK 7,-/kg, er det lite trolig at norske trålere vil legge seg på et slikt fiske.

3.3.18 Havmus, *Chimaera monstrosa*

Redskap: Garn, line	Verdi 2005: NOK 468
---------------------	---------------------

Det er tvilsomt at havmus har noen kommersiell anvendelse i større skala. Arten er likevel tatt med da den er registrert i fangststatistikken, om enn i svært beskjedne kvanta.

3.3.19 Ål, *Anguilla anguilla*

Redskap: Teiner	Verdi 2005: NOK 34 000
-----------------	------------------------

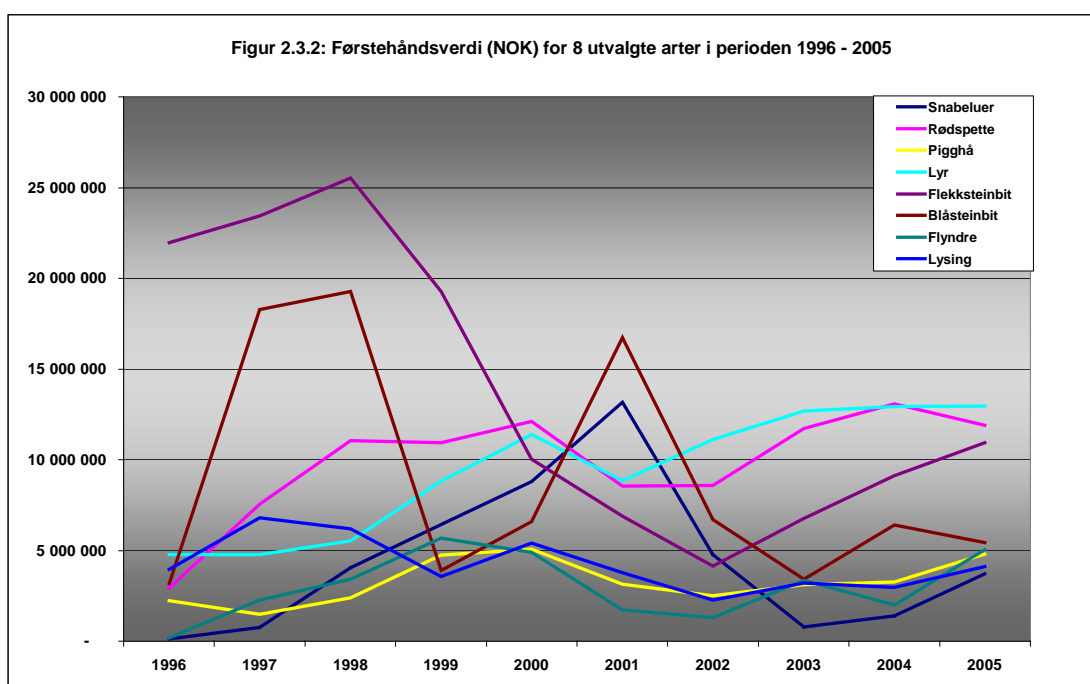
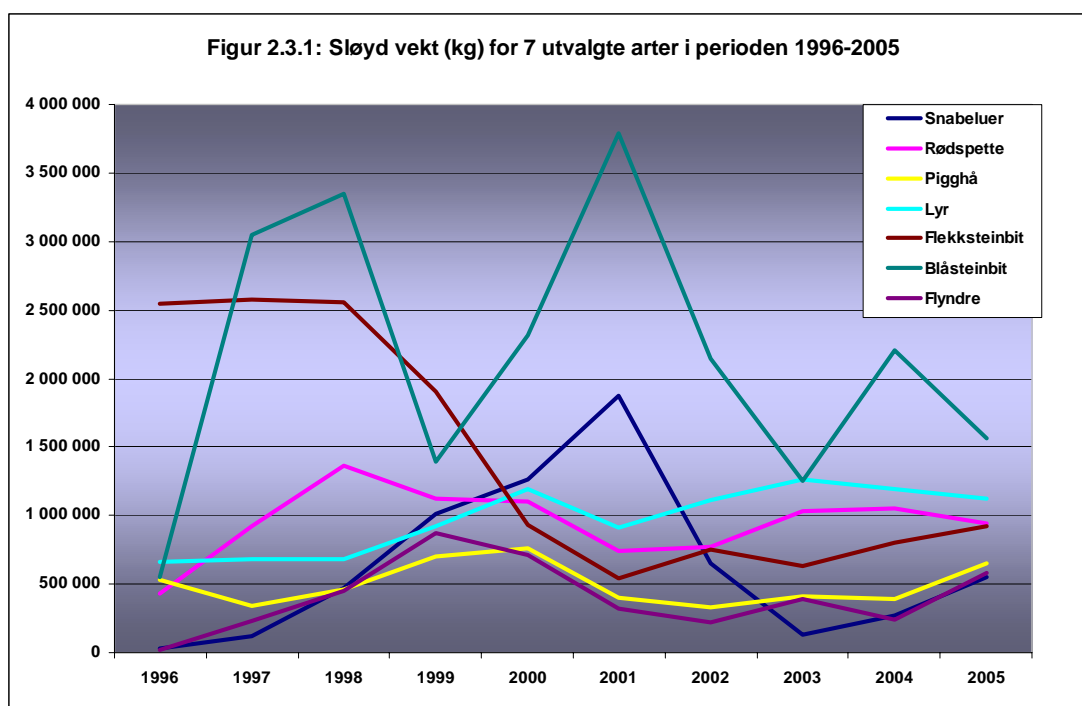
I omsetningsstatistikken registreres små kvanta av ål hvert år. Størst fangst siden 1996 ble registrert i 2001 med 7,9 tonn til en verdi av NOK 255 563.

Prisen på ål er relativt høy, og det er trolig at dersom fiskere kunne opparbeide et marked for ål lokalt eller i beste fall i Norge, vil omsetningen av ål kunne ta seg opp de steder som har en viss tradisjon med fiske etter ål.

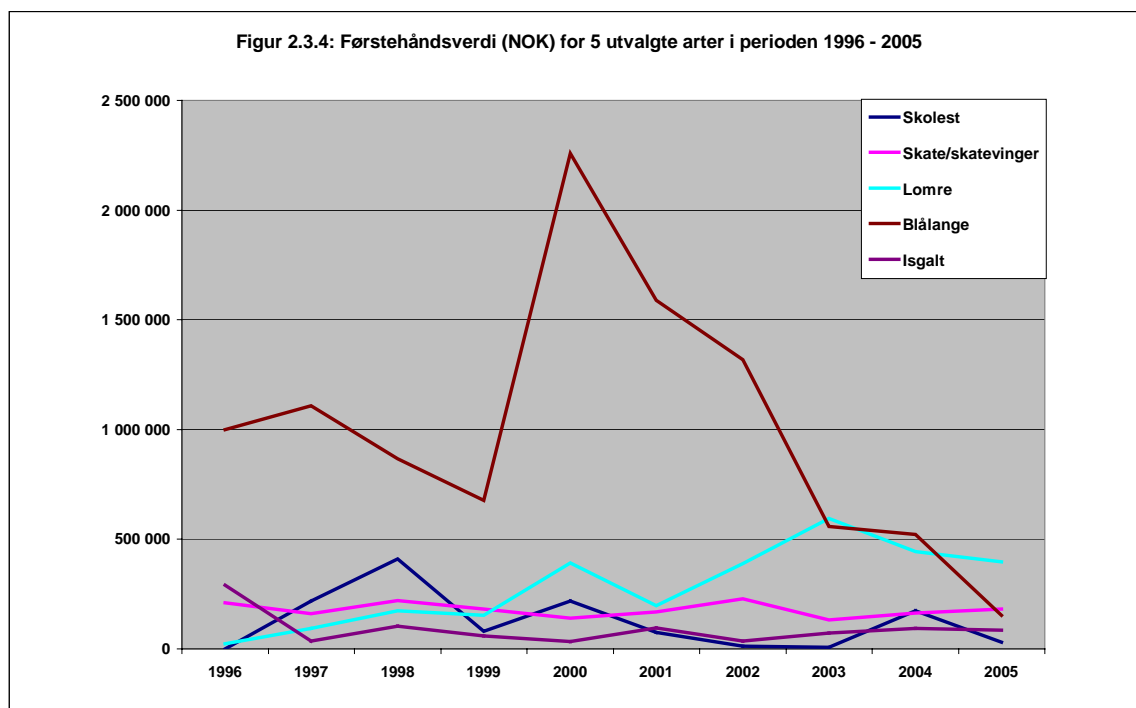
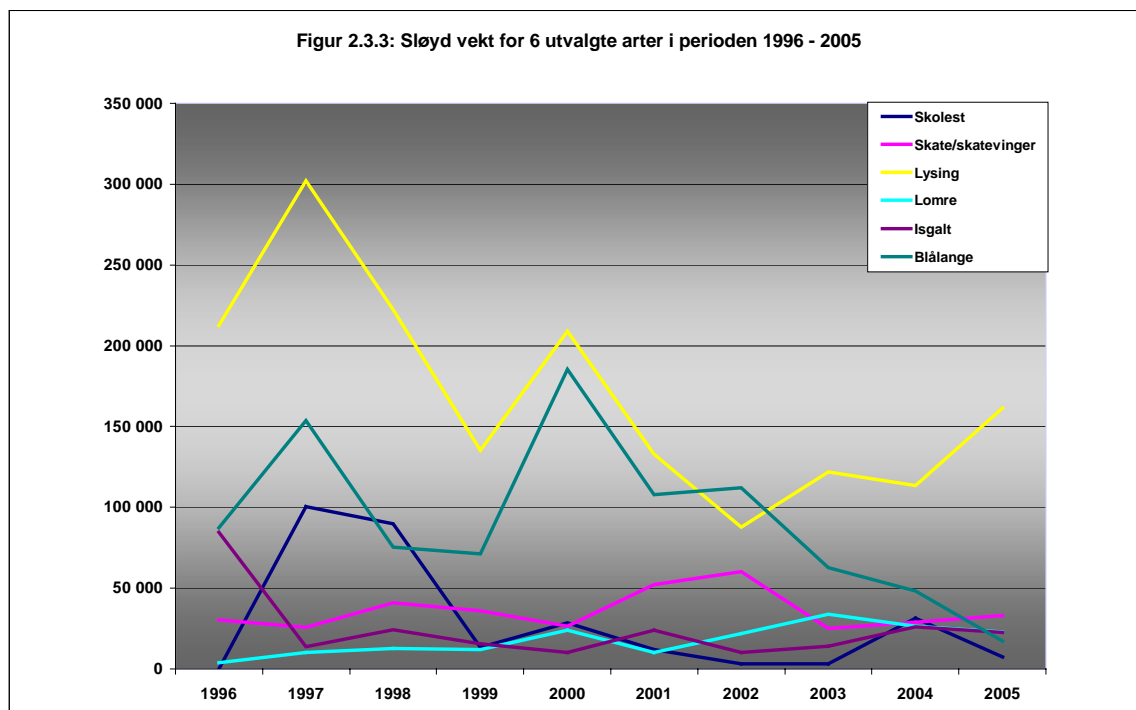
4 FANGSTHISTORIKK OG - POTENSIAL

4.1 Kvantums og verdiutvikling

På grunnlag av omsetningsstatistikk fra 1996 – 2005 er det utarbeidet kvantums- og prisutvikling for de mest omsatte artene. Figurene 2.3.1 – 2.3.4 viser utviklingen.



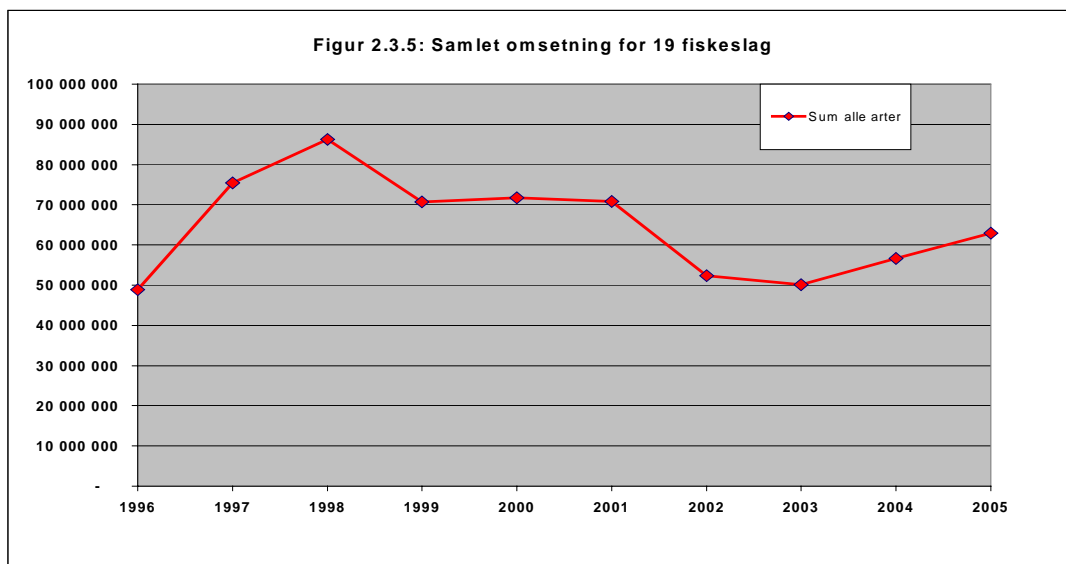
Figuren over viser at verdien av flekksteinbit og blåsteinbit har blitt redusert siden 1996. Det samme gjelder verdien av lysing. For lysing har reduksjonen i kvantum vært relativt større enn reduksjonen i førstehandsverdi. De andre artene øker eller opprettholder omsetningsverdien.



Figuren over viser at verdien av blålange har falt hvert år etter 2000. Verdien av lomre har økt etter 2001. For de øvrige artene er verdien relativt stabil over perioden.

4.2 Fangstpotensial

For de 19 artene som er tatt med i fangststatistikken varierer totalverdien mellom NOK 49 mill i 1996 og NOK 86 mill i 1998.



Statistikken må regnes som rimelig pålitelig både med hensyn på verdi og kvantum, selv om enkelte arter har havnet under rubrikken "annet" enkelte år.

Statistikken gir ikke noe entydig grunnlag for å anslå framtidig fangstpotensial. Tatt i betraktning at det finnes få incentiver til å ta vare på bifangst og ikke minst drive hovedfiske etter arter som til dels er vanskelig omsettbare, er kvantum og verdi ikke spesielt lavt. Dersom det blir utviklet incentivordninger (organisatorisk og teknisk/økonomisk) som stimulerer fiske etter de artene som er omtalt ovenfor, er trolig fangstpotensialet vesentlig større enn dagens verdi gir uttrykk for. Kanskje kan dagens verdi på 60-70 mill kroner tredobles i løpet av en 5 års periode.

Dersom man lykkes i å utvikle bærekraftig fiske og fangst på "nye" arter, så som kongsnegl, hjerteskjell, strandsnegl, sjøpølse, pirål mv., er fangstpotensialet vesentlig høyere. Følgende estimat kan illustrere potensialet på første hånd.

	Kvantum (tonn)	Pris (kr/kg)	Verdi (1000kr)	Verdi (50 % økning)
Bifangst arter				
Registrering beste år (1998)	10 661	8,10	86 266	130 000
Nye arter				
Rødpølse	3 000	20		60 000
Kongsnegl	5 000	5		25 000
Hjerteskjell	2 000	20		40 000
Strandsnegl	1 000	15		15 000
Andre arter	1 000	10		10 000
Sum nye arter	12 000			150 000
Sum gamle og nye arter	25 000			280 000

Anslaget ovenfor forutsetter at nye grep bidrar til en positiv kvantums og verdiutvikling for eksisterende bifangstarter. Økt kvantum sammen med 15-20 % merpris som følge av bedre distribusjonssystemer, gir grunnlag for et nøkternt anslag på 130 mill kroner.

Anslag over nye arter er beheftet med vesentlig usikkerhet. Kvantumsanslaget forutsetter at mange fiskere deltar i disse fiskeriene og at fiske kan gjennomføres lønnsomt for den enkelte utøver. Prisanslaget må imidlertid ansees som realistisk da det bygger på eksisterende minstepriser samt hva som betales på auksjon rundt Nordsjøen.

Målet må uansett være at verdien av eksisterende og nye arter øker som følge av kollektiv tilrettelegging og individuell tiltakslyst. Imidlertid må man ha nøkterne forventninger til flere av de artene som er vurdert. Et eventuelt hovedprosjekt må ha som målsetning å løfte fram både eksisterende og nye arter som kan sannsynliggjøre en vekst i kvantum og verdi.

5 ORGANISERING

Riktig organisering av mottak og omsetningssystem er helt avgjørende for å få til økt fangst og salg av bifangstartene. Det har opp gjennom tiden vært gjennomført enkeltstående prosjekter med sikte på å kommersialisere "ukurante" arter, så som gapeflyndre, skate og lignende. Hittil har man langt på vei ikke lyktes.

En av forklaringene til hvorfor man ikke har lyktes kan være at man ikke har greid å integrere de ulike aktørene godt nok i verdikjeden. Det er ikke tilstrekkelig å stimulere fiskerne til økt innsats, dersom det er liten interesse i å pakke og utvikle nye salgskanaler for produktene. Den klassiske tilnæringsmåten har vært å få etablerte kjøpere og mottak til å ta hånd om arter som man i utgangspunktet ikke har hatt særlig tro på.

Vi skal i det følgende drøfte ulike tilnæringer til et forbedret handels- og omsetningssystem for de såkalte bifangstartene.

5.1 Den islandske bifangstbanken

Fra 1990 til 1995 gjennomførte man på Island en ordning med bifangstbank. Dette var i realiteten en garantiordning. Staten garanterte en minstepris på enkelte arter for å stimulere fiskerne til å ta på land artene og bedriftene til kjøpe de. Ordningen kom til å fungere parallelt med oppbyggingen av auksjonssystemet på Island. Garantien skulle gjelde både overfor fiskerne og kjøperne. Kjøperne fikk tilstrekkelig handlingsrom og risikoavlastning til å utvikle nye salgskanaler og til dels nye produkter, som etter en tid ble selv bærende.

Ordningen ble en suksess og etter 5 år ble bifangstbanken overflødig. Da hadde den bidratt til å kommersialisere et 10 – talls nye arter, blant annet:

	1989			1992		
	Verdi (USD)	Fangst (tonn)	USD/Kg	Verdi (USD)	Fangst (tonn)	USD/Kg
Skolest	2	3	0,67	210	70	3,0
Kloskate	99	12	8,25	317	58	5,5
Pigghå	16	6	2,67	181	162	1,1
Vassild	8	4	2,00	657	177	3,7
Snabeluer	1374	764	1,80	13845	9290	1,5
Lomre	802	1383	0,58	915	1495	0,6
Sjøtunge	2269	1941	1,17	2564	3325	0,8
Glassvar	344	1531	0,22	246	125	2,0
Gapeflyndre	565	206	2,74	1468	1034	1,4
Havmus	0	0	0,00	106	22	4,8
Orange r.	0	0	0,00	382	800	0,5
Andre arter	0	0	0,00	14	3	4,7
Total	5479	5850		20905	16561	

På tilsvarende vis som i Island, er det trolig at en garantiordning vil ha positiv effekt også i Norge. Kap. 5.2 skisserer et forslag til garantiordning.

5.2 Garantiordning for utvalgte bifangstarter

Hensikten med en garantiordning er å avlaste risiko ved å ta hånd om og lande ukurante arter. Dette gjelder både overfor fisker og kjøper. På denne måten vil aktørene ha et incentiv til å fiske, produsere og selge arter som i dag har marginal kommersiell verdi.

Det er lite trolig at Staten ved Fiskeri- og kystdepartementet vil bidra til ordningen uten betydelig egenfinansiering gjennom næringen. Det foreslås derfor at man fra første stund utvikler en modell som i praksis fungerer som et spleiselag mellom staten og næringen. På vegne av næringen har fiskesalgslagene et helt spesielt ansvar, men man kan dessuten tenke seg kollektiv finansiering/prosjektfinansiering også fra FHF.

I Island var det i hovedsak staten som garanterte for en minstepris dersom partiet ikke ble solgt eller ikke oppnådde tilstrekkelig høy pris. Endringer i førstehåndsomsetningen gjennom regionale råstoffauksjoner, bidro sterkt til at ordningen ble vellykket. En norsk ordning må virke uavhengig av om det foregår ulike former for auksjoner.

5.2.1 Beskrivelse av garantiordningen

- Garantiordningen etableres for en periode på 5 år, med mulighet for forlengelse ved behov.
- Salgslagene gis oppdraget med å forvalte garantiordningen.
- Et utvalg arter evalueres med sikte på å omfattes av ordningen.
- Det fastsettes en minstepris for hver enkelt art/produkt.
- Minsteprisen fastsettes på grunnlag av antatt markedspris og kostnadene med å få produktet fram til kunde (risikoelement).
- Til å dekke opp risikoelementet, samt yte kompensasjon for merarbeid etableres en bifangstbank (garantifond).
- Minste garanterte pris må settes så høyt at risikoelementet oppfattes som overkommelig sett fra fiskers og kjøpers ståsted (incentiv til å få produktet landet og fram til kunde).
- Salgslagene bør alliere seg med noen bestemte kjøpere som har interesse av å prøve ut ordningen og som har forutsetninger for å få nye produkter inn i en fersk distribusjon.
- Så lenge garantiordningen varer, må disse kjøperne kunne få en særskilt kompensasjon for mottak, pakking og salg.
- Dersom det ikke er mulig å distribuere partiet ferskt, skal det innfrys og inngå i en frossen distribusjon eventuelt videreføres.
- Staten v/Fiskeri- og kystdepartementet og næringen v/fiskesalgslagene, FHF, andre yter hver 50 % til oppbyggingen av fondet.
- Garantiordningen bør ha en startkapital på minst NOK 10 mill.
Dette svarer til 15 – 20% av førstehåndsverdien av bifangstene de siste 10 år.

I utgangspunktet skal den samlede innsats som legges for dagen fra fisker, kjøper og salgslag medvirke til at salgsprisen skal dekke kostnadene og gi tilstrekkelig fortjeneste. Garantiordningen kommer til anvendelse kun i de tilfeller der kostnadene overstiger salgsværdien.

Modellen, slik den er beskrevet ovenfor utgjør i realiteten hovedprosjektet "Bifangst".

Det er viktig å unngå flaskehalsen lenger fram i verdikjeden. Det er derfor aktuelt å vurdere også nye og mer effektive omsetningsformer fra kjøper og fram til sluttkunde. Ikke minst er det viktig at det er full informasjon mellom aktørene i dette råvaresegmentet, slik at handelen kan fungere effektivt.

Forsøksordningen med fersk fisk auksjonene i Norges Råfisklag i 2005 og 2006 viser at det er lang vei å gå, før hall auksjon blir utbredt som omsetningsform i Nord-Norge. Erfaringer fra ulike former for auksjonssalg i regi av fiskesalgslagene, viser imidlertid at når det er tilstrekkelig stort volum som bys fram, så fungerer auksjon svært godt.

Landinger av ukurante arter varierer og det er liten interesse for å ta imot slik fisk. Dersom det for kjøper foreligger en bedre avsetningsmulighet, er det trolig at viljen til ta imot og pakke andre produkter øker. I denne sammenheng er det at spørsmålet om 2. håndsauksjon har dukket opp.

5.3 Auksjonssalg på 2. hånd

Dersom det i Norges Råfisklags distrikt hadde vært et nettverk av førstehåndsauksjoner, hvor mesteparten av landingen kunne omsettes over, ville det neppe være vanskeligheter med å få solgt også mer ukurante arter. Imidlertid finnes ikke et slikt system og det vil gå mange år før omsetningssystemet blir så effektivt og oversiktlig at vi kan snakke om én markeds plass for råstoff.

Et tiltak for økt salg av bifangstartene kan også være at salgslagene etablerer en form for 2.hånds salg, det vil si legger til rette for nettauksjon for kjøpere som mottar bifangst. Begrunnelsen for å legge til rette for en ny salgskanal for kjøpere som mottar såkalte ukurante arter, er at dette råstoffet skal bli lettere å omsette videre til grossister og/eller produsenter som ønsker å bearbeide råstoffet videre.

Ofta er det snakk om noen kasser av et fiskeslag. Hvis man ikke driver med sortimentsalg av ferske/frosne produkter, vil det være vanskelig å kunne anvende slikt råstoff i hovedproduksjonen. Hvis man forutsetter at råstoff enten kan innfrysas eller at det inngår i en fersk distribusjon til en grossist eller trader som kan få dette fram til kunde innenfor rimelig tid, vil det kunne skapes en merverdi som gjør at alle får dekket sine kostnader. Utvikling av bedre logistikk vil kunne gi ytterligere synergieffekter, som vil kunne fordeles mellom aktørene. Mottaket vil kunne få kompensert pakkekostnadene og fisker vil kunne sitte igjen med fortjeneste for hele leveransen.

Enkelte vil kanskje være kritisk til at salgslagene skal drive 2.håndsauksjoner. Imidlertid dreier det seg hovedsakelig om å tilrettelegge for nettbaserte markeds plasser, hvor tilbyder og kjøper kan møtes og hvor det foreligger full informasjon om mengde, kvalitet og pris. Ingen andre enn salgslagene har bedre forutsetninger for å kunne tilby den infrastrukturen som skal til for å kunne gjøre markeds plassen operativ.

I regi av hovedprosjekt "Bifangst" bør det igangsette forsøksordning med 2.håndsauksjon i regi av Norges Råfisklag.

5.4 Samlesentraler og innfrysingsordninger

Samlesentraler er et stikkord for økt omsetning av bifangstartene og andre ukurante arter som utgjør beskjedent volum. Så langt som mulig bør en søke å unngå å fryse inn råstoffet. Frossent råstoff vil aldri kunne hente tilbake det prispotensialet som ferskt råstoff har.

Etablering av samlesentraler må derfor ha som mål å kun tilrettelegge for effektiv distribusjon ut av råvareområdet til der etterspørselen er størst. Bare gjennom et slikt system vil det kunne genereres en pris som er høy nok til å betale omkostningene til fangst, handling, pakking, emballering og transport.

Hovedprosjekt "Bifangst" må søke å finne svar på hvordan man best kan etablere et antall samlesentraler i Nord-Norge, som ut fra sin fortrefelighet med hensyn til tilgjengelighet og råvaretilgang, kan bidra til økt omsetning av de aktuelle artene.

6 MÅL OG RAMME FOR HOVEDPROSJEKT

6.1 Eierskap

En kritisk suksessfaktor i ethvert prosjekt er at eierskapet representerer de riktige og viktigste interessene som kan sikre måloppnåelse.

Slik jeg ser det, består eierskapet til dette prosjektet av følgende aktører.

- Norges Råfisklag
- Norges Fiskarlag
- FHL
- Norske Sjømatbedrifters Landsforening
- Fiskeridepartementet

Eierne har oppriktig interesse av at verdiskapningen fra norsk fiske økes. I denne sammenheng tar vi utgangspunkt i et knippe arter og produkter og ønsker å maksimere verdien av disse gjennom bedre organisering, mer effektiv logistikk samt utvikling av incentiver som ansporer interessentene (stakeholders) til ”riktige” beslutninger.

I tillegg til de ideelle eierne av prosjektet vil LUR (FHF) være en katalysator gjennom de virkemidler som FHF besitter.

6.2 Mål

Målet for hovedprosjektet bør være:

Utvikle salgs- og omsetningsformer som kan bidra til å øke verdiskapningen av bifangst og arter som normalt er lite representert i landingene.

Følgende delmål formuleres:

- Vurdere eksisterende omsetningsformer med sikte på å legge til rette for økt omsetning av bifangst mv.
- Etablere en garantiordning (bifangstbank) for enkelte arter med sikte på å avlaste risiko for fiskere og kjøpere ved mottak av bifangst og vanskelig omsettbare arter/produkter.
- Videreutvikle auksjoner som virkemiddel i handelen med fisk.
- Etablere samlesentraler for fisk som ledd i mer effektiv omsetning av fersk fisk.

6.3 Omfang og gjennomføring

Prosjektet gjennomføres over en 5 års periode.

Prosjektet organiseres i faser med ulike arbeidsoppgaver knyttet til de enkelte faser. Det utarbeides milepæler knyttet til den enkelte fase, som må passeres før det er aktuelt å gå over i ny fase.

Prosjektets framdrift vil være avhengig av at man når de delmål som til enhver tid er satt. Fasedelingen gjør at prosjektet vil kunne justeres og eventuelt termineres, dersom det viser seg at forutsetningene endres underveis eller at prosjektets eiere finner grunnlag for det.

6.4 Budsjett

Budsjett vil bli utarbeidet når rammen for prosjektet er lagt og prosjekteierne er blitt enig om mål og gjennomføring.

Annex 1

REFERAT

fra

møte om bifangst

Sted: FHL, Tromsø
Tid: 13.mars 2006
Til stede: Alf Albrigtsen, Styringsgruppen LUR
Steinar Jonassen, Styringsgruppen LUR
Frank Jakobsen, Sekretær LUR
Gunnar Trulssen, Norges Råfisklag
Knut Sunnanå, HI, Tromsø
Jostein Angell, Aquamare Management

FORPROSJEKT BIFANGST – UTKAST TIL RAPPORT

Jostein Angell redegjorde for utkast til rapport. Følgende tilbakemelding ble gitt:

1. Inkludere et nytt kapittel 4 som omhandler potensialet ved økt fangst på bifangstarter. I dette kapitlet drøftes også forholdet mellom direkte fiskeri og blandingsfiske, samt mulige kvanta som registreres under andre rubrikker i statistikken og eventuelt som ikke registreres i det hele tatt fordi artene dumpes.
2. Vurdere sei og hyse i et bifangstperspektiv, da dette er arter som tidvis har betydelige omsetningsproblemer.
3. Beskrive garantiordningen og modell mer utførlig – gjerne illustrer med eksempler.
4. Utdype notatet på enkelte punkter blant annet i forhold til:
 - utkast
 - bruk av skillerist
 - dilemmaer/utfordringer/nyanser
5. Rette opp tabellen og utfylle med mer data og beskrivelse av Islandsk modell.
6. Foreta om mulig en dypere analyse for utvalgte steder.

AUKSJON AV FERSK FISK I NORGES RÅFISKLAG

Gunnar Trulssen redegjorde for erfaringene med auksjon av ferskfisk i Norges Råfisklag.

Sett i lys av erfaringene fra Vesterålen vinteren 2005, hadde man forventninger til alle de 3 stedene som i år ble plukket ut: Myre, Honningsvåg og Båtsfjord. Imidlertid er det skuffende resultater så langt. På Myre er det hittil landet 105 tonn mot totalt 500 tonn i fjor. Kun 12-13 båter har levert mot 27 båter i 2005. I Båtsfjord er avtalen med Havprodukter sagt opp før sesongen egentlig starter. Kun Stofi, Honningsvåg vil derfor være operativ i Finnmark. Man må konstatere at fiskerne har ikke sluttet opp om auksjonene i den grad man forventet. Kjøperne er generelt skeptiske til auksjon av fersk fisk.

Auksjon av fersk fisk skal rapporteres og evalueres i representantskapsmøtet i juni. Det blir trolig tatt en beslutning, hvorvidt man skal gå videre i Råfisklagets regi eller om ferskfiskauksjon avblåses som omsetningsform.

I relasjon til auksjoner generelt og omsetning av bifangst spesielt, mente Gunnar Trulssen at logistikkostnadene fort blir høye og det blir vanskelig å forsvare selv en moderat pakkegodtgjørelse. Utfordringene synes å ligge i:

- Fraktkostnader og pakkegodtgjørelse
- Struktur og geografi – mange leverandører og mange kjøpere
- Minsteprissystemet – skal det settes minstepris på arter som i utgangspunktet ikke har noen salgsverdi
- Organisering av mottak, pakking og salg.

Ved omsetning av bifangstarter, er det nødvendig å sette sammen pakker som kjøpere kan by på. Man må identifisere kundene og produktene må markedsføres.

KONKLUSJON

1. Jostein Angell foredler og utdyper rapporten i samsvar med kommentarene. Endelig rapport skal foreligge til påske.
2. Rapporten spilles inn til Råfisklaget og andre relevante aktører, med sikte på å kunne oppnå støtte til gjennomføring av hovedprosjekt.
3. Det planlegges gjennomført et seminar etter at representantskapsmøtet i Norges Råfisklag er avviklet.

Bodø, 16.mars 2006

Jostein Angell
Referent

Annex 2

MEMORANDUM

TIL: Styret i LUR
FRA: B. Havardsson
DATO: 22.06.04
ANG: Bifangstbank - Island

Definisjoner og begrep

Bifangstbank: En garanti ordning som i perioden 1990-1995 garanterte for minstepris for visse arter, så kalte bifangstarter. Målet var å sikra at all fangst ble tatt hånd om og utnyttet.

Fangstutnyttelseskomiteen: En komitee nedsatt av fiskeriminister Halldor Asgrimson i 1989. Komiteen hadde i oppgave å arbeide frem forslag om forbedringer i fangstutnyttelse ombord i fiskefartøyer. Komiteen besto av representanter fra fiskebåtrederiene, foredlingsbedriftene, fiskerinæringsn forskningsinstitutt og fiskeridepartementet.

Rare fiskes uke: En arrangement der kokker og restauratører presenterte utvalgte bifangstarter på sine restauranter. Meget vellykket arrangement som gjorde mye for å stimulere for bruken av gitte arter.

Bakgrunn

I 1989 ble det satt ned en komitee for å forbedre utnyttelsen av fangst hos den Islandske fiskeflåten, i dette tilfellet hovedsaklig frysetrålere. Et av tiltakene som ble truffet i denne sammenhengen var opprettelsen av den så kalte bifangstbanken. Bankens arbeidsområde var å kjøpe bifangstarter fra frysetrålerne. Dette kom av at i mange tilfeller var man ikke fortrolig med håndtering av disse artene og det ble derfor anbefalt å fryse disse ned slik de kunne bli tatt hånd om på korrekt måte etter at fangsten var levert til mottakene/markedene. For å gjøre

det enklere for fiskerne å gjenkjenne og håndtere disse artene ble det utarbeidet en håndbok for fiskerne.

Mål

All fangst som kom i fiskefartøyenes fangstredskaper skal utnytted.

Resultatet

Det kom fort på dagen at mange av disse såkalte bifangststartene var en betydelig del av fangsten og, når visse problemer ble løst, ga fiskerne betydelig inntekt. Det ble også klart at fiskeoppkjøpere begynte å konkurrere om råstoffet når betydelige mengder ble tilgjengelige. Når dette stadiet var nådd for en bestemt art trakk bifangstbanken sin garanti for disse artene tilbake for ikke å konkurrere med professionelle fiskeoppkjøpere. Arten ble nå definert som kommersiell.

Programmet bidro til betydelig økning i omsetningen av mange arter. Hvor mye fangsten økte er mer usikkert da en ikke vet hvor mye ble kastet før bifangstbanken ble virkelighet.

	1989			1992		
	Verdi (USD)	Fangst (tonn)	USD/Kg	Verdi (USD)	Fangst (tonn)	USD/Kg
Skolest	2	3	0,67	210	70	3,0
Kloskate	99	12	8,25	317	58	5,5
Pigghå	16	6	2,67	181	162	1,1
Vassild	8	4	2,00	657	177	3,7
Snabeluer	1374	764	1,80	13845	9290	1,5
Lomre	802	1383	0,58	915	1495	0,6
Sjøtunge	2269	1941	1,17	2564	3325	0,8
Glassvar	344	1531	0,22	246	125	2,0
Gapeflyndre	565	206	2,74	1468	1034	1,4
Havmus	0	0	0,00	106	22	4,8
Orange r.	0	0	0,00	382	800	0,5
Andre arter	0	0	0,00	14	3	4,7
Total	5479	5850		20905	16561	

Det er klart at tiltaket stimulerte til betydelig økt fangst på mange arter uten at prisene falt. Noe som indikerer stort uutnyttet potensial på de fleste artene.

Rapport fra besøk til Fiskemarkedene på Island.

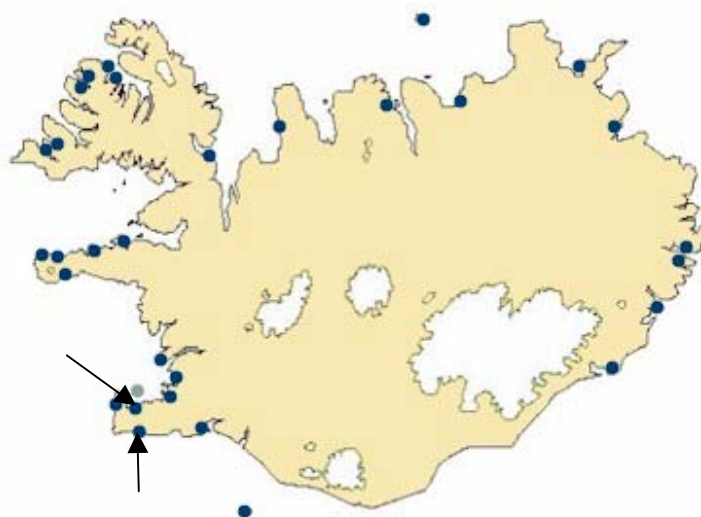
Innledning

Den 25. Juni besøkte to representanter fra styringsgruppen for LUR, Fiskimarkadur Sudurnesja (FMS), et av de to største fiskemarkedene på Island samt med Islandsmarkadur, et selskap som selger administrative tjenester til alle fiskemarked på Island. Se herunder for detaljer om rollene til disse to selskapene.

Målet var å forstå hvordan denne typen omsetning foregår og hva den betyr for fiskere og fiskerinæringen på Island. Det er trygt å si at vi ble hjertelig mottatt og vi ble sjenerøst presentert for det faktiske forholdene og prisene som gjelder rundt denne omsetningsformen.

Definisjoner og bakgrunnsinformasjon

Det er flere fiskemarked på Island i dag men to av de Fiskimarkadur Sudurnesja (FMS) og Fiskimarkadur Islands (FMI) omsetter 80% av all fisk som selges via fiskemarkedene.



Figur 1. Fiskemarkeder på Island. Våre besøk er indikert

Fiskimarkadur Sudurnesja:

Et av flere fiskemarked på Island. Stiftet i 1987 og startet auksjonssalg av fisk det år. De gikk nye veier ved å tilby fisk til salg på flere (2) plasser samtidig. Dette utviklet seg fort og nå selger FMS fisk fra 7 steder på en gang over nettet. I dag selges all fisk på Island etter denne modellen. For mer detaljert bakgrunn anbefales å besøke www.fms.is. I hht til tall fra FMS omsetter de rundt 22% (99.000 tonn) av totalkvotaen på Island. Fisken som selges via FMS kan befinne seg hvor som helst på Island og er vanligvis ikke innom fiskemarkedene. Etter hvert har FMS begynt å drive kaitjenester, trucktjenester, salg av is og leie av fiskekar i flere mottaksthavner.

Islandsmarkadur:

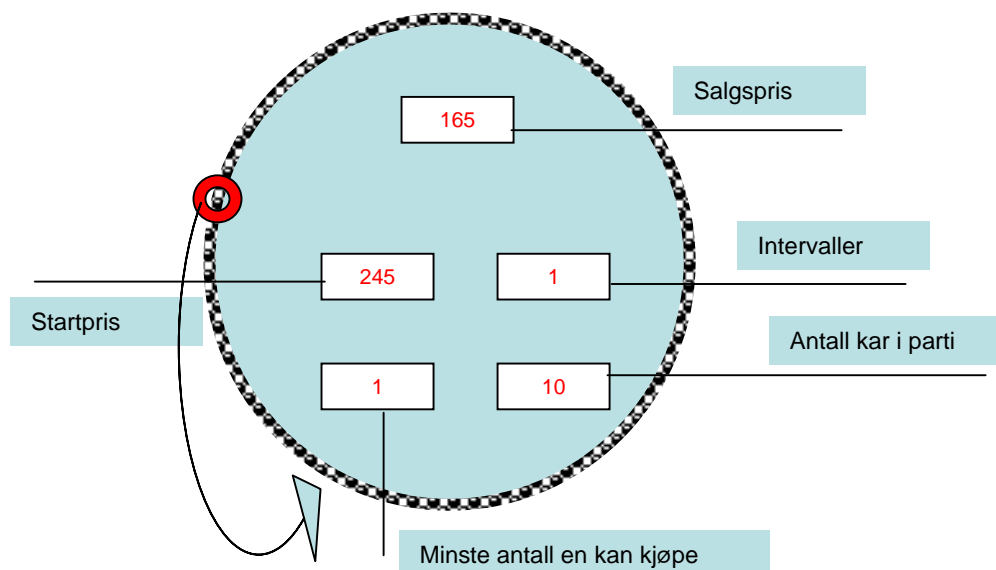
Et administrativt selskap som driver auksjonssystemene, ”Klokken” og ”Tengill”. Bedriften håndterer all økonomi for alle fiskemarkedene på Island (19 marked på 30 forskjellige steder). Selskapet tar hånd om betaling til fiskebåtene da fiskekjøper må ha bankgaranti, fiskekjøper håndtere dette så ovenfor sin forretningsbank. I tillegg tar bedriften seg av all betaling av frakt av fisk til og fra fiskemarked og kjøpere, innkreving og utbetalinger. Fiskebåtrederer kan gjøre avtale med bedriften om å betale et fast kronebeløp av hvert solgt kilo til å dekke oljekostnad, bankgarantier eller andre kostnader. Islandsmarkadur tar seg av alt det regnskaps-, og faktureringsmessige i forbindelse med dette og forenkler derved hverdagen til rederiene betraktelig, særlig småbåtrederiene. Se mer på www.islmark.is

Fishnet:

Et nettverk i realtid som knytter fiskekjøpere til fiskemarkedene og der fiskesalget foregår. Auksjonen overvåkes av en aksjonær som kan korrigere startpriser, kontrollere kvaliteten på signalet og ordne med korrigeringer når fiskekjøper har gjort tabbe. Fiskekjøpere på sin side er koplet til nettet via ISDN forbindelse og gir bud ved å følge med på en slags klokke som indikerer detaljer rundt det partiet som skal selges. Når tallet på klokken nærmer seg interessant pris gir en signal med mellomrom knappen på tastaturet. Klokken er en sentral del av Fishnet.

Klokken:

Et datainstrument som vises på skjermen hos alle kjøpere. Dette er en ring som kan minne om en klokke. Når et fiskeparti selges vises inne i klokken startpris, hvor mye som tilbys (antall kar eller fiskekasser) og hvor mye en kan kjøpe. Ofte kan en kun by på hele partiet. Fiskekjøperen venter til det røde lyssignalet har gått ringen et par ganger og viser en pris som gjenspeiler kjøpeviljen hos fiskekjøperen. Se bildet her under for detaljer.



Den røde sirkelen går mot klokken og ved hver målestrek den passerer går prisen ned med en krone som indikert i ruten intervaller. Start pris settes ut fra kriterier som snitt pris for denne arten, pris oppnådd fra denne båten sist og partiets størrelse.

Tengill:

Det administrative dataprogrammet som knytter sammen alle fiskemarkedene og Islandsmarkadur.

Fiskemarkedene

Bakgrunnen for reisen var å studere hvordan de islandske fiskemarkedene fungerer. Spesielt var det interessant å studere den desentraliserte modellen som har gjort seg gjeldende. Der selges fisken over et nettbasert system til motsetning til såkalt gulvmarked der all fisk som auksjoneres bort er fysisk til stede.

Det kan sies uten særlig tvil at fiskemarkedene har revolusjonert omsetningen av fisk på Island og gjort spesialisering mulig. De store rederiene som også eier store fillet bedrifter, velger å bearbeide de vanlige hvitfiskartene som torsk, sei og hyse. Resten selges over markedene til bedrifter som kan ta seg av disse. Dette har muliggjort betydelig spesialisering hos en del bedrifter og en betydelig bedre utnyttelse av disse artene.

Fiskeoppkjøpere fra utlandet har begynt å bruke systemet og man ser positivt på denne utviklingen. Markedene vil bidra til å øke antall utenlandske oppkjøpere. Størrelses sortering har vært annerledes en vanlig er hos europeiske fiskemarked. For å stimulere utenlandske fiskeoppkjøpere er det viktig at en tar tak i dette og forandrer det islandske systemet slik det passer til det europeiske.

Priser

Alle fiskebåter som selger via FMS betaler 4% salgsavgift.

Når båten har solgt for over 22 millioner ISK i løpet av et år går denne prosenten ned med 0,5% og blir 3,5% . Når båten har solgt for over 35 millioner ISK i løpet av et år går denne prosenten ned med ytterligere 0,5% og blir 3,0% .

Kaiavgift hvis båten selger på markedet: Fra 0,30 til 0,90 ISK. per. solgt. kg. Kaiavgift hvis båten ikke selger på markedet: 1,20 ISK per. kg. eller minimum 400 ISK. per. kar.

Handling fee for selger 0,85 ISK. per. solgt kg.

Handling fee for kjøper 0,85 ISK. per. kg.

Leie av fiskekar fra Umbúðamiðlunar hf. (UM) 0,57 IKR for kjøpere og 0,30 IKR. For selger (totalt 0,87 IKR per. kg.).

Veieavgift til havnen 0,22 IKR. per. kg.

Overføring av systemene til Norge

Hos FMS så man meget positivt på å implementere disse systemene i Norge. Dette ville gå med minimalt av tekniske installasjoner da systemet baserer seg på PC løsninger som er å anse som hylleware. Vi ble fortalt at nøkkelen til funksjonelt auksjonssystem er i bunn og grunn stabilt telefonsystem. Tengill er allerede i bruk i fiskeauksjonene i Cuxhaven og New

Haven. Men installering av klokkesystemet må gjøres i samarbeid med OXIS Trading Solutions som eier rettighetene til klokken.

Islandsmarkadur HF kjøpte rettigheten til å bruke klokken i sine operasjoner slik at de driver ikke på lisens basis. Hvis noe skjer med OXIS eier Islandsmarkadur bruksrett til kildekoden og kan ved konkurs hente ut et passord fra OXIS og fortsette å bruke klokken uten opphold. Det ble indikert at det hadde kostet i underkant av 2 millioner NOK.

Konklusjon

Jeg viser til mitt notat om bifangstbanken. For å få til effektiv bifangstbanken må omsetningssystemet for fisk i Norge omorganiseres. Målet er å frembringe spesialisering som kan ta hånd om de forskjellige artene og høste kommersiell suksess. Det er interessant å se at bifangstbanken som ble drevet på Island mellom 1990-1995 ville ikke ha fungert uten spesialiseringen og strukturendringene som kom som følge av et effektivt og moderne omsetningssystem. Det er liten grunn til å anta at en norsk bifangstbank vil kunne fungere uten samme type spesialisering.