

## **Linefisk fra kystflåten: Høyt etterspurt i markedet, men kan vi levere?**

Fagrappport 2

Edgar Henriksen og Geir Sogn-Grundvåg





Nofima er et næringsrettet forskningskonsern som sammen med akvakultur-, fiskeri- og matnæringen bygger kunnskap og løsninger som gir merverdi. Virksomheten er organisert i fire forretningsområder; Marin, Mat, Ingrediens og Marked, og har om lag 470 ansatte. Konsernet har hovedkontor i Tromsø og virksomhet i Ås, Stavanger, Bergen, Sunndalsøra og Averøy.

Hovedkontor Tromsø  
Muninbakken 9–13  
Postboks 6122  
NO-9291 Tromsø  
Tlf.: 77 62 90 00  
Faks: 77 62 91 00  
E-post: [nofima@nofima.no](mailto:nofima@nofima.no)

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

Market Research is Nofima's analytical business division, which provides economic analyses, foresight analyses, consumer research, market analysis and strategic consultancy. Nofima Market also offers consultancy in information logistics and traceability.

Nofima Marin AS  
Muninbakken 9–13  
P.O. box 6122  
NO-9291 Tromsø  
Norway  
Tel.: +47 77 62 90 00  
Fax: +47 77 62 91 00  
E-mail: [marked@nofima.no](mailto:marked@nofima.no)

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

# Rapport

ISBN: 978-82-7251-838-6 (trykt) ISBN: 978-82-7251-839-3 (pdf)	Rapportnr: 49/2010	Tilgjengelighet: <b>Åpen</b>
--	-----------------------	---------------------------------

<i>Tittel:</i> <b>Linefisk fra kystflåten: Høyt etterspurt i markedet, men kan vi levere?</b>		<i>Dato:</i> 31.12.10
		<i>Antall sider og bilag:</i> 18
<i>Forfatter(e):</i> Edgar Henriksen og Geir Sogn-Grundvåg		<i>Prosjektnr.:</i> 20754
<i>Oppdragsgiver:</i> Fiskeri- og havbruksnæringens forskningsfond		<i>Oppdragsgivers ref.:</i> FHF # 900276
<i>Tre stikkord:</i> Kystlinefiske, differensiering, konkurransefortrinn		
<i>Sammendrag: (maks 200 ord)</i> <p>I denne rapporten spør vi om linefanget torsk og hyse virkelig er så ettertraktet i markedet som mange vil ha det til. Hva er det i tilfelle med linefisken som gjør den så attraktiv i markedet? Hvilke barrierer i verdikjeden fra fangst til eksport hindrer bedre utnyttelse av verdipotensialet i fersk linefanget torsk og hyse fra kystflåten? Vi fokuserer på verdikjeden for fersk linefisk fra kystflåten fordi barrierene for utnyttelse av verdipotensialet synes å være større her enn for ombordfrost fisk levert fra havgående autolinefartøy. Vi belyser disse spørsmålene med statistikk fra fiskeauksjonen på Island og førstehåndsomsetningen i Norge i tillegg til intervjuer med fiskere, fiskekjøpere og eksportører. Resultatene viser at linefanget torsk og hyse er vurdert som bedre enn fisk fra andre redskaper. Linefanget fisk har et svært positivt omdømme som primært tilskrives høy og jevn kvalitet som gir mange fordeler for kjøpere. En rekke barrierer som bidrar til å hindre en bedre utnyttelse av verdipotensialet i fersk linefisk fra kystflåten identifiseres. Forslag for å øke kystlinefisket slik at den fordelaktige markedsposisjonen kan utnyttes bedre fremsettes.</p>		
<i>English summary: (maks 100 ord)</i> <p>This report explores why line-caught cod and haddock seemingly are so attractive in the market for fresh whitefish. In addition, we explore why coastal long-lining is declining compared to other catch methods. The analysis is based on data from the Icelandic fish auction and first hand sales of fish in Norway. In addition, interviews were conducted with fishers, fish buyers/processors and exporters. Results shows that line-caught cod and haddock is the highest valued fish (compared to other catch methods) in the fresh fish market. Line-caught fish has a very positive reputation among industrial buyers primarily due to its high and consistent quality. A range of barriers contributing to the decline in coastal long-lining was identified. Suggestions for how to better utilize the advantageous market position identified are highlighted.</p>		

## **Forord**

Denne rapporten er en leveranse fra prosjektet: "Sjømatnæringen: produktdifferensiering og konkurransefortrinn" finansiert av Fiskeri- og havbruksnæringens forskningsfond. Dette er fagrapport 2 fra prosjektet og er en oppfølging av problemstillinger identifisert i fagrapport 1 (Sogn-Grundvåg, 2010). Rapporten fokuserer på muligheter og barrierer for utnyttelse av fersk krokfanget hvitfisk fra kystflåten. Fersk krokfanget torsk og hyse fremstår som den beste fisken i ferskfiskmarkedet og gir gode muligheter for differensiering og fordelaktige markedsposisjoner.

Prosjektet har en følgegruppe bestående av følgende personer: Eva Kristoffersen (Egil Kristoffersen & Sønner AS), Bjørn Fredriksen (Nergård AS) og Alice Blålid (Domstein AS) som erstattet Arne E. Karlsen (Gunnar Klo AS) fra november 2010.

Forfatterne takker fiskere, fiskekjøpere, eksportører og organisasjoner som velvillig har latt seg intervjuet. Vi takker og følgende forskerkolleger for verdifulle innspill: Bent Dreyer, Finn-Arne Egennes, John Roald Isaksen og James A. Young.

# Innhold

<b>1</b>	<b>Innledning .....</b>	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>Hvordan verdsettes linefisken på første hånd? .....</b>	<b>2</b>
2.1	Islands fiskeauksjon .....	2
2.2	Surofi.....	3
2.3	Sluttseddeldata fra Norge .....	4
2.4	Oppsummering.....	6
<b>3</b>	<b>Hvordan oppfattes linefisken i markedet?.....</b>	<b>7</b>
<b>4</b>	<b>Hvorfor øker ikke kystlinefisket?.....</b>	<b>9</b>
4.1	Kystlinefisket .....	9
4.1.1	Line i tilbakegang .....	9
4.1.2	Torskefokus .....	11
4.1.3	Kvalitet og prispremie.....	12
4.2	Fiskekjøpere og linefisk .....	13
<b>5</b>	<b>Konklusjon, forslag til tiltak og videre forskning .....</b>	<b>15</b>
5.1	Forslag .....	15
5.2	Videre forskning .....	16
<b>6</b>	<b>Referanser.....</b>	<b>18</b>

# 1 Innledning

Mye tyder på at krokfanget torsk og hyse er den mest ettertraktede fisken i markedet. Til tross for dette er norske landinger av linefanget torsk og hyse svakt nedadgående. Dette fremstår som et betydelig paradoks. I denne rapporten spør vi derfor om linefanget torsk og hyse virkelig er så ettertraktet i markedet som mange vil ha det til. Hva er det i tilfelle med linefisken som gjør den så attraktiv i markedet? Et annet sentralt spørsmål vi belyser er hvilke barrierer i verdikjeden fra fangst til eksport som hindrer bedre utnyttelse av verdipotensialet i fersk linefanget torsk og hyse fra kystflåten?

Vi fokuserer på verdikjeden for fersk linefisk fra kystflåten fordi barrierene for utnyttelse av verdipotensialet synes å være større her enn for ombordfrost fisk levert fra havgående autolinefartøy.

For å belyse spørsmålene over har vi gjennomført en rekke intervjuer med relevante informanter i verdikjeden for fersk linefisk fra kystflåten, inkludert redere/skipperer for kystlinebåter, mottaksanlegg og eksportører. Vi har og intervjuet representanter for viktige organisasjoner (Norges Råfisklag, Surofi, NSL og Fiskarlaget). I tillegg har vi besøkt supermarkeder i Frankrike og Storbritannia for å se hvordan produktene presenteres her og vi benytter oss av informasjon innhentet fra fiskeauksjonen på Island, samt førstehåndsomsetningen av torsk og hyse i Norge.

Nofima har også, sammen med Norges Fiskerihøyskole, Matis<sup>1</sup> og Havstofan<sup>2</sup>, arrangert en Workshop om ulike sider ved linefiske medio oktober 2010. Workshopen samlet ca 70 deltagere, i hovedsak fra Norge, Island og Færøyene, som inkluderte fiskere, fiskeindustri, eksportører og importører/grossister med interesse for linefisk. I tillegg deltok også representanter for leverandørindustrier (fartøy, fangstteknologi), myndigheter og forskere. Workshopen ga mange foredrag og diskusjoner med direkte relevans for problemstillingene som diskuteres her.

Resten av rapporten er organisert som følger: I neste kapittel benytter vi statistikk fra fiskeauksjonen på Island og førstehåndsomsetningen av torsk og hyse i Norge for å belyse hvordan linefisk verdsettes sammenlignet med andre redskapstyper. Deretter rapporterer vi i kapittel 3 hvordan linefisk oppfattes i markedet. I kapittel 4 identifiserer vi en rekke forhold som bidrar til å hindre en bedre utnyttelse av verdipotensialet i fersk linefanget torsk og hyse fra kystflåten. Til slutt oppsummerer vi våre funn og foreslår tiltak som kan bidra til å snu den negative utviklingen i kystlinefisket.

---

<sup>1</sup> Nofimas motstykke på Island

<sup>2</sup> Det færøyske havforskningsinstituttet

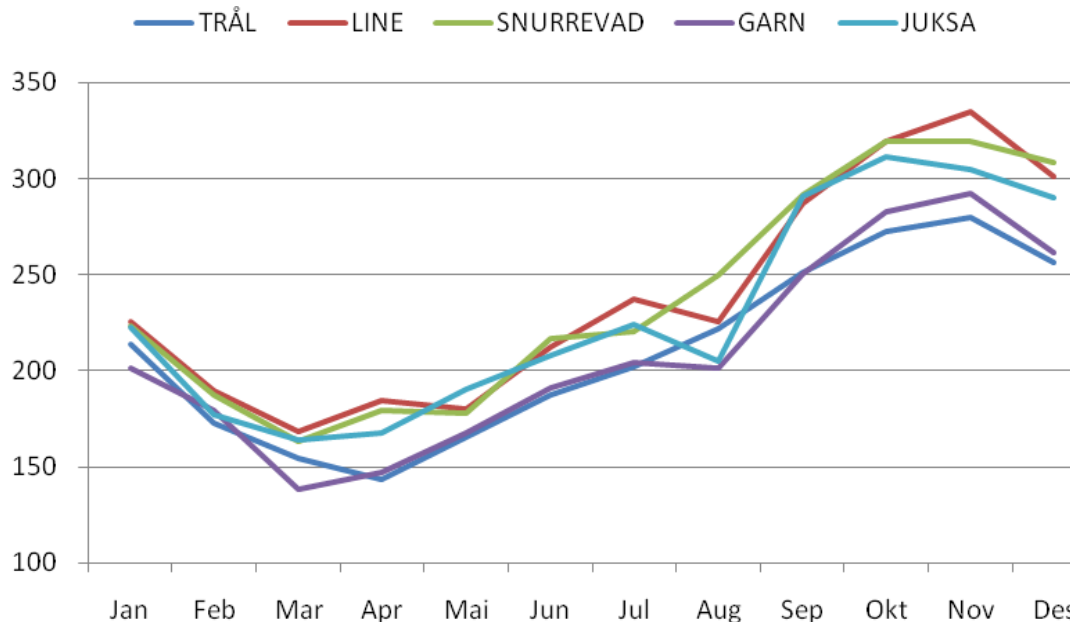
## 2 Hvordan verdsettes linefisken på første hånd?

For å belyse dette spørsmålet har vi innhentet informasjon om priser fangstleddet på Island og i Norge oppnår på linefanget torsk og hyse sammenlignet med andre redskapsgupper som snurrevad, garn og trål. Island er valgt fordi landingene av fersk fisk fra lineflåten øker (Henriksen, Dreyer og Bendiksen, 2009). Islendingene er dessuten konkurrenter til norsk fiskeindustri. Hensikten er å belyse eventuelle forskjeller i råstoffmarkedet mellom Island og Norge og internt i Norge avhengig av redskapstype og om fisken leveres fersk eller fryst.

### 2.1 Islands fiskeauksjon

Islands fiskeauksjon omsetter cirka 100 000 tonn fersk fisk årlig, noe som utgjør 20-25 prosent av de totale landinger på Island. Det at bare cirka en fjerdedel av oppfisket kvantum omsettes gjennom auksjonen indikerer at auksjonsmarkedet først og fremst benyttes av aktører som spesialiserer seg på ulike produkter og anvendelser. Det vil si at bedrifter selger fisk de ikke spesialiserer seg på gjennom auksjonen, samtidig som de kjøper det de trenger til egen spesialisering. Med utgangspunkt i en slik spesialisering synes det rimelig å anta at prisene som oppnås ved auksjonen er en god refleksjon av hvilke priser bedriftene oppnår i sine markeder.

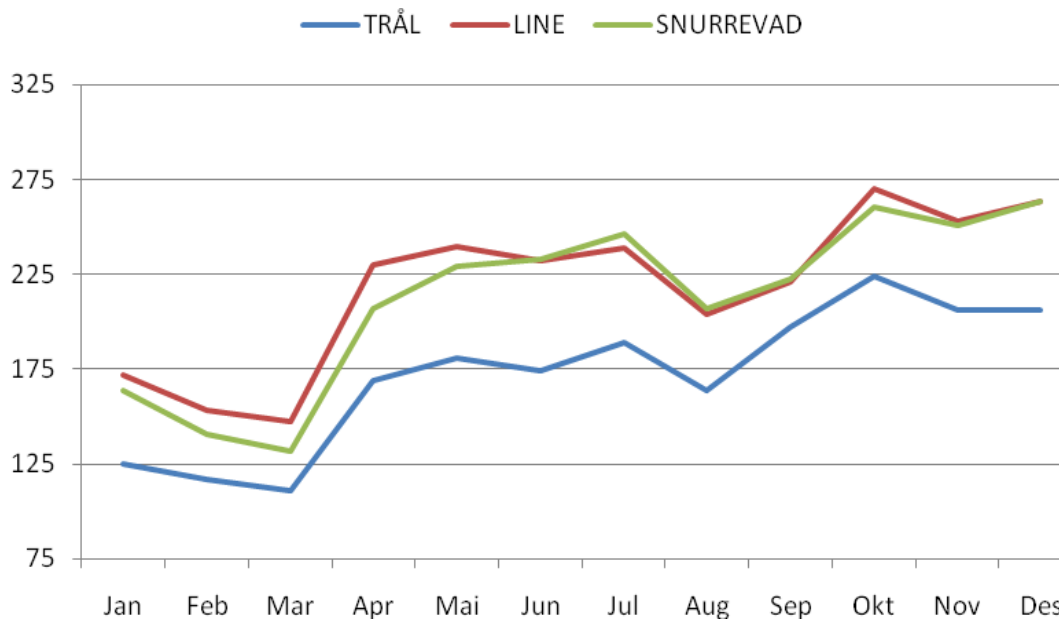
For å avdekke eventuelle relative forskjeller i pris mellom ulike redskapstyper har vi sett nærmere på priser for omsatt torsk og hyse ved den islandske auksjonen i 2009. All omsatt fisk er fersk. Selv om 2009 var et spesielt år på grunn av krisen i torskemarkedet (Dreyer og Bendiksen, 2010), bør ikke dette ha særlig betydning for vårt formål her, nemlig prissammenligning mellom redskapstyper.



Figur 1 Redskapsfordelt utvikling i gjennomsnitts pris (ISK) på torsk oppnådd på islandske fiskeauksjoner i 2009.

Figur 1 viser prisutviklingen gjennom året for fersk torsk for ulike redskapstyper. Figuren viser store prisforskjeller gjennom året, men også at line- og snurrevadfisk jevnt over er best betalt. Juksafisk oppnår også høye priser. Garn- og trålfisk oppnår jevnt over de laveste

prisene. Prisforskjellene mellom redskapstypene varierer svært mye gjennom året, med små prisforskjeller i vintersesongen og store forskjeller sent på høsten.



Figur 2 Redskapsfordelt utvikling i gjennomsnitts pris (ISK) på hyse oppnådd på islandske fiskeauksjoner i 2009.

Figur 2 viser priser for fersk hyse fanget med line, snurrevad og trål. Figur 2 viser også store prisforskjeller gjennom året. Prisforskjellene mellom redskapstypene er også betydelige. Line og snurrevadhysa oppnår langt bedre pris enn trålfanget hyse.

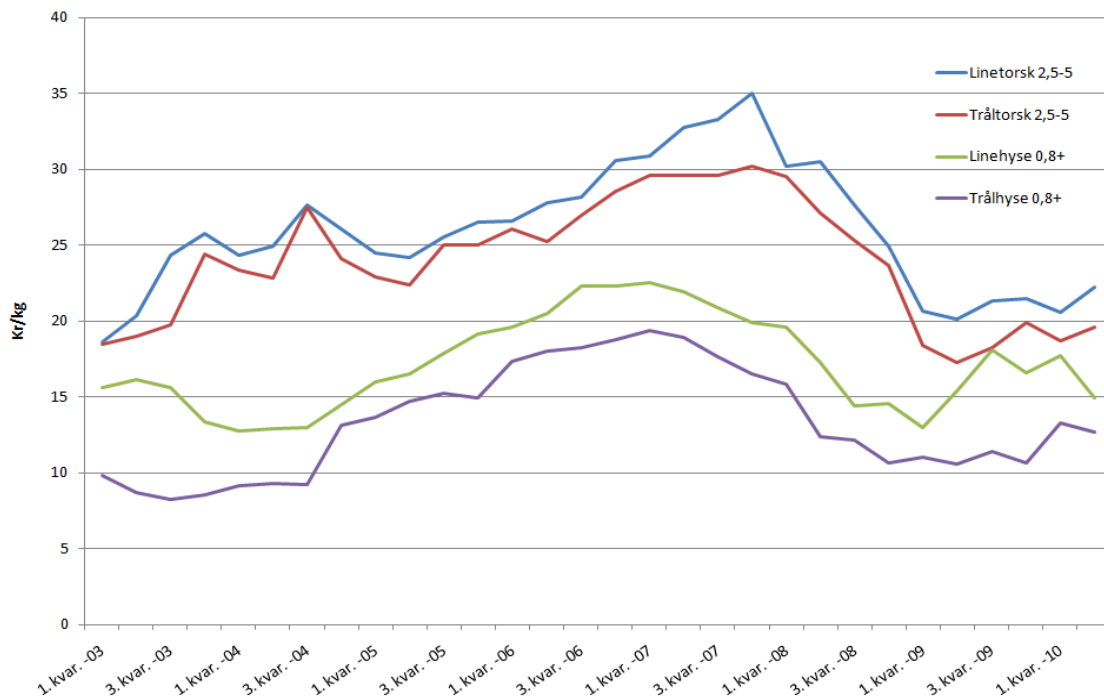
## 2.2 Surofi

Surofi<sup>3</sup> omsatte ca 210 000 tonn fisk i rund vekt i 2009 landet av norske fartøy.. Cirka 86 prosent av dette ble omsatt gjennom auksjon (i verdi). Av totalt omsatt kvantum ble omlag 82 prosent landet ved nøytrale fryseler. Det ble omsatt 36 000 tonn torsk og 30 000 tonn hyse.

Figur 3 viser kvartalsvise priser for torsk og hyse fanget med line og trål for perioden 2003 til 1. kvartal 2010. Figuren viser også her helt tydelige forskjeller i pris mellom trål og line for både torsk og hyse.

<sup>3</sup> Sunnmøre og Romsdal Fiskesalgslag



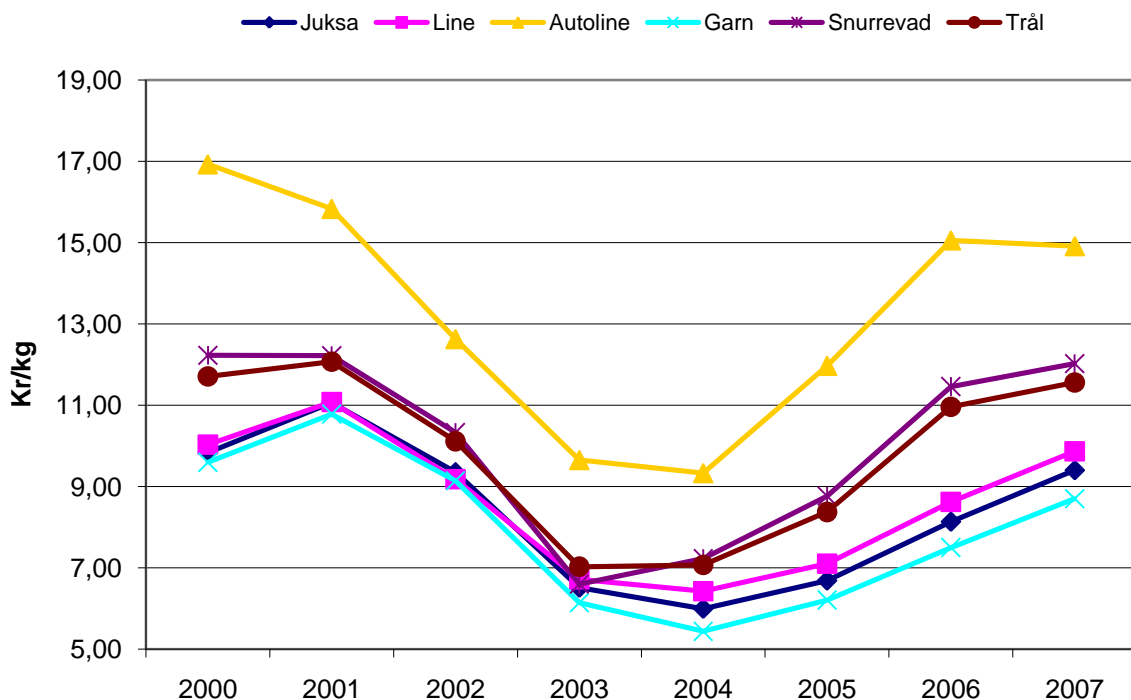


Figur 3 Utviklingen i pris på fryst trål- og linefanget torsk og hyse: Kilde: Surofi.

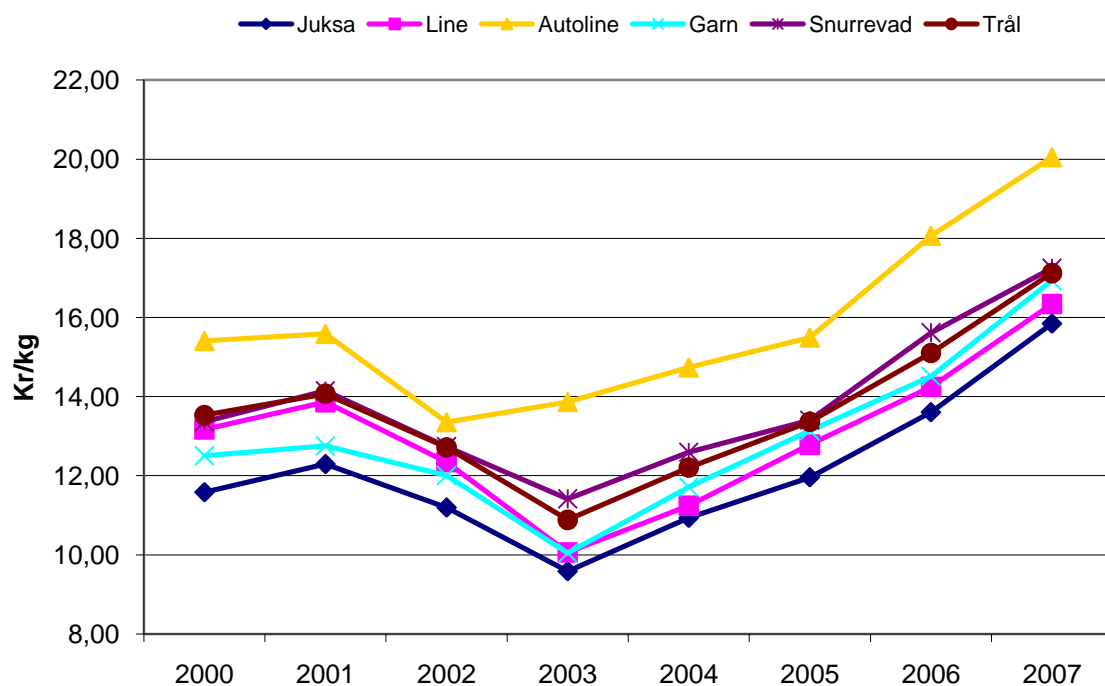
### 2.3 Slutseddeldata fra Norge

I Figur 4 og 5 vises utviklingen i gjennomsnittlige priser som norske fartøy har oppnådd for leveranser av hyse og torsk i Norge. Fangstene levert av autoline er fryst, det samme gjelder for vesentlige deler av trålfangstene. I gjeldende periode er fangst levert fra konvensjonelle fartøy (line, garn, juksa og snurrevad) levert fersk. Det er heller ikke korrigert for ulike størrelseskategorier for fisk.

Autolineflåten oppnår de høyeste prisene både for torsk og hyse sammenlignet med alle andre redskap, også når sammenligninggrunnet er fryst torsk og hyse av samme størrelse fra trål (Figur 3). Selv om krokfanget hyse har høyere minstepris (i Råfisklagets distrikt) enn hyse tatt på andre redskap, oppnår den lavere pris enn hyse tatt på snurrevad. En sannsynlig forklaring er større andel av dårligere betalt små hyse i linefangstene enn i snurrevadfangstene.



Figur 4 Redskapsfordelte gjennomsnittspriser for fersk og fryst hyse rund vekt fra norske fartøy levert i Norge. Kilde: Fiskeridirektoratets sluttsekkdatabase.



Figur 5 Redskapsfordelte gjennomsnittspriser for fersk og fryst torsk rund vekt fra norske fartøy levert i Norge. Kilde: Fiskeridirektoratets sluttsekkdatabase.

Også når det gjelder torsk kommer krokanget fisk fra kystflåten (line og hyse) dårligst ut prismessig. I alle fall når det gjelder line er fiskestørrelse en vesentlig forklaring. I kystflåten oppnår torsk fra garn- og snurrevadflåten best pris.

## 2.4 Oppsummering

Over har vi vist at det er betydelige prisforskjeller i råstoffmarkedet avhengig av hvilket fangstredskap som er benyttet og om fisken leveres fryst eller fersk. På islandske auksjoner, som omsetter omtrent en fjerdedel av de årlige fangstene på Island, er fersk torsk og hyse fra lineflåten bedre betalt enn fisk fra andre redskapstyper<sup>4</sup>. I det norske råstoffmarkedet gjelder dette bare for ombordfrosset torsk og hyse fra autolineflåten som oppnår bedre priser sammenlignet med fryst råstoff fra trålere og ferskt råstoff. I forbindelse med evaluering av agnkvoteordningen<sup>5</sup> ble prisforskjeller for ulike fiskestørrelser undersøkt. For samme størrelser torsk, levert fra samme størrelse fartøy, fikk linefanget torsk litt høyere pris. For hyse er prisdifferansen innarbeidet i minsteprissystemet (Henriksen, 2006). Fersk fisk fra den norske kystline- og juksaflåten oppnår i imidlertid i gjennomsnitt dårligere priser enn fersk fisk fanget med andre konvensjonelle redskap. Fiskestørrelse er en forklaringsfaktor i Norge. Islandske linefiskere ligger i det øverste prisleiet på auksjon sammenlignet med fisk fra andre redskap.

Som i Norge er garnfanget torsk fanget på Island også gjennomgående større enn torsk fra andre redskap. På grunn av seleksjon er også hyse tatt på snurrevad gjennomgående større enn linehyse i begge lands fiskerier. På Island ser det ut som at garnfanget torsk ikke klarer å hente ut samme "størrelsesgevinst" som i Norge og at den islandske lineflåten ikke har samme prisulempe knyttet til størrelse både når det gjelder hyse og torsk som den norske kystlineflåten.

---

<sup>4</sup> Kun marginalt bedre enn snurrevad.

<sup>5</sup> Egen kvote på makrell, sild og sei avsatt til agn som erstatning for det tidligere tilskudd til egning

### 3 Hvordan oppfattes linefisken i markedet?

For å belyse hvordan linefisken oppfattes i markedet har vi intervjuet 6 norske hvitfiskeksportører. Vi har også intervjuet to islandske bedrifter med sterk spesialisering på differensiering av linefisk av fersk hvitfisk. I tillegg presenterte en tredje islandsk aktør sin strategi for linefisk på nevnte workshop på Island hvor også en av deres viktigste kunder i det britiske markedet var til stede og deltok i diskusjonen.

Gjennom daglig kontakt med mange kunder i ulike markeder har disse eksportørene opparbeidet seg betydelig erfaring og kunnskap om preferanser for linefisk og hvordan disse har utviklet seg i hvitfiskmarkedene de siste årene. Deres markeds kunnskap er derfor både detaljert og en nyttig informasjonskilde.

Både norske og islandske eksportører hevdet at den krokfangede fisken holdt den desidert høyeste kvaliteten. I perioder av året med høy etterspørsel betales krokfanget fisk bedre, og da spesielt hyse. Dette var en gjengs oppfatning både blant islandske og norske eksportører. Flere av eksportørene oppga en "prispremie" for rund sløyd fersk hyse på opptil 20 prosent.

Det kundene er villige til å betale ekstra for er en råstoffkvalitet som gir lengre holdbarhet og mindre svinn. Et viktig poeng som ble fremhevet av både norske og islandske bedrifter var at selv om linefisken ikke alltid er bedre betalt (spesielt etter finanskrisen), lar den seg alltid selge når markedet er vanskelig.

Vi spurte eksportørene hvorfor linefisken er så ettertraktet i markedet. Svaret var det samme fra alle: "Kvalitet!". "Krokfanget" var i så måte en svært viktig indikator på høy og jevn kvalitet for kundene i markedet. Rask bløgging og skånsom individuell behandling av fisken om bord ble framholdt som hovedårsaken til jevn og høy kvalitet, noe som ga filetprodukter med hvitt fiskekjøtt, lite filetspalting og lite bloduttredelser på grunn av klemskader som forekommer ved flere andre fangstmetoder<sup>6</sup>. Dette bidrar til bedre utnyttelse av fisken, høyere andel spesialprodukter og lengre holdbarhet/hylletid.

En av informantene ga tydelig til kjenne at krokfanget fisk, fra den minste kystflåten, generelt løftet prisen på fersk fisk. Informanten var også av den oppfatning at krokfanget fisk fra små fartøy kryssubsidierer garn- og snurrevadfisk.

På Island går en stor del av linefisken til saltfisk. Oppfatningen er at dette gir en hvitere saltfisk, som spesielt det spanske, italienske og greske markedet foretrekker. Islendingene oppfatter derfor at de har et konkurransefortrinn i forhold til norsk saltfisk.

Vi ble gjort oppmerksom på at det forekommer dårlig behandlet krokfanget fisk, men sannsynligheten for å finne krokfanget fisk av dårlig kvalitet er langt mindre enn fra andre redskap. En av de norske eksportørene sa for eksempel følgende: "snurrevadfisken kan være like god (som linefisk) men varierer mer, noe som skaper usikkerhet og noe lavere pris".

---

<sup>6</sup> Høttskader forekommer, men til tross for dette holder krokfanget fisk sin posisjon.

Nick Martin fra The Seafood Company (som er en del av Young's Seafood Ltd., den største britiske importøren av fersk fisk) fremholdt at jevn og høy kvalitet også har den fordelen at importøren/grossisten i markedet ikke trenger kunder som kan ta unna den dårligste fisken i partiet, noe som bidrar til lavere håndterings- og transaksjonskostnader for grossisten.

I og med at "krokfanget" også brukes som miljøargument i markedskommunikasjonen overfor forbrukere, ble eksportørene spurt om miljøargumentet var viktig for deres kunder. Både de islandske og norske eksportørene var av den oppfatning at råstoffkvalitet var det desidert viktigste salgsgargumentet, og som nevnt over var "krokfanget" primært en indikator kundene brukte for å sikre seg fisk av jevn og høy kvalitet.

Dette viser at "krokfanget" fisk har et svært positivt renommé i viktige deler av det europeiske ferskfiskmarkedet. Den sterke posisjonen til krokfanget fisk synes også å ha økt betydelig de siste årene, spesielt i det britiske markedet hvor for eksempel Marks & Spencer utelukkende vil ha linefanget torsk og hyse.

Selv om egenskapen "krokfanget" de siste årene har blitt kommunisert til forbruker i enkelte markeder (spesielt det britiske, se bilde 1), synes denne egenskapen først og fremst å være viktig i bedriftsmarkedet. Det vil si som salgsgargument overfor importører/grossister og supermarkedskjeder. Det positive omdømmet til krokfanget fisk som synes å være godt etablert i det europeiske hvitfiskmarkedet er imidlertid svært viktig. Et positivt renommé er vanskelig og tidkrevende å bygge opp, noe som gjør det vanskelig å etterligne for konkurrenter (Barney, 2007). En viktig kilde til konkurransefortrinn for krokfanget fisk er således den høye og jevne kvaliteten slik fisk er kjent for (Sogn-Grundvåg, 2010).

Det er imidlertid god grunn til å stille spørsmål ved om norsk fiskeindustri klarer å utnytte denne gunstige konkurranseposisjonen fullt ut. I det neste kapitlet ser vi nærmere på barrierer for slik utnyttelse.

Bilde 1 Loins fra Islandsk linefanget torsk vinteren 2010. Foto: Finn-Arne Egeness.



## 4 Hvorfor øker ikke kystlinefisket?

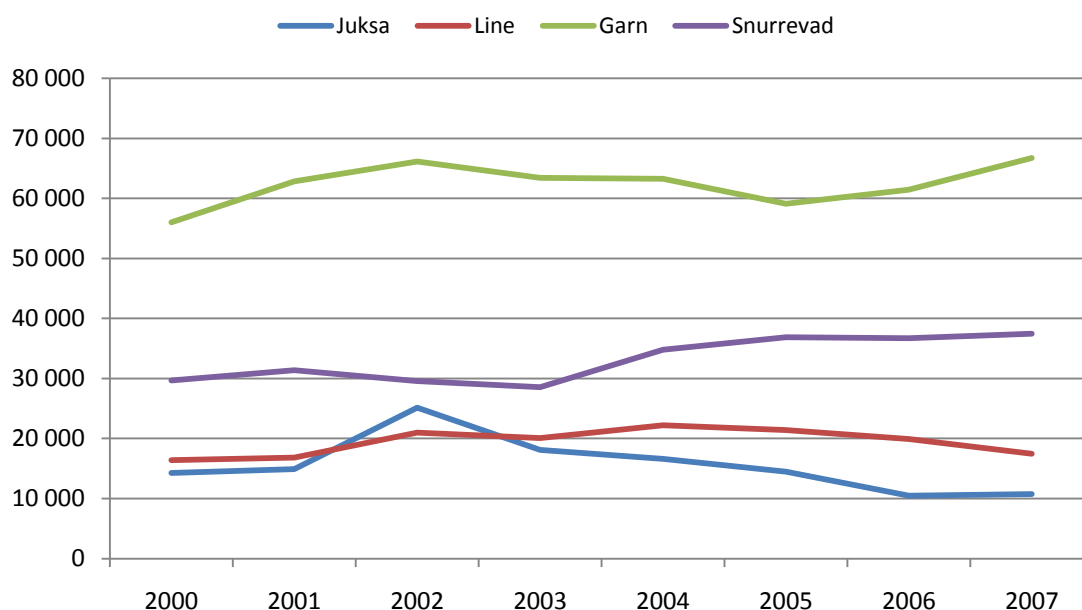
En hovedkonklusjon som kan trekkes fra våre intervju er altså at linefanget torsk og hyse har flere fortrinn i markedet. Samtidig har vi vist at kystlinefiske er på tilbakegang i norske fiskerier. En rekke faktorer bidrar til å forklare hvorfor det norske kystlinefisket ikke øker i takt med etterspørselen. I dette kapitlet ser vi først nærmere på kystlinefisket før vi tar for oss fiskekjøperne med en hensikt å belyse dette spørsmålet.

### 4.1 Kystlinefisket

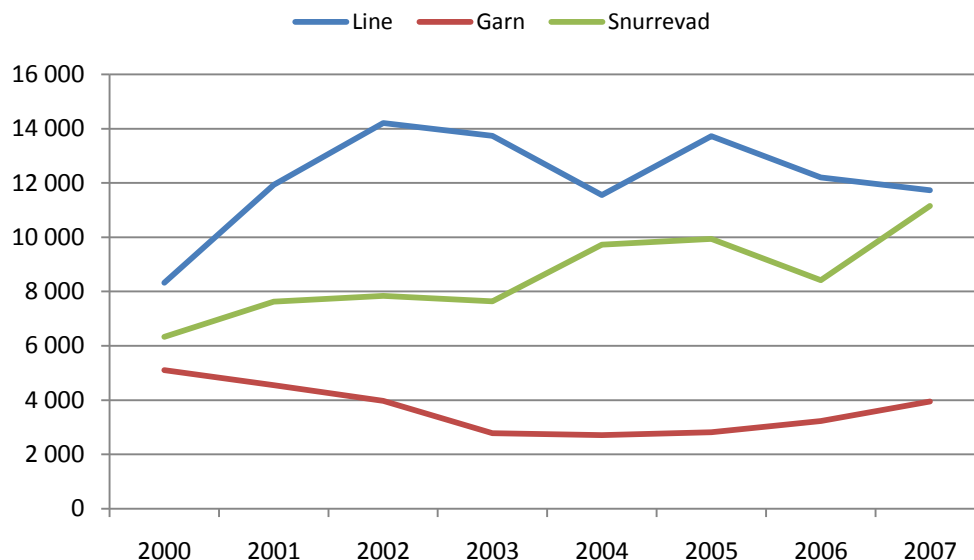
Vi har intervjuet og hatt uformelle samtaler med en rekke kystlinefiskere. Vi har fokusert på hvordan linefisket har utviklet seg, hvordan de fisker, kvalitet og pris, lønnsomhet, og forholdet til fiskekjøpere.

#### 4.1.1 Line i tilbakegang

Sammenlignet med garnfiske og snurrevadfiske er fisket med krokredskap i tilbakegang. Dette er spesielt framtrede i fisket etter torsk med juksa, men gjelder også for linefiske etter både torsk og hyse (se Figur 6 og Figur 7).



Figur 6 Torsk landet av kystflåten fordelt på redskap. Tall i tonn. Kilde Sluttseddeldatabasen.

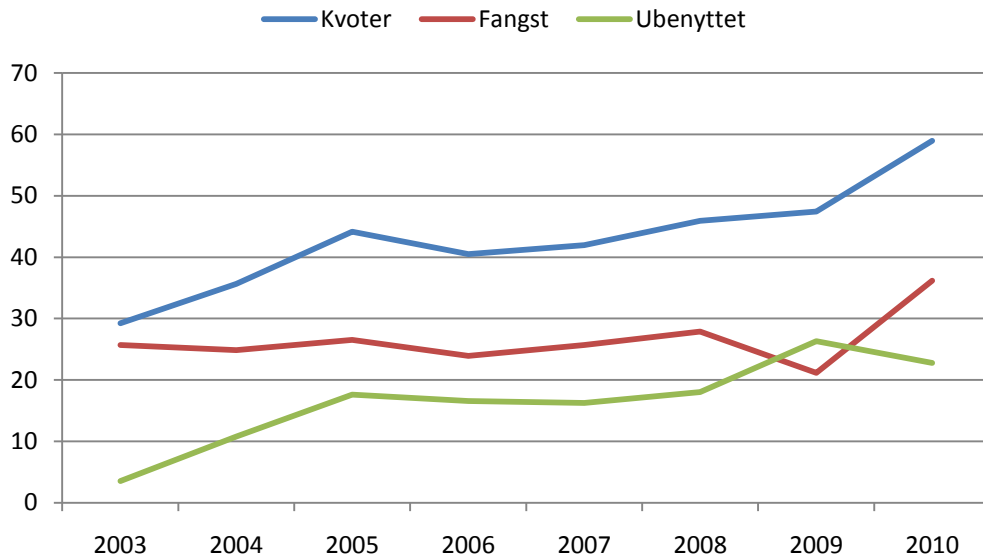


Figur 7 Hyse landet av kystflåten fordelt på redskap. Tall i tonn. Kilde Sluttseddeldatabasen.

Når utviklingen diskuteres med linefiskere framheves flere årsaker til utviklingen. Torsk fanget på line er ofte mindre enn torsk tatt på garn. Når kvalitet ikke premieres tilstrekkelig med økt pris, gir dette mindre verdi på torskekvote. Fangstratene er i tillegg lavere for line, slik at en bruker lengre tid på å ta opp kvoten med line enn med garn. Til tross for at høy bifangst i linefisket gir en betydelig tilleggsverdi, veier kombinasjonen av høyere kostnader og lengre driftstid enn alternativene tungt når driftsform velges.

Reguleringsopplegget i torskefisket spiller også en viktig rolle i forhold til hvilken driftsform som foretrekkes av fiskerne. Stor overregulering i de to minste lukkede fartøygruppene (fartøy < 10,99 m og fartøy 11-14,99m) har vært vanlig. Omfordeling fra de som har fisket minst i gruppen til de som har fisket mest, gjerne kombinert med stopp i fisket når gruppekvote har vært nådd, har gitt incentiver til rask avvikling av torskefisket. Dette har favorisert redskap med høy daglig fangstrate, som snurrevad og garn, fremfor line.

De siste års reguleringsopplegg med avsetting av betydelige mengder torsk til bifangst i andre halvår, favoriserer derimot linefiske. Dette har gitt incentiver til å ta opp igjen kystlineflåtens tradisjonelle fiskemønster med et høstlinefiske – spesielt utenfor Øst-Finnmark. Dette har bidratt til økt hysefiske og en viktig bedring i forsyningssituasjon for fiskeindustrien i Finnmark på høsten. Som Figur 8 viser, har kystflåten de siste årene ikke tatt opp sin tildelte hysekvote. Dette forholdet er nærmere belyst i en artikkel i "Norsk Sjømat" (Henriksen, 2010).

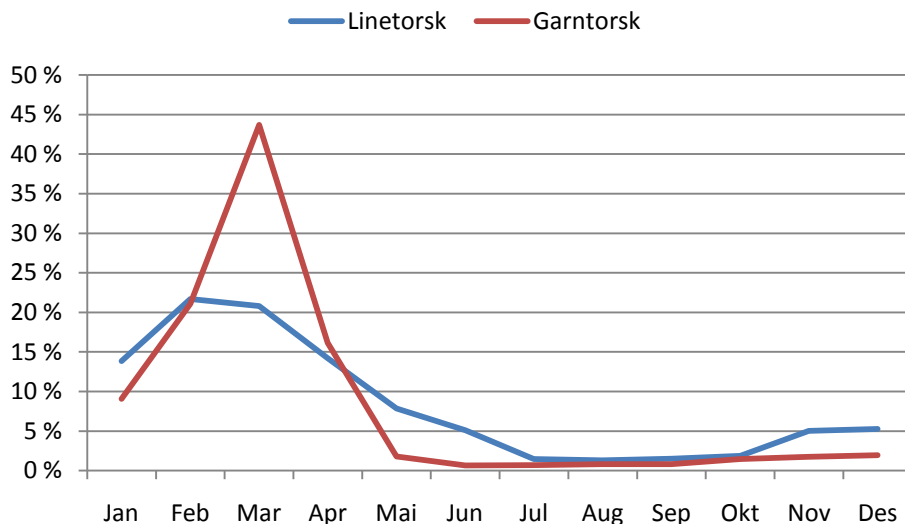


Figur 8 Kystflåtens utnyttelse av hysekvoten. Tall i tusen tonn rund vekt.

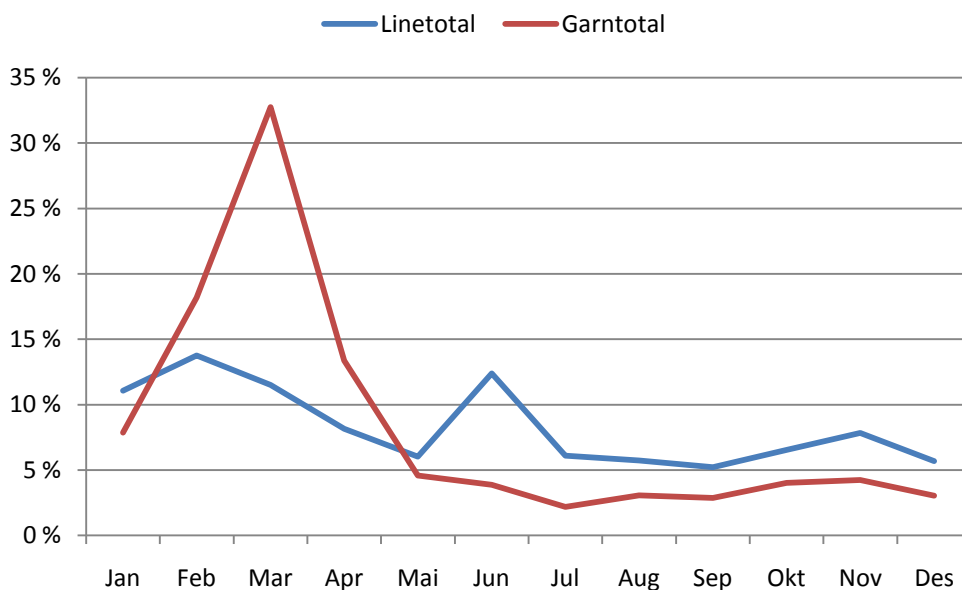
#### 4.1.2 Torskefokus

Det synes å være relativt liten oppmerksomhet rundt det faktum at bifangst (alt annet enn torsk) kan bidra til positivt dekningsbidrag. Svært mye dreier seg om torsk i vintersesongen, men hyse, blåkveite, steinbit og kveite kan også bidra til positivt resultat. Som Figur 9 viser så er det en betydelig topp i både line og garnfiske etter torsk på vinteren, der garnfisket har den mest markerte sesongprofilen. Det er ikke helt uvanlig å legge om fra line til garn når torskefisket er på sitt mest intense om vinteren. Dette kan forklare at toppen i linefiske kommer i februar, og bidra til å forklare den markerte toppen på garnfisket i mars. Det framgår av Figur 10 at line har et jevnere fiske over året enn garn og når Figur 9 og Figur 10 sammenlignes så er andelen andre fiskeslag enn torsk større på line enn garn. Ved siden av råstoffkvalitet er dette også grunn til at lineflåten er vel ansett av fiskeindustrien.





Figur 9 Gjennomsnittlig andel av årsfangsten av torsk på kystline og gang per måned i årene 2003 - 2006. Kilde: Sluttseddeldatabasen.



Figur 10 Gjennomsnittlig andel av årsfangsten av alle fiskelsag på line og garn per måned i årene 2003 - 2006. Kilde: Sluttseddeldatabasen.

#### 4.1.3 Kvalitet og prispremie

De fleste linefiskerne vi snakket med var frustrerte over manglende prispremie for fisken de leverte. Flere ga også uttrykk for at de ville legge om til andre redskap (snurrevad eller garn) dersom ikke prisene for linefisk økte de neste par årene. Samtlige ga uttrykk for frustrasjon over at fisken de leverte ikke oppnådde bedre pris enn fisk av langt dårligere kvalitet som ble levert ved samme fiskebruk. Flere hadde investert i isanlegg og halesystem (for å unngå bruk av høtt) for å bedre kjøling og kvalitet uten at dette ga bedre pris.

## 4.2 Fiskekjøpere og linefisk

Fiskekjøpere/fiskeindustribedrifter vi har vært i kontakt med bekrefter oppfatningen av krokfanget råstoff som kvalitetsråstoff. Det ble imidlertid framhevet at også innefor lineflåten varierer kvaliteten mellom fartøy – alle håndterer ikke fangsten like godt.

Informantene hadde den oppfatning at ideelt sett skulle kvalitet gjenspeiles i pris til fisker og at det burde være større forskjell i pris mellom krokfanget fisk og fisk tatt på andre redskap. Bedre utbytte, større andel av fisken til høyt betalte anvendelser og høy etterspørsel kunne gi grunnlag for dette. Når pris etter kvalitet likevel ikke praktiseres i større grad, så forklarer våre informanter dette på følgende måte:

- Prispremie for beste kvalitet gir forventning om høyere pris også hos fiskere som leverer fisk av dårligere kvalitet. Dette bidrar til press på fiskekjøper om å heve prisen til alle.
- Fiskekjøpere som betaler samme pris for god og dårlig kvalitet har et dårlig utgangspunkt for gode økonomiske resultater, som igjen gjør det vanskelig å betale mer til fisker.
- Prisdifferensiering basert på kvalitet fører ofte til ressurskrevende forhandlinger. På toppen fører det også til uenighet fiskerne i mellom.
- Det er kostnads-krevende å ta mot relativt små fangster fra mange små fartøy, noe som påvirker prisen.
- Nedklassifisering av fangster kan føre til at man i perioder av året med lite råstoff taper leverandører. Det er en oppfatning av at ryktet om kresne kjøpere sprer seg raskt og at disse opplever å få sin konkurransesituasjon sterkt svekket i perioder med råstoffknapphet.
- Under vinterfisket etter torsk utgjør krokfanget fisk ofte en liten andel, og fiskekjøperne har nok med å ta unna all fisken som kommer på land. Det blir derfor ofte vanskelig å holde den krokfangede fisken adskilt fra garn og snurrevadfisk.
- Det ble også påpekt fra våre informanter at de ikke krever linefiskere for reelle kostnader for egne buer og fryselager. Denne kostnaden utgjør, etter deres anslag 1 – 1,50 per kg fisk.

Fiskeindustribedriftene vi intervjuet, så også det problematiske i at de i perioder med råstoffknapphet, betalte overpris for fisk som burde vært nedklassifisert på grunn av dårlig kvalitet. Hensynet til salgskontrakter, arbeidsstokk og kostnadene ved driftsavbrudd veier tungt og forklarer denne adferden. Prispremie for høy kvalitet i perioder med mye fisk er heller ikke veldig vanlig. Kjøperne synes å være fullt klar over at de på denne måten framstår som utydelige i sitt syn på kvalitet.

Fiskekjøperne står også overfor flere forhold som skaper utfordringer i deres salgs- og markedsarbeid. Et viktig forhold er stabilitet i leveranser. Dersom bedriftene skal kunne oppnå gode langsiktige avtaler med mulighet for høyere pris, kreves langsiktighet også i leveransene fra linefiskerne. Fiskekjøperne må ha en viss sikkerhet om leveranser for at de skal kunne inngå avtaler med sine kunder. Flere av fiskekjøperne fortalte om fiskere som "hoppet på" det som til en hver tid var mest lønnsomt. Høsten 2010 har særlig breiflabbfisket i Nord-Norge vært attraktivt med god lønnsomhet og lite arbeid for fiskerne (to sjøvær i uka). Som nevnt tidligere legger en del linefiskere om til garn for å fiske torsk i februar/mars.

Det finnes imidlertid eksempler på fiskere og fiskebruk som har inngått interessante strategiske samarbeid hvor samarbeidet synes å gagne begge parter gjennom bedre priser både i markedet og til fisker. Dette fant vi to eksempler på: Ålesundfisk/Marine Fresh sin satsing i lineværet Napp (se Fiskeribladet fiskaren, 10. oktober 2010) og samarbeid mellom autolinerederiet Eskøy AS og fiskeprodusent og eksportør Norfra.

## 5 Konklusjon, forslag til tiltak og videre forskning

Resultatene presentert over viser at krokfanget torsk og hyse oppfattes som den beste fisken i viktige europeiske ferskfiskmarkeder. Det positive omdømmet krokfanget fisk har oppnådd i bedriftsmarkedet er en viktig kilde til konkurransefortrinn som norsk fiskeindustri ikke synes å utnytte fullt ut. En rekke barrierer for slik utnyttelse ble identifisert og problemområdet er åpenbart sammensatt. Likevel synes manglende prispremie for fisk av høy kvalitet som en viktig årsak til tilbakegangen i kystlinefisket.

Betaling for kvalitet er åpenbart et ansvar som hviler tungt på fiskekjøperne, men dette er langt fra enkelt. Sterke reaksjoner på forskjellsbehandling fra fiskere, og enda sterkere på pristrekk for dårlig kvalitet, gjør at fiskerne må dele ansvaret med fiskekjøperne for manglende prispremie på fisk av høy kvalitet. Norske fiskere og norsk fiskeindustri ser dessuten ut til å stå overfor enn felles problemstilling: Den driftsformen som leverer fisken som bidrar sterkest til høye priser i ferskfiskmarkedet går tilbake. Dette kan bidra til å senke det generelle prisnivået for norsk fisk, redusere vårt renommé og konkurranseposisjon i markedet og redusere verdien av våre felles fiskeressurser.

### 5.1 Forslag

Manglende utnyttelse av verdipotensialet i kystlinefisket er uten tvil et sammensatt problemområde og det eksisterer neppe noen enkle løsninger for å bedre situasjonen. Vi oppfordrer likevel fiskere, fiskekjøpere, organisasjoner og myndigheter til å tenke igjennom og vurdere flere faktorer som vi tror kan bidra til å forbedre verdien av kystlinefisk:

- Økt samarbeid mellom fiskere og kjøpere kan gi fiskere prispremie og kjøpere leveringssikkerhet. Dette fordrer at både fiskere og kjøpere er villig til å forplikte seg til priser og leveringsbetingelser. Fiskere forplikter seg til levering av fisk av best mulig kvalitet på tidspunkter tilpasset fiskebrukets avtaler med sine kunder og logistikk. Og fiskebruket forplikter seg til kjøp til priser som gjenspeiler kvaliteten på fisken og forpliktelsene fiskerne inngår. Vi kjenner til eksempler på at dette har vært gjort, men denne typen samarbeid er lite utbredt.
- Fangststrategi med fokus på andre arter enn torsk. Først og fremst fokus på hyse, men også blåkveite og steinbit kan bidra til økt lønnsomhet i fisket. Det finnes eksempler på dette både i den tradisjonelle kystlineflåten og blant små autolinefartøy. Nofima har dokumentert driften av autolinefartøyet "Saga K"<sup>7</sup> driftsåret 2008 og 2009. (Henriksen, 2010). "Saga K" landet 480 tonn fisk (derav 21% torsk) i 2009. I 2010 landet samme fartøy 780 tonn og "Åsta B"<sup>8</sup>, tilhørende samme rederi, landet 1280 tonn – mest hyse. (Se <http://www.eskoy.no/>).
- Det er i første rekke reguleringene av fisket etter torsk som legger premissene for flåtens leveringsmønster. Som beskrevet foran fører kombinasjonen av

---

<sup>7</sup> "Saga K", T-20-T er av type "Cleopatra 36" (10,95 m) utstyrt med Mustad autolinesystem med kapasitet 13000 krok

<sup>8</sup> "Åsta B" T-3-T er av type "Cleopatra 50" (14,99 m) utstyrt med Mustad autolinesystem med kapasitet 21500 krok

overregulering og omfordeling av kvoter til en raskest mulig avvikling av torskefisket. Dette favoriserer drift med garn og snurrevad (høye daglige fangstrater). I 2011 er reguleringene endret til garanterte kvoter uten omfordeling for fartøygruppene under 15 m. Det er i tillegg satt av torsk til bifangstfiske på høsten. Begge ordningene har potensial til å få flere fiskere til å legge om til linefiske.

- Kystflåten har i de siste årene ikke tatt opp sin tildelte hyse- og seikvote. Mer radikale reguleringer enn bifangstordning er fremmet for å øke kystflåtens fiske etter disse artene. En av disse er kvotebonus, der større landinger av hyse og sei vil gi økte kvoter på torsk. Dette antas å kunne stimulere linefiske etter både torsk og hyse.
- Levendefangst av torsk premieres i dag med kvotebonus blant annet med et argument om økt kvalitet. Ut i fra kvalitetshensyn kan samme virkemiddel diskuteres for å stimulere til økt linefiske.
- Selv om det er slik at premiering av kvalitet med økt pris til fisker ikke er enkelt, så er dette et virkemiddel som virker og som derfor i større grad kan vurderes tatt i bruk. Dersom dette gir for store "sosiale omkostninger" kan fiskekjøpere i stedet vurdere å ta deler av linefiskerens kostnader til agn og egning.

## 5.2 Videre forskning

I dette prosjektet jobber vi videre med flere problemstillinger knyttet til bedre utnyttelse av de positive sidene ved linefisk. Et pågående arbeid fokuserer på presentasjon og prising av krokfanget fisk i supermarkedskjeder i det britiske markedet. Her overvåker vi utviklingen i utvalgte utsalg som representerer syv supermarkedskjeder. Formålet er å avdekke hvordan krokfangede produkter av torsk og hyse prises og presenteres/merkes over tid, og om disse produktene oppnår bedre priser enn tilsvarende produkter som ikke er krokfanget. Dette inkluderer også intervjuer med representanter for supermarkedskjeder (representanter for Coop ble intervjuet i desember og flere kjeder vil bli intervjuet i 2011).

Det planlegges også en studie av linefanget seabass i det franske markedet. Her har fiskere gått sammen for å markedsføre sin linefangede seabass. Høsten 2010 fant vi for eksempel linefanget seabass til 29.95 Euro i ferskfiskdisken til en av de største kjedene (LeClerc). I den samme disken ble trålfanget seabass solgt for 11.99 Euro. Sentrale spørsmål her vil være hvordan verdikjeden er organisert? Hvilke egenskaper knyttet til linefiske og produkt vektlegges? Hvilke volum, priser og fortjeneste oppnås? Hva er de viktigste suksesskriteriene? Kan norske aktører lære noe av disse? Og kan strategier adopteres av norske aktører med linefanget hvitfisk?

Følgende spørsmål vil være sentrale å besvare i videre analyser av linefiske og markedsarbeidet knyttet til linefanget fisk: Er markedets preferanse for "linekvalitet" sterk nok til å rettferdiggjøre høyere priser på linefanget fisk enn fisk tatt med andre redskap, eller er

det andre forhold i verdikjeden som styrer prisdannelsen i ferskfiskmarkedet? Videre forskning bør derfor fokusere på:

- Hvor store ekstrakostnader er knyttet til linefiske – og hva er drivere for disse?
- Hvor store prispremier oppnås i linefiske – og hva er drivere for disse?
- Hvilke barrierer kan avdekkes for å redusere kostnadene?
- Hvilke barrierer kan avdekkes for å øke premiene for kvalitet?
- Hvilke tiltak vil være mest effektive for å redusere slike barrierer?

## 6 Referanser

- Barney, J.B. (2007). *Gaining and sustaining competitive advantage* (3rd ed.). Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.
- Dreyer, B. og Bendiksen, B.-I. (2010). I etterpåklokskapens lys – Finanskrisens effekter i torskesektoren. Rapport 23/2010.
- Henriksen, E. (2006). Evaluering av agnkvoteordningen. Oppdragsgiver: Fiskeri- og kystdepartementet. Fiskerirådgivning AS.
- Henriksen, E., Dreyer, B. og Bendiksen, B.-I. (2009). Linefiske: En sammenligning av Island og Norge Rapport 6/2009.
- Henriksen, E. (2010). Fangseffektivitet og fangstøkonomi for en speedsjark utstyrt med autoline i norsk fiske. "Saga K", T-20-T, driftsåret 2009. Rapport 6/2010.
- Henriksen, E. (2010). Landingsmønster til besvær. Norsk Sjømat nr 6 – 2010.
- Sogn-Grundvåg, G. (2010). Muligheter og forutsetninger for differensiering av fersk laks og hvitfisk. Rapport 19/2010.

