

163 2

Fiskets Gang

NR. 8 - 1997

FISKERIDIREKTORATET
BIBLIOTHEKET

20 MARS 1998

83. ÅRGANG

- SNDs investeringer i fiskeri
- Aqua Nor 97



Fiskets Gang



UTGITT AV FISKERIDIREKTORATET

83. ÅRGANG
NR. 8 – AUGUST 1997

Utgis månedlig
ISSN 0015-3133

ANSV. REDAKTØR

Sigbjørn Lomelde
Kontorsjef

REDAKSJONSSEKRETÆR

Per-Marius Larsen

REDAKSJON:

Olav Lekve
Dag Paulsen
Tlf.: 55 23 80 00

Ekspedisjon/abonnement:
Esther-Margrethe Olsen

Annonser:

Media Ringen A/S
Postboks 1323
9501 Alta
Telefon: 78 44 05 44
Telefax: 78 44 05 45

Fiskets Gangs adresse:

Fiskeridirektoratet
Postboks 185, 5002 Bergen
Tlf.: 55 23 80 00

Trykt i offset
JOHN GRIEG A/S

Abonnement kan tegnes ved alle poststeder ved innbetaling av abonnementsbeløpet på postgirokonto 5 05 28 57, på konto nr. 6501.05.63776 Kredittkassen eller direkte i Fiskeridirektoratets kassakontor.

Abonnementsprisen på Fiskets Gang er kr. 250,- pr. år. Denne pris gjelder for Danmark, Finland, Island og Sverige. Øvrige utland kr. 350,- pr. år. Utland med fly kr. 450,-
Fiskerifagstudenter kr. 100,-.

ANNONSEPRISER: Alminnelig plass

1/1 kr. 5.700,-
1/2 kr. 3.400,-
1/4 kr. 2.500,-

Tillegg for farger:

kr. 1.000,- pr. farge
3 omslag kr. 11.000,- (4-farger)
Siste side kr. 12.000,-
Gjelder fra nr. 7/8-94.

VED ETTERTRYKK FRA
FISKETS GANG
MÅ BLADET OPPGIS SOM KILDE

ISSN 0015-3133

AKTUELT



Ny Aqua Nor-suksess

(Trondheim) Aldri før har det vore tala så mange forskjellige tungemål under ei oppdrettsmesse som under Aqua Nor 97. Oppdrettsmessa i Trondheim befestar sin posisjon som den største og viktigaste møtestaden for heile verdas oppdrettsnæring.

Førebels opteljing viser at 18.500 personar var innom Aqua Nor 97. Dette er litt mindre enn siste oppdrettsmessa i 1995. Grunnen er færre nordmenn, medan det var relativt fleire utlendingar.

Mette

– Forklaringa er nok at Trondheims eigen befolkning ikkje besøkte messa i same grad som tidlegare år fordi Trondheim har hatt så mange arrangement i jubileumsåret og folk er kanskje metta. I tillegg var det så fint vær at folk heldt seg utandørs. Men, samstundes har det aldri vore fleire utlendingar på messa, seier administrerende direktør Odd Berg i Nidarøhallene AS.

Berg reknar med å gjere opp eit positivt rekneskap med omlag 1 million kroner i pluss ved årsskiftet. Inntrykk frå dei 255 utstillarane tyder på at messedeltaking svarar seg. Det vert omsett varer for fleire hundre millionar kroner dei fire dagane messa varer, og ikkje minst kontakt med nye kundegrupper og pleiing av eksisterande er viktige moment for messedeltaking.

– Etter mine rundar rundt på messeområdet har eg eit inntrykk av at dei fleste utstillarane er svært nøgde med årets messe. Utstillarane legg ned svært mykje arbeid i å presentere sine produkt på flotte standar. Årets messe viser at Aqua Nor er eit samlingspunkt for heile verdas oppdrettsnæring, seier Berg.

Ny hall

Neste år er det ordinær fiskerimesse igjen. Nor Fishing 98 blir også den siste fiskerimesse med provisoriske utstillingshallar i plast.

– Vi har inne 260 opsjonar på standplass, og då er 80 % av messearealet opptatt. Vi må ta i bruk alt vi har av utstil-



Årets Aqua Nor-messe var den største nokon gong med 255 utstillarar frå heile verda. Aldri før har det vore så mange utanlandske gjester på oppdrettsmessa i Trondheim.

lingshallar og uteplassar. Men deretter startar arbeidet med å bygge ein ny hall som skal stå ferdig til Nor Fishing år 2000, opplyser Berg.

Olav Lekve

INNHOLD

FGNR. 8
1997

Ny Aqua Nor-suksess	2
SND har aksjer for 400 mill. i fiskeri	4
<i>Fiskeridirektoratets ernæringsinstitutt 50 år:</i> Livskraftig femti-åring feiret seg selv i august	17
Kontrollverket på banen internasjonalt	9
<i>Makrelleksporten til Japan:</i> Nødvendig med en handelspolitisk offensiv!	12
Nytt tokt på Atlanterhavsryggen	15
<i>Skuffende resultat for ferskfiskauksjonen i Egersund:</i> Nederlandske eiere vil bekjempe fordommer	17
Norge viser seg fram under Nagano-OL	19
Hordaland best på laks	21
<i>Vie de France fikk Kvalitetsprisen:</i> «Et forbilde i bransjen!»	22
Nye Breiflabber utnevnt i Trondheim	23
Verdens første sløyemaskin for laks vekker stor oppsikt	24
<i>Svekket lønnsomhet for matfiskprodusenter i 1996:</i> Men norske oppdrettere blir stadig mer effektive	27
Cuba – også et spennende marint miljø	31
Månedstatistikken	35
Minneord om Gunnar Gundersen	36
<i>Kampen om ungdommen:</i> Kompetanse som ressurs i fiskerinæringa	37

Forsidefoto:
Olav LekveRedaksjonen
avsluttet
29. august 1997

134 / 1/2 4652

FG

NR. 8
1997

SND har aksjer for 400 mill. i fiskeri

SND låner penger av statskassen på vilkår som slett ikke er gunstigeere enn hos andre kredittinstitusjoner sier Geir Øvrevik, som avviser påstandene om subsidierte lån.
(Foto: Olav Lekve)



Statens Nærings- og distriktsutbyggingsfond er blitt en av de store aktørene i norsk fiskerinæring. – Allerede når fondet ble omstrukturert fra Distriktenes Utbyggingsfond 1. januar 1993, var intensjonen å være inne med ca. 400 millioner kroner i aksjekapital i løpet av fire til fem år. – Det tok noe tid før vi fant ut hvor vi kunne investere, og nærmer oss fort det investeringsbeløpet nå, opplyser informasjonssjef Geir Øvrevik i SND.

Tar vi med lån, tilskudd, garantier og aksjeinvesteringer er SND inne i norsk fiskerinæring med ca. to milliarder kroner, og fiskeri er det store satsingsområdet for fondet. – Jeg ser store muligheter innen fiskerinæringen. I SND har vi foretatt en analyse som konkluderer med at næringen trenger noen store lokomotiv for å kunne være konkurransedyktig med kjedene i de utenlandske markedene. Selv om vi har noen store lokomotiver, er

SND er helt nye på flåtesiden og har nylig vedtatt rammevilkår for investeringer på denne sektoren.



de fleste av de norske fiskeribedriftene små i internasjonal sammenheng. Noen av de store lokomotivene gjør det veldig bra, men vi har også eksempler på flere små bedrifter som gjør det bra ved å samarbeide om markedsadgangen, selv om de ikke har felles eier, forteller Geir Øvrevik.

Sikrer god båtfinansiering

I begynnelsen gikk SND aktivt inn i fiskeindustri-bedrifter og oppdrettsselskap, men har siden de overtok Fiskarbanken fra første januar i år også investert i selskaper med fiskebåter. – Vi er blant annet inne i selskaper som driver integrert med trålere, oppdrett og fiskeindustri. Likevel, vi er helt nye på flåtesiden, og har nylig vedtatt rammevilkår for investeringer i linebåter, trålere og ringnotbåter på mellom 15 til 34 meter. Nyinvesteringer i slike båter blir prioritert i Finnmark og Nord-Norge. I Finnmark kan vi gå inn med 50 prosent i investeringstilskudd til nybygging av slike båter. I Troms er investeringstilskuddet 40 prosent, og prosentsatsen går gradvis nedover dess lenger sør man kommer, opplyser han. Hele regelverket for fiskebåtfinansieringen er ennå ikke på plass.

– En forutsetning og et formål med at SND overtok Statens Fiskarbank var at fiskeflåten skulle få like god tilgang på statlige virkemidler som andre deler av næringslivet, og fordi fiskerinæringen er en høyt prioritert satsing for SND.

Det blir hevdet at lån fra SND er subsidierte?

– Til det er å si at SND låner penger av statskassen på vilkår som på ingen måte er gunstigere enn i markedet, og slett ikke gunstigere enn hva andre finansinstitusjoner kan oppnå. Påstanden om subsidiering og «unfair» konkurranse har vært undersøkt, senest i forbindelse med subsidieanklagene som fremkom i EUs dumpingssak mot Norge i forbindelse med laksesaka. Ingen har vært istand til å dokumentere denne påstanden. Det er ikke så merkeleg i og med at påstanden ikke er sann, forteller Geir Øvrevik.

– På investeringssiden har vi merket en stor interesse for egenkapital fra SND. Undersøkelser vi har gjort i bedrifter der vi har investert, bekrefter at kundene ser en merverdi i en SND - investering – utover selve investeringssummen. Egenkapital fra SND blir sett på som noe mer enn bare kapital.

En spørreundersøkelse blant våre kunder viser også at rett etter investeringstilskuddet, kommer egenkapitaltilbudet som det viktigste av SNDs virkemiddel. 40 prosent av våre kunder opplyser at de kunne ha gjennomført aksjeemisjon uten SND, 32 prosent ville enten ha utsatt eller redusert emisjonen, og 10 prosent ville prøvd å få andre med seg på emisjonen. SND har således vært utløsende for noe under halvparten av tallet på investeringer, men de fleste av disse er nok å finne blant små og mellomstore bedrifter.

De 40 prosent som kunne gjennomført en emisjon uten SND, ville likevel foretrekke SND som medeier fremfor andre, og dette bekrefter at det

er noe mer enn pengene som teller, sier Øvrevik. Bransjestrukturen er også viktig.

Satser på dyktige ledere

Hva slags kriterier er så avgjørende for at SND går inn i en bedrift?

– Først og fremst ledelsen. Vi må ha tro på ledelsen. Bedriften må ha en ledelse som har evne til å gjennomføre sine planer. I tillegg må vi ha tro på at det eksisterer et marked for produktet bedriften skal selge. Ledelsen må også ha et åpent syn for samarbeid med andre bedrifter, enten ved fusjoner eller i andre former. Bedriften må også ha evner for å kunne tilpasse seg markedet.



Oppdrettsnæringen er ett av SNDs satsingsområder.

SND sin investering i Røkke – selskapet Norway Seafoods har vært mye omtalt. Har du noen kommentar?

– Investeringen i Norway Seafoods er helt i pakt med SND sine overordnede mål og vår strategi for fiskerinæringen. At den også har skapt debatt, er ikke noe problem for SND. Vi må alltid være

forberedt på at noe av det vi gjør er omstridt. Vi kan ikke av den grunn la være å handle, sier Geir Øvrevik.

Storsatsing i Mehamn

Siste storsatsing fra SND er at fondet har gitt tilsagn om store tilskudd og lån til Mehamn Fiskeindustri som eies av Jørgensen Holding. Det var holdingselskapet som overtok Nordkyn Products i Mehamn, som gikk konkurs for et par år siden. – Etter det har man vært gjennom en planleggingsperiode, og SND satser nå på at den nye bedriften får fullt moderne foredlingsanlegg og filetlinje for torsk, og i tillegg sei og hyse, som man forventer store kvanta av, og som man ikke hadde noen håndtering av tidligere, opplyser informasjonssjef Geir Øvrevik.

Enkelte vil nok reagere på så store tilskudd i en finansieringspakke til en bedrift?

– SND har noen satsingsområder der Stortinget også har gått inn med ekstraordinære midler til omstilling. Det gjelder mellom annet til omstilling i fiskeindustrien, et program som tok til i 1995. Omstillingen i fiskeindustrien ble delvis utløst av de endrede internasjonale markedsforhold etter EØS – avtalen, den siste WTO – avtalen og av utsiktene til lavere tollsatser og mer konkurranse. Selv om vi ikke ble medlem av EU, er dette en nødvendig omstilling til en ny konkurransesituasjon. Vi tror disse tiltakene, vil føre til bedre planer for bedriftene, økt kompetanse og bedre tilpassing til markedet. Vi må ta utgangspunkt i de kravene markedet krever, og de ressursene man har i fiskeriene. Dersom vi kan møte dem, vil vi kunne oppnå bedre priser og lønnsomhet gjennom hele produksjonskjeden, mener Geir Øvrevik.

FG Per-Marius Larsen

SNDs investeringer i fiskerisektoren pr. 31./7–1997

Selskap	Beløp	Fylke
Austevoll Havfiske AS	42.988.353	Hordaland
Båtsfjord Industrier AS	6.000.000	Finnmark
Delfa AS	9.000.002	Møre og romsdal
Eldborg Holding AS	15.700.000	Møre og Romsdal
Gigante AS	20.000.000	Nordland
Hydrotech Gruppen AS	49.000.000	Møre og Romsdal
Karmsund Fiskeindustri AS	1.931.700	Rogaland
Koralfisk Holding AS	1.148.929	Rogaland
Marine DNA AS	650.000	Troms
Norsk Lakseavl AS	6.282.000	Sør-Trøndelag
Norway Seafoods AS	49.182.596	Hedmark
Ponuevo AS	357.000	Nordland
Primex Ingredients AS	2.460.000	Rogaland
Sjøbruk AS	1.699.800	Nordland
Sjøvik AS	40.000.000	Møre og Romsdal
West Fish Aarsæther AS	50.000.158	Møre og Romsdal

Forskning og næringsutvikling

12. September blir det arrangert et møte i Bergen mellom Universitetet i Bergen og Marin Næringssektor. Temaet er samarbeid om forskning og næringsutvikling. Deltakere

er sentrale personer innen næringen, forskning og forvaltning.

PML

Fiskeridirektoratets ernæringsinstitutt 50 år:

Livskraftig femti-åring feiret seg selv i august

Mer enn tre hundre bergensere trosset det fine sensommerværet og fant veien til Fiskeridirektoratets lokaler på Nordnes under åpent-hus arrangementet som markerte ernæringsinstituttets 50-års jubiläum torsdag 21. august. Fisk og kosthold hadde fått en sentral rolle i møtet med det brede publikum. Og mens de besøkende spiste seg gjennom de mange «postene» som var satt opp for anledningen, sørget en entusiastisk instituttstab for å føre de fremmøtte med flest mulig ernæringsfaglige argumenter for å øke bruken av fisk i det daglige kostholdet.



KOSTHOLDASANALYSE: Mange besøkende lot seg friste av Ernæringsinstituttets tilbud om en kostholdsanalyse under åpent hus-arrangementet. «Data-grunnlaget» for undersøkelsen var opplysninger som ble avgitt ved ankomsten til instituttet.

Fiskeridirektoratets ernæringsinstitutt driver sin virksomhet i tre restaurerte sjøboder på Nordnes i Bergen. Slik sett representerer instituttet både tradisjon og fornyelse: Selv om sjøbodene i dag er



FISK I FOKUS: Noe å lære for alle aldersgrupper som fant veien til Ernæringsinstituttet



FAGSEMINAR: Direktør Viggo Mohr i Norges Forskningsråd orienterer om rådets strategier under den faglige jubileumsmarkeringen. I forgrunnen forskningsdirektør Øyvind Lie i Ernæringsinstituttet.

omgjort til kontorer og rommer moderne, sofistikerte laboratorier, kan den besøkende fortsatt kjenne lukten av salt sjø og tørrfisk i veggene!

I løpet av «rundturen» i instituttet fikk publikum anledning til å overvære prøvetaking av ulike fiskearter, og de fikk demonstrert hvordan forskerne måler verdier av ulike næringsstoffer i fisk ved hjelp av avanserte instrumenter.

Spennende – og uvanlige – smaksprøver og oppskrifter på fiskeretter kunne instituttet også by på. Størst oppmerksomhet fikk nok «matstasjonen» som serverte den ghanesiske retten Banku. Tradisjonelt er Banku en rett som består av fermentert mais. Gjennom et forskningsprosjekt som ernæringsinstituttet for tiden har gående i det vestafrikanske landet drives det imidlertid forsøk der maismelet i denne tradisjonelle retten tilsettes proteinpulver basert på fiskeråstoff.

For ordens skyld: Fiskesmaken var ikke spesielt fremtredende i smaksprøvene som ble budt fram under arrangementet. Og servert med en godt krydret tomatsaus, lot det til at ernæringsinstituttets Banku-variant i det minste oppnådde en viss nysgjerrig aksept.

Mange av de besøkende som fant veien til arrangementet tok i mot instituttets tilbud om en enkel kostholdsanalyse. Alle som fylte ut et skjema ved ankomsten til instituttet fikk kommentert

hvordan matinntaket harmonerte med dagsbehovet for de viktigste næringsstoffene.

Åpent-hus arrangementet i Fiskeridirektoratets ernæringsinstitutt ble avsluttet med kåserier av våre kjente mateksperter Ingrid Espelid Hovig og professor Kaare Norum. De to snakket om henholdsvis fisk og helse, og tilberedning av fisk før, nå og i fremtiden.

Fagseminar

Jubileumsfeiringen fortsatte fredag 22. august med et dagsseminar der instituttets presenterte den faglige virksomheten innenfor forskningsområdene ernæring, fôr og fôrressurser og kvalitet av sjømat. Fagseminaret ble avsluttet med hilsningstaler fra instituttets mange samarbeidspartnere, blant dem Universitetet i Bergen, Havforskningsinstituttet og flere av våre største fiskefôrprodusenter.

Og om kvelden var det duket for Havets Festbord..

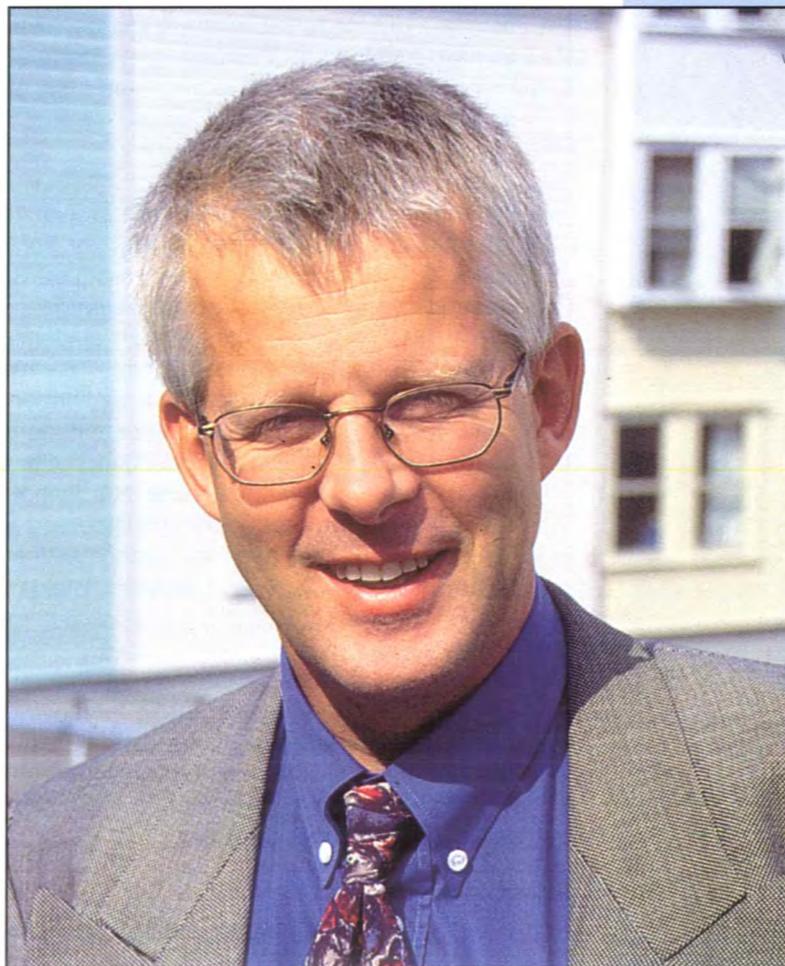
Kontrollverket på banen internasjonalt

(Trondheim:) Det har vært ukjent for mange norske eksportører i hvilket omfang Fiskeridirektoratets Kontrollverk har arbeidet som konfliktløser når norske fiskeprodukter møter problemer ute. De siste årene har vi opplevd en sterk økning i handelshindringer i forbindelse med eksport av norsk fisk. Årsakene til dette er mildt sagt mangfoldige. Avdelingsdirektør Aksel Eikemo i Fiskeridirektoratets Kontrollverk tok på eksportkonferansen i Trondheim for seg status for norske sjømatprodukters adgang til utenlandske markeder.

Problemene dreier seg om veterinære spørsmål, hygiene og kvalitetsspørsmål. I tillegg er det økende krav om sunnhetsattester, som stadig flere land forlanger skal følge med produktene vi eksporterer. Men myndighetene arbeider «i kulissene». – Direktoratet har intensivert det internasjonale kontaktarbeidet. Kontrollverket vil prioritere kontakten med tilsvarende myndigheter i andre land. Tidligere har det vært tilstrekkelig at vi har orientert om norsk kvalitetsregelverk for produksjon av fisk og fiskevarer, om norsk fiskeindustri generelt og om hvilke hygieniske forhold varene produseres under. Dette er ikke lenger nok hevdet Eikemo.

Han understreket at det i denne sammenheng gjelder å forebygge problemene – i det hele tatt løse dem før de oppstår. – I mange tilfeller skyldes problemene manglende kommunikasjon mellom myndighetene og mangelfull kunnskap om situasjonen i vårt land. En del av problemene skyldes at importmyndighetene fastsetter særkrav på bakgrunn av egne lokale produksjonsmåter og forhold. Dette har selvsagt ikke alltid relevans til norske forhold, sa Eikemo og viste til avtalene med Brasil og USA. Først for å sikre lettest mulig markedsadgang for klippfisk og røykte produkter, og at vi i løpet av høsten vil fullføre forhandlingene med USA. Noe som vil sikre alle norske fiskeprodukter en lettere adgang til det amerikanske markedet. På samme måte har vi knyttet kontakter med fagmyndighetene i en rekke øst-europeiske land og oppnådd gode resultater, sa Eikemo.

«Det er viktig å understreke at det innenfor kvalitets- og veterinærmessige områder med handel



med fisk og fiskevarer foregår en utvikling fra det stadium hvor eksportør/importør selv i stor grad har regulert sin handel og til dagens situasjon hvor det offentlige setter rammene for denne handelen på mer eller mindre velbegrunnet vitenskapelig/faglig basis.

Innenfor Codex Alimentarius systemet har en nå i en fem års periode arbeidet hardt for å lage et internasjonalt kvalitets- og hygiene rammeverk for handel med næringsmidler. Sentralt i dette rammeverket står de faglige myndighetene i eksport og importlandet. Et viktig element i et slikt rammeverk er godkjenning/anerkjennelse av partenes lovverk, produksjonsbedrifter, eventuelle sunnhetsattester og ikke minst det tilsyn som den enkelte nasjon har bygget opp.»

Direktoratet har intensivert det internasjonale kontaktarbeidet, opplyste Aksel Eikemo.

Status internasjonalt

Aksel Eikemo gir denne oversikten over Norges forhold til en del andre land når det gjelder eksport av fisk og fiskevarer.

Australia:

Spesielle krav. Egne attester utarbeidet. Vi har fått indirekte forespørsel om utarbeidelse av MoU-avtale for fisk og fiskevarer. Dette vil bli positivt fulgt opp når avtalen med USA er ferdig forhandlet.

Belarus:

Det foreligger avtale om det videre arbeid: 1. Informasjonsutveksling og styrking av kontakter. 2. Utarbeiding av sunnhetsattest. 3. Behandlings-metoders effekt på nematoders overlevelse og betydningen av den epidemiologiske situasjon. Møte avholdt 18.-19. mars d.å. Vi venter på liste over kontaktpersoner i Minsk. Undersøkelse av nematoders overlevelse er igangsatt. Kvalitetsforskriften er i sin helhet oversatt til russisk. Når innholdet er kjent for veterinær-myndighetene i Belarus, vil diskusjonen om sunnhetsattest bli tatt opp igjen. Vi har god direkte kontakt.

Brasil:

En avtale, inkl. attest, angående samhandelen av fisk og fiskevarer er ferdig forhandlet. Den vil sannsynligvis bli undertegnet i Brasil i oktober dette år. Nematodeproblematikken er nylig kommet opp, men ikke fra myndighetene. Vi har god direkte kontakt.

Egypt:

Krav om at varer og merking følger detaljerte egyptiske krav. Til tider problemer med attester. Vi har ikke direkte kontakter. Det ventes nye og skjerpede krav for oppdrettsfisk.

Hong Kong:

Har endret sitt regelverk. Krever nå fiskevarer sertifiseres for konsum i rå tilstand, grunnet økende omsetning av sashimi- og sushi-produkter.

Italia:

Vår liste over godkjente anlegg når ikke fram til kontrollmyndighetene. Problemer spesielt med olje, mel og frosne produkter. Må ha bekreftelser på godkjenningen i ettertid. Fiskeridepartementet orientert. Myndighetene i Italia ønsker ikke direkte kontakt.

Kina:

Satsingsområde. Vi tar initiativ for å orientere oss om offentlige kontrollorganer; SACI?

Kypros:

Til tider problemer med mangelfylte eller uriktig utfylte attester. Tydelig grundig dokumentkontroll på Kypros. Vi har god direkte kontakt.

Estland:

Det forventes snarlig avtale (innen utgangen av august måned) for å forenkle attesten som i dag må følges av tre erklæringer. Vi har direkte kontakt. Ingen aktuelle problemer.

Latvia:

Vi har direkte kontakt for utarbeiding av avtale, inkl. attest. Ingen aktuelle problemer.

Litauen:

Det foreligger avtale inklusiv sunnhetsattest, med veterinærmyndighetene. Vi har god kontakt. Det stilles strenge krav til lavt innhold av nematoder. Problemer med avvisning av partier.

Mexico:

Fra tid til annen problemer med attest på røkt laks. Sannsynligvis i sammenheng med NAFTA-samarbeidet (USA, Canada og Mexico). Vi har ikke direkte kontakt.

Polen:

Ny attest er tatt i bruk etter krav fra myndighetene. Vi har ikke direkte kontakt. Ingen aktuelle problemer.

Romania:

Egne attester utarbeidet. Ingen aktuelle problemer. Vi har ikke direkte kontakt.

Russland:

Uklar situasjon med hensyn på hvem som er kompetent myndighet for godkjenning av sunnhetsattester. Kontrolloppgavene er delt mellom tre institusjoner; Gosstandart (Den statlige komité for standardisering, meteorologi og sertifisering), Goskomsanepidnadzor (Afdeling i Helsedepartementet) og Veterinæravdelingen i Landbruks- og matvaredepartementet. Fiskerikomitéen er omgjort til en avdeling i Landbruks- og matvaredepartementet. Vi ønsker en forenkling av attesten på 3 sider + tillegg, som brukes i dag. Kvalitetsforskriften i sin helhet oversatt til russisk. Nye merkeforskrifter fra 1. mai -97. (Redu-

serte krav for råvarer og halvfabrikata). Problemer med russiske krav til lagringstid for frosne fiskevarer. Det ligger lovforslag hos regjeringen om oppheving av bestemmelsen.

Slovakia:

Har komplisert og detaljert regelverk. Det foreligger ny omforent sunnhetsattest. Vi har direkte kontakt.

Sveits:

Ny attest tatt i bruk fra 1. juni etter krav fra sveitsiske myndigheter. Vi har ikke direkte kontakt. Ingen problemer.

Tsjekkia:

Egen attest utarbeidet etter krav fra myndighetene. Ingen aktuelle problemer, men ønsker MoU. Vi har ikke direkte kontakt.

Tyrkia:

Til tider problemer med makrell, radioaktivitet etc. Vi har ikke direkte kontakt med myndighetene.

Ukraina:

God direkte kontakt med ansvarlig myndighet. Forventer snart enighet angående attestformular. Signaler om at Ukraina ønsker å revidere egne forskrifter for harmonisering med EU. Nematodeproblematikk.

USA:

Letter of Agreement ang. listeriakontrollen er undertegnet og retningslinjer utarbeidet. Generell MoU under arbeid. Representanter for FDA kommer på besøk i september. Vi håper at den trer i kraft før 18. desember i år, men arbeider parallelt med sertifiseringsordning for enkeltbedrifter. Vi har god direkte kontakt.

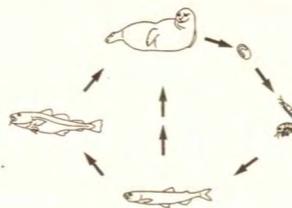
Kompendium om nematoder («kveis») i saltet/tørket hvitfisk

Larver av nematoder hos fisk kalles på norsk *kveis*. *Kveis* kan påvises i varierende mengde hos mange fiskeslag i kalde havområder. I deler av sin livssyklus kan disse larvene finnes innkapslet på innvollene, eller i mindre grad i muskulaturen hos fisken. Tidvis har funn av slike larver i eksportert norsk fisk skapt reaksjoner blant konsumenter i importlandet. Fiskeridirektoratet er derfor blitt oppfordret av fiskeeksportører til å samle aktuell informasjon om nematoder i saltet/tørket hvitfisk. Det er derfor nylig utarbeidet et kompendium der en rekke relevante publikasjoner er tatt med. Publikasjonene dekker informasjon om nematoders biologi, utbredelse og næringsmiddelhygieniske aspekter. Kompendiet er utarbeidet i samarbeid med professor Bjørn Berland ved Zoologisk institutt, Universitetet i Bergen.

Et viktig poeng i kompendiet er at larvene ved tilstrekkelig oppvarming, nedfrysing eller salting/tørking dør, og dermed ikke kan gi infeksjoner hos mennesker. Det er nedfelt i norsk kvalitetslovgivning at fisk skal behandles med frysing for å drepe eventuelle larver.

Kompendiet er på tilsammen 250 sider, og

A collection of publications on nematodes occurring in cod fish



Compiled by

Bjørn Tore Lunestad¹ and Bjørn Berland²
July 1997

¹ Directorate of Fisheries
Central Laboratory
Strandgaten 229
N-5002 Bergen, Norway
Telephone: + 55 23 80 00
Telefax: + 55 23 80 90

² University of Bergen
Zoological Institute
Allégaten 41
N-5007 Bergen, Norway
Telephone: + 55 58 22 43
Telefax: + 55 58 96 73

inneholder i tillegg til 15 engelskspråklige publikasjoner, en kort innledning som også er skrevet på engelsk. Kopier av kompendiet kan rekvireres fra Bjørn Tore Lunestad, Sentrallaboratoriet, Fiskeridirektoratet, Bergen.

Makrelleksporten til Japan:

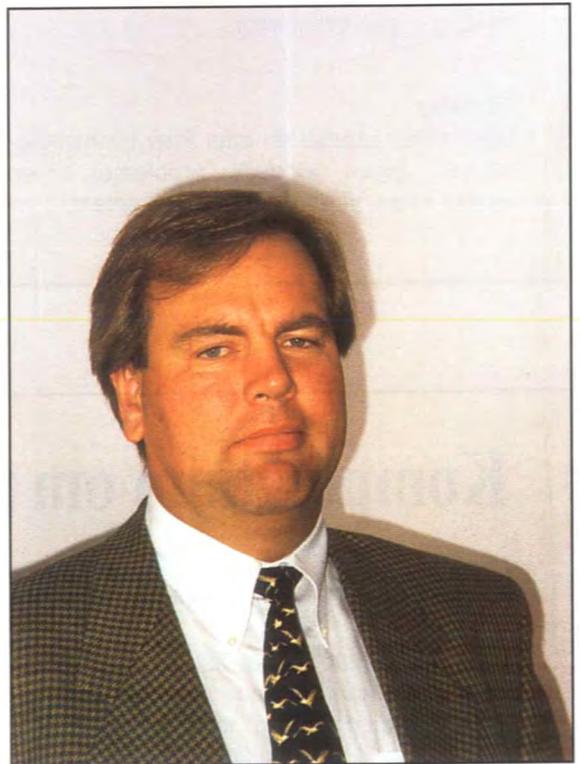
Nødvendig med en handelspolitisk offensiv!

(Trondheim): På kort sikt har Norge fått en tilfredsstillende avtale for makrelleksporten til Japan. Spørsmålet omkring de japanske importrestriksjonene er foreløpig løst. Men det er EU som har presset frem avtalen og Norge må finne seg i å sitte på sidelinjen under de årlige handelsmessige konsultasjonene mellom EU og Japan – uten nevneverdig innflytelse. En skikkelig handelspolitisk innsats her er viktig, ifølge adm. direktør Ole-Eirik Lerøy i Lerøykonsernet.

Det var Stiftelsen Havbrukskunnskap i samarbeid med Norsk Fiskeoppdrett og Fiskaren som på en konferanse i Trondheim hadde satt temaet «Fiskeeksporten – et forsømt område i handelspolitikken» på dagsorden. Lerøy viste til at avtalen mellom EU og Japan medfører at den totale importen av makrell kan fordobles i forhold til i fjor. Det mest akutte problem for norske eksportører er dermed løst. – På lengre sikt er ikke bildet like positivt. Saken rundt importkvotene i Japan viste for alvor at Norge ikke er i stand til å øve tilstrekkelig press for å få rettet opp en handelshindring som til og med strir mot internasjonale avtaler. Det var først når EU kom på banen at man kom noen vei, sa Lerøy og mente at heller ikke i denne forhandlingsfasen hadde Norge greid å få et ord med i laget.

Avtalen som foreligger gir ingen signaler på at Norge skal få inngripen i de årlige konsultasjonene mellom EU og Japan. Dermed er muligheten til å ivareta de norske interessene med hensyn til utvikling av eksportvolumet svært begrenset. Vi er altså prisgitt innsatsen til EU, hevdet Lerøy, som stilte spørsmålet om norske myndigheter handelspolitisk hadde gjort nok for å bringe Norge i en bedre posisjon.

– For de resterende produktene i den verdibaserte kvoten er prioriteringene med hensyn til hvilke produkter som frigis i neste omgang ikke ideel-



Ole-Eirik Lerøy etterlyser en handelspolitisk innsats.

le for norske eksportører. Torsk er det siste av produktene som skal frigis. Det foreligger heller ingen planer om å frigi sild. Også her er det rimelig å spørre om norske myndigheter har øvd nok press. Totalt sett er denne saken et godt eksempel på hvor viktig en skikkelig handelspolitisk innsats er for norsk fiskerinæring. Den viser at Norge er en særdeles liten aktør som er avhengig av sterke allianser. For å inngå slike allianser er det imidlertid nødvendig å være tilstede og på offensiven, sa Lerøy.

Norsk fiskeeksport til Japan har økt formidabelt de siste årene. Landet er en storkonsument av sjømat og er avhengig av en betydelig import for å tilfredsstille sitt behov. Men landet har imidlertid en omstridt handelshindring for en rekke sjømatprodukter. For makrell, hestemakrell, torsk, kamskjell og sild er importen regulert av et system med importkvoter. Kvotene har vært fastsatt i en samlet verdi for samtlige arter. Systemet hemmer

Tap som følge av importkvotene i 1996

(Verdi i 1000 NOK, mengde i tonn)

Norsk eksport av makrell, 1996

	Verdi	mengde	Andel	Pris
Eksport til Japan	942 365	97 317	45%	9,68
Eksport til andre	789 028	116 914	55%	6,75
Total Eksport	1 731 393	214 231	100%	0,08

Beregnet "tap" som følge av importkvotene

Forventet andel til Japan	80%	70%	60%
Prisforskjell Japan – resten	2,93	2,93	2,93
Tilgjengelig kvantum	214 231	214 231	214 231
Mulig Japansk andel	171 385	149 962	128 539
"Uutnyttet" Japansk andel	74 068	52 645	31 222
Beregnet tap som følge av kvotene	217 364	154 495	91 625

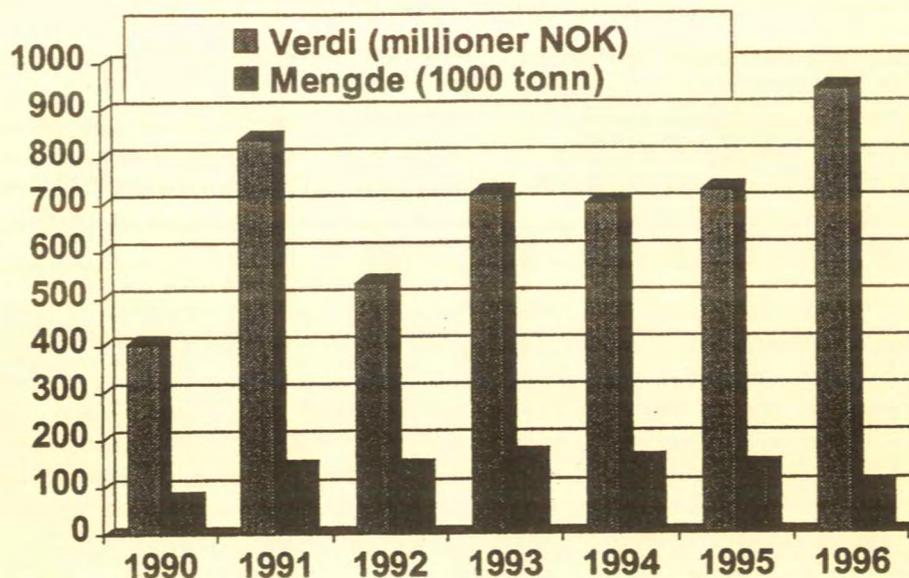
i stor grad utviklingsmulighetene for norsk eksport av sjømat til Japan. Makrell er det viktigste norske produktet til Japan. En verdibasert importkvote resulterer i et redusert kvantum ved økte priser. Dette var tilfellet for makrelleksporten til Japan i fjor.

Økt verdi

Men til tross for en nedgang i volumet – fra 139.000 tonn i 1995 til 97.000 tonn i 1996 – økte

verdien med 28 prosent og drøyt 200 millioner til 900 millioner kroner. Det reduserte kvantumet kom som en direkte følge av importkvotene og det er helt klart at norske eksportører kunne eksportert et betydelig større kvantum uten en såpass streng regulering av importen. Lerøy anslår det norske inntektstapet som følge av importkvotene til et sted mellom 90 og 200 millioner kroner. – Utgangspunktet er at der er en betydelig prisforskjell på makrell til Japan og til resten av verden. I

Norsk makrelleksport til Japan 1990–1996



1996 utgjorde den kr. 3.93 i gjennomsnitt pr. Kilo. Med begrensninger på makrellimporten vil norske eksportørers importinntekter naturlig nok reduseres. Importkvotene begrenset den japanske andelen av totaleksporten til rekordlave 45 prosent. Dette til tross for en reduksjon av totaleksporten på 20 prosent fra året før. Det er derfor klart at den japanske andelen ville vært betraktelig høyere uten importkvote, hevdet Lerøy.

Prisen vil holde seg

Han mente seg rimelig trygg på at man på bakgrunn av historiske data kan anta at volumandelen ville ligge et sted mellom 60 og 80 prosent. Han mente at prisforskjellen på 2.93 i forhold til andre markeder ville holde seg. Han grunn gav dette med at grunnen til de økte prisene til japan høsten 1996 var reduserte fangstkvoter og økende etterspørsel etter makrell i Øst-Europa. Dessuten er importkvotene omsettelige i Japan og representerer dermed en kostnad for japanske importører. Noe som igjen gir seg utslag på eksportprisen i Norge. – Under disse forutsetningene er det rimelig å anta at en liberalisering av importkvotene ikke ville ført til en vesentlig reduksjon i prisene og slik sett redusere de norske eksportinntektene som nevnt med mellom 900 og 200 millioner kroner, sa Lerøy.

Ikke til hinder

Japanske myndigheter har på sin side alltid hevdet at importkvotesystemet ikke er ment å være til hinder for norsk eksport. Norge har pekt på at kvotesystemet er i strid med internasjonalt regelverk uten av japanerne har endret oppfatning. Høsten 1996 var det tydelig at sesongen ville bli sterkt hemmet av importkvotene og det ble fra offisielt norsk hold nok en gang gjort henvendelser til japanske myndigheter om dette. Japanerne krevde dokumentasjon på at importkvotene faktisk var til hinder for norsk eksport. Norske eksportører måtte selv dokumentere hvordan kvotene hindret dem i eksporten. Men fart i saken ble det først når EU kom på banen og truet med å bringe Japan inn for WTO (World Trade Organisation). En dialog ble raskt opprettet. I juni i år var avtalen klar og betyr en liberalisering av systemet. Den går blant annet ut på at makrell og hestemakrell tas ut av den felles verdibaserte importen fra i år av. Disse kvotene blir nå basert på volum – ikke på verdi. Makrellkvoten er satt til 198.000 tonn og hestemakrell til 78.000 tonn. EU og Japan skal møtes to ganger i året for å diskutere kvotene. Men det er altså uten Norge som deltaker i det gode selskap.

JG Per-Marius Larsen

Kirkebygg fra norsk fjellheim til OL-fjellene i Japan

Sjømannskirkens varmeste under OL i Nagano forlater torsdag 21. august den norske fjellheimen med kurs for Japan. Kirkebygget som skal til OL er bygd i nabolaget til den 700 år gamle stavkirken i Hedalen hos hyttebyggefirmaet Hebbe på grensen mellom Oppland og Buskerud, ved porten til Vassfaret.

Torsdag 21. august ble resten av bygget prekuttet og hele huset lastet i en 40 fots container. Selv om varmestuen ikke er en stavkirke i miniatyr, blir det likevel et særpreget hus. Arkitektur og utforming forener japansk og norsk byggeskikk på sitt beste. Det 32 kvadratmeter store «kirkebygget» er i bindingsverk og inngår i Norway Village

Nagano (NVN), en eksportsatsing til rundt 15 millioner kroner. Slik sett blir Sjømannskirken en del av det offisielle Norge under Nagano-OL. Resten av landsbyen er allerede i ferd med å reise seg midt i smørøyet ved foten av hoppbakken og målområdet for alpint.

De største norske bidragsyterne og primus motor er fiskefôrprodusenten T. Skretting AS og oppdrettersammenslutningen Norway Royal Salmon (NRS). Eksportrådet og SND er også sentrale aktører og har satt sitt offisielle norske «stempel» på satsingen som er en av de største norske eksportfremstøtene noensinne i forbindelse med et større idrettsarrangement.

Nytt tokt på Atlantehavsryggen

I sommar gjennomførte Fiskeridirektoratet eit nytt tokt på den Midt-Atlantiske ryggen. Føremålet var å drive ressurskartlegging og føreta topografiske målingar av botntilhøva. I fjor starta norske og islandske fartøy kommersielt fiske på Atlantehavsryggen i internasjonalt farvatn sør av Island. Det er i første rekkje uer, brosme og blåkveite som er interessante for kommersiell utnytting.

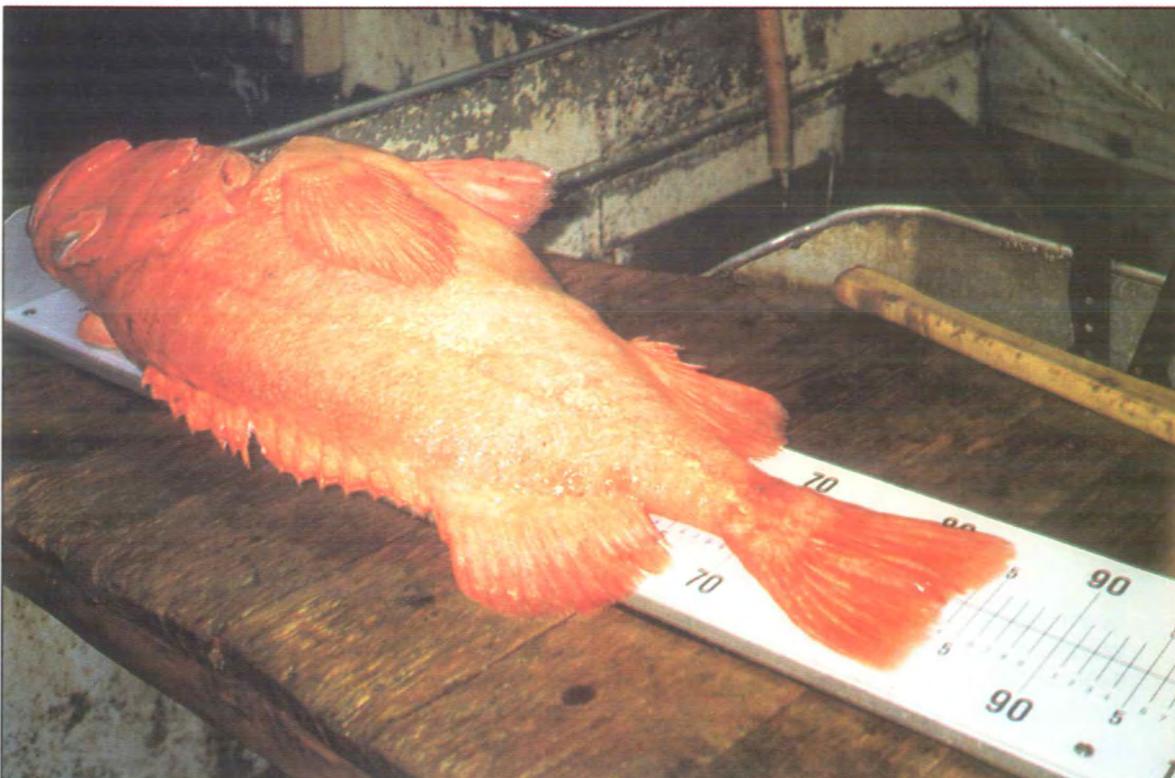
Ressursgrunnlag

Det vart gjennomført både eit kommersielt fiske og forsøksfiske i toktperioden med line, snik og teine. I den kommersielle perioden vart det fiska med snik og fangstane viste relativt mykje uer og ein del brosme med ulike artar som bifangst, i første rekkje stor svarthå. Det viste seg at det var mindre bifangst på dagtid.

I leigeperioden vart det prøvd ut reiskap som line, snik og teiner. Også her dominerte uer og brosme, men det vart også registrert ei rekkje artar som bifangst; svarthå, havmus, isgalt, blå antimora og brosmekinn. Bifangstane varierte etter kva djup reiskapen sto på. Toppene av dei undersjøiske fjella i området var omtrent 5-600 meter under havflata. Forsøksfisket viste tap av liner og snik, medan teinene fiska godt og det vart små tap av denne reiskapstypen.

Det finst fire ulike artar av uer i Nord-Atlanten. Dei mest vanlege er den vanlege ueren (*Sebastes marinus*) og snableuer (*Sebastes mentella*). Desse artane vert det fiska etter stort sett vest av Atlantehavsryggen. På sjølve ryggen viste for-

Det er lite kjent kor stort ressursgrunnlaget er i dette området. "Ordningen med fiskeforsøk og veiledning" gav midlar til gjennomføring av forsøksfiske i sommar. Toktet vart gjennomført som eit samarbeid mellom Fiskeridirektoratet og Møreforskning og utført med leigefartøy i eit område mellom 52 og 56 grader Nord, medan det kommersielle fisket har føregått litt lenger nord.



Uer av typen "giant" - 85 cm. lang. Det vart nesten berre fanga uer av den store typen under toktet i sommar. (Foto: Gjermund Langedal)



Toktet viste at teiner kan vere eit godt alternativ til snik og line på Atlanterhavstryggen. Fagkonsulent Gjermund Langedal frå Fiskeridirektoratet med dagens teinefangst. (Foto: Nils Roar Hareide, Møreforskning)

søksfisket nesten berre stor uer (giant). Denne fisken kan bli svært gammal og fangstane hadde uer mellom 68 og 75 cm og mellom 5 og 8 kilo rund vekt. Ueren står ofte konsentrert ved toppane på ryggen. Toktet viste også at brosme i området var gjennomsnittleg større enn brosme på dei tradisjonelle felta i Aust-Atlanteren.

Topografiske forhold

Den forrivne og kuperte botnen på den Midt-Atlantiske ryggen kan skape problem for fiskeflåten ved tap av reiskap. Derfor er det viktig å få detaljerte kartverk over botnforholda, kombinert med kunnskap om undervasstraumar. Dei ulike stasjonane sommarens tokt vart gjennomført på

viser kvasse og bratte undervassfjell med til dels harde og vanskelege botnforhold. Straumforholda varierte frå svak styrke med nær fast retning til variabel og med skiftande retning, som kan gjere det vanskeleg å sette liner.

Det kommersielle fisket har vist at det er mogeleg med eit lønsamt fiske i dette området, men det må føretakast ytterlegare tokt for å finne ut kor stort ressursgrunnlaget er og for å få grundigare kartlegging av botn- og straumforholda i området. Ein endeleg rapport om toktet vil truleg føreliggje i desember.

FG Olav Lekve

Ny vekt fra Scanvaegt

Scanvaegt lanserer nå sin nye kompakte vannsikre vekt til bruk ombord. Marine Scale 8406 er blitt testet i hundrevis av ulike produksjonslinjer ombord og har vist seg som kanskje den mest nøyaktige og pålitelige vekten for slike operasjoner. Vekten er utstyrt

med komponenter som kompensere for fartøyets bevegelser i sjøen. Heller ikke jordgraviditeten – som varierer rundt om på jorda, vil kunne påvirke vekten og føre til unøyaktigheter.

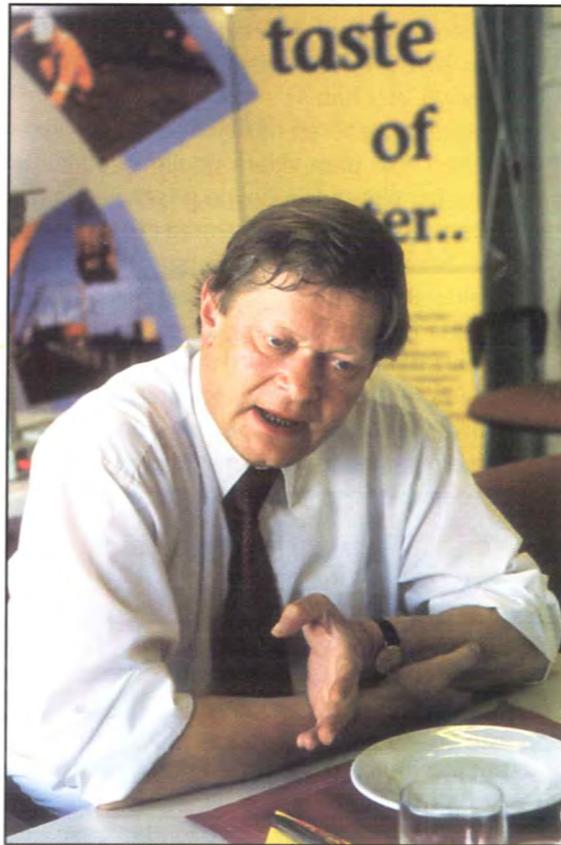
PML

Skuffende resultat for ferskfiskauksjonen i Egersund:

Nederlandske eiere vil bekjempe fordommer

Tross store tap første driftsår har eierne i det nederlandske selskapet Zeehaven IJmuiden fortsatt tro på et liv for Norsk Fiskeauksjon i Egersund. Med en målsetting om førti millioner i omsetning skal auksjonen etter planen gå i balanse om to – tre år. Det innebærer i så fall en fordobling i forhold til forventet omsetning i inneværende år.

– Problemet vårt er først og fremst av pedagogisk art, forklarer adm. dir. Theo Dekker i Zeehaven IJmuiden. – Norske fiskere er ikke vant til å handle på auksjon. Ved hjelp av informasjon og utstrakt markedsarbeid akter vi å overbevise norske fiskere om at de vil oppnå høyere priser hos oss. Dermed vil også omsetningen øke.



TAR SELVKRITIKK: – Vi undervurderte behovet for å skape forståelse og tillit hos de norske leverandørene. Derfor vil informasjon og profilering av auksjonen stå sentralt i vår videre satsing, sier adm. dir. Theo Dekker i Zeehaven IJmuiden. De nederlandske eierne av Norsk Fiskeauksjon i Egersund har tro på at selskapet vil begynne å tjene penger på auksjonen i løpet av en tre års satsingsperiode.

– Hovedårsaken til det skuffende resultatet er at norske fiskere har for dårlige kunnskaper om hvordan auksjonssystemet fungerer. Og her må vi som eiere ta selvkritikk. Vi undervurderte helt klart behovet for å skape forståelse og tillit hos potensielle, norske leverandører i forkant av etableringen. Derfor vil informasjon og profilering av auksjonen stå helt sentralt i den videre satsingen i Egersund, sier han.

Økonomisk skulle norske fiskere ha alt å vinne på å levere til auksjon. Ifølge Dekker kan det dokumenteres at auksjonen allerede har bidratt positivt til prisutviklingen i Egersund-området.

(IJmuiden, Nederland): Norsk Fiskeauksjon i Egersund ble etablert for et drøyt år siden, men har så langt ikke vært noen suksess. Tidlig i vår ble det klart at den opprinnelige aksjekapitalen var gått tapt, og i mai ble Norsk Fiskeauksjon et heleid nederlandsk selskap. Det skjedde ved at Zeehaven IJmuiden overtok aksjepostene (60 prosent) til de tre lokale eierinteressene – blant dem Egersund kommune – for en symbolsk sum på tre kroner. Det nederlandske selskapet eide fra før 40 prosent av aksjene i auksjonen.

Zeehaven IJmuiden er i dag det nest største fiskeauksjonsselskapet i Nederland med en omsetning i fjor på 435 millioner kroner. Etableringen i Egersund er ifølge Theo Dekker en naturlig konsekvens av selskapets filosofi, som i kortform handler om å være et bindeledd for ferskfisk mellom fangstfeltene i nord og konsumentene i sør.

I løpet av de seks månedene Norsk Fiskeauksjon rakk å drive i Egersund i fjor, ble det omsatt fisk for ca 12 millioner kroner. I år håper selskapet å fordoble omsetningen. Omlag halvparten av volumet leveres av danske fartøyer. Theo Dekker forklarer dette med at danske fiskere er vant til å levere på auksjon, i motsetning til sine norske kolleger.

Positiv konkurranse

– Lojalitet, gamle vaner og en generell skepsis og usikkerhet omkring nye omsetningsformer. Aktører Fiskets Gang har vært i kontakt med i Egersunds fiskerinæring bekrefter langt på vei at de nederlandske eierne av Norsk Fiskeauksjon har et pedagogisk problem i forhold til mange fiskere i regionen. Men de fleste i leverandørleddet ser positivt på at konkurransen på kjøpersiden øker.

Fiskerirettleder i Egersund, Jan Erik Jensen, sier at hans inntrykk er at mange fiskere fortsatt føler seg fremmede for auksjonssystemet. Han viser også til at auksjonsavgiften har økt en god del den senere tid. Auksjonsavgiften (for tiden visstnok 26 prosent på eksportleveranser) er en fastavgift som skal dekke auksjonskostnadene, samt transport av leveransen og retur av kasser, og belastes leverandøren av fisken.

– Årsaken til at avgiften har økt er at det etter alt å dømme skjedde en form for «subsidiering» av auksjonsavgiften første driftsår, ved at selskapet bevisst holdt avgiften på et kunstig lavt nivå, sier han.

Fiskerirettlederen har imidlertid inntrykk av at oppslutningen om auksjonen er økende, selv om han ikke uten videre godtar nederlandske Theo Drekkers påstand om at fiskeauksjonen alene har bidratt til å høyne prisnivået på fersk fisk i Egersund.

Daglig leder Reidar Blakstad i Egersund Fiskeriselskap, som blant annet eier fem industritrålere, bekrefter at prisnivået har gått opp etter etableringen av fiskeauksjonen. Han forteller at selskapet har hatt jevnlige leveranser av konsumfisk (bifangst) til auksjonens side oppstarten i fjor, men han tror prisoppgangen i like stor grad kan tilskrives den skjerpede konkurransen på kjøpersiden.

– Fra før av fantes det kun én kjøper på hvitfisk i Egersund, minner han om. Reidar Blakstad er ikke uventet tilfreds med den økte konkurransen på kjøpersiden. Han håper derfor at auksjonen er kommet for å bli, men sier at det vil kreve tid og tålmodighet før auksjonen har opparbeidet den nødvendige tillit blant fiskerne.

Dag Paulsen

Blant annet har gjennomsnittsprisen på sei gått opp med 30–40 prosent i perioden.

– Vårt syn er at prisnivået på fisk generelt ligger for lavt. Vi inviterer gjerne til samarbeid med andre interessenter for å øke statusen og omdømmet til fisk- og fiskeprodukter. Når fiskeprisene i dag ligger lavere enn prisen på kjøtt og andre matvareprodukter er det en «unormal» situasjon. Kanskje svaret ligger i at andre bransjer er mer profesjonelt organisert enn fiskerinæringen? spør adm. dir. Theo Dekker.

Dekker er ellers svært opptatt av det norske regelverket for førstehåndsomsetning som hindrer auksjonen i å frakte fisk fra for eks. Flekkefjord til Egersund over land. Bakgrunnen er at de to fiskerihavnene sokner til ulike salgslag; henholdsvis Skagerrakfisk og Rogaland Fiskesalgslag. Slik regelverket fungerer bidrar de særnorske omsetningsbestemmelsene effektivt til å hindre at selskapet får hånd om fangster fra mindre mobile fartøyer lenger sør. Avstanden gjør at de rett og slett ikke ser seg tjent med å gå til Egersund for å levere fangster, til tross for et høyere prisnivå.

Theo Dekker understreker at han allerede har tatt opp spørsmålet i samtaler med norske fiskerimyndigheter. Et mer realistisk – men fordyrende –

alternativ er å leie inn arealer i Flekkefjord og dermed oppnå godkjenning som kjøper i begge distriktene.

Som eneaksjonær i Norsk Fiskeauksjon varsler adm. dir. Theo Dekker i Zeehaven IJmuiden et aktivt eierskap i tiden som kommer. Selskapet akter å prioritere tilstedeværelse i oppbyggingsfasen. I tillegg til den bebudede profileringen av auksjonen, har selskapet planer om investeringer på rundt tre millioner kroner de nærmeste tre årene. Investeringene skal kanaliseres til oppgradering av bygningsmassen, informasjonsteknologi og markedsutvikling.

Dersom selskapets optimistiske prognoser går i oppfyllelse, må omsetningen i løpet av denne perioden økes til 40 millioner kroner for at de nederlandske eierne skal oppnå avkastning på investeringene. Når – og om – det skjer, foreligger allerede konkrete planer om nye etableringer av auksjoner i Norge. Adm. dir. Theo Dekker legger ikke skjul på at Ålesund peker seg ut som et interessant senter for videre ekspansjon.

Norge viser seg fram under Nagano-OL

(Trondheim): Forfabrikanten Skretting er en av de sentrale aktørene i byggingen av en landsby bestående av tre typiske norske hus rundt et tun i OL-byen Nagano i Japan. – Vi har kompetanse på ernæring, teknologi og – ikke minst – marked. Dette er en annerledes måte å markedsføre norsk laks og dermed oss selv. Vi vil vise forskjellen mellom Skretting og konkurrentene, sier informasjonssjef Vidar Julien.

Prosjektet som har fått navnet Norway Village Nagano er et samarbeid mellom Norges Eksportråd, Skretting og oppdrettsselskapet Norway Royal Salmon. I tillegg har SND bidratt til finansieringen fordi denne satsingen involverer en rekke små – og mellomstore bedrifter i distrikts-Norge. Samarbeidspartner i Japan er sjømatgiganten Nichirei.

Landsbyen vil få en meget sentral plassering og skal reises mellom sletta nedenfor hoppbakkene og målområdet for utforløypa. Her vil det bli fiskerestaurant, utstillings- og representasjonslokaler. De ulike selskapene kan her ta imot sine kunder som f.eks. de store matvarekjedene. Det er også meningen at landsbyen med sin sentrale plassering vil bli et samlingssted for både norske og japanske idrettsutøvere. Alle bygningene vil bli prefabrikkert i Norge av Norrøngruppen som nå



Informasjonssjef Vidar Julien omgitt av yndige representanter fra sjømatgiganten Nichirei som er Skrettings samarbeidspartner i Japan.

FG

NR. 8
1997

Det norske tunet Norway Village Nagano er norsk næringslivs offisielle satsing på vinter OL 1998. Norway Royal Salmon og Skretting er de største bidragsyterne.

satser betydelig på økt eksport av hus og hytter til Asia og spesielt til Japan. Totalt vil satsingen i Japan, den såkalte Nipponkampanjen, koste 20 millioner. Norway Village Nagano vil koste 10 millioner.

– Nichirei vil ta seg av driften av restauranten. Hovedproduktet er laks fra Norway Royal Salmon og Skretting vil ha prosjektledelsen og bidra med markedskunnskap, forteller Jullien som kan opp-

lyse at prosjektet er et direkte resultat av kontakter som ble knyttet under OL på Lillehammer. Japan har stilt gratis tomt til rådighet og hele landsbyen vil bli donert til Japan etter lekene er ferdig.

FG Per-Marius Larsen

Stansen for settefiskkonsesjoner oppheves, ledige matfiskkonsesjoner lyses ut

Fiskeridepartementet har bestemt at over 30 ledige matfiskkonsesjoner for laks og ørret skal lyses ut for ny tildeling rundt nyttår. Det dreier seg om 25 konsesjoner i Finnmark, fem i Troms og en i Sør-Trøndelag. Fiskeridepartementet opphever dessuten den midlertidige stansen i tildeling av settefiskkonsesjoner på landsbasis.

– Bakgrunnen for tildeling av ledige matfiskkonsesjoner er at det vil være rom for en viss vekst basert på lakseavtalen mellom Norge og EU og satsingen i andre markeder.

For Finnmarks del vil de 25 konsesjonene bety en betydelig styrking av oppdrettsnæringen i fylket, sier fiskeriminister Karl Erik Schjøtt-Pedersen.

Det ble innført en midlertidig stans i tildeling av settefiskkonsesjoner i november 1995. Fiskeridepartementet mener at tiden nå er inne for å normalisere situasjonen. Det er behov for best mulig samsvar mellom tilgangen på settefisk og produksjonen av matfisk.

Hordaland best på laks

(Trondheim): Dei to Hordalandsverksemdene Bremnes Seafood AS og Askøy Røykeri AS vart Noregsmeistrar i henholdsvis røykt og graven laks for 1997. Verksemdene fekk overrekket førsteprisane under årets Aqua Nor-messe i Trondheim.



– Hensikten med denne kåringa er å stimulere verksemdene til å produsere kvalitetsvarer av norsk laks, slik at produkta vert meir kjende i marknaden, sa styreleiar Karl B. Johansen i Norske Sjømatbedrifters Landsforening, som står bak kåringa.

Dette er sjuande gongen det vert kåra Noregsmeistrar i røykt og graven laks. Alle verksemdar godkjende av styresmaktene for foredling kan delta i meisterskapen. To juryar har vore i sving, ein under dei innleiande rundane og ein ny jury i sjølvfinalen. I finalejuryen deltok 30 personar som smakte seg gjennom røykt og graven laks før valet fall på Bremnes Seafood AS i røykjelaks-klassen og Askøy Røykeri AS i klassen for graven laks.

I fylgje Norske Sjømatbedrifters Landsforening har dei sju åra meisterskapen har vore arrangert, synt at kvaliteten er heva fordi det år for år har vorte vanskelegare og vanskelegare å skilje mellom dei ulike deltakarane.

Resultata:

Røykjelaks

1. Bremnes Seafood AS
2. Holmefjord Fryseri og MaxMat AS

Graven laks

1. Askøy Røykeri AS
2. Roberts røykeri AS
3. Royal Salmon AS

Hordaland best på laks. Noregsmeister i røykjelaks 1997, Bremnes Seafood AS.

FG Olav Lekve

Tidligere start i kystfisket etter sei i høst

Etter ønske fra næringen og lokale representanter i områder med kystfiske etter sei, har Fiskeridepartementet bestemt å åpne for seifiske med redskapene garn, line og snurrevad fra og med 1. september. Det er tidligere åpnet for seifiske med juksa.

Kystfisket etter sei med de nevnte redskaper ble stoppet 10. august da gruppekvoten for sommerperioden var oppfisket. Fisket på høstknoten skulle i følge reguleringen som ble fastsatt ved årsskiftet starte 1.

oktober. Det er dette fisket som nå blir framskyndet.

Det er ikke grunnlag for å øke årets totalkvote av sei, og det vil således ikke være rom for å tillate direkte fiske etter sei når høstknoten er fanget. Fiskeridepartementet har likevel valgt å følge rådene fra næringen, og gir på denne måten de minste fartøyene mulighetene til å fiske sei i den tidlige høstperioden med bedre tilgjengelighet og bedre driftsforhold enn senere på høsten.

Vie de France fikk Kvalitetsprisen:

«Et forbilde i bransjen!»

(Trondheim): – Kvalitetssikring består veldig mye av holdningsskapende arbeid, sier kvalitetssjef Reidun Ferstad i Vie de France, Norway. Bedriften ble tildelt Kvalitetsprisen for 1997 av fiskeridirektør Peter Gull-estad på AQUA NOR.

– Vi har kjørt bevisst på dette med opplæring og informasjon overfor våre ansatte. Dette har skapt en positiv innstilling og sluttresultatet er gode produkter, sier Ferstad. Vie de France ble etablert på Hjelmeland i Rogaland i 1994 og er forholdsvis nyetablert. Morselskapet er amerikanske Vie de France Corp. Hovedproduktet er ferdig tilberedte porsjonsstykker av laks i ulike varianter fra 50 til 200 gram – forretter og hovedretter. Hovedkundene er storhusholdninger, restauranter og catering. Omtrent halvparten av produksjonen går til flycatering og både British Airlines og United Airlines er blant kundene. Vi kjøper hovedsakelig inn skinn – og beinfri filet som krydres grilles, eller stekes. Deretter blir produktene vakuumpakket, varmebehandlet og frosset. Hovedmarkedene foreløpig er USA og Europa. – Dessuten ser vi et helt klart potensiale i tilsvarende produkter av kvitfisk som torsk, hyse og lange. Også for rødfisk og uer ser vi muligheter, sier Ferstad. I fjor omsatte bedriften for vel 30 millioner kroner.

Tenker nytt

Kvalitetssjefen har bakgrunn som næringsmiddelkandidat fra Landbrukshøyskolen på Ås og har jobbet i 9 år med forskning og utvikling i TINE, før hun kom til Vie de France. Det sier jo også mye om hvor mye selskapet satser på selve profileringen av kvalitet at man har ansatt en kvalitetssjef. I begrunnelsen for tildelingen av Kvalitetsprisen vises det til at selskapet satser på kvalitet og vært en foregangsbedrift på området helt siden etableringen for tre år siden. Man vil nå innføre kontrollrutiner i samsvar med de norske kravene til den internasjonale kvalitetsnormen HACCP. I følge Fiskeridirektøren tenker bedriften nytt på produkter, produksjonsmetoder og råstoffbehandling. – Vie de France Norway har gjennomført strenge krav til hygiene, orden og bygningsmessig standard og er et forbilde i bransjen, mener Fiskeridirektøren.

– Vi setter vår viten om hygiene, næringsmidler generelt, varmebehandling og produksjonsteknikk i riktig system. Slik lykkes vi, sier kvalitetssjef Reidun Ferstad.

Kvalitetssjef Reidun Ferstad mottok prisen. Her ønskes hun lykke til av Fiskeridirektør Peter Gull-estad og fiskeriminister Karl Erik Schjøtt-Pedersen.



Nye Breiflabber utnevnt i Trondheim

(Trondheim): Fiskeridirektørens pris for hederlig fiskerijournalistikk, den såkalte Gyldne Breiflabb-ordenen, er i år tildelt Einar Slyngstad og Leif Magnar Øveraas. Utnevnelsen fant som vanlig sted ved en høytidelig seremoni under messen i Trondheim.

Fiskeridirektør Peter Gullestad viste i sin begrunnelse til at NRK-reporter Einar Slyngstad gjennom en «mannsalder» har vist at fiskeristoff har lagt hans hjerte spesielt nært. Ikke så rart, kanskje, siden Slyngstad er født på Sunnmøre og tidlig fikk praktisk kontakt med næringen. Skolegang og studier kombinerte han med deltakelse i ulike fiskeriere, blant annet på selfangst og ombord i trålere i Barentshavet.

Slyngstad får også æren av å ha tilført institusjonen NRK-Dagsrevyen høyt tiltrengt kompetanse på fiskeriområdet. Det forteller noe om hans posisjon at han gjennom årene i kollegial sammenheng har fått tilnavn som «Hysefar» og «Loddefar».

Einar Slyngstad begynte forøvrig sitt journalistiske arbeid i «Dag og Tid», var senere på «Nordland Framtid»s kontor i Lofoten, i billedjournalen «Aktuell» og havnet etterhvert via frilans-jobbing i NRK-Dagsnytt og senere i Dagsrevyen.

Den andre av årets prisvinnere, Leif Magnar Øveraas, er et kjent ansikt blant fiskerijournalister som besøker de årlige fiskerimessene i Trondheim, der Øveraas har ansvaret for presse- og informasjonstjenesten på vegne av NorFish-stiftelsen.

Leif Magnar Øveraas var i sin tid den første informasjonsansvarlige i Norges Fiskeriforskningsråd og har ellers lang fartstid i formidling av forskningsresultater.

I fem år var han informasjonssjef i Norske Fiskeoppdretteres forening. Øveraas har dessuten innehatt, og innehar fortsatt, en rekke verv innen norsk og internasjonal havbruksorganisering og innen formidling av fiskerikunnskap.

FG Dag Paulsen



Leif Magnar Øveraas (t.h.) med det synlige bevis på at han er opptatt som medlem i Den Gyldne Breiflabb-orden. Prisen ble delt ut av fiskeridirektør Peter Gullestad flankert av kontorsjef Sigbjørn Lomelde, Fiskeridirektoratet.

Den andre av årets prisvinnere, NRK-reporter Einar Slyngstad, var dessverre forhindret fra å delta under utnevnelsen.

Verdens første sløyemaskin for laks vekker stor oppsikt

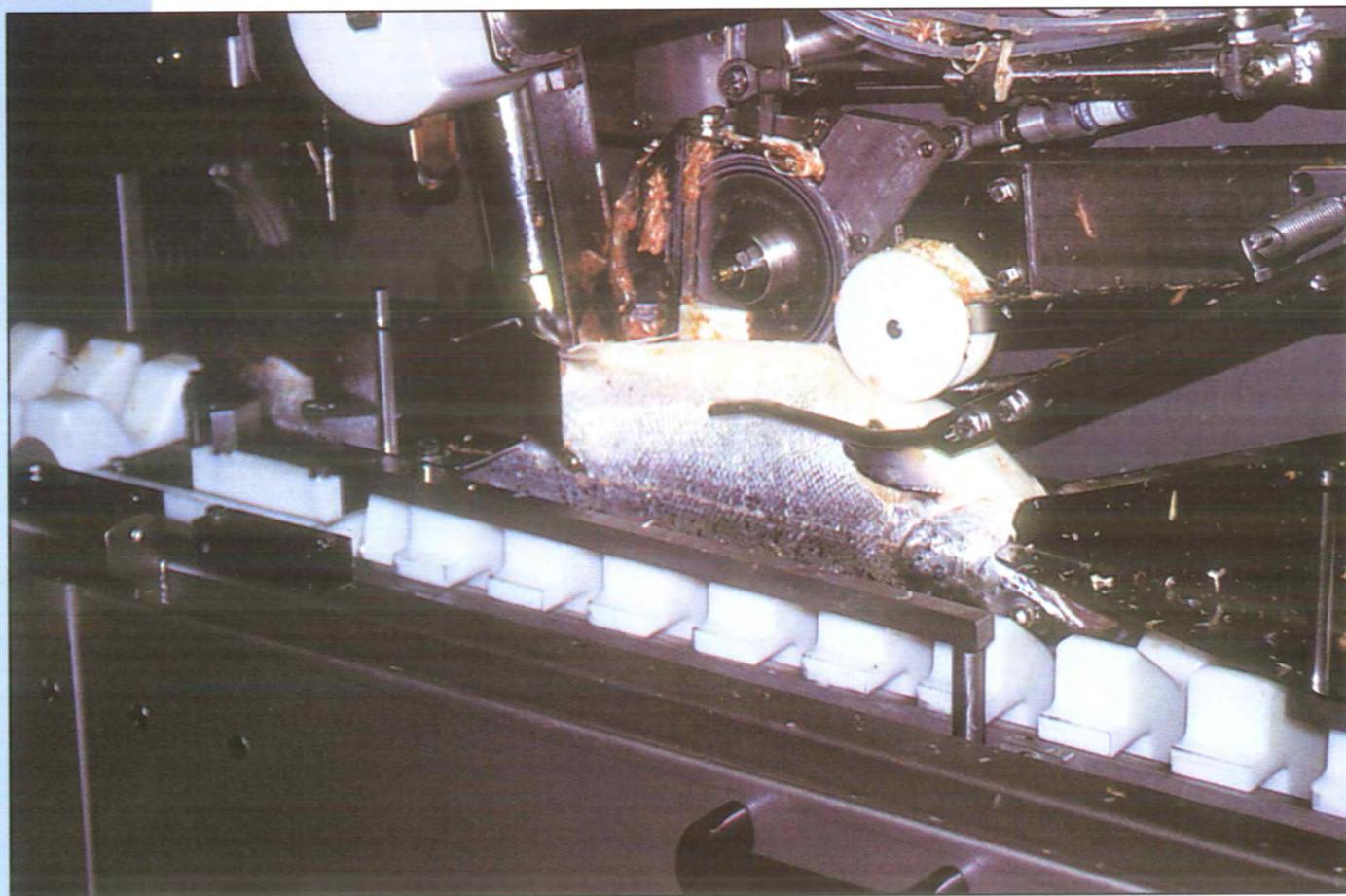
(Trondheim): Verdens første sløyemaskin for laks fra tyske Baader vakte stor oppsikt da den ble presentert på Aqua Nor. Hele den første produksjonsserien på 10 er allerede solgt. 80 maskiner er kontrahert.

Og det er ikke det minste tvil om behovet for en slik maskin i en produksjonsprosess som forårsaker store belastningsskader. Det spesielle med maskinen er at den kutter fra gattboret til kverken slik at ørebeina ikke skilles fra hverandre. Dette er det ingen maskin som har greid tidligere. Både de minste og de største bedriftene er interessert i maskinen som kan betjenes av to personer – en av

dem til etterkontroll. Den kan produsere 20 tonn pr. skift, noe det idag kreves 8 personer til. Prisen med tilleggsutstyr vil trolig ligge på godt og vel millionen.

Prototypen

Det er prototypen som ble presentert i Trondheim. Maskinen blir nå prøvd ut her i landet ved en bedrift «i nærheten av Sekkingstad Services» som Baader nølende oppgir. – Prosessen fungerer, men maskinen skal perfektioneres. I den forbindelse arbeider vi akkurat nå med 3 forskjellige størrelsesområder maskinen skal siktes inn på. Det er 1–3 kg, 3–5 kg og 5–7 kg., opplyser salgsleder Diedrich Randers-Pehrson i Bramaskin A/S som skal selge maskinen i Norge. Han sier at



Maskinen skal kunne produsere 20 tonn på ett skift.



Salgsleder Diedrich Randers-Pehrson i Bramaskin A/S skal selge maskinen i Norge. Den første blir imidlertid ikke levert før til neste høst.

man ikke kan levere maskinen før til neste høst og man det første året bare har kapasitet til å bygge 10 maskiner.

Komplisert

Baader fra hansabyen Lubeck har drevet med bearbeidingsmaskiner siden 1919. Først og fremst for pelagisk og hvitfisk før den første fileteringsmaskinen for laks kom i 1990. Nå kommer et nytt fremstøt på laksesektoren.

– Det har vært en heller komplisert prosess å utvikle denne maskinen. Særlig med at den skal starte på et bestemt punkt og stoppe på ett bestemt punkt. Innvollene må tas ut på veldig kort tid. I lakseproduksjonen er det i det hele tatt viktig at alt går meget raskt på grunn av temperaturstigningen underveis, sier Randers-Pehrson. Maskinen skal også prøves ut på ørret. Salgslederen mener at maskinen ikke nødvendigvis betyr tap av arbeidsplasser. – Den bør f.eks. være høyst interessann for dem som i dag har en masse folk på en produksjonslinje og som nå kan flytte dem over på f.eks. videreforedling, sier han.

FG Per-Marius Larsen

Bunkring på fiskefeltene

På vegne av High Sea Services kan vi tilby følgende produkter:

- Ifo 30 cSt
- Marine gassolje
- Smøreoljer
- Ferskvann
- Reservedeler
- Proviant

High Sea
Services

Leveranse kan finne sted i følgende områder:

- | | |
|----------------|------------------|
| • Barentshavet | • Shetlandsøyene |
| • Jan Mayen | • Lerwickroads |
| • Øst Grønland | • Falklandsøyene |
| • Irminger Sea | • Off Argentina |
| • Flemish Cap | • Off Uruguay |
| • Svalbard | • Off Brasil |

Evt. levering andre steder i Nord og Sør Atlanteren etter nærmere avtale.

Forespørsler rettes til:

Scandinavian Bunkering as

Øvre Langgt. 50, 3110 Tønsberg
Tlf. 33 30 15 00, fax 33 30 15 50, tlx 70 248



Nytt om navn:

Ove Midtun ny ass. fiskeridirektør?

Tidligere kontorsjef ved Konesjonskontoret, nå lagdommer ved Gulating Lagmannsrett – **Ove Midtun** – er innstilt som nummer 1 til stillingen som ny assisterende fiskeridirektør.

Blant de andre kandidatene Fiskeridepartementet i disse dager må ta stilling til når stillingen skal besettes, er adm. dir. **Hans Erstad**, Havforskningsinstituttet (nummer 2) og rådgiver **Terje Løbach**, Juridisk kontor (nummer 3).

Avfallsbehandling og miljø

BJUGN INDUSTRIER A/S

7160 Bjugn.
Tlf: 72 52 85 40 – Fax: 72 52 80 58

AKVAPLAN-NIVA AS

Postboks 735 – 9001 Tromsø
Tlf: 77 68 52 80 – Fax: 77 68 05 09

Bank og forsikring

CHRISTIANIA BANK OG KREDITKASSE

Forretningsområde Fiskeri
Postboks 124 – 6001 Ålesund
Tlf: 70 11 26 00 – Fax: 70 12 00 63

DEN NORSKE BANK

Fiskeriseksjonen
Lars Hillesgate 30 – 5020 Bergen
Tlf: 55 21 10 00 – 55 21 18 92 – Fax: 55 21 16 40

STATENS FISKARBANK

Hovedkontor:
Postboks 4100 Dreggen
5023 Bergen
Tlf: 55 31 18 70 – Fax: 55 32 16 18
Avd. Ålesund:
Postboks 618 – 6100 Ålesund
Tlf: 70 12 44 91 – Fax: 70 12 42 73
Avd. Bodø:
Postboks 63 – 8001 Bodø
Tlf: 75 52 83 06 – Fax: 75 52 61 99
Avd. Tromsø:
Postboks 423 – 9001 Tromsø
Tlf: 77 68 15 87 – Fax: 77 65 70 85

Data

MARITECH SYSTEMS A/S

6533 Kårvåg
Tlf: 71 51 73 00 – Fax: 71 51 73 99
Kristiansund: Tlf: 71 58 43 00
Harstad: Tlf: 77 00 14 00
Bodø: Tlf: 75 50 95 85
Tromsø: Tlf: 77 67 26 30

Dieselmotorer og rep.veksted

Vico & Co AS

Strandgaten 218 B – 5500 Haugesund
Tlf: 52 72 40 11 – Fax: 52 72 48 61

NOGVA MOTORFABRIKK AS

6280 Søvik
Tlf: 70 21 24 00 – Fax: 70 21 26 66

Elektro – mekanisk

MOLTECH NORGE A.S.

Bruholmt. 8, 6004 Ålesund
Tlf: 70 12 19 45 – Fax: 70 12 60 40

AL NAVY

Vollsvn. 13 – 1324 Lysaker
Tlf: 67 12 53 03 – Fax: 67 12 53 53

FURUNO NORGE AS

Postboks 1066 Sentrum – 6001 Ålesund
Tlf: 70 12 56 42 – Fax: 70 12 70 21

Emballasje og fiskekasser

BRØDR. SUNDE A/S

Postboks 8115 – Spjelkavik
6022 Ålesund
Tlf: 70 14 29 00 – Fax: 70 14 34 10

DYNOPLAST – Dynomar

9350 Sjøvegan
Tlf: 77 17 27 70 – Fax: 77 17 27 80

NORPAPP INDUSTRI

Postboks 93 – 5260 Indre Arna
Tlf: 55 24 05 92 – Fax: 55 24 12 19

Fiskeforødling og eksport

HALLVARD LERØY A/S

Bontelabo 2 – 5003 Bergen
Tlf: 55 21 36 50 – Fax: 55 21 36 32

HYDRO SEAFOOD SALES AS

Bontelabo 2 – 5003 Bergen
Tlf: 55 54 72 00 – Fax: 55 32 41 41

NORWAY ROYAL SALMON A/S

Postboks 2608 – 7001 Trondheim
Tlf: 73 92 99 40 – Fax: 73 53 21 01

Fiskehelse

ALPHARMA

AQUATIC ANIMAL HEALTH DIVISION
Harbitzalleen 3 – 0275 Oslo.
Tlf: 22 52 90 75 – Fax: 22 52 90 80

INTERVET NORBIO

Thormøhlensgate 55 – 5008 Bergen
Tlf: 55 54 37 50 – Fax: 55 96 01 35

Fiskeutstyr

Polarteknikk

Postboks 310 – 8401 Sortland
Tlf: 76 12 38 08 – Fax: 76 12 30 20

MUSTAD & SØNN A.S.

Postboks 41 – 2201 Gjøvik
Tlf: 61 13 77 00 – Fax: 61 13 79 52

Fôr

STORMØLLEN

Postboks 41 – 2801 Gjøvik
Tlf: 61 13 77 00 – Fax: 61 13 79 52

Foredlingsutstyr

BAADER

Postboks 143 – 1360 Nesbru
Tlf: 66 84 59 50 – Fax: 66 84 79 81

BRAMASKIN A/S

Postboks 143 – 1360 Nesbru
Tlf: 66 84 59 50 – Fax: 66 84 79 81

FI – MA TRADING A/S

6523 Frei
Tlf: 71 52 34 62 – Fax: 71 52 35 55

Fôringssystemer

AKVA A/S

Postboks 271 – 4341 Bryne
Tlf: 51 48 52 00 – Fax: 51 48 54 01

Bunkring

SCANDINAVIAN BUNKERING AS

Øvre Langgt. 50, 3110 Tønsberg
Tlf: 33 30 15 00 – Fax: 33 30 15 50

Konsulenter

ADMINISTRASJON OG LEDELSE I

FISKERINÆRINGEN A.S. (ALF)
Kongensgt. 11 – 6002 Ålesund
Tlf: 70 13 03 30 – Fax: 70 13 03 40

AKVAPLAN-NIVA A/S

Postboks 735 – 9001 Tromsø
Tlf: 77 68 52 80 – Fax: 77 68 05 09

Skole/utdanning

NORGES FISKERIHØGSKOLE

Universitetet i Tromsø – 9037 Tromsø
Tlf: 77 64 40 00 – Fax: 77 64 60 20

FINOS

Bontelabo 2 – 5003 Bergen
Tlf: 55 32 44 90 – Fax: 55 31 42 20

Merder og nøter

BØMLO CONSTRUCTION SERVICES A/S

Postboks 44 – 5440 Mosterhavn
Tlf: 53 42 63 02 – Fax: 53 42 65 08

NOTHUSET A/S

Havnegaten 11
Postboks 216 – 8801 Sandnessjøen
Tlf: 75 04 06 16 – Fax: 75 04 10 49

PROCEAN

Nordnesboder 3
Postboks 1722 – 5024 Bergen
Tlf: 55 32 70 10 – Fax: 55 32 70 22

Service – vedlikehold

MARITIM MONTAGE

Postboks 41 – 5035 Bergen-Sandviken
Tlf: 55 94 04 02 – Fax: 55 94 03 00

DØGNVAKT

TRIO KULDE AS

Postboks 3382 – 9003 Tromsø
Tlf: 77 65 87 27 – Fax: 77 65 87 28

Skipsverft og rep.verksted

Rødøy Mek. verksted AS

8188 Nordvernes
Tlf: 75 09 87 21 – Fax: 75 09 87 43

Tanker og kar

BIA MILJØ A/S

5328 Herdla
Tlf: 56 14 68 40 – Fax: 56 14 68 68

DYNOPLAST – Dynomar

9350 Sjøvegan
Tlf: 77 17 27 70 – Fax: 77 17 27 80

STRANDVIK PLAST A/S

5673 Strandvik
Tlf: 56 58 48 54 – Fax: 56 58 48 99

Transport

NOR-CARGO AIRFREIGHT AS

Postboks 65 – N-1324 Lysaker
Tlf: 67 53 17 20 – Fax: 67 53 34 80/67 53 39 73

Utstyrslev. oppdrett og fiskeri

SEILMAKER IVERSEN AS

Skuteviksboder 17 – 5035 Bergen–Sandviken
Tlf: 55 31 48 40 Fax: – 55 31 46 25

5110 – Frekhaug.

Tlf: 56 17 84 00 – Fax: 56 17 76 80

Vekt/veiesystemer

BERKEL SCANVEKT A/S

Lørenfarett 1B – 0580 Oslo
Tlf: 22 63 11 66 – Fax: 22 63 11 26
Salgskont.: Narvik Tlf: 76 92 22 08
Ålesund, tlf: 70 14 93 90

MARITECH SYSTEMS A/S

6533 Kårvåg.
Tlf: 71 51 73 00 – Fax: 71 51 73 99
Kristiansund: Tlf: 71 58 43 00
Harstad: Tlf: 77 00 14 00
Bodø: Tlf: 75 50 95 85
Tromsø: Tlf: 77 67 26 30

Verneutstyr

CENTER-PLAST A/S

8056 Saltstraumen
Tlf: 75 58 70 10 – Fax: 75 58 70 00

Svekket lønnsomhet for matfiskprodusenter i 1996:

Men norske oppdrettere blir stadig mer effektive

Ikke uventet viser de foreløpige resultatene fra Fiskeridirektoratets årlige lønnsomhetsundersøkelse for matfiskanlegg at lønnsomheten for landets lakse- og ørretprodusenter ble ytterligere svekket i 1996. Hovedårsaken til den svekkede lønnsomheten er et generelt prisfall i de viktigste markeder for norsk oppdrettsfisk.

Prisfallet for norsk laks og ørret er til en viss grad blitt kompensert av en økning i produksjonen. Økningen har skjedd på tross av at antallet sysselsatte i næringen i fjor ble redusert med fem prosent i snitt i forhold til 1995. Norske matfiskprodusenter blir med andre ord stadig mer effektive.

– Jeg tror at vi fortsatt ikke har sett bunnen når det gjelder produksjonskostnadene for matfisk, sier fiskeridirektør Peter Gullestad i en kommentar til undersøkelsen. Han peker på at detaljer i den endelige undersøkelsen avdekker tildels store, regionale variasjoner i kostnad pr. produsert kilo matfisk. Også innenfor de enkelte fylker er det avdekket store ulikheter fra anlegg til anlegg.

Uten å foregripe detaljene i den endelige undersøkelsen, som forventes å foreligge i

løpet av oktober måned, kan fiskeridirektøren likevel røpe at oppdretterne i Hordaland samt de fire nordligste fylkene i landet ser ut til å komme ut med de laveste produksjonskostnadene i 1996-undersøkelsen. Dårligst an ligger oppdretterne i Møre og Romsdal.

– Tiden er inne for å innse at laks etterhvert har blitt et «commodity-produkt», på linje med for eksempel kylling. Samtidig har næringen et stort markedspotensiale. Her ligger den største utfordringen, sier Peter Gullestad.

De foreløpige resultatene som presenteres nedenfor gjennomsnittresultat er basert på et utvalg på 41.5 prosent av alle konsesjoner i drift.

Det er foretatt mindre endringer i beregningsmetodene for produksjon, beholdningsendring og verdi av beholdning. Endringene medfører at de presenterte tallene for 1996 ikke er helt sammenlignbare med tidligere offentliggjorte undersøkelser.

FG Dag Paulsen

Økt produktivitet

Produktiviteten – målt ved produksjon pr. årsverk – har gått opp med 15.7 prosent fra 1995 til 1996. Det har de siste årene vært en betydelig økning i produktiviteten. Et annet mål på effektivitet i produksjonen vil kunne være produsert mengde fisk pr. kubikkmeter (utnyttet volum). Også denne størrelsen har økt sterkt. Som følge av strukturendringene i næringen er størrelsen på gjennomsnittsanlegget økende. Tabellen nedenfor viser utviklingen i produktivitet målt ved bl.a. produksjon pr. årsverk og produksjon pr. m³.

Redusert produksjonskostnad pr. kg

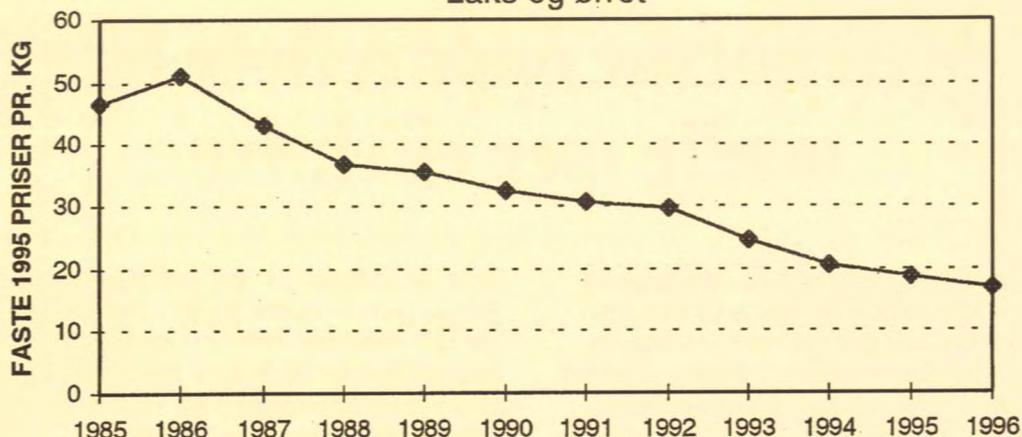
Utvikling i produksjonskostnad pr. kg i faste 1995-priser i perioden 1985-1996 er vist i diagrammet nedenfor.

I mars 1996 ble det innført førkvoter på laks. Selv med de effektivitetsbegrensninger som førkvoter innebærer, har næringen også i 1996, for 11. år på rad, maktet å redusere den gjennomsnittlige produksjonskostnad pr. kg. Produksjonskostnad pr. kg rund fisk ble redusert fra kr 18,72 i 1995 til kr 17,10 i 1996. En nedgang på 8.7 prosent.

		Ny beregning 1995	Foreløpige resultater 1996
Produksjon pr. årsverk	kg	151 748	175 630
Produksjon pr. m ³ utnyttet volum	kg	32,8	35,1
Konsesjonsvolum pr. anlegg	m ³	14 947	17 530

PRODUKSJONSKOSTNAD PR. KG 1985-1996

Laks og ørret



Nedgangen i produksjonskostnad pr. kg skyldes flere forhold. Som tidligere nevnt har produksjonseffektiviteten gått opp. En annen årsak er at innføring av fôrkvoter sannsynligvis har ført til ytterligere kostnadsfokusering, og en bedre fôroptimalisering (målt ved lavere fôrfaktor).

Svak lønnsomhet, redusert salgspris

Tabellen nedenfor viser en del økonomiske resultater i gjennomsnitt pr. anlegg. Tilsvarende tall for 1995 er tatt med for sammenligning.

De foreløpige lønnsomhetstallene viser en ned-

gang i det gjennomsnittlige resultatet fra 1995 til 1996. Som følge av stor produksjonsvekst i de lakseproduserende land har tilbudet av laks på markedet vært stort. Dette har ført til nedgang i salgspris pr. kg. Prisfallet har vært sterkere enn produksjonsveksten.

Mer informasjon vil bli offentliggjort i den endelige lønnsomhetsundersøkelsen for matfiskanlegg 1996 som forventes å foreligge i løpet av oktober måned.

Eventuelle spørsmål i forbindelse lønnsomhetsundersøkelsen for matfiskanlegg 1996 kan rettes til Fiskeridirektoratet, Kontoret for driftsøkonomiske undersøkelser.

		Ny beregning 1995	Foreløpige tall 1996
Driftsinntekter	kr	12 306 428	13 026 012
Driftskostnader	kr	11 027 930	12 529 421
Driftsresultat	kr	1 278 498	496 591
Resultater før ekstraordinære poster	kr	690 315	-72 451
Lønnsevne pr. årsverk	kr	410 172	208 142
Fôrfaktor		1,19	1,14
Salg	kg	515 795	605 616
Produksjon	kg	606 990	702 518
Antall årsverk		4,0	4,0

ABONNER PÅ FISKETS GANG

Nøkkeltall for norsk oppdrett i 1996:

Sterk økning i produksjonen av regnbueørret

Til sammen 762 matfiskkonsesjoner for produksjon av laks og regnbueørret var i drift i 1996. I alt ble det samme år tatt ut omlag 301 00 tonn laks fra norske anlegg, mens det totale uttaket av regnbueørret er beregnet til henholdsvis 22 300 tonn rund vekt. For laks innebærer dette en økning på nærmere 15 prosent i forhold til 1995, mens tallene for regnbueørret representerer en økning på hele 50 prosent i samme periode.

Størst økning i uttaket av laks fant sted i Nordland og på Skagerrakkysten.

Dette er noen av de foreløpige resultatene som kommer fram i en undersøkelse basert på tallmateriale Fiskeridirektoratet har innhentet fra norsk oppdrettsnæring, i samarbeid med Statistisk sentralbyrå.

Materialet i undersøkelsen er basert på innsendte oppgaver fra i overkant av 90 prosent av matfisk- og klekkeri/settefiskkonsesjoner for

oppdrett av laks og regnbueørret. For de konsesjoner en ikke har mottatt oppgaver fra har en beregnet sentrale størrelser.

Foruten konsesjoner for matfisk- og settefiskproduksjon av laks og ørret omfatter undersøkelsen også sentrale produksjonsstørrelser fra konsesjoner for andre fiskearter enn laks og ørret samt skaldyr.

De foreløpige tall fra undersøkelsen som vi bringer utdrag fra nedenfor blir presentert i egen rapport utarbeidet av Fiskeridirektoratet, mens endelige tall fra undersøkelsen presenteres av Statistisk sentralbyrå.

Rapporten kan fåes ved henvendelse til Fiskeridirektoratet, Kontoret for driftsøkonomiske undersøkelser, tlf. 55 23 80 00.

FG Dag Paulsen

I 1996 var 762 matfisk-, stamfisk og FOU-konsesjoner for matfiskoppdrett av laks og ørret i drift. Det totale antall konsesjoner i drift i 1995 var 733. Antall konsesjoner i drift er dermed økt med omlag 4 prosent i perioden. Totalt disponerte de 762 konsesjonene som var i drift i 1996 8 906 000 kubikkmeter konsesjonsvolum. I 1995 utgjorde det samlede konsesjonsvolum 8 489 000 kubikkmeter.

Hordaland på produksjonstoppen

Det totale uttaket av laks gikk opp fra 262 000 tonn rund vekt i 1995 til omlag 301 000 tonn rund vekt i 1996. Dette er en økning på omlag 15 prosent. Som i 1995 var det oppdrettere i Hordaland og Nordland som hadde det høyeste uttaket av laks med et uttak på henholdsvis 66 400 tonn og 58 700 tonn laks. Uttaket økte i alle fylker med unntak av Finnmark. Spesielt stor var økningen i Nordland (26 prosent) og Skagerrakkysten (29 prosent).

Når det gjelder regnbueørret ble uttaket økt med nærmere 50 prosent fra 1995 til 1996. Økningen fant sted i alle fylker som produserer

regnbueørret. Spesielt stor var økningen i Sogn og Fjordane som mer enn doblet uttaket i 1996 sammenliknet med 1995.

Gjennomsnittsprisen til oppdretter pr. kilo (rund vekt) laks gikk ned fra kr 23.34 i 1995 til kr. 19.90 i 1996, mens prisen på regnbueørret gikk ned fra kr 24.65 til kr 21.07 i perioden. Det må understrekes at prisen til oppdretter i svært mange tilfeller representerer en netto pris etter at kostnader til slaktning/pakking av fisk er fratrukket.

Sterk økning i ørretutsett

Til sammen ble omlag 99 millioner laks og nærmere 13 millioner regnbueørret satt ut i 1996. Utsettet i 1995 var henholdsvis 98 millioner laks og i overkant av 11 millioner regnbueørret. Sammenliknet med 1995 økte utsettet av laks i Nord-Norge og Trøndelagsfylkene mens utsettet i Sør-Norge ellers ble redusert. Spesielt stor var reduksjonen i Hordaland. Oppdrettere i Sogn og Fjordane og Rogaland mer enn doblet utsettet av regnbueørret i 1996 sammenliknet med 1995. Også oppdrettere i Møre og Romsdal og Skagerrak økte utsettet sterkt i 1996.

Nedgang i smoltpriser

Undersøkelsen viser at prisen matfiskoppdretter må betale for innsatsfaktoren laksesmolt er blitt redusert fra kr 11.05 pr. stk i 1995 til kr 9.60 pr. stk i 1996; en reduksjon på omlag 14 prosent. Også prisen på regnbueørretsmolt er redusert fra kr 7.60 pr. stk i 1995 til kr 7.15 pr. stk i 1996.

I overkant av 3 200 personer var direkte sysselsatt i matfiskproduksjon av laks og regnbueørret i 1996. Til sammen utgjorde dette omlag 4 millioner timeverk. Tilsvarende tall i 1995 var i overkant av 3 500 personer og 4.2 millioner timeverk. Antall personer direkte sysselsatt i matfiskproduksjon av laks og ørret er dermed redusert med

omlag 9 prosent mens antall timeverk er redusert med nærmere 5 prosent.

I alt 262 klekkeri-/settefiskkonsesjoner for oppdrett av laks og ørret var i drift i 1996; omlag det samme antall som i 1995. En har beregnet at disse anleggene totalt klekket omlag 161 mill. stk lakseyngel og nærmere 13 mill. stk regnbueørretyngel i 1996. Beholdningen i settefiskanleggene ved utgangen av 1996 er beregnet til henholdsvis 123 mill. stk. lakseyngel og 4 mill. stk regnbueørretyngel.

I overkant av 1 000 personer var direkte sysselsatt i settefiskproduksjon av laks og regnbueørret i 1996; en reduksjon fra omlag 1 100 personer sysselsatt i 1995.

FISKERIDIREKTORATET



Fiskeridirektoratet ble opprettet i 1900. Vi har i dag ca. 530 ansatte. 300 arbeider ved distrikts- og lokalkontorene langs kysten, resten ved hovedkontoret i Bergen. Fiskeridirektoratet har forvaltningsansvaret for en næring i rivende utvikling innenfor fiske, fangst, foredling og havbruk. Fiskeridirektoratet skal passe på at ressursene i havet blir tatt godt vare på og utnyttet til beste for hele samfunnet.

LIVET I HAVET – VÅRT ANSVAR

MRK. «24/97» Fast stilling som 1085 avdelingsingeniør/0066 fagkonsulent ved Konesjonskontoret

Ved Konesjonskontoret i Fiskeridirektoratet er det ledig fast stilling som 1085 avdelingsingeniør/0066 fagkonsulent.

Hovedansvarsområde tillagt kontoret er bl.a. behandling av ervervs- og konsesjonssøknader for større fiskefartøy, registerføring av den norske fiskeflåte og generelle utredningsoppgaver i tilknytning til struktur- og kapasitetstilpasninger av flåten.

Innenfor arbeidsområdet for stillingen vil bl.a. ligge å foreta kapasitetsmessige vurderinger av fiskefartøy, i tillegg til vanlig saksbehandling knyttet til ervervstilltelser og konsesjoner for fiskefartøy.

Til stillingen ønskes en person med høyere skipsteknisk, eller annen relevant, utdanning. Det vil være en fordel om vedkommende har kjennskap til fiskerinæringen og til bruk av EDB.

Stillingen er lønnet i lønnsramme 22 i Statens regulativ, lønnstrinn 23–35, brutto kr. 198.531 – 241.931. Søkere med høyere akademisk utdanning begynner minimum på ltr. 25. Fra lønnen trekkes 2% innskudd til Statens pensjonskasse.

Nærmere opplysninger om stillingen kan fås ved henvendelse til kontorsjef Egil Lekven, til 55 23 81 85, eller rådgiver Elisabeth Haavig Bakke, tlf 55 23 81 87.

Søknad mrk. 24/97 sendes sammen med kopier av vitnemål og attester til Fiskeridirektoratet, Personalkontoret, Boks 185, 5002 Bergen, innen 12.09.97.

Cuba – også et spennende marint miljø

Av Per Solemdal, Havforskningsinstituttet

Et bryllup i Havana i juni 1996 ble starten på en allminnelig forelskelse til Cuba. Det ble også anledning til å besøke bl.a. Havforskningsinstituttet i Havana og intervjuet direktøren, fru dr. Adela Prieto Trujillo, se Fiskets Gang nr. 9, 1996.

Turen ga mersmak, men i år ble det ikke bryllup, men bl.a. mer omfattende diskusjoner med kollegene på Havforskningsinstituttet. Det foregikk avansert forskning på spesielt viktige marine ressursene, men moderne oseanografisk utstyr var mangelvare

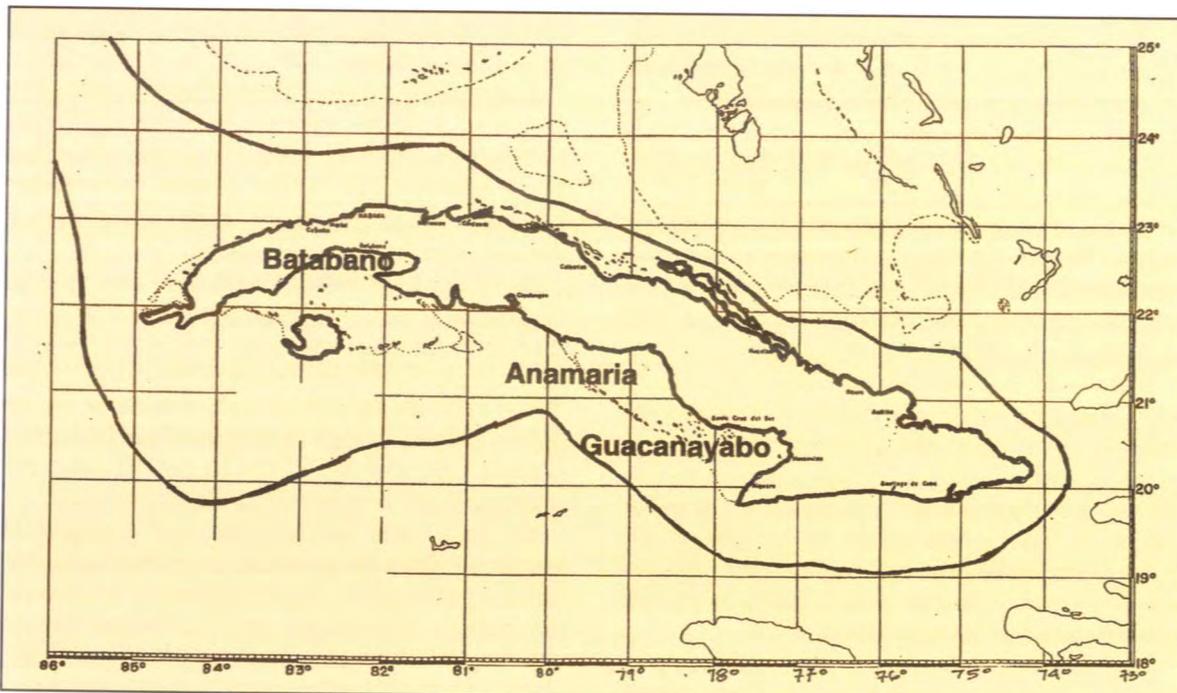
pluss bensin og hadde bilen hele dagen. Sjøføren, Edvardo, hadde greie på det meste. Kona het Irma, og stammet fra den sovjetiske perioden.

På forhånd var det sendt et eget anbefalingskriv til Instituttet, undertegnet av undertegnede, som minnet om samtalene i 1996, men som også ga en rekke opplysninger om forskjellig norskproduert oseanografisk utstyr, som de cubanske kollegaene hadde interesse av. Denne forespørselen hadde kommet gjennom firmaet Cubanor, som prøver å etablere eksport av norsk fisk til Cuba. Direktøren, fru Trujillo, som jeg intervjuet i fjor, var på konferanse i Harare, Zimbabwe, for å diskutere truede arter. I stedet ble jeg mottatt av visedirektøren dr. Roal Cruz, som er spesialist på den kloløse huimmeren langust, den viktigste marine eksportvaren fra Cuba. I diskusjonene deltok også Juan Páez Costa, som ledet undersøkelsene på de store rekene som lever på bunnen i gruntvannsområder i store bukter på Cubas sørside, og som også blir eksportert for å skaffe hardt tiltrengt valuta.

Tre dager diskuterte jeg faglige spørsmål med mine kubanske kolleger. Raol og Juan behersket engelsk. Fiskeriavdelingen ved instituttet talte ca 40 forskere og mange av dem hadde liten trening i engelsk. Men jeg insisterte på å snakke engelsk da

Tilbake i Havana

Jeg ankom Havforskningsinstituttet i Havana, «Centro Investigaciones Pesqueras», på Marina Hemingway, i knallblå piratdrosje, amerikaner av merket Plymouth, modell 1949. Denne ulovlige trafikken blir det sett igjennom fingrene med, så lenge ikke piratene konkurrerer med de offisielle taxiene i de mest lukrative områdene. Jeg betalte 20 dollar



Cuba med grenser for økonomisk sone inntegnet



Lagusten – hummeren uten klosakser.

Jeg ga en liten improvisert oversikt over den faglige virksomhet ved vårt Havforskningsinstitutt. Men da hadde jeg uttrykkelig fortalt dem at jeg snakket engelsk av nødvendighet, og ikke av glede. Siden mitt ordforråd dessuten er svært begrenset og la vekt på langsamt tempo, ble jeg forstått. Jeg fikk ihvertfall en rekke spørsmål, og nye venner.

Langusten – hummeren uten klosakser

Langusten har vært studert over lang tid på Cuba. En oversikt over dens biologi og fangst fra 1987 har følgende dediksjon:

«Til langustfiskerne som med sine anstrengelser og sin erfaring alltid har vært en inspirasjonskilde og grunnleggende støtte i fiskeriforskningen».

Karibien hjemsøkes stadig av voldsomme orkaner. Vanligvis ser man velte trær, biler og hus i Miami, men ofte er det farvannet rundt Cuba som er sentrum for orkanene, som fører til store ødeleggelser i det marine miljø. Den uvanlig sterke orkanen Gilbert i 1988 hadde sitt sentrum i de viktigste områdene for langustens rekruttering, og dette året ble fornyelsen av bestanden meget svak.

Kartet over den økonomiske sone viser at Cuba har naboer tett innpå livet og dermed begrensede farvann med eksklusiv råderett. Det viktigste området for langustfisket foregår i Batabano-bukten, et navn med indiansk opprinnelse. Columbus landet på Cuba i 1492 på sin første reise til den nye verden. Indianerne ble utryddet i det følgende hundreåret som resultat av tvangsarbeid og sykdommer overført fra spanjolene.

Langusten er et krepsdyr i gruppen Dekapoda, som betyr tifotinger, og likner på en hummer uten klosakser. Slekten *Palinurus* er utbredt i grunt-

vannsområder i varme områder. Den Karibiske langusten kalles *Palinurus argos*. I Middelhavet forekommer en nærstående art. Av og til kommer langustlarver drivende til våre farvbann og vokser seg stor og delikat.

Langusten er utbredt i hele det Vestindiske området. Cuba er det sentrale landet både når det gjelder forskning og fiske på denne arten, og står for ca. 40% av langustfangsten i området. Størsteparten eksporteres og gir Cuba årlige valutainntekter på ca. 100 mill. dollar.

Totalt ligger fangsten i hele området på ca. 33 000 tonn.

I Batabanabukten, som bare er 5–10 meter dyp, foregår ca. 60% av langustfisket. I de senere år er det gjort omfattende forskning og utviklingsarbeid både for å kunne vurdere rekrutteringen hos de pelagiske stadiene og å gi skjul til de unge og fiskbare stadiene.

For å få en oversikt over mengden allerede på de frittsvømmende, pelagiske stadiene, blir det satt ut bøyer med et spesielt «plastsjegg», som larvene fester seg til. Her utvikles et økosystem som representerer samtlige arter i farvannet. Det er mulig å få et komparativt tall over mengden larver og også et habitat der langustlarvene viser god vekst.

Det neste tiltaket som settes inn for å få en oversikt over rekrutteringen er plassering av betongskjul. Disse «boligenhetene» er 18x20x39 cm og rommer 3 «hybler». Som hummeren liker langusten seg best alene og betongskjulene skal være til nytte for den unge langusten og for forskerne som skal skaffe seg en oversikt over årets produksjon. Slike «hybelkomplekser» blir satt ut i strategiske områder og bebodde «hybler» blir talt av dykkere. På denne måten får en et pålitelig og uavhengig mål for rekrutteringen, som er viktig når det gjelder reguleringen av det fremtidige fiskepress.

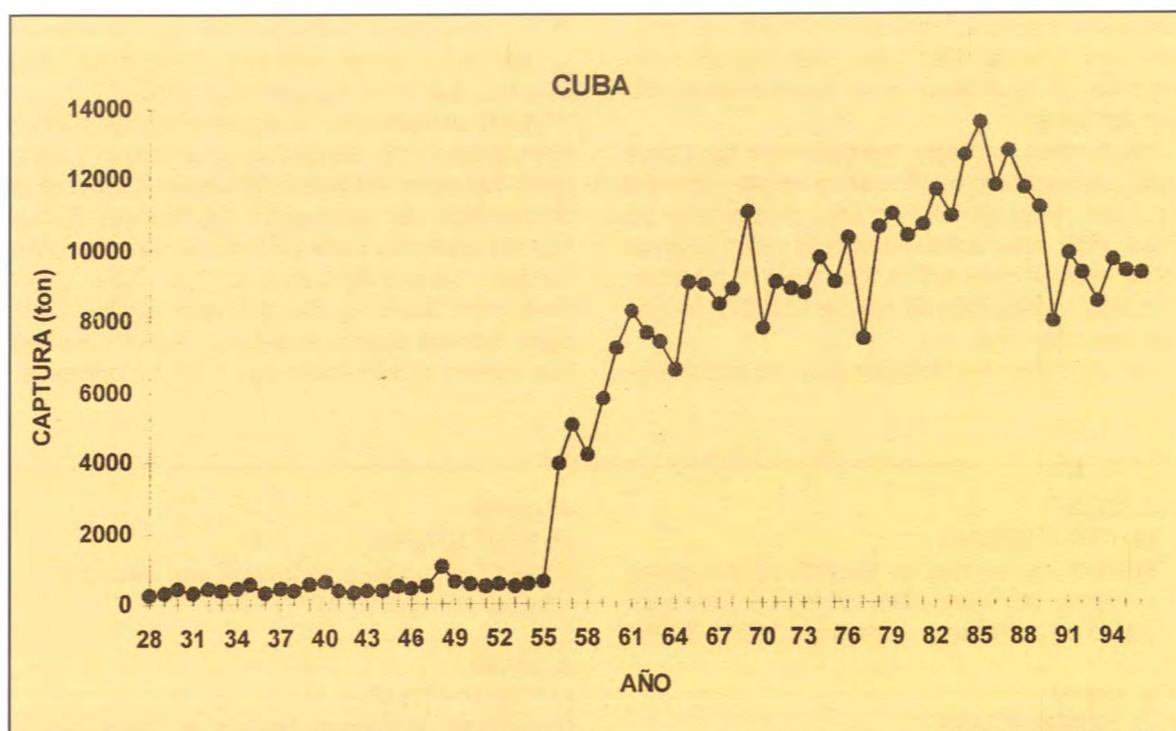
Det blir også satt ut kunstige skjulesteder for voksne languster for å øke utbredelsen i Batabanabukten, og 50% av fangsten tas på denne måten. Redskapene som brukes er forskjellige typer ruser og teiner.

Fangsten av langust viser et lavt nivå frem til midten av 50-årene. Da begynte moderniseringen av fangstmetoder og flåte. De gamle 18 meter lange trebåtene ble i 1995 i stor stil fornyet med 14 meter lange plastbåter, med Volvo Pentamotorer med 90–150 hestekrefter.

Det foregår en massevandring av den voksne langustbestanden i forbindelse med nedkjølingen som kommer bølgende årlig, men ikke nøyaktig etter samme tidsskjema og område. I denne perioden er fisket særlig godt på vandringsveiene og det gjelder å holde rede på endringene i temperaturforholdene, slik at fiskerne kan få opplysninger om endringer i det marine miljø så raskt som mulig.

Dr. Cruz, som har arbeidet med biologien til langusten siden begynnelsen av 1980-årene, har nå en egen langust – forskningsgruppe som har en høy publiseringsfrekvens. Dr. Cruz legger vekt på at langusten er en viktig post på Cubas utenriksøkonomi og at det gjelder å optimalisere fangsten.

Han påpeker på at Cuba er senteret når det gjel-



Kubansk fangst av lagust.

der denne type forskning i det Karibiske området, og at det er viktig å ha samarbeidspartnere som har liknende problemstillinger. Tidligere var det langsiktige samarbeidsundersøkelser. I dag er det oftest snakk om kortsiktige prosjekter, som deretter etterlater vertslandet i et tomrom. Lange tidsserier er avgjørende for en vellykket forvaltning.

Spesielt understreker Dr. Cruz nødvendigheten av oseanografisk utstyr for å kunne følge med i endringene i det marine miljøet, som langusten er så var for.

Av konkrete samarbeidsprosjekter med Norge nevner Dr. Cruz følgende:

1. Semikultur av krepsdyr (langust hummer, Penaeid-reker). Dette innebærer oppdrett av larver for senere utsetting. Forsøk er igang på Cuba når det gjelder Penaeid-reker.
2. De pelagiske fiskeforekomstene på Cubas kontinentalsokkel er forholdsvis begrensede og farvannet er svært grunt. Forsøk med å fange pelagisk fisk under flåter vil kunne øke fangsten for kystflåten.

Reker – en lekkerbisk for den rike verden

Det ble også en lang og entusiastisk samtale om rekefisket på Cuba. Dr. Juan Páez Costa fortalte om utviklingen av fisket etter de store Penaeid-rekene, *Penaeus notialis* (lyserød reke) og *Penaeus schmitti* (hvit reke).

Disse rekene forekommer i to bukter lenger øst, Anamaria-bukten og Guacanayabo-bukten. Det er grunne områder, 10–15 meter, og rekene finnes særlig i området omkring elveutløp. De er bunnle-

vende og skjuler seg i sjøgresset *Halodone weigthii*. Disse rekene kan bli opptil 18–20 cm lange, med gjennomsnittlig størrelse på 8–10 cm. For tiden tas årlig ca 2000 tonn som hovedsakelig eksporteres for å få nødvendig hard valuta.

Generasjonstiden er 12–13 måneder, og gytingen starter først hos den hvite reken, som fortsetter å gyte størsteparten av året. Den er ikke så avhengig av sjøgresset og finnes nærmere kysten. Overlevingen kan forbedres på samme måten som for lagustlarvene. Bøyer med «plastskjegg» av polyetylen settes ut. Her utvikles raskt et økosystem av de samme arter som rekelarven spiser i sitt pelagiske liv. Det arbeides nå med å kvantifisere effekten av dette «hjelpetiltaket».

Rekene tråles. Det har vært en tendens mot redusert fangst pr. innsatsenhet, men det betyr ikke nødvendigvis overfiske. I samme perioden har det foregått en omfattende oppdemming av elvene som munner ut i rekeområdet. Det er altså snakk om en konkurranse mellom jordbruk, drikkevannressurser og lukusproduksjon av marin sjømat.

Dr. Páez Costa fortalte at japanerne driver omfattende kultivering av nærstående Penaeid-arter. Cuba har i flere år drevet forsøk for tilsvarende kultivering, og i løpet av de siste årene har kommersielt oppdrett av reker nådd ca. 1000 tonn pr år. Videre undersøkelser over rekekultivering måtte desverre avsluttes av økonomiske grunner. Rapportene fra disse undersøkelsene er under utarbeiding.

Det er også prøvet semikultur av reker for å forbedre de naturlige populasjonene. Rekelarver ble fóret 30 dager i merd og så satt ut i optimale områder med muligheter for skjul i sjøgresset. Tettheten av larver var opptil 1 mill. larver i hver merd. For å påvise effekt av utsettingene var det innledet samarbeid med Havana Universitet.

Genetiske metoder som elektroforese og mitochondrial DNA-analyser ble brukt for å skille naturlige fra oppdrettede reker. Dette arbeidet har foregått i to år.

Det er altså moderne metoder som tas i bruk også i denne delen av de marine undersøkelsene på Cuba. Men de økonomiske problemene på Cuba under «den spesielle periode» som begynte ved Sovjetunionens fall og fremdeles er merkbar, er særlig tydelig når de gjelder utstyr til denne type frontforskning.

Den amerikanske blokaden gjør det ikke enkle-

re for cubanerne. Heldigvis er det nå mange industriland som gir blaffen i truslene fra «His Master's Voice» og handler med Cuba.

Under samtalen har vi regelmessig blitt servert sterk kaffe i små kopper og aqua (vann) i store glass. Men den viktigste miljøfaktoren i rommet er air-condition, en vidunderlig oppfinnelse! Riktignok har vi hatt en varm sommer i Norge, men den normale sommertemperaturen på Cuba ligger noen hakk over. Og det gjør badetemperaturen også. Når det gjelder strendene på Cuba har jeg ikke verktøy til å beskrive dem – de må oppleves!

J. 152/97

(J. 130/97 UTGÅR)

Forskrift om endring av forskrift om fastsetting av faktor ved fiske etter lodde ved Grønland, Island og Jan Mayen i sesongen 1997 – 1998.

J. 153/97

(J. 148/97 UTGÅR)

Forskrift om endring av forskrift om adgang til å delta i kystfartøygruppens fiske etter makrell i 1997.

J. 155/97

(J. 152/97 UTGÅR)

Forskrift om endring av forskrift om fastsetting av faktor ved fiske etter lodde ved Grønland, Island og Jan Mayen i sesongen 1997 – 1998.

J. 154/97

(J. 127/97 UTGÅR)

Forskrift om endring av forskrift om fiske etter reker – Stenging av område i fiskevernsonen ved Svalbard, Svalbards territorialfarvann og indre farvann.

J. 156/97

(J. 117/97 UTGÅR)

Forskrift om endring av forskrift om regulering av fiske etter sei nord for 62° N i 1997.

J. 157/97

(J. 66/97 UTGÅR)

Forskrift om stopp i fisket etter sei nord for 62° N for fartøy under 28 meter som fisker med konvensjonelle redskap.

J. 158/97

(J. 135/97 UTGÅR)

Forskrift om endring av forskrift om reketråling – Stenging av områder i Barentshavet, på kysten og i fjordene av Finnmark, Troms og Nordland.

J. 159/97

(J. 121/93 UTGÅR)

Endring av lov av 3. juni 1983 nr. 40 om saltvannsfiske m.v.

J. 160/97

(J. 55/97 UTGÅR)

Forskrift om endring av forskrift om stopp i fisket etter sei nord for 62° N i 1997.

J. 161/97

(J. 139/97 UTGÅR)

Forskrift om endring av forskrift om maskevidde, bifangst, fredningstid og minstemål m.v. ved fangst av fisk og sild.

J. 162/97

(J. 155/97 UTGÅR)

Forskrift om endring av forskrift om fastsetting av faktor ved fiske etter lodde ved Grønland, Island og Jan Mayen i sesongen 1997 – 1998.

J. 163/97

Forskrift om stopp i fisket etter sild i Nordsjøen, Skagerrak og vest av 4° vest i 1997.

J. 164/79

Forskrift om stopp i fisket etter makrell i 1997.

J. 165/97

Lov av 13. juni nr. 42 om Kystvakten (Kystvaktloven).

J. 166/97

(J. 150/97 UTGÅR)

Forskrift om endring av forskrift om regulering av fisket etter makrell i 1997.

J. 167/97

(J. 126/97 UTGÅR)

Forskrift om endring av forskrift om regulering av fiske med torsketrål og snurrevad – Stenging av områder i fiskevernsonen ved Svalbard.

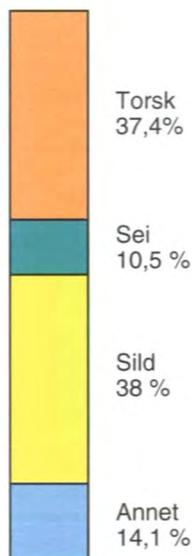
J. 168/97

(J. 132/97 UTGÅR)

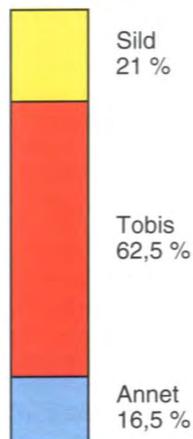
Forskrift om endring av forskrift om regulering av fisket med torsketrål og snurrevad – Stenging av områder i Barentshavet og på kysten av Finnmark utenfor 4 n. mil.

Foreløpig oversikt over ilandført kvantum pr. juni 1997

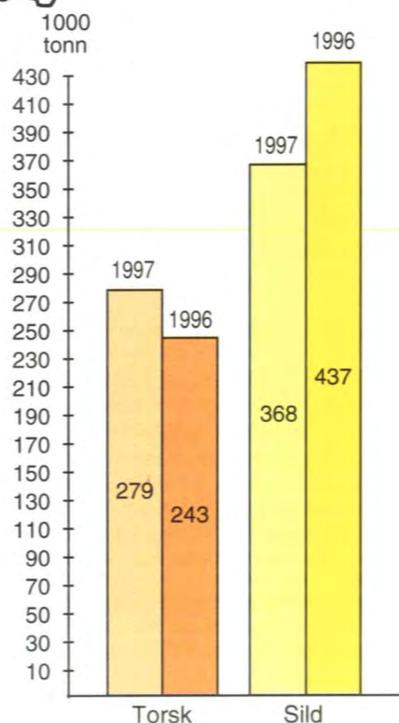
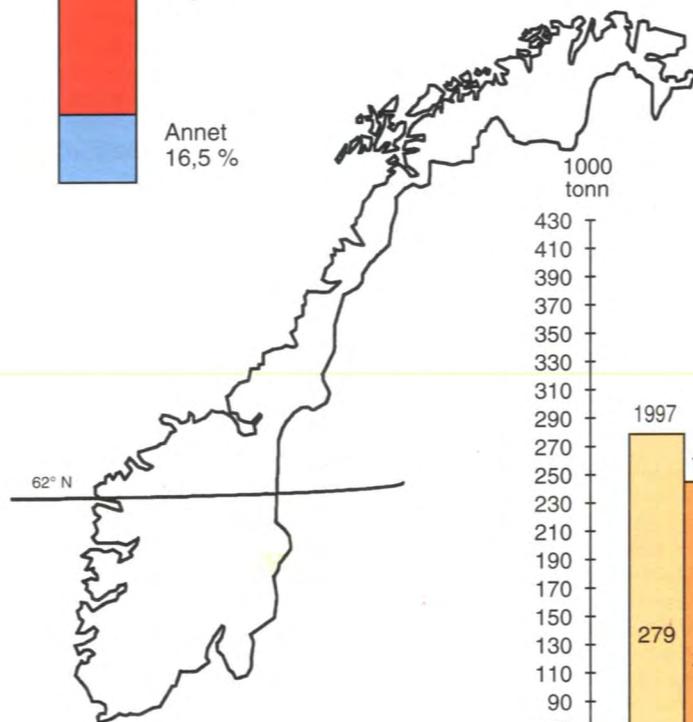
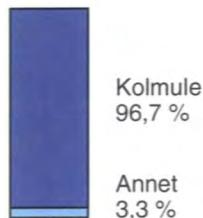
Nord for 62° N



Nordsjøen/ Skagerrak



Andre områder



Tabell 1

Alle tall i rund vekt

	Mars 1997	Til og med juni 1997			Totalt	
	Alle områder	Nord for 62°	Nordsjøen/ Skagerrak	Andre områder ¹⁾	t.o.m. juni 1997	t.o.m. juni 1996
Torsk	33 700	274 100	4 360	340	278 800	243 300
Hyse	7 300	64 100	1 720	180	66 000	56 000
Sei	19 600	77 300	22 500	200	100 000	121 800
Uer	2 700	11 200	220	480	11 900	15 700
Brosme	1 270	4 020	790	830	5 640	8 440
Lange/blålange	2 140	3 370	1 890	1 580	6 840	9 670
Blåkveite	3 520	4 910	360	480	5 750	8 170
Vassild	520	2 320	280	-	2 600	4 970
Pigghå	150	260	330	-	590	1 145
Lodde	-	-	-	800	800	-
Sild	31 580	278 700	89 950	3 200	367 850	437 430
Brisling	-	-	140	-	140	55 600
Makrell	-	-	-	-	-	830
Kolmule	3 100	-	17 000	316 200	333 200	338 400
Øyepål	3 000	3 000	12 500	-	15 500	49 400
Tobis	107 300	-	255 100	-	255 100	105 200
Reker	4 680	9 600	5 040	2 685	17 325	16 195
		732 880	408 180	326 975		

¹⁾ Inkluderer fangster tatt ved Jan Mayen, Island, Færøyaner, Vest av Skottland, Øst-Grønland og NAFO.

Minneord om Gunnar Gundersen



Gunnar Gundersen, tidligere avdelingsdirektør i Fiskeridirektoratet, døde 29. juli ved en alder av 80 år. Han viet hele sin yrkesmessige karriere til Fiskeridirektoratet. Hans arbeidsdag ble – enestående nok – nesten 52 år lang. Han begynte i direktoratet i 1935 – 18 år gammel – som kontorist ved Krisehjelpkontoret. Artium ble unnagjort på ett år ved Bergen Handelsgymnasium – og jusstudier avviklet parallelt med jobb. I 1952 trådte han inn i direktoratets ledelse som kontorsjef for administrasjons- og regnskapskontoret. I 1966 ble han underdirektør og i 1975 avdelingsdirektør – en stilling han hadde til han gikk av ved utløpet av mai i 1987.

Gunnar Gundersen var en markant leder. Stilen var noe tilbaketrukket, men med presis ordbruk såvel muntlig som skriftlig, styrte han sitt ansvarsområde med sikker hånd. Han hadde avgjort strategisk legning og var regnet som en meget dyktig forhandler.

Bak denne fasaden ante en en person med store kunnskaper, med sans for humor, med lune kommentarer til liv og levnet i og utenfor direktoratet. Han var en person som nøt den største respekt blant sine medarbeidere.

Gunnar Gundersen var i 1986 tildelt Hans Majestet Kongens fortjenestemedalje i gull for sitt lange virke – for Fiskeridirektoratet spesielt og for norsk fiskerinæring generelt. Internasjonalt representerte han norske fiskerimyndigheter i FAO (Roma) og i Det internasjonale råd for havforskning (ICES, København). Gunnar Gundersens innsats for den Norske Fiskerimesse må fremheves spesielt. Som representant for arrangøren, var han sekretær for messens hovedkomité allerede fra oppstarten av i 1960 på Koengen i Bergen. Senere har denne aktiviteten utviklet seg slik at arrangementene i

dag fremstår som vedensledende innenfor sitt felt. Fast messested har i en årrekke vært Trondheim og arrangementene er kjent under navnene Nor-Fishing og Aqua Nor.

Gunnar Gundersens innsikt og handlekraft har kanskje kommet best til sin rett i de løpende arbeid for å ivareta Fiskeridirektoratets interesser. Flere ganger har det vært på tale å flytte direktoratet, å splitte opp institusjonen o.s.v. I 1962 var det aktuelt med flytting til Oslo, og kampen mot byråkratiske og politiske krefter ble ført så langt at saken til slutt havnet på statsminister Gerhardsens bord. Resultatet tør være kjent.

Ellers var det nok å bruke kreftene på – spesielt kan nevnes årvisse og ofte harde budsjettforhandlinger – først med fiskeriministeren og deretter – slik det var den gang – med finansministeren. Gunnar Gundersen understreket alltid hvor viktig det var med nitide forberedelser til denne type forhandlinger. Samtidig fant han oppgavene så interessante og utfordrende at dette nok var hovedårsaken til at det aldri ble aktuelt å skifte arbeidsplass.

Som fagforeningsformann deltok Gunnar Gundersen i den byggekomiteén som i 1952 la grunnlaget for oppføring av Havforskningsinstituttets bygg på Nordnes. Direktoratet skulle følges etter i et senere byggetrinn. Det strandet, men helt på tampen av sin karriere fikk Gunnar Gundersen ta del i den beslutning som førte også direktoratet til Nordnes i 1989.

Som pensjonist var Gunnar Gundersen blant initiativtakerne til opprettelsen av Fiskeridirektoratets pensjonistforening der han deltok aktivt i styret inntil sist vår.

I 1989 ble Gunnar Gundersen i et intervju bedt om en kommentar til at han nå skulle trekke seg tilbake og nyte sitt otium. Svaret hans var som følger: «Aldersgrensen setter visse krav. Men jeg har aldri forstått uttrykket – å nyte sitt otium. Er du i noenlunde god fysisk og mental form, er det en velsignelse å få arbeide. Jeg ser på hver dag på jobb som en særdeles god dag.»

Fiskeridirektoratet er en spesiell arbeidsplass – og en god arbeidsplass. Mange av oss som jobber her er engasjert for livet – slik Gunnar Gundersen var det. De fleste av oss vil likevel ikke kunne oppnå – på langt nær så lang tjenestetid – eller sette tilnærmedesvis slike spor etter oss – som Gunnar Gundersen har gjort. En markant personlighet har gått bort. Vi hadde trengt ham frem mot år 2000 da Fiskeridirektoratets 100-årige historie skal sammenfattes. Den historien har Gunnar Gundersen en særdeles viktig plass i. Minnene er mange. Vårt savn er stort.

Gunnar Gundersen er borte. I dyp respekt lyser vi fred over hans minne.

Rolv Behrens

Kampen om ungdommen:

Kompetanse som ressurs i fiskerinæringa

av

Bjørn Erik Johnsen

Høgskolen i Molde

Innledning

«Trenger vi fagarbeidere for å pakke klippfisk? Høyere lønn skal de vel også ha!» Denne kommentaren kom fra en klippfiskprodusent på et møte i «Klippfiskgruppen» i Ålesund Handelsstands Forening høsten 1995 da en person fra NHO argumenterte for fagbrevutdanning i fiskerinæringa. Denne holdningen gav også gjenlyd blant de øvrige bedriftslederne til stede i salen. Det er altså representanter fra et av de sterkeste fiskerimiljøene i landet som på denne måten uttrykker skepsis til om det er behov for fagbrevutdanning i næringa.

Samtidig som tradisjonelle fiskeribedrifter synes å nedprioriterer formalkompetanse ved rekruttering av nye medarbeidere, har selskap som Stolt Sea Farm AS, Hydro Seafood AS og Hydroteck AS en annen holdning. I sine stillingsannonser viser disse selskapene til at personer med fagbrev vil bli foretrukket.

Bedrifter trenger en rekke ulike ressurser for å overleve og vokse. F.eks. trenger en oppdrettsbedrift gode oppdrettslokalteter, kapital, diverse utstyr og bedriften trenger kompetanse. Kompetanse har fått status som den mest kritiske innsatsfaktoren for å sikre bedrifter langsiktig overlevelse og vekst fordi man trenger kompetanse for å få tak i eller bygge andre ressurser. Det er altså ikke nok bare å ha oppdrettskonsesjoner. Man må i tillegg vite hvordan man får tak i dem og hvordan man skal utnytte dem.

Kompetanse er et mangslungent begrep, og det er langt mer omfattende enn formell skoling. Nordhaug (1992) definerer kompetanse som kunnskaper, ferdigheter og evner som kan anvendes i arbeidslivet. Kunnskaper omfatter informasjon tilegnet gjennom f.eks. skolegang. Ferdigheter er erfaring tilegnet gjennom praktisk arbeidsutøvelse. Evner derimot, er genetisk betinget.

Når personer jobber sammen, kan det også skapes kompetanser som er mer en summen av kompetansen til enkeltindivider. De fleste av oss har erfart at vi gjerne er mer kreative og dyktige når vi jobber sammen med andre. Bedrifters kultur er også en form for kollektiv kompetanse.

Videre vet vi at suksessrike bedrifter stadig må videreutvikle sin kompetansebeholdning dersom de skal opprettholde konkurransefortrinn etter hvert som konkurrentene forsøker å kopiere dem. Dvs. at bedrifter må lære. Bl.a. kan de lære gjennom å samarbeide med hverandre, de kan kjøpe konsulenttjenester, de kan kjøpe opp eller fusjonere med andre bedrifter, de kan satse på bedriftsintern opplæring eller de kan ansette nye medarbeidere.

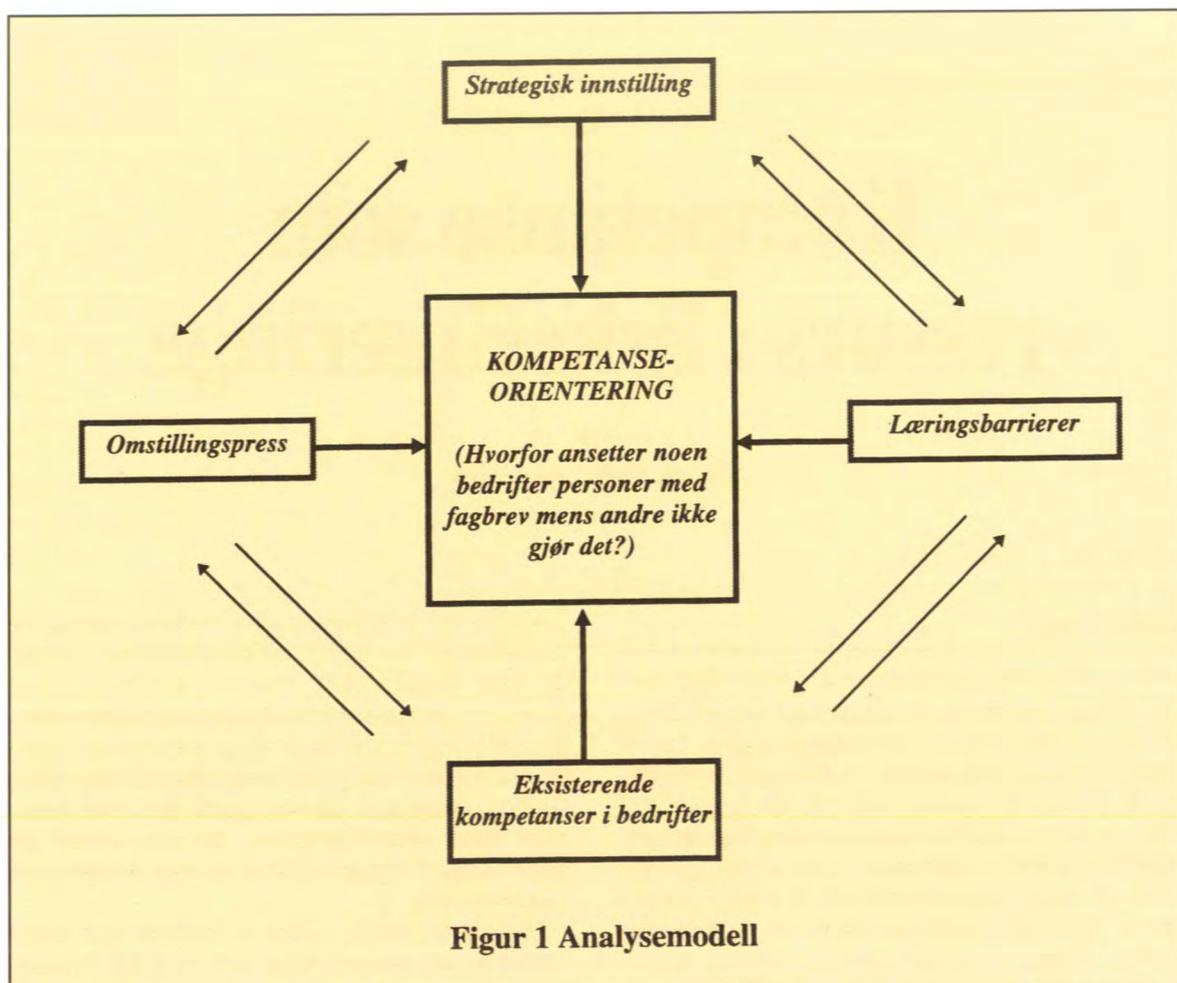
Dette perspektivet viser at bedrifter kan være meget konkurransedyktige selv om de nødvendigvis ikke ansetter fagarbeidere. Ansettelse av personer med utdanning er en av mange måter bedrifter kan lære på¹⁾.

Eksemplene over demonstrerer at det er store variasjoner mellom bedrifter mht. til deres kompetanseorientering. I det følgende vil jeg lansere noen antakelser eller svar på hvorfor noen fiskeribedrifter satser på ansettelse av personer med fagbrev mens andre bedrifter ikke gjør det. Videre vil jeg lansere noen betraktninger rundt kompetanse som ressurs i bedrifter, der kompetanse distribueres gjennom ulike ledd og skaper slagbare produkter.

En modell

Under er det skissert en enkel modell som angir sentrale faktorer som virker inn på om bedriftene ansetter fagarbeidere eller ikke. I modellen framkommer det at de kompetansene bedriftene prefererer ved ansettelse av nye medarbeidere påvirkes av de kompetansene bedriftene er i besittelse av fra før. (Jamfør absorberingskapasitet (Cohen & Levinthal 1990).) Videre påvirkes bedriftenes kompetanseorientering (Gooderham 1995) av i

¹⁾ Stolt Seafarm AS på Averøy på Nordmøre med sine ca. 140 ansatte la ned sin virksomhet på grunn av manglende lønnsomhet. Denne bedriften hadde 30 fagarbeidere, noe som er en unik andel fagarbeidere i en fiskeribedrift i Norge. Eksempelet demonstrerer at ansettelse av fagarbeidere ikke er tilstrekkelig for at bedrifter skal være lønnsomme.



Figur 1 Analysemodell

hvilken grad bedriftslederne har en strategisk innstilling (Hamel & Prahalad 1989), dvs. om bedriftslederne er motiverte til å ta i bruk ny kompetanse. Dessuten kan f.eks. mangel på kapital og bedriftenes manglende informasjon om seg selv vedrørende hvilke kompetansebehov de har, være barrierer for å ansette fagutdannet personell. Dette kommer til uttrykk i form av læringsbarrierer i modellen. Den siste variabelen omfatter omstillingspress fra omgivelsene. Omstillingspress kan bl.a. tilskrives pålegg fra offentlige myndigheter eller kundekrav.

De doble pilene angir at de ulike forklaringsvariablene i modellen påvirker hverandre. F.eks. er eksisterende kompetanser i en bedrift nære knyttet til motivasjon for å ansette fagarbeidere. Likeledes vil mangel på kompetanse i en bedrift være en effektiv barriere for å ta i bruk ny kompetanse. Omstillingspress fra omgivelsene kan på sin side medføre økt motivasjon for å ansette fagarbeidere.

Bedrifter trenger kompetanse for å bruke kompetanse

Det er etter hvert blitt godt dokumentert at *man trenger kompetanse for å bruke kompetanse*. (Jamfør f.eks. Cohen og Levinthal 1990.) Dersom en bedriftsleder ikke selv har fagbrev, vil han eller hun ofte ikke se nytten av slik kompetanse. Her

kan man bl.a. oppleve at bedriftsledere henviser til egen suksess når de skal angi hvilken kompetanse som trengs i bedriften. Implisitt i dette ligger det vanligvis at kritisk kompetanse antas å være tilsvarende kompetanse til det man selv har.

Det er ikke vanskelig å finne eksempel på at bedriftsledere rekrutterer personer med lik kompetanse- og erfaringsbakgrunn som dem selv. Redaktør Trygve Hegnar som selv er siviløkonom, sverger til utdanning fra NHH som viktig utdanning for å bli en dyktig næringslivssjournalist. Administrerende direktør i Aalesundfisk AS, som er utdannet fiskerikandidat fra Universitetet i Tromsø, har ansatt en rekke andre fiskerikandidater i lederposisjoner. Likeledes vet vi at bedriftsledere som har teknisk utdanning gjerne ansetter personer med slik utdanning.

Bedrifter eller bedriftsledere som ved rekruttering av medarbeidere vektlegger *en* type kompetanse, vil lett havne i en *kompetansefelle*. Den kompetansen som har gitt en bedrift suksess i tidligere tider, kan føre til krise når det skjer endringer i omgivelser i form av f.eks. endrede konkurranse- og markedsforhold. Dvs. at et enøyd perspektiv eller bedriftenes velutviklede gruppetenking kan forhindre omstilling i bedrifter. Det paradoksale er at den kompetansen som har gitt en bedrift suksess, samtidig kan være årsak til at den går konkurs eller må avvikle.

En fordel derimot med rekruttering av personer med tilsvarende kompetanse til den man har fra før, er at denne kompetansen lett blir bakt inn og bli en del av bedriftens eksisterende kompetansebeholdning. Dersom bedrifter ansetter personer med en helt annen kompetanse, vil bedrifter ofte ikke kunne nyttiggjøre seg denne kompetansen. Dersom en bedriftsleder i oppdrettsnæringa ansatte en professor i markedsføring for å selge bedriftens produkter, kan det tenkes at bedriftslederen rette og slett ikke ville vite hvordan han eller hun kunne gjøre bruk av denne kompetansen til beste for bedriften. Bl.a. ville professoren og bedriftslederen kunne bruke forskjellige ord og uttrykk som gjør at de vil kunne ha vansker med å kommunisere med hverandre. Dessuten vil en slik ekspertise kunne «koste mer enn det smaker» for bedriften (Johnsen 1995). Dvs. at kompetanse i gitte tilfeller kan koste mer enn det skaper av verdi for bedriftene.

Det er også eksempler på at bedriftsledere som selv ikke har fagbrev, ikke tegner lærekontrakter fordi de føler at de ikke strekker til. Dvs. at de selv ikke ser seg i stand til å gi lærlingen den opplæringen lærlingen skal eller bør ha i henhold til læreplaner. Bedriftsledere kan altså se nytten av å ha fagarbeidere selv om de selv ikke er med på å utdanne dem. Dette understreker betydningen av at opplæringskontorene «hjelper» bedriftslederne med å tilrettelegge læreperioden i bedriftene.

Det som imidlertid er hovedpoenget her, er at bedrifter rekrutterer kompetanse de er kjent med fra før. Ut fra dette kan vi forvente at etterspørselen etter fagarbeidere øker etter hvert som det blir flere fagarbeidere i bedriftene.

Bedriftsledere må være motiverte for å ta i bruk kompetanse

Vanligvis kjennetegnes personer med utdanning med at de generelt er mer kompetanseorienterte enn personer uten formell utdanning. Dette kan illustreres med at personer med høyere utdanning er de som oftest satser på videre utdanning og deltakelse på ulike kurs.

Men bedrifter med mange ansatte med lang utdanning trenger ikke nødvendigvis være motiverte for videre oppgradering eller læring. Det er her nok å vise til gruppetenking og enøydete perspektiv som lett utvikles i bedrifter. Bl.a. kan høyt utdannet personell lett bli sosialisert inn i den øvrige ledelsen sin måte å tenke på, noe som gjør at vedkommende person ikke får utnyttet sitt kreative potensiale. Trolig har mange fagarbeidere fått oppleve at de ikke har greid å «snu om» på bedrifter så lett som de gjerne skulle ha ønsket.

Likeledes kan vi se at bedriftsledere som ikke selv scorer høyt mht. formalkompetanse, gjerne er ivrige etter å skaffe seg de beste kandidatene fra skoleverket. Men dette er trolig unntaket enn regelen. Forutsetningene er at vedkommende

bedriftsleder har en *strategisk innstilling*. Dvs. at han eller hun må være motivert eller *ville* ansette personer med utdanning²⁾.

Denne motivasjonen eller viljen reflekteres ofte i bedriftsledernes tanker og ideer omkring egen virksomhet. Det vil være store forskjeller i kompetansebehov om en bedriftsleder definerer virksomheten til tradisjonell *fiskerinæring* eller *marin næringsmiddelindustri*. Begrepet fiskerinæring vil lett henlede oppmerksomheten mot klippfisk, tørrfisk, saltfisk, filetblokk ol. samt produsenter av de samme produktene. Med marine næringsmidler kan vi bl.a. se for oss tillaging av kombinasjonsprodukter hvor man bruker både fisk og andre næringsmidler som råstoff. Konkurrentene blir i denne sammenhengen ikke bare etablerte fiske-tilvirkere, men også andre næringsmiddelprodusenter. For at en slik marin næringsmiddelbedrift skal kunne hevde seg i konkurransen, må den bl.a. ha en kompetanse knyttet til det å produsere næringsmidler som minst tilsvarer den f.eks. kjøtt og pizza- produsenter har.

Definering av egen næringsvirksomhet påvirker også hvor man søker etter informasjon. For en marin næringsmiddelprodusent kan det være mer lærerikt å besøke internasjonale matvaremesser framfor å besøke fiskerimesse i Trondheim. På internasjonale matvaremesser kan man få ideer om å lage nye og innovative kombinasjonsprodukter tilpasset forbrukernes ønsker og behov. På fiskerimesse vil man snarere få informasjon om å produsere eksisterende (fiske)produkter på en mer effektiv måte.

Som en foreløpig konklusjon kan vi si at både personer med høy formalkompetanse kan være lite kompetanseorienterte samtidig som personer med liten formell utdanning kan være meget kompetanseorienterte, men vanligvis er altså det motsatte tilfelle. En grunnleggende antakelse er at personer må være motiverte for å ta i bruk ny kompetanse. Dvs. at de må *ville* ansatte personer med formell utdanning, og de må ha en *tro* på at det er bedriftsøkonomisk lønnsomt. Dvs. at bedriftslederne må være motiverte til å ta i bruk ny kompetanse dersom de skal ansette personer med fagbrev.

Opplæringskontorenes betydning for å motivere bedriftsledere til å ansette fagarbeidere, kan knapt nok undervurderes. Etter hvert som fagarbeidere blir ansatt i bedriftene, vil dette igjen føre til en positiv lærespiral hvor stadig flere fagarbeidere blir etterspurt.

Omstillingspress

Bedrifter må være like hverandre og forskjellige fra hverandre på samme tid. Dvs. at de må ha noen kompetanser felles og de må ha noen unike

²⁾ Det er vanlig at bedrifter som IBM, Telenor oa. har firmapresentasjoner på universitetet og høgskoler i bestrebelsen på å rekruttere dyktige medarbeidere. Det er sjelden eller aldri man opplever at fiskerigbedrifter har slike firmapresentasjoner.

kompetanser dersom de skal overleve og vokse (Johnsen 1995). Det mye brukte begrepet kjernekompetanse (Pralhad & Hamel 1990) illustrerer nettopp en unik strategisk viktig kompetanse i bedrifter.

Bedriftenes behov for å være like hverandre kan bl.a. begrunnes i at dette skaper legitimitet: Man gjør som andre for å «følge med i tiden» eller «være med på laget». (Jamfør DiMaggio & Powell 1991.) Dette kan gi seg utslag i at fiskeribedrifter i økende grad vil ansette fagarbeidere dersom også andre bedrifter gjør det. Spesielt utslagsgivende vil dette være hvis en bedrift eller bedriftsleder som er anerkjent eller høyt respektert, satser på ansettelse av fagarbeidere. Likeledes vil personer i sentrale fiskeriorganisasjoner kunne virke som «endringsagenter» eller pådrivere for å få fiskeribedrifter til å satse på fagarbeidere.

På samme måte kan interesseorganisasjoner og offentlige myndigheter stimulere til ansettelse av flere fagarbeidere. Den massive satsinga på kvalitetssikring i fiskerinæringa kan bl.a. forklares med myndighetskrav om innføring av egenkontroll. Offentlige støtteordninger for å få bedrifter til å utdanne lærlinger, vil også føre til økt andel fagarbeidere i fiskerinæringa. Formålet med delvis offentlig finansierte opplæringskontor er jo nettopp å være bindeledd mellom skoleverk, lærlinger og bedrifter. Dvs. at opplæringskontor har en viktig funksjon for å få bedrifter til å ansette fagarbeidere.

Den industrielle konteksten bedrifter er innbakt i, kan bidra til å skape omstillingspress i bedrifter. Men i tillegg kan bedriftsledere skape omstillingspress internt. Fastsetting av mål og iverksetting av tiltak for å nå disse målene kan stimulere bedrifter og deres ansatte til å lære. Ut fra dette antas selv monopolbedrifter å ha evne til omstilling og nyskaping dersom de evner å skape slik omstillingspress.

Bedrifter kan ha barrierer for å ta i bruk ny kompetanse

Mangel på formalkompetanse, motivasjon og omstillingspress fra omgivelsene (,som beskrevet over,) kan i seg selv være viktige barrierer for ansettelse av fagarbeidere. Men i tillegg kan også andre læringsbarrierer finne sted. I denne sammenhengen vil jeg trekke fram fem barrierer som må overvinnes eller reduseres:

- Bedrifter må ha en idé om hvilke kompetanser de har behov for å være konkurransedyktige. Dvs. at bedriftenes manglende informasjon om seg selv og framtidige kompetansebehov kan medføre at de ikke ser noe kompetansegap å fylle.
- Ansettelse av fagarbeidere og tegning av lærekontrakter har også et kostnadsside. Dvs. at bedriftsledere må ha en tro på at nytten av å ansette fagarbeidere og tegne lærekontrakter er større enn kostnadene. Høye lønninger og høye kostander forbundet med opplæring kan bidra til redusert interesse for å ansette fagarbeidere og lærlinger.
- For at bedrifter skal ansette fagarbeidere må de vite om at det er mulig å skaffe seg medarbeidere med fagutdanning. Dvs. at manglende informasjon om tilgangen til fagarbeidere og om hvordan man rekrutterer lærlinger, i seg selv kan forhindre bedrifter i å få tak i dem. Herunder kan manglende innsikt i framtidens «kamp om ungdommen» forhindre at bedrifter aktivt satser på rekruttering av fagarbeidere for å stå bedre rustet i kampen om kvalifisert arbeidskraft.
- Fagutdanning i næringa kan betraktes som et fellesgode. Ved oppbygging av fagutdanning i næringa kan det være en rasjonell strategi for den enkelte bedriften å la andre bære kostnadene med å utdanne fagarbeidene mens de selv ansetter dem. Dersom alle bedriftsledere tenker individuelt rasjonelt kan dette føre at fagarbeidere ikke blir utdannet.
- Et annet viktig og ofte oversett moment er at personer med utdanning søker arbeid der hvor det finnes sterke industrielle miljø. Dvs. at det er grunn til å anta at det er lettere for bedriftene å få tak i fagarbeidere i sentrale fiskerimiljø som Ålesund og Måløy enn i f.eks. utkantkommunen Smøla.

Utdanningsamfunnet

Måten personer blir rekruttert til fiskerinæringa på synes nå å gjennomgå endringer som følge av endringer i familiestruktur, utdanningsmønster, endringer i arbeidsmarkedet oa. En stor del av nyrekruttering av arbeidstakere til fiskerinæringa har tradisjonelt vært ungdom som ikke har ønsket å fortsette på skole etter grunnskolen. «Reform-94» i den videregående skolen innførte lovbeskyttet rett til videregående utdanning etter endt grunnskole. Denne retten må benyttes innen to år. Reformen bidrar til at ungdom fortsetter med videregående skole etter grunnskolen. For fiskeri- og oppdrettsbedrifter innebærer dette at de i større grad enn tidligere er henvist til å rekruttere ny arbeidskraft fra «skolebenken». Tidligere ble unge i større grad sosialisert til framtidig yrke i næringa. F.eks. var det vanlig på Nordmøre å finne unger inne på brygga som lå å fisket gjennom spylehull i gulvet samtidig som mor eller far tok del i arbeidet på brygga. I dag blir unger «institusjonalisert» i to-års alderen gjennom at de begynner i barnehage, og det spørres om unge heller blir sosialisert til arbeid i skole- lignende jobber framfor til jobber i tradisjonelle næringer. Unger får knapt nok komme innom en fabrikk i dag, bl.a. på grunn av hygienekrav og fare for personskade. Selv mange unger som vokser opp i sterke fiskeri-

miljø, vet ikke forskjellen på torsk og sei før de får lært det på skole. I framtida kan internett være en viktigere kunnskapskilde for unger i fiskerimiljø enn «læring ved gjøring» gjennom deltakelse ombord i båten eller i fabrikken.

Det kan herske uenighet om nytten av «Reform 94» og innføring av lovbeskyttet rett til videre utdanning. Men reformen er kommet for å bli. Et kritisk spørsmål blir da om fiskeribedrifter greier å hevde seg i den stadig sterkere kampen om ungdommen som kommer til å finne sted etter hvert som vi stadig blir flere eldre og færre unge.

Ut fra framstillingen over er det en utfordring for aktører i norsk fiskerinæring å gjøre næringa attraktiv for ungdom som skal velge framtidig yrke gjennom bl.a. valg av studieretning på videregående skole. Ungdom som har brukt tid og penger til å utdanne seg til f.eks. å bli rørlegger eller elektriker, vil ikke uten videre skifte bransje. Dvs. at fiskeribedriftene i større grad må se nytten av og *etterspørre* fagarbeidere dersom de skal sikres tilførsel av kvalifisert arbeidskraft i framtida

Med utgangspunkt i modellen foran blir det særs viktig for opplæringskontorene å få bedriftene til å ansette en eller noen fagarbeidere eller lærlinger. Dette vil gjøre det lettere å formidle ytterligere flere lærlinger til bedriftene. For å få startet denne prosessen, blir det sentralt å få bedriftslederne til å tro på at fagutdanning er bedriftsøkonomisk lønnsomt. Dessuten blir det viktig å få bedriftslederne til å analysere egen bedrifts kompetansebehov og informere dem om den forventede «kampen om ungdommen» på arbeidsmarkedet. Videre må interesseorganisasjoner og myndigheter være seg sitt ansvar bevisst med hensyn til å stimulere bedriftene til å ansette lærlinger.

Kompetanseutviklingens jernlov

I dette arbeidet antas det å være en dynamisk sammenheng mellom eksisterende kompetanser i bedrifter, deres strategiske innstilling, omstillingsspress fra omgivelsene og læringsbarrierer. Dvs. at de uavhengige variablene i modellen gjensidig påvirker hverandre.

Foran har jeg spesielt fokusert på rekrutteringen av fagarbeidere i bedrifter. Men det er grunn til å anta at holdningen til ansettelse av fagarbeidere gjenspeiler en generell holdning til bruk av en rekke ulike kompetansekluder for bedrifter.

Personer som i en utdanningssituasjon er i kontakt med konsulenter, forskningsinstitusjoner og veiledningsapparat, vil seinere ha lettere for å gjøre bruk av disse kompetansekludene når de kommer ut i praktisk arbeid. Dvs. at personer med utdanning generelt er mer aktive med hensyn til å ta i bruk slike kompetansekluder enn personer med mindre formell skoloring. Egne erfaringer tilsier også at selv om konsulentbistand er gratis, vil den ikke bli benyttet dersom bedriftslederne ikke

har erfaring med å bruke tilsvarende konsulenthjelp fra tidligere. (Jamfør Johnsen 1996.)³⁾

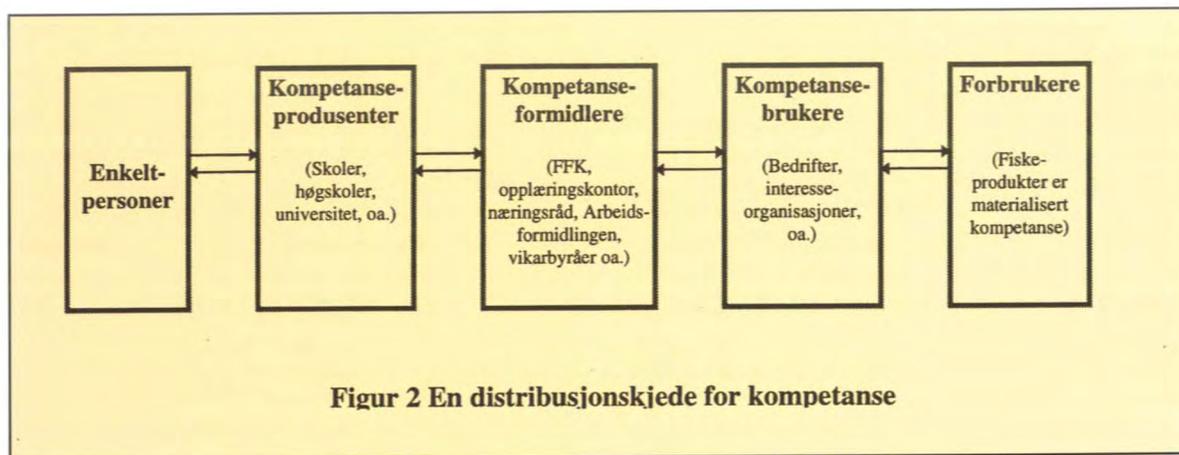
Personer som har brukt tid og penger på å lære seg et fag er også motiverte for å gjøre en god jobb. Dvs. at de ofte streber etter å vise hva de duger til innenfor sitt domene. En person som har utdannet seg til rørlegger antas ut fra dette å ville vise at han eller hun er en dyktig rørlegger. Dvs. at vedkommende er ambisiøs på egen vegne innenfor sitt yrke. Eller sagt på en annen måte: Ekspert setter seg gjerne høyere strategiske mål for seg og sin bedrift enn noviser. Bestrebelsen på å nå disse målene kan på sin side øke omstillingspresset internt og dermed forhindre at bedrifter og ansatte blir «late».

Personer og bedrifter som setter seg høye mål kjennetegnes også ofte med en evne til å overvinne hindringer som oppstår på veien mot disse målene. Dvs. at eksperter kjennetegnes med å ha lavere barrierer enn andre mht. å få tak i ønskede kompetanser. Dette kan f.eks. gi seg utslag i at selv bedrifter i utkant- Norge kan ansette eksperter dersom de er villige til å legge forholdene til rette mht. lønn og øvrige arbeidsbetingelser. Likeledes vil bedrifter kunne ansette fagarbeidere selv om de koster mer per time enn andre uten fagbrev. Det er mao. et spørsmål om å betrakte kompetanse som en investering som skal gi framtidig avkastning, og ikke som en kostnad.

Modellen foran kan bidra til å forklare hvorfor noen bedrifter utkonkurrerer andre bedrifter. Desto mer ekspertise bedrifter har, desto høyere strategiske mål har de. Desto høyere mål bedriftene har, desto større omstillingspress evner de å genererer, og desto lavere vil de oppfatte læringsbarrierene å være. Dvs. at *kompetanseutviklingens jernlov* (Nordhaug & Gooderham 1996b) antas å eksistere: De som har mye kompetanse fra før, enten det er individer eller bedrifter, tenderer mot å være de som får mest når det gjelder videre utvikling av kunnskaper og ferdigheter. Bedrifter som har opparbeidet et læreforsprang på konkurrenter vil dermed lettere kunne opprettholde eller sågar øke læreforspranget. Slike bedrifter vil mao. lett kunne oppleve en positiv lærespiral hvor kompetanseorienteringen stadig blir forsterket. Bedrifter som derimot sakker akterut på lærekurven i forhold til konkurrentene, vil kunne ha store problemer med i det hele tatt å

³⁾ Problemet med å få personer og bedrifter til å stige inn på nye «kompetansearenaer» gjenspeilet seg også i arbeidet med etablering av Opplæringskontor for fiskerinæringa på Nordmøre og i Romsdal. Trass i at det ble sent ut invitasjon til stiftelsesmøte til over 200 bedrifter/rederier og møtet ble annonsert i lokalpressen, møtte det ikke opp nok personer til at møtelyden fant å kunne stifte kontoret. Kontoret ble formelt opprettet etter at interimsstyrets medlemmer tok kontakt med utvalgte personer i næringa og insisterte på at de *måtte* møte opp på neste stiftelsesmøte dersom kontoret skulle bli opprettet.

⁴⁾ Den motivasjonen fagarbeidere ofte har kan i seg selv være av mye større verdi for bedrifter enn de ekstra kronene bedrifter må betale for fagarbeidere pr. time sammenlignet med lønnskostnader til ufaglært arbeidskraft.



Figur 2 En distribusjonskjede for kompetanse

iverksette organiserte læreprosesser i bedriftene. Bedrifter som ikke har kompetanse i å gjøre bruk av eksternt tilgjengelig kompetanse, og som ikke er motiverte til å ta i bruk slik kompetanse, vil lett bli fanget i en *inkompetansefelle* det er vanskelig å komme ut av.

Kompetanse som «råvare»

Foran er det fokusert på *etterspørselssiden* i kompetansemarkedet gjennom å ha sett på fiskeribedrifter sin etterspørsel etter fagarbeidere og lærlinger. I det følgende blir perspektivet utvidet til å omfatte distribusjonskjeder for kompetanse der kompetanse betraktes som en vare eller tjeneste. Denne «varen» må produseres og distribueres fram til kundene eller brukerne av kompetansen.⁵⁾

I figur 2 er det skissert en forenklet distribusjonskjede for kompetanse. I denne distribusjonskjeden foregår bytteprosesser hvor mer eller mindre bearbeidet kompetanse byttes mot penger, en trygg arbeidsplass, en jobb med utviklingsmuligheter oa. «Råvaren» er den kompetansen enkeltindivider besitter. Denne «råvaren» blir videre bearbeidet hos ulike kompetanseprodusenter som skoler, universitet og høyskoler. I kompetansemarkedet finner vi også en rekke instanser som ikke selv er produsenter av kompetanse eller brukere av denne kompetansen. I stedet fungerer de som mellomledd i distribusjonen. Enkelte av disse mellomleddene i distribusjonen har råvarer og halvfabrikata på «lager». F.eks. har ulike vikarbyrå en stab med ansatte de leier ut til brukere av

kompetansen. Andre mellomledd fungerer som rene formidlere av kompetanse. Eksempler på slike kompetanseformidlere er lederutvelgingsfirma, arbeidsmarkedsetaten og ressurscenter tilknyttet videregående skoler. FFK og opplæringskontor er også slike formidlere av kompetanse gjennom å være bindeledd mellom skoleverket og fiskeribedrifter/ rederier med tanke på formidling av lærekontrakter/ fagarbeidere.

Mens antallet elever og studenter som rekrutteres til videregående skoler, universiteter og høyskoler stadig blir redusert pga. lave fødselskull, forventes det en massiv vekst innen etterspørselen etter videre utdanning innen arbeidslivet. Selv innen offentlig sektor er videreutdanning gjenstand for forhandlinger ved lønnsoppgjør. Som følge av denne økende etterspørselen kommer stadig nye kompetanseformidlere til å bli etablert. Disse nye organisasjonene vil sette sammen kurs og kompetansetilbud for kundene. Ved sammenstilling av disse produktene vil de skaffe lærekrefter fra der den er best og billigst. Mange av disse vil ha en tilsvarende funksjon som byggeledningsfirma i byggebransjen. Slike byggeledningsfirma driver ikke selv med entreprenørvirksomhet. I stedet er de bindeledd mellom ulike entreprenører og byggherren hvor de «syr» sammen totalentrepriser som best tilfredsstillende byggherrens ønsker og behov.

Fiskeprodusenter, oppdrettere, interesseorganisasjoner, rederier oa. er *brukere* av kompetanse. Enkeltpersoner utgjør byggesteiner i bedrifters kompetansebeholdning. Gjennom at personer i organisasjoner samvirker med hverandre skapes ofte synergieffekter som er mer enn summen av enkeltindividets kompetanser.

Det siste leddet i distribusjonskjeden utgjøres av de som er de endelige kundene av de produktene bedriftene produserer. Produkter kan karakteriseres som «materialisert kompetanse». Dessuten består mye av kompetansen som investeres i et avansert produkt av tjenester innebygget i bl.a. markedsføringen av produktet. Dvs. at kompetanse bidrar til å skille mellom unike og standardiserte produkter (Reich 1991).

Fisk og havbåserte produkter har livsstiltrender i ryggen og er på veg til å bli «in» blant ernæ-

⁵⁾ Betrakningen av kompetanse som en «råvare» på samme måte som råfisk kan for mange virke uvant fordi kompetanse er en usynlig og lite håndgripelig ressurs sammenlignet med fysiske gjenstander. Det personer kan ta på eller synes ofte å være lettere å forholde seg til. Dette gjenspeiler seg også i bruken av det offentlige virkemiddelapparatet. Bedriftsledere i fiskerinæringa synes å ha mye lettere for å søke om investeringstilskudd via SND framfor å søke om tilskudd til bedriftsutvikling, trass i at tilskuddssatsene til prosjekt knyttet til markedsføring, produktutvikling og kompetanseheving er betydelig høyere enn for til fysiske investeringer. (Jamfør Johnsen 1996.)

ringsbevisste og kjøpesterke forbrukere i den vestlige verden. Disse forbrukerne etterspør sunne og eksklusive produkter som er enkle i tilberedning og servering. Det er disse kjøpesterke sluttforbrukerne som etterspør kvalitetsprodukter, vi skal eller bør forsøke å betjene.

Dersom vi skal selge høykvalitets produkter på internasjonale konkurransearenaer, blir det et sentralt spørsmål om vi har «råvarer» i form av interessert ungdom som kan bidra til å utnytte voksende markeder. Videre blir det et sentralt spørsmål om distribusjonsleddene fungerer tilfredsstillende. Dvs. om skoleverket evner å bearbeide «råvaren» på en tilfredsstillende måte, om kompetanser blir effektivt formidlet og om brukere av kompetansen evner å nyttiggjøre seg tilgjengelig kompetanser.

I dette perspektivet er det ikke fiskeråstoff, maskiner, kvoter og konsesjoner som er det viktigste for å skape konkurransedyktige bedrifter, rederier og næringer. Fokus må i stedet rettes mot kompetansemarkedet og hvordan man kan få tak i og videreutvikle den kompetansen som er nødvendig for at vi skal kunne hevde oss i konkurransen mot andre nasjoner og næringer.

Sluttord

Fiskerinæringens organisasjoner har tradisjonelt vært opptatt av rammebetingelser i form av kvoterektigheter, råfisklov, deltakerlov, dumpinganklager osv. I framtida kommer organisasjoner i næringslivet til å tre inn på en ny kamparena. Denne kampen kommer til å stå om å få tak i de dyktigste. Norsk økonomi er inne i en oppgangsperiode med stigende etterspørsel etter kvalifisert arbeidskraft. Samtidig vet vi at det blir stadig flere pensjonister og stadig færre i aktivt arbeid som følge av aldersforskyvningen i befolkningen. Det er de som tilbyr de mest interessante jobbene, som vil vinne «kampen om ungdommen».

For å kunne hevde oss i denne kampen, må vi være oss bevisst om at den kommer til å finne sted, og vi må posisjonere oss deretter. Dette innebærer bl.a. at bedriftsledere må etterspørre

fagarbeidere/ lærlinger. Ledere i fiskeriorganisasjoner må på sin side aktivt gå ut og argumentere for kompetansesatsing på bred front. Kompetansesatsing og fagutdanning bør ikke bli salderingspost i maktens korridorene når andre og viktige næringssspørsmål dukker opp. Dersom vi har tro på at kompetanse er den viktigste kilden til konkurransefortrinn for bedrifter, rederier og næringer, er kompetanseheving i vid forstand ett av de viktigste temaene som bør løftes opp på den næringspolitiske dagsorden.

Litteratur

- Cohen, W.M. & Levinthal, D.A. (1990), Absorbive capacity: A new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*. 35: 128– 152.
- DiMaggio, P.J. & Powell, W.W. (1991), The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. I Powell, W.E. & Dimaggio P.J. (red.) *The new institutionalism in organizational analysis*. 63– 82. Chicago: The University of Chicago Press
- Gooderham, P.N. (1995), Bedrifters kompetansemålrettethet. *Beta*. 2: 44– 55.
- Hamel, G. & Prahalad, C.K. (1989), Strategic intent. *Harvard Business Review*. (May– june), 63– 76.
- Johnsen, B.E. (1995), Hvorfor er bedrifter forskjellige? *Beta*. 2:1–11.
- Johnsen, B.E. (1996), *Erfaringer med FoU- koordinator for fiskeindustrien i Møre og Romsdal*. Arbeidsrapport M 9604, Møreforskning Molde.
- Nordhaug, O. & Gooderham, P. (red.) *Kompetanseutvikling i næringslivet*. Oslo: Cappelen Akademiske Forlag
- Nordhaug, O. (1992), *Human capital in organizations. Competence, training, and learning*. Oslo: Universitetsforlaget.
- Prahalad, C.K. & Hamel, G. (1990) The core competence of the corporation. *Harvard Business Review*, May– June, 79– 91.
- Reich, R. (1991), *The work of nations*. New York: Alfred A. Knopf.

Ny visekonsernsjef i Royal Greenland

Landsstyreformann Lars Emil Johansen er ansatt som visekonsernsjef i Royal Greenland A/S. Johansen vil tiltre stillingen 1. desember og konsernets ledelse vil da bli utvidet fra 3 til 4 personer.

Lars Emil Johansen vil spesielt ha som

oppgave å ta seg av Royal Greenlands grønlandske aktiviteter.. Ledelsen har lenge ønsket å styrke ovennevnte områder for å sikre tid til økende internasjonale aktiviteter.

PML

B-blad

Returadresse:
Fiskets Gang
Postboks 185
N-5002 BERGEN
NORWAY

FURUNO®

Prøver du å finne den beste stimen? La Furuno ta deg dit.



Furuno Scanning sonar **CSH-22F**

- 360 graders søk på 20" indikator
- Lang rekkevidde, superkraftig sender
- Automatisk målfølgning
- Fart og retning på fiske-stimen
- Automatisk tiltscanning
- Enkel betjening
- Mulighet for programmering av faste innstillinger



Furuno Dypvanns ekkolodd **FCV-10**

- Kraftig 10 Kw, 24 Khz sender
- Tre svingerstråler, som kan tiltes opp 36 grader til hver side
- Stabiliserte svingere gir rolig bilde i dårlig vær
- Full oversikt av fisken både rett under og på styrbord og babord side
- Fiskelupe og bunnekspandering
- Enkel betjening
- Ypperlig lodd både til tråling og linefiske



Furuno Strøm-indikator **CI-80**

- Viser strøm i sjøen på tre forskjellige dybder samtidig
- Fart over grunn ned til 200 meter
- 10" indikator med stor oppløsning
- Historisk plotting av strøm
- Tre stråler, kompenserer for rulling og stamping
- Enkel betjening
- Enkel montering, kun tre enheter



MARINE ELECTRONICS

FURUNO® - mer enn god peiling!

Postboks 3100 Sentrum, 6001 Ålesund Tlf. 70 12 56 42. Avd. Bergen: Strandgt. 199, Tlf. 55 90 10 40.