

NORSK SjøMAT

NUMMER 2 - 2024

Publikumssuksess for Norway Seafood Festival

SIDE 12-13



DIREKTØREN HAR ORDET: Vi avgjør selv vår egen fremtid	4
Behov for mer miljøvennlig transport av fersk torsk til europeiske markeder	6
Publikumssuksess for Norway Seafood Festival	12
Nytt forurensningsregelverk for havbruk	14
Ferskfiskordningen – ei evaluering	16
Fermentert sukkertare som ingrediens i fiskekaker	20
EUs handelsregime og norsk sjømat: Frihandelen som glapp	22
NM i Sjømat 2024	30
Norges statsminister storlig imponert over Biokraft AS sitt anlegg i Skogn	34
TRYGG FORVALTNING: Fem tips til deg som eier investeringsselskap	36
Flere markeder vil løfte torsken	38
Norsk Standard for desinfeksjon av inntaksvann til - og fra akvakulturrelatert virksomhet (SN/K 625)	42
Brosme	44
ADVOKATENS HJØRNE: Gyteområder for torsk – endringer i andre-arter forskriften	46
Løste bemanningskrise i Orkanger	48
Ensilering av fisk	54
Helnorske verdikjeder i ny miljømerkeordning	56
Ny leverandøravtale med Phonero legger til rette for økt salg og lavere kostnader	60
FIASNYTT	62

Norsk Sjømat gis ut av Sjømatbedriftene.

Redaktør: Kjetil Hestad, mobil 924 44 460

Ansvarlig redaktør: Robert Eriksson

Redaksjonsråd:

Anette Almås, Tonje Kummeneje Vangen,
Geir Martin Lerbukt, Frode Kvamstad
og Dan Tore Andersen

Annonsesalg:

Kathrine Schjetne
Telefon 414 32 400

Abonnementspris: kr. 750,- pr. år
Abonnementet løper til det sies opp.

ISSN 0807-1551

Sjømatbedriftene:

Telefon 73 84 14 00 | Telefax 73 84 14 01
Adresse: Pb. 639 Sentrum, 7406 Trondheim
Besøksadresse: Dronningens gt. 7
post@sjomatbedriftene.no
www.sjomatbedriftene.no

Administrerende direktør i Sjømatbedriftene:
Robert Eriksson

Forsidefoto: Norway Seafood Festival
Fotograf: Bård Ivar Basmo

Grafisk design: Britt-Inger Håpnes
Trykk: ETN Grafiske AS

Bladet er trykket på miljøpapir.

Utfordringer i kø



Det er en ting som er helt sikkert og det er at det i fiskeri- og havbruksnæringen aldri slutter å dukke opp saker store og små, men med det til felles at de er krevende for næringslivet i denne sektoren.

Forrige uke fikk vi beskjed om at trafikklyset nå var lansert, og igjen så ligger altså produksjonsområde 3 og 4 i rødt og produksjonsområde 7 blir fortsatt liggende med gult lys. Denne «fargeleggingen» blir gjort til tross for at det i to av disse områdene er en bedret situasjon hva angår påvirkning på vill laksefisk. Det burde da være mulig for departementet, slik jeg ser det, å gi oppdretterne i disse områdene mulighet for en

annen farge enn å velge rødt.

Det blir hevdet med rette fra ledene politikere og fagmiljø at det er oppdrettsselskapene selv som må ta ansvar for sin situasjon, og bidra til at de ikke påvirker miljøet på en slik måte at man kommer ut med et rødt eller gult trafikklys. Det er ingen som er uenig med det resonnementet, men jeg vil påpeke særlig ovenfor NFD at det er utopisk å tro på at dette skal komme i stand uten at også det offentlige er med å bidra til en slik endring. Den endringen kunne departementet lansert umiddelbart og heter miljøfleksordnig for havbruket. Det er faglig brei enighet om at dette vil være et viktig og riktig tiltak nå, og at det haster. Vi kan med andre ord ikke vente på at NFD skal utarbeide en havbruksmelding hvor dette skal omhandles, og siden etter kanskje noen år rulles ut i næringen. På Vestlandet har vi et ordtak som jeg mener kan brukes i denne sammenheng, «Det hjelper ikkje å la graset gro, når kua ligg dau nedi bakken».

Nå må NFD for en gangs skyld lytte til næringen og vise handlekraft. Det er snart nytt valg til Stortinget og med den kursen man styrer på nå, og med den «uvillighet» til å komme næringen i møte så er det absolutt ingenting som tyder på at man vil få fornyet tillit. Vi er ikke tjent med i dette landet at vi har myndigheter som drar beina etter seg i en tid da det er behov for handling og ledelse.



SJØMATBEDRIFTENE

Sjømatbedriftene, er en landsdekkende nasjonal og politisk uavhengig arbeidsgiver- og næringsorganisasjon for fiskeri- og havbruksnæringen. Vi representerer alle ledd i næringen – fra produksjon til salg. Vårt formål er å utvikle sjømatnæringen på en miljømessig, sosialt og økonomisk bærekraftig måte.

Alle bedrifter som produserer eller omsetter fisk og sjømat kan bli medlemmer i Sjømatbedriftene. Sjømatbedriftene har i dag medlemsbedrifter innen områdene eksportører, grossister, foredlingsbedrifter, fiskemottak, slakterier, detaljister og oppdrettere. Vi ivaretar medlemsbedriftenes felles interesser av næringspolitisk, økonomisk og faglig art.

Fagbladet Norsk Sjømat er en del av dette arbeidet.

Sjømatbedriftene har et styre av tillitsvalgte og egne fagutvalg.
Administrasjonen sitter i Trondheim.

Vi avgjør selv VÅR EGEN FREMTID

Etter en rekke negative hendelser og omtale av oppdrettsnæringen det siste halve året, viser at 37 prosent av det norske folk har blitt mer negative til oppdrettslaks.

TEKST: ROBERT ERIKSSON, ADMINISTRERENDE DIREKTØR I SJØMATBEDRIFTENE

“Takket være et enormt pågangsmot og stor evne til problemløsning, er det i dag mange stolte skattebetalere i ellers ukjente bygder – og som nasjon har vi blitt en nettoeksportør av mat.”

Norstat har utført en undersøkelse på oppdrag for NRK. Funnene ble publisert like før påske, og viser at:

- 37 prosent har blitt mer negative til oppdrettslaks
- 61 prosent mente oppdrettslaks er uetisk
- 47 prosent var usikre på hvor sunt det er å spise oppdrettslaks

Blant de som har blitt mer negative finner vi aldersgruppen 60-79 år. Det er ikke like dystre lesning blant de yngre, men her var heller ikke utgangspunktet det aller beste.

Ifølge Fiskehelsesrapporten for 2023 døde 62,8 millioner laks i sjøfasen (16,7%). Som om ikke det var nok, kunne Mattilsynet meddele om at de gjennom vinteren har mottatt stadige meldinger om at ubearbeidet produksjonsfisk eksporteres ulovlig ut av Norge.

I 2019 utførte Sjømatrådet en større omdømmemåling. Hovedkonklusjonene fra denne undersøkelsen viste en nedgang i folks oppfatning av hvor åpen og ærlig næringen fremstår. Den gang var det de yngste som var mest negativ, mens aldersgruppen over 60 år var dem som hadde størst tillit til oppdrettsnæringen. Dette bildet har nå snudd.

For å bruke fotballterminologien så opplever vi at stadig flere av medlemmene i supporterklubben har pakket ned klubbskjerfet, forlatt stadion, og tilbake står FC Norsk Sjømat på en stadion med tomme tribuner. Dette må vi ta på det største alvor. For det første må vi bygge tillit hos de over 60. Videre har vi

en stor jobb foran oss med å få de yngre aldersgruppene til å hegne om laget.

De aller fleste av havbrukselskapene er små og mellomstore familieeide selskap spredd langs Norges kyst. De første generasjonene besto av gründere som hadde samfunnsbygging som en av de store drivkreftene. Det var ingen som forventet at man fra grisgrendte strøk skulle kunne bygge opp det som mange år senere er blitt en av Norges viktigste næringer. Takket være et enormt pågangsmot og stor evne til problemløsning, er det i dag mange stolte skattebetalere i ellers ukjente bygder – og som nasjon har vi blitt en nettoeksportør av mat.

Selv har jeg utviklet et sterkt og ektefølt kjærlighetsforhold til sjømatnæringen. Jeg føler meg privilegert som får muligheten til å jobbe sammen med utrolig mange dyktige folk og bedrifter. Det er dette som gjør at jeg hver eneste dag kjenner lysten til å kjempe for at næringen skal kunne ta ut sitt fulle potensiale, at vi skal produsere mer mat fra havet og skape større lønnsomhet i hele næringen. Med dette sagt, må jeg være ærlig nok å si at det ikke alltid har vært like lystbetont med stadig nye medieoppslag om at den ene eller andre har avslørt at det er tusenvis av døde, eller døende fisk, på bunnen av en merd. Selv om årsaken til dette er mange og sammensatte, må vi som næring våge å si at dette er uakseptabelt, og at vi ikke vil være bekjent av slike hendelser. Det at enkelte aktører har valgt å eksportere produksjonsfisk ulovlig ut av landet, holder simpelthen ikke mål. Det bidrar kun til å ødelegge omdømmet og merkevaren norsk laks.

Det er liten tvil om at samfunnsansvaret har vokst i takt med næringen. Som næring må vi ha en klar policy: Vi skal ikke bare innfri samfunnets forventninger, men helst overgå dem. Dårlig fiskevelferd og høy dødelighet i merdene rokker dypt ved yrkesstoltheten til alle i næringen. Men det gjør noe også med tilliten til oss, og det er det vi har så smertelig fått erfare den siste tiden.

Min klare ambisjon innen 2030 er at norsk sjømatnæring skal bli sett på som:

- Landets viktigste og største matvareprodusent av både folk flest, myndigheter og politikere
- Den viktigste fremtidsnæringen for å trygge landets matberedskap og matsikkerhet
- Den viktigste fremtidsnæringen for å skaffe landet eksportinntekter
- En av de viktigste aktørene for å sikre norsk, privat eierskap
- En av de viktigste bidragsyterne for landets fremtidige velferd
- Den viktigste næringen for å fremme teknologisk utvikling

Ambisjonene skal naturlig nok nås med utgangspunkt i høy verdiskaping og økt lønnsomhet. Matvareproduksjonen skal skje gjennom sikker og forsvarlig drift på biologiens vilkår. Sjømatnæringen skal bli sett på som en åpen næring som tar miljøutfordringene på alvor, og som har fremtidsrettede og realistiske løsninger på de utfordringer som måtte oppstå i næringen.

Kort sagt: Jeg ønsker at folk flest i større grad skal gå rundt og tenke: «Norge trenger sjømatnæringen. Den er landets viktigste og største matvareprodusent. Sjømat sikrer trygg og god mat, fiskevelferd, bærekraft, selvforsyning, beredskap, aktivitet og verdiskaping i hele landet».

Jeg er mer motivert enn noen gang til å ta fatt på utfordringene. Vi skal snu tvert rundt, og komme tilbake sterkere enn noen gang! Vi skal få folk flest på vårt lag. Men veien dit krever at næringen definerer en klar ambisjon om hvor vi ønsker å være – både på

kort og lang sikt. Videre handler det om å sette klare og tydelige mål for næringen. Eksempelvis handler dette om hvor mye vi skal redusere dødeligheten i havbruksnæringen, hvor mye vi skal øke andelen norske råvarer i for til oppdrettsfisk, og at råvarene skal være fra bærekraftige kilder. Det handler om hvilke målkrav vi har til oss selv når det gjelder å redusere andelen produksjonsfisk. Hva skal være vårt mål for vekst i oppdrettsnæringen, hvilken ambisjon har vi for å øke eksportverdien, hvilke målkrav skal vi sette for økt bearbeiding av norsk sjømat i Norge? Dette er bare noen av de målkravene jeg mener vi må definere. På den måten er det næringen selv, og ikke politikere, myndigheter, eller ulike grupper i folket, som har definisjonsmakten og fastsette hva «gullstandarden» skal være for den norske sjømatnæringen frem mot 2030. Tilbake til fotballtermologien: Vi skal ikke bare få tilbake supporterne som forlot oss, men også få nye, vi skal igjen fylle tribunen, og sørge for at vi spiller de avgjørende kampene på hjemmebane!

Det er vi selv som avgjør vår egen fremtid – Sjømatbedriftene har allerede startet arbeidet med å definere både næringens mål og ambisjoner. Disse skal hverken jeg eller administrasjonen bestemme alene, men gjøres i tett samarbeid med våre medlemsbedrifter det er de som har det siste ord, og som bestemmer.

India-avtalen

Selv om det har vært mange mørke skyer, har det også vært noen lysglimt. Den nye frihandelsavtalen med India er i så henseende nettopp et slikt lysglimt. Her er det god grunn til å gi ros til regjeringen og alle de som har bidratt for å få dette i havn. Dette er en historisk milepæl for norsk sjømatindustri, og avtalen vil etter Sjømatbedriftenes mening gi norske eksportører en betydelig konkurransefordel. Avtalen innebærer at man i løpet av fem år, gradvis, skal redusere dagens tollnivå på 33 prosent til nulltoll. Dette betyr i praksis at produkter som makrell, sild, og omarbeidede varer som filet av laks og ørret innen fem år, vil oppnå en helt annen konkurransekraft inn mot et av verdens største og mest ettertraktede markeder.



Robert Eriksson,
adm. direktør i
Sjømatbedriftene

“Hva skal være vårt mål for vekst i oppdrettsnæringen, hvilken ambisjon har vi for å øke eksportverdien, hvilke målkrav skal vi sette for økt bearbeiding av norsk sjømat i Norge?”

Behov for mer MILJØVENNLIG TRANSPORT av fersk torsk til europeiske markeder

TEKST: FRODE NILSSEN, GISLE SOLVOLL OG TERJE MATHISEN

FORFATTERNE ER PROFESSORER VED HANDELSHØGSKOLEN, NORD UNIVERSITET I BODØ

“Norge har gjennom internasjonale avtaler forpliktet seg til å redusere egne utslipp av klimagasser som blant annet kommer fra transportsektoren.”

Norge er en stor produsent og eksportør av både oppdrettslaks og villfanget torsk og sjømatnæringen skaper store verdier for både lokalsamfunn og nasjonen. Det settes stadig nye eksportrekorder i sjømateksporten som bidrar til store eksportinntekter til Norge, men som også innebærer et betydelig transportarbeid med eksporten. I dette arbeidet fokuseres det på torsk som skal transporteres til det Europeiske markedet. Selv om det har kommet kvotereduksjoner for 2024, kan produksjonen og eksporten øke framover enten ved økt volum av oppdrettstorsk, eller ved at det kan bli tildelt økte kvoter i fremtiden. En produksjonsøkning vil medføre en økning i transportarbeidet, som normalt gjøres med fossildrevet lastebiltransport.

De lastebiltypene som brukes er primært semitrailere eller vogntog. For begge typer kjøretøy fraktes fisken i kjølecontainere. Vi vil heretter ofte omtale begge biltyper som **trailere** og selve transporten som **trailertransport**. For begge typer kjøretøy fraktes fisken i kjølecontainere. Et foreslått, kommende forbud mot dieseldrevne lastebiler i EU gjør at det relativt raskt bør etableres gode løsninger som gir betydelig mer miljøvennlig transport enn i dag hvis straffegebyrer skal unngås.

En utfordring blir å finne gode løsninger som gjør at transportene kan utføres betydelig mer miljøvennlig enn i dag samtidig som transportløsningene kan være med på både å opprettholde og styrke næringens lønnsomhet. Det er imidlertid flere utfordringer knyttet til dagens transportløsninger ved eksport av fersk fisk. Utfordringene varierer ut fra egenskaper ved produktet og hvilke markeder man skal eksportere til. Flere studier har vært gjennomført med fokus på å redusere avstandsbarrierene for leveranser av fersk laks og ørret til de viktigste markedene i Europa.

I denne sammenhengen er det fersk, kjølt fisk som er i fokus ettersom det hovedsakelig er ferske fiskepro-

dukter som fraktes med trailer til EU-markedet. Det som kjennetegner mange av de store ferskfiskmarkedene som kjøper norsk fersk torsk er at de først og fremst er viktige handelsnav og/eller foredlingsnav til det øvrige EU-markedet. Unntakene her er Portugal, Spania og Sverige som stort sett er sluttbruker av ferskfisken i sitt eget hjemmemarked. Ferskfisktransporten fra Norge til Kontinentet skjer i dag hovedsakelig ved bruk av trailere. Særlig gjelder dette hvitfisk-eksporten.

I 2022 ble det eksportert ca. 886 000 tonn fersk laks og ferske lakseprodukter og ca. 54 200 tonn fersk torsk og ferske torskeprodukter til EU-markedet, inkludert Storbritannia. Torskeeksporten utgjorde derfor under 6 prosent av den samlede eksporten av fersk laks og torsk til EU-markedet i 2022. Ikke desto mindre møtes også torsknæringen i økende grad med krav om mer miljøvennlig transport fra kunder i EU.

På kort sikt kan fisketransporten utføres mer miljøvennlig gjennom økt bruk av intermodale transporter – trailer i kombinasjon med tog. På lengre sikt kan løsningen være superkjøling eller moderne prosess- og fryseteknologi, og transportmidler som benytter elektrisitet eller hydrogen som energibærere. På lengre sikt vil kanskje en utbedring av tognettet være en alternativ eller løsning.

Bærekraft, Fisketransport og Miljøbelastning

Norge har gjennom internasjonale avtaler forpliktet seg til å redusere egne utslipp av klimagasser som blant annet kommer fra transportsektoren. Som en stor produsent og eksportør av både oppdrettslaks og villfanget torsk genererer fisketransportene et betydelig transportarbeid. Opp mot 100% av den ferske av den ferske hvitfisken som skal til EU transporteres i dag med trailer fra Norge til EU-markedene.

EU har i lang tid arbeidet med å redusere særlig den



Foto: © Andrei Armiagov | Shutterstock.com

delen av transporten som er drevet av fossil energi – i hovedsak bensin og diesel. Tungtransporten utgjør kun ca. 2 prosent av trafikken i EU, men samtidig står den for ca. 23 prosent av CO₂-utslippene i veitransporten. Dette er noe av drivkraften bak EUs krav om mer miljøvennlig transport av gods i nær fremtid. Mål for reduksjonen ble vedtatt av EU-parlamentet 20. juni 2019 som blant annet innebærer en ny strengere standard for CO₂-utslipp fra såkalte «heavy duty» kjøretøy gjeldende fra 2030. Det er blant annet foreslått en nokså høy avgift på dieseldrevet transport.

Foreløpig er det ingen formelle begrensninger på dieseldrevne trailere («Heavy Duty Vehicles») i EU, men det er fra EUs side antydning at dette vil kunne komme på plass allerede i 2025. Det er altså enda ikke etablert straffegebyrer fra EU på transport med «Heavy Duty Vehicles» for transport av fisk fra Norge til EU-markedet.

Det er ingen tvil om at det kommer krav om endringer i transportregimet. Spørsmålet er når og hvordan de nye kravene vil komme – blant annet med avgifter på dieseldrevne transportører osv. Det kanskje mest interessante spørsmålet her er hvordan

norsk torskenæring ser for seg at de selv kan møte det som kommer. Enten å vente til det smeller eller å ta en proaktiv rolle og en lederrolle sammen med sentrale markedsaktører i EU med verdikjedeinnovasjon som en av kjerneelementene.

Viktige markeder og transportløsninger

I 2022 som i 2023 var Norge verdens største eksportør av ferske torskeprodukter foran Kina, Ecuador og Russland. De største importlandene av fersk torsk er Danmark, Nederland, Polen og Spania. Av disse er Danmark det klart største enkeltmarkedet med ca. 63 prosent av den totale norske eksporten, men mesteparten av fisken går videre herfra til andre europeiske land enten direkte eller i lett foredlet form.

Historisk sett er det båttransport som har vært absolutt viktigst for fiskerinæringen. Dette skyldes at fisken «i gamle dager» ble konserverert (tørket eller saltet) og sjøbaserte transportløsninger av lagringsstabile fiskeprodukter som tørrfisk, saltfisk og klippfisk var det vanlige. Dette gjaldt også når fryst fisk ble vanlig. I nyere tid har ferske torskeprodukter fått en viktigere plass i næringens produktportefølje, der laksenæringen har spilt en sentral rolle for utviklingen av et

“Det kanskje mest interessante spørsmålet her er hvordan norsk torskenæring ser for seg at de selv kan møte det som kommer.”

“Det aller meste av torske-landingene og foredlingen skjer i områder av Norge der jernbane ikke er tilgjengelig.”

“Omlasting medfører risiko knyttet til forsinkelser og økt temperatur i containeren som begge gir kvalitetsforringelse av ulike grunner.”

distribusjonsnett for ferske fiskeprodukter til Kontinentet i form av trailertransport (alene) eller i kombinasjon med jernbanetransport.

Det aller meste av torskelandingene og foredlingen skjer i områder av Norge der jernbane ikke er tilgjengelig. Ved togtransport fra Nord-Norge må enten Ofotbanen eller Nordlandsbanen benyttes. Begge alternativene krever omlasting på terminalene.

Omlasting medfører risiko knyttet til forsinkelser og økt temperatur i containeren som begge gir kvalitetsforringelse av ulike grunner. Bruk av trailertransport direkte til markedet gir en betydelig fleksibilitet som er viktig fordi torskefisket er sesongbasert fra desember til april. For den fangsten som skal selges fersk er det svært viktig å få pakket, iset og sendt fisken av gårde raskest mulig. Da er det vanskelig å planlegge produksjon og eksport/salg i henhold til togtider og ledig kapasitet på ulike togavganger. Jernbanens manglende fleksibilitet er en viktig grunn til at en del næringsaktører som eksporterer fersk fisk velger bort togtransport.

Transport- og markedskrav

Ved transport av ferskvarer generelt, og fersk fisk spesielt, er de viktigste kravene til selve transporten knyttet til *kvalitet, transporttid og leveringspålitelighet*. I tillegg vil transportkostnadene ha betydning, og for stadig flere kunder er det viktig at transporten utføres på en miljøvennlig måte. Valg av transportløsning blir da en avveining mellom hvordan de ulike løsningene oppfyller disse kravene. En annen viktig vurdering er kostnadene transportløsningen medfører og kvaliteten på fisken når den kommer til kunden i markedet. Transportvalget for fersk torsk i dag bestemmes primært av to forhold:

- Tilgang til stabile transportløsninger som tilfredsstiller krav til fleksibilitet og minimalisering av transporttid og omlastinger og med god, stabil temperaturkontroll.
- Etterspørselsforhold i handelsleddet, forbrukervaner og -preferanser.

Ulike scenarioer

I diskusjonen om mulige utviklingsbaner fremover kan det være nyttig å knytte diskusjonen til de to dimensjonene transportteknologi og produksjonsteknologi. Med *transportteknologi* tenker vi på hvordan geografi/lokalisering av landbaserte produksjonsanlegg og tilgangen til vei-, jernbane- og sjøtransport har styrt valg av transportteknologi. Markedskrav har selsagt også vært en sterkt medvirkende faktor til det avgjørende valget. Med *produksjonsteknologi* siktes det til hvordan fisken blir behandlet og prosessert frem til salg og uttransport. Dette er delvis en kombinasjon av eksisterende produksjonslinjer og tradisjon på den ene siden og delvis utviklingsarbeid med nye markedsmuligheter og produkter på den andre siden. Dagens teknologibruk i kombinasjon med dagens og ikke minst fremtidens markedskrav og genskapene til de ulike produktene gir langt på vei svaret på situasjonen vi ser i dag.

De fire ulike strategiske feltene/scenariene knyttes altså opp mot to sentrale utviklingstrekk:

- Hva vil skje med transportteknologien for eksport av torsk til EU?
- Vil det komme endringer i foredlingen av produktene før eksport?



Foto: © Picture Partners | shutterstock.com

Disse to scenario-dimensjonene vil gi retning for og peke på mulige utviklingsbaner både hver for seg og samlet slik det er illustrert i figur 4-1. I det følgende vil hovedtrekkene for utviklingen bli drøftet med utgangspunkt i dagen situasjon (scenario 1). De to hovedtrekkene er at dersom produktformen holdes stabil (fersk kjølt torsk) vil endingene skje langs transportaksen. Den viktigste realistiske endringen er at transporten vil skje med trailer og tog, men at energibærer endres fra diesel til elektrisitet eller hydrogen (scenario 2). Det andre alternativet er at det gjøres endringer med produktet som øker holdbarheten og endrer produkttegenskapene (scenario 3). Det tredje alternativet (scenario 4) er en kombinasjon av retningene (2) og (3) som kombinerer både utvikling og anvendelse av transportteknologi og produktteknologi.

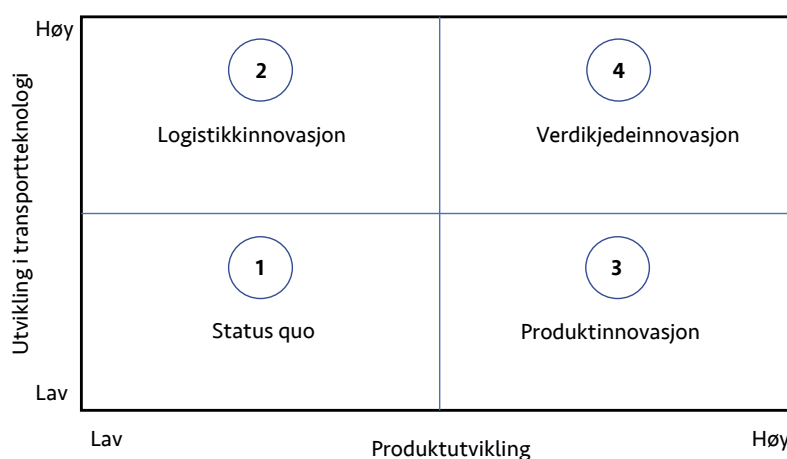
For å møte nye fremtidige krav til mer miljøvennlig transport ser vi for oss fire ulike alternative scenarier eller strategiske valg. Disse fire utviklingsbanene illustreres i figur 1.

Status quo. Dette vil være et scenario der det skjer marginale endringer både i måten den ferske fisken fraktes til markedene på og i selve produktet som innebærer at miljøavtrykket per tonn transportert blir omtrent uendret i forhold til i dag. Det er stor sannsynlighet for at et slikt scenario være en kortsiktig situasjon (maksimalt 3-5 år).

Logistikkinnovasjon. Her vil det, som i scenario 1, skje svært små endringer i selve produktet, mens det skjer en betydelig utvikling til en mer miljøvennlig transportteknologi. Dette kan være trailere med lav- og nullutslippsløsninger, eksempelvis batterielektriske eller hydrogendrevne kjøretøy eller kjøretøy med hydrogen som energikilde. Miljøavtrykket per tonn fraktet går betydelig ned.

Produktinnovasjon. I dette scenariet skjer det kun marginale endringer i selve transport-teknologien, mens produktutviklingen skyter fart. Dette kan skje gjennom eksempelvis implementering av superkjøleteknologi, ny bruk av fryseteknologi og markedsbearbeiding slik at fryste produkter kvalitetsmessig sidestilles med ferske kjølte produkter slik vi ser det i dag. I en slik situasjon vil miljøavtrykket per tonn transportert gå noe ned. Båttransport vil da kunne bli et foretrukket alternativ i forhold til landtransport.

Verdikjedeinnovasjon. Dette strategiske scenariet forutsettes en betydelig teknologisk utvikling både med hensyn til måten transporten utføres på og egen-



skapene til selve produktet. Et eksempel kan være superkjølt fersk torsk eller (pre rigor) fryste torskeprodukter som transporteres til kunder på Kontinentet med elektriske/hydrogendrevne trailere, enten direkte eller via togterminalen i Narvik eller på Bodø/Fauske. Her fraktes fisken sørover og trekkes av elektriske lokomotiv som får sin energi fra vannkraft eller en annen nullutslippskilde. Båttransport vil også kunne representere et aktuelt alternativ fra Nord-Norge frem til egnede havner i EU. Et slikt fremtidsbilde vil gi en betydelig reduksjon i miljøavtrykket per tonn transportert. Et eventuelt innslag av dette scenariet vil ventelig være det som ligger lengst frem i tid.

Hvordan kan fisketransportene gjøres mer miljøvennlige?

Fisketransportene kan utføres mer miljøvennlig gjennom:

- Endringer i selve produktet og produksjonsprosessen slik at det er mulig å sende fisken med mer miljøvennlige transportmidler (tog eller båt) for eksempel gjennom bruk av superkjøling eller moderne prosess- og fryseteknologi.
- Utvikling av transportmidlene både med hensyn til størrelse, energibærer (diesel kontra elektrisitet/hydrogen), endringer i selve transportopplegget (økt kapasitetsutnyttelse, eller mer bruk av intermodale transporter – bil i kombinasjon med båt eller tog).

Det vil være mange aktører involvert i arbeidet med å gjøre fisketransportene mer miljøvennlige. En fiske-transport fra mottak til markedet, er en verdikjede med ulike aktører som har ansvar for sin del av transport- og logistikkjeden og regionale og nasjonale myndigheter som har ansvar for energiforsyning, ladeinfrastrukturen, transportinfrastrukturen og næringens

Figur 1: Markedsscenarier for eksport av fersk torsk.

“Båttransport vil også kunne representere et aktuelt alternativ fra Nord-Norge frem til egnede havner i EU.”

“Alle tiltak som potensielt kan redusere transportkostnadene og øke inntektene er positive for sjømatnæringen.”

øvrige rammebetingelser. I tillegg er produsenter av transportmidler, motorer, batteri, ladeløsninger, hydrogenteknologi, kjøle- og fryseteknikk, emballasje med mer svært sentrale.

I Norge vil et viktig *miljømessig* tiltak på kort sikt være utbygging av ladeinfrastruktur for tunge kjøretøy slik at elektriske trailere kan benyttes på en effektiv måte. Ellers vil økt bruk av intermodale transportkjeder trailer – tog – trailer gi et positivt bidrag.

Alle tiltak som potensielt kan redusere transportkostnadene og øke inntektene er positive for *sjømatnæringen*. Når vi ser langt fram i tid er de næringsøkonomiske konsekvensene av etableringen av nye transportløsninger på sjøen, økt kapasitet på jernbanen og bruk av kjøretøy som ikke slipper ut klimagasser svært usikre. Siden det forventes at sjømatnæringen reduserer sitt miljøavtrykk, og fordi dette etter hvert blir svært synlig gjennom en pålagt bærekraftsrapportering, vil tiltak som gjør at fisketransportene kan gjennomføres med minimale utslipp av klimagasser også gi et positivt bidrag på sjømatnæringens bunnlinje.

Avsluttende bemerkninger

Det er altså EU som foreslår en forordning som kan gjøre det svært kostbart å fortsette transporten med fossildrevne trailere. I tillegg foreslås det også en betydelig incentivordning som skal gjøres tilgjengelig for produsentene av motorer til tungtransporten. To alternative energibærere som fremstår som de mest

aktuelle er elektrisitet på den ene siden og hydrogen-teknologi på den andre siden.

Når man ser på hvem som driver, og tar ansvar for den fysiske distribusjonen av fisk fra Norge til EU, ser vi at det i all hovedsak er europeiske bedrifter – utenfor Norge som står for transporten. På samme måte er det også EU som må stå for etablering og vedlikehold av ladestasjoner for påfyll av strøm til batteri eller påfyll av hydrogen, samt nødvendige utbygginger på jernbanenettet i EU. Utfasingen av diesel som energibærer vil slik sett i all hovedsak være noe som er utenfor direkte kontroll for norske aktører. Like fullt vil alternativene som er skissert i de fire strategiske vinduene representere strategiske valgalternativer for den norske torskenæringen som arbeider med eksport av fersk fisk. Scenario 1 (status quo) er i det alt overveiende en kortsiktig løsning med videreføring av dagens transportregime. Slik sett kan det fungere som et «pusterom» for sjømatnæringen i Norge før de nye kravene fra EU slår inn for fullt.

Artikkelen er basert på Rapporten: Miljøvennlig transport av fersk torsk til europeiske markeder som er utarbeidet i samarbeid med torskeklyngen Cod Cluster.

Referanse

Nilssen, F., Solvoll, G. og Mathisen, T. A. (2023). *Miljøvennlig transport av fersk torsk til europeiske markeder*. FOU-rapport nr. 100, Nord universitet, Bodø.



Foto: © Travel mania | shutterstock.com



Oppdag utvalget!

Oppdag vårt store, unike utvalg av krydder og marinader. Vi tilbyr innovative produkter og spennende smaker fra hele verden og hjelper deg gjerne med å skreddersy smaker til ditt produkt.



Andre utgave av Norway Seafood Festival gikk av stabelen 15.–21. mars i Trondheim. Hele 4000 besøkende tok turen til sjømatmarkedet for å oppleve show cooking, tallrike smaksprøver og Barnas Sjømatfestival.

Publikumssuksess for NORWAY SEAFOOD FESTIVAL

Andre utgave av Norway Seafood Festival gikk av stabelen 15.–21. mars i Trondheim. Festivalen ble sparket i gang med stort sjømatmarked og Barnas Sjømatfestival med hele 4000 besøkende på to dager.

TEKST: LILL EVA J. BRÅTHEN, MARKEDSKOORDINATOR I STIFTELSEN NOR-FISHING. **FOTO:** NORWAY SEAFOOD FESTIVAL

“Vi vet at fremtidens matfat ligger i havet.”

– Vi har opplevd stor interesse rundt årets sjømatfestival fra sjømatprodusenter og restaurantbransjen. Festivalen er en mønstring og feiring av norsk sjømat, og skal bidra til økt kunnskap og begeistring for våre viktigste råvarer.

Det sier Kristian Digre, daglig leder for Stiftelsen Nor-Fishing som er arrangør av Norway Seafood Festival.

Øke sjømatkonsumet

Konsumet av sjømat har gått ned de siste årene, og spesielt blant barn og unge har det vært synkende. Norway Seafood Festival ønsker å bidra til å snu denne trenden.

– Vi vet at fremtidens matfat ligger i havet, og at det er råvarer fra havet som skal forsyne fremtidens generasjoner med proteiner. Vi tror at det å skape

begeistring for sjømaten og dele kunnskap om råvarene er helt vesentlig for å øke sjømatkonsumet, mener Digre.

Barnas sjømatfestival

Norway Seafood Festival retter seg mot hele familien og arrangerer sin egen festival for barn og unge. På sjømatmarkedet er et eget område dedikert for de yngste. Barnas Sjømatfestival skal være lek og læring om havet og sjømat hånd i hånd, og flere store aktører bidro med aktiviteter og underholdning gjennom hele festivalhelgen.

– Dagligvarekjeden Meny arrangerte kunnskapsleken «Fiskeknappen», Vitensenteret kom med levende sjødyr og opplevelsessenteret SeeSalmon stilte med konkurranser. Barna kunne lage sushi sammen med Unge Kokker som i en årrekke har drevet med kunnskapsformidling om kosthold. Vi har hatt et verdifullt og godt samarbeid med kunnskapsrike og engasjerte aktører, forteller Digre.

De kjente kokebokforfatterne og sosiale medierprofilene Ellen Aabol og Karen Elene Thorsen tok også turen til sjømatmarkedet for å dele sine favoritt-sjømatoppskrifter og treffe sine mange tilhengere.

– Aabol og Thorsen har flere hundre tusen følgere i sine kanaler, og engasjerte både store og små på festivalen, sier Digre.

Smakseventyr og opplevelser

Sjømatmarkedet er mer enn et tradisjonelt marked. Arne Hjeltnes ledet an når det beste fra havets råvarer ble tilberedt for åpen scene under festivalens eget show cooking-program. Her kunne publikum oppleve anerkjente kokker som Christer Rødseth, Ivar Moe og Thorvald Nørsett lage sine beste sjømatretter.

På utstillingsområdet sto kjente sjømatprodusenter klare for å dele ut både smaksprøver og kunnskap. Det var lange køer for å smake fristelser av sild, laks, kveite og skalldyr.

Trondheims restauranter var også med på festivalen og serverte unike sjømatretter gjennom hele festivaluka. Digre mener Trøndelag og Norge må tørre å ta posisjon som sjømatdestinasjon.

– Norge og trøndelagskysten har et unikt arts- mangfold og kan skilte med råvarer i verdensklasse. Dette er også noe av årsaken til at vi har lagt festivalen til mars. Da er sjømaten på sitt beste, i tillegg til at



landet er et eksotisk reisemål for utenlandske turister som ønsker å oppleve fjorder og vinterstemning.

Høytidelig premieutdeling

Sjømatbedriftene arrangerte fra 4. – 8. mars det offisielle Norgesmesterskapet i sjømat. Premieutdelingen foregikk i år under Norway Seafood Festival sin egen festaften Seafood Street Food lørdag 16. mars. I selskap med stor sjømatbuffet ble til sammen 15 kategorier premiert på Clarion Hotel Trondheim.

– Vi er svært fornøyde med at premieutdelingen kunne skje i forbindelse med Norway Seafood Festival. Det er en perfekt arena for oss med tanke på å vise frem alle de fantastiske sjømatproduktene næringen kan tilby norske forbrukere, sier direktør Robert H. Eriksson i Sjømatbedriftene.

Norway Seafood Festival arrangeres neste gang 28. – 31. mars 2025 i Trondheim.

Barnas Sjømatfestival ble arrangert samtidig som sjømatmarkedet

16. – 7. mars. Aktører som Meny, Vitensenteret og Unge Kokker sørger for et underholdende og lærerikt program rettet mot barn og unge.

Domstein Sjømat var en av utstillerne på sjømatmarkedet. På sjømatmarkedet fikk publikum servert smaksprøver og kjøpe med produkter hjem.





NYTT FORURENSNINGSREGELVERK *for havbruk*

Forurensende utslipp fra oppdrettsanlegg kan inkludere en rekke stoffer og materialer som kan ha negative miljømessige konsekvenser hvis de ikke håndteres riktig. Forurensende utslipp fra oppdrettsanlegg kan være alt fra organisk materiale, ulike næringsstoffer, kjemikalier, spredning av ulike sykdommer, til plastavfall.

TEKST: TONJE KUMMENEJE VANGEN, SJØMATBEDRIFTENE

For å ivareta miljøet på best mulig måte, reguleres forurensning fra kystnært havbruk nå av et nytt regelverk. Forskriftsendringer er gjennomført både i forurensningsforskriften, akvakulturdriftsforskriften, laksetildelingsforskriften, «andre arter»-forskriften, tidsfristforskriften og i forskrift om fangstbasert akvakultur. Samtlige av endringene trådte i kraft 02.02.2024. Endringene ble etter en høringsprosess med berørte næringsaktører utarbeidet i samarbeid mellom Fiskeridirektoratet og Miljødirektoratet, og vedtatt av Nærings- og fiskeridepartementet og Klima- og miljødepartementet.

Det nye regelverket innebærer at statsforvalteren som hovedregel ikke lenger skal gi individuelle utslippstillatelser. I stedet er det nå innført forskriftsfestede standardvilkår for forurensning. Alle åpne fiskeoppdrettsanlegg i sjø skal som hovedregel underlegges de samme standardiserte miljøkravene. Bare i helt konkrete tilfeller kan statsforvalteren bestemme at oppdrettsanlegg ikke kan driftes uten enkelttillatelse. Dette kan særlig gjelde i de tilfeller hvor standardkravene i akvakulturdriftsforskriften ikke anses tilstrekkelige for å ivareta miljøhensynene på den aktuelle lokaliteten.

Eksisterende utslippstillatelser vil falle bort to år etter at de nye reglene trer i kraft. Etter denne overgangsperioden vil tillatelsene erstattes av de forskriftsfestede standardkravene.

Hensikten med disse endringene er å oppnå et mer forutsigbart og likt regelverk for samtlige oppdrettere.

Det er i tillegg innført nye minstekrav til miljødokumentasjon for nye lokalitetssøknader. Dette innebærer blant annet krav til gjennomføring av miljøundersøkelser og miljøovervåking ved søknad og under drift, samt til rapportering under drift.

Målet er at søknadene skal bli bedre opplyst for å effektivisere søknadsbehandlingen hos myndighetene. Det er dessuten en målsetning at søknadskravene skal sikre statsforvalterne et bedre beslutningsgrunnlag gjennom bedre kartlegging av miljøforholdene ved lokalitetene.

Fortiden jobber direktoratene med å lage en veiledning til det nye forurensningsregelverket.

“Det nye regelverket innebærer at statsforvalteren som hovedregel ikke lenger skal gi individuelle utslippstillatelser.”

MYHRVOLD
INDUSTRI
MYHRVOLD-GRUPPEN

Nowicki røyke-, koke- og nedkjølingsanlegg for fiskeindustrien.

Svært konkurranse-dyktig på pris og meget god kvalitet.

Løsninger tilbys fra små til store anlegg.



Vi har over 50 års erfaring fra røyke- og kokeanlegg – kontakt oss!

MYHRVOLD-GRUPPEN
FOOD EQUIPMENT SINCE 1909

T. MYHRVOLD AS | FRYSJAVEIEN 33
0884 OSLO | TLF. 22 70 10 00
E-POST: POST@MYHRVOLD.NO
WWW.MYHRVOLDGRUPPEN.NO

FERSKFISKORDNINGEN

– ei evaluering

Nofima har på oppdrag fra Nærings- og fiskeridepartementet evaluert ferskfiskordningen. Mandatet har vært å utføre en kost/nytteanalyse hvor ordningens miljømessige, økonomiske og sosial bærekraft skulle analyseres og ses i sammenheng med kysttorskreguleringene. I tillegg ble det bedt om vurderinger av spesifikke justeringer som kunne gi bedre effekt av ordningen.

TEKST: JOHN R. ISAKSEN OG BENT DREYER, NOFIMA



John R. Isaksen,
Forsker Nofima

Foto: © Audun Iversen

Ferskfiskordningen innebærer at et gitt kvantum av konvensjonelle kystfartøys torskekvote avsettes for fiske etter et gitt tidspunkt på året. I perioden 2013–2023 har starten variert fra tidlig april til slutten av juni. Fartøy som lander fersk bunnfisk i denne perioden får et kvotetillegg på torsk, som ikke avregnes fartøykvoten, men fra avsetningen. Formålet med ordningen er å strekke fisket utover året og bidra til at det landes mest mulig fersk fisk utenom hovedsesongen for torsk. I tillegg skal ordningen sørge for at kystflåten tar sine kvoter av andre arter enn torsk (hyse og sei). Målet er å bidra til aktivitet i landindustrien også gjennom sommer og høst.

I 2024 er det satt av 8832 tonn torsk til ordningen som åpnes for fiske fra 1. juli. Det utgjør om lag 5,8 prosent av gruppekvotene til kystflåten, som er den minste andelen (og kvantum) avsatt fra 2013.

Angrepsvinkel

Virkemidlet innebærer en omfordeling som har effekter både mellom aktører, regioner og fartøygrupper. Utfordringen er å evaluere den totale effekten. For eksempel i hvor stor grad det ekstra fisket på høsten, som genereres av ferskfiskordningen, innebærer en ekstra belastning på kysttorskbestanden? Og hvordan kan denne kostnaden veies opp mot nytten landindustrien har av et økt høstfiske?

I analysen gis en systematisk gjennomgang av hvilke sider ved ferskfiskordningen som bidrar til nytte for noen eller noe, og ulemper for andre. I rapporten trekkes også den institusjonelle bærekraften av ordningen fram og det vises til effektene for fiskeflåten, fiskeindustrien og kystsamfunn.



Bent Dreyer,
Forskningsjef Nofima

Foto: © Audun Iversen

Kysttorsken

Problematikken rundt den truede kysttorskbestanden, var også en del av mandatet. Problemstillingen rundt kysttorsk er av en slik art at flere fagdisipliner, utover de næringsøkonomiske, må vektlegges for å kunne drøfte den. I rapporten vektlegges relevante sider ved ferskfiskordningen, og hvordan denne kan tenkes å ha betydning for kysttorsk og kysttorskvern. Det trekkes fram at det er en åpenbar konflikt mellom et strengt kysttorskvern og målet om økte leveranser av fersk fisk, deriblant torsk, utenfor sesongen. Fiskeridirektøren påpekte denne målkonflikten, i reguleringsmøtet høsten 2022, med følgende: «Det er en avveining som må finne sin løsning politisk».

Til ferskfiskordningens fordel taler det at fisket på ordningen i hovedsak finner sted i Øst-Finnmark, der innblandingen av kysttorsk er mindre enn det man finner langs andre deler av kysten på denne tiden av året.

Ferskfiskordningen har «satt seg»

Rapporten gjennomgår innretningen av ferskfiskordningen i dens elleve leveår, sammen med hvem som fisker på den, med hvilke redskap, til hvilke tider og hva som leveres sammen med torsk.

Det overordnede spørsmålet er om ordningen fungerer etter hensikten. Vi har gjennomgått ulike sider ved ferskfiskordningen som bidrar til å belyse nytte og kostnader, og effekt av ordningen i et bærekraftsperspektiv. Vi har blant annet dokumentert hvem og hvilke regioner som berøres. Vi konkluderer med at ordningen bidrar til å nå hovedformålet; at landindustrien får større råstofftilgang utenfor sesongen,



for derigjennom å kunne tilrettelegge for helårige arbeidsplasser. Samtidig bidrar biologi og vandringsmønster til at det i hovedsak er vårt nordligste fylke som i størst grad nyter godt av ordningen.

I perioden med ferskfiskordningen har noe større andeler av den ferske torsken fra kystflåten blitt landet på høsten. Det har først og fremst sammenheng med at oppstart av ordningen de siste årene er satt til andre halvår.

Etter mer enn ti år er ordningen blitt en sentral del av kystflåtens torskereguleringer. Ordningen har med andre ord "satt seg". Det selv om det i næringen fremdeles er ulik oppfatning om både berettigelse og oppstartstidspunkt.

Fire dimensjoner bærekraft

I evaluering er det utviklet en modell for å vurdere effekten av offentlige reguleringer langs fire hoveddimensjoner av bærekraft.

- Hvordan ordningen påvirker *miljømessig bærekraft* varierer noe, og da hovedsakelig i primærleddet. Energiforbruket blir noe større med fiske utenfor hovedsesongen, og det er rapportert om uheldige effekter på kvalitet og småfisk. Samtidig vris redskapsbruken mot redskap som gir bedre råst-

offkvalitet siden fisket utenom sesongen innebærer noe større bruk av line på bekostning av garn. Og ordningen bidrar til at kystflåten i større grad tar sine kvoter på andre arter enn torsk.

- Når det gjelder *økonomisk bærekraft*, konkluderes det med at ferskfiskordningen har varierende effekter for flåten. Et fiske på høsten er mindre effektivt, men gir også bidrag til driften fra andre arter enn torsk for de som utnytter ordningen. For foredlingsledd og kystsamfunn anser vi effekten å være overveiende positiv ettersom de tilføres større volum utenom sesong, med bedre lønnsomhet og slik at aktivitet og sysselsetting opprettholdes.
- Effekten på *sosial bærekraft* er positiv ved at råstoffet, også fra andre arter enn torsk, bidrar til mer bearbeiding, økt sysselsetting og helårige arbeidsplasser i landindustrien. Det blir mindre stillstand og permitteringer i landindustrien, skatteinntekter øker og selv om de positive ringvirkningene av fiskeriene reduseres i «sesongsområdene» så øker disse effektene i større grad der fangsten landes utenom sesong (Finnmark). Vidt tolket er også flåtens bidrag til denne bærekraftdimensjonen positiv, ved at kystflåten lander fersk hyse og sei (og andre arter) som i større grad bidrar til (nord-) norsk bearbeiding av ferskt råstoff, enn om det

Nofimas forskere har evaluert ferskfiskordningen, en ordning som skal bidra til å strekke fisket utover året slik at det landes mest mulig fersk fisk utenom hovedsesongen på vinteren. Slik bidrar den til aktivitet i landindustrien også gjennom sommer og høst.
Foto: Ole Åsheim, Nofima.

“Etter mer enn ti år er ordningen blitt en sentral del av kystflåtens torskereguleringer.”

“Ferskfisk-ordningen er altså et virkemiddel med formål om å styrke fiskeindustrien og den sosiale bærekraften.”

hadde blitt tilført havfiskeflåten gjennom reformer og delinger av ubenyttede kvoter, og landet fryst.

- Rapporten vurderer også ordningens *institusjonelle bærekraft*, som en del av den sosiale. Den retter oppmerksomheten mot i hvor stor grad virkemidlet har legitimitet hos samfunn og aktører som den er ment å påvirke. Ordningen har vært i bruk i ti sammenhengende år, den er åpen for alle og bidrar til at kvoter av andre arter fiskes i de flåtegruppene som har fått dem tildelt. De administrative kostnadene ved ordningen er vurdert å være lave. Evalueringen konkluderer derfor med at ordningen har høy institusjonell bærekraft.

Ferskfiskordningen er altså et virkemiddel med formål om å styrke fiskeindustrien og den sosiale bærekraften. Gjennomgangen vår viser at ferskfiskordningen bidrar til å nå målene med virkemidlet. Samtidig påpekes det at den gir negative effekter for fangstleddet og andre dimensjoner av bærekraft. Ordningen bidrar til forutsigbarhet, demper sesongintensiteten og bidrar til at kystflåten lander mer av andre arter enn torsk. I tillegg er den enkel å administrere. Justeringen av fangstmønsteret bidrar til å dempe sesongintensiteten og gir endring i redskapsbruk som kan gi en kvalitetsgevinst. Ulempene knytter seg til fisket av kysttorsk, den regionale omfordelingen av fangstmuligheter og råstofftilførsel, økte fangstkostnader og drivstofforbruk.

Justering av ordningen

Rapporten slår fast at innretningen av ferskfiskordningen har mange sider som kan justeres for å forbedre nytten og redusere kostnadene. Alt fra størrelse på avsetning og bonusprosent, til når og hvem som kan fiske på den.

Et krav om at råstoff som skal utløse torskebonus må kunne gå til human konsum, mener vi er en god ide. Det bygger opp under formålet om større bearbeiding. Å høyne bonusprosenten for hyse, som foreslått av Fiskeridirektoratet, kan være en god ide, men det vil bidra til å komplisere ordningen. Dersom torsken holdes utenfor beregningsgrunnlaget, også det foreslått av Fiskeridirektoratet, kan det bidra til å øke oppmerksomheten mot å få opp andre arter enn torsk. Det kan imidlertid også bidra til dårligere utnyttelse av ordningen (jfr. den utvikling man har sett for levendelagring av torsk, med redusert bonusprosent). Av andre justeringer som kan bidra til økte landinger av fersk fisk, peker vi i første rekke på at ordningen kan utvides også til de deler av havfiskeflåten som fisker torsk. En ferskfiskordning for konvensjonell havfiskeflåte og torsk- og seitrålgruppen, vil imidlertid kreve en helt annen innretning enn for konvensjonell kystflåte, ettersom disse i større grad utnytter sine tildelte kvoter.

FAKTA OM FERSKFISKORDNINGEN

- Ferskfiskordningen har eksistert siden 2013 med varierende størrelse på avsetningen til formålet, bonusprosent for torsk og oppstartstidspunkt.
- Oppstarten av fisket på ferskfiskordningen er i 2024 satt til 1. juli med et kvotetillegg på torsk på 20 prosent på ukebasis. Det innebærer at et fartøy som i løpet av en uke i andre halvår fisker fem tonn torsk og fem tonn andre arter som landes ferskt, bare trekkes tre tonn torsk av egen kvote, mens to tonn gis som bonus over ferskfiskordningen.
- Totalt er 8 832 tonn torsk avsatt til ferskfiskordningen i 2024, hvorav 7 872 tonn er fordelt til fartøy i lukket gruppe og 960 tonn er fordelt til fartøy i åpen gruppe. Lukket gruppes ferskfiskordning tilføres også en restanse på 228 tonn fra 2023 slik at 8 100 tonn kan fiskes på ordningen.
- Konvensjonelle kystfiskefartøy i åpen og lukket gruppe som fisker med konvensjonelle redskap kan delta i ordningen, og ordningens detaljer fremgår av § 17 og § 25, i forskrift av 20. desember 2023 nr. 2331 om «Regulering av fisket etter torsk, hyse og sei nord for 62° N i 2024».
- Forutsetninger for å delta i ferskfiskordningen er at all fangst må leveres fersk som rund eller sløyd, for fartøy som deltar i lukket eller åpen gruppe. Blåsteinbit eller nedklasset fisk med kvalitet skadd/vrak på seddel, inngår ikke i beregningsgrunnlaget.

Fakta

- Ergonomisk formet for maksimal bevegelsesfrihet
- Vanntett materiale med gode pusteegenskaper
- Glidelås i front for enkel av- og påkledning
- God synlighet med sterke SOLAS reflekser
- Hette som passer over hjelm
- Forsterkingsmateriale i kne og sete
- Kneputelommer og vanntette sokker
- Neoprenhansker i ermlommer
- To romslige sprutsikre lommer på lårene
- Lett renhold; maskinvask 40 °C
- Dressen passer til både menn og kvinner

ARBEIDSDRESSEN

Øy-Vind Survive

Øy-Vind Survive er en komfortabel og slitesterk arbeidsredningsdrakt for fiskeri og havbruksnæringen. Den er utviklet for å trygge og redde mennesker som faller i sjøen ved å hindre at det kalde vannet kommer inn og kjøler ned kroppen. Den er også designet med et stort fokus på bevegelighet, lav vekt og god komfort.

Dressen har også sertifisering fra SOLAS og ISO og er derfor godkjent for krevende arbeidssituasjoner på sjøen.

Dressen kan erstatte regntøy, varmedresser og annen skallbekledning og benytter 3-lags prinsippet som gjør det mulig å bruke den som en vanlig arbeidsdress hele året. Anbefalt arbeidstemperatur er mellom -30 til +14 °C. Den må benyttes med godkjent redningsvest.

Øy-Vind Survive bør være et førstevalg for røktare, fiskere og for de som har krevende arbeid i forbindelse med service og vedlikehold på sjøen. Drakten er grundig testet av reelle brukere over lang tid med svært gode resultater.

ahlsell



Fiskekaker med og uten fermentert tare ble smakstestet av 16 deltakere. Foto: Pernille Kristiane Skavang

FERMENTERT SUKKERTARE

som ingrediens i fiskekaker

Det er en økende interesse for vegetarmat fra havet. Dyrking av tare gjøres det stadig mer av i Norge, og sukkertare er en art som trives godt langs norskekysten.

Tare er likevel en ukjent ingrediens for mange, og det er viktig å introdusere til norsk diett slik at det gir mersmak.

TEKST: PERNILLE KRISTIANE SKAVANG OG HANNE DALSVÅG, SINTEF OCEAN AS

“Vi er nødt til å spise mer bærekraftig, sunn mat, og aller helst fra havet.”

Verdens matproduksjon står overfor store utfordringer grunnet populasjonsvekst og mangel på landareal, vann og energi til produksjon av mat. Vi er nødt til å spise mer bærekraftig, sunn mat, og aller helst fra havet. Tare kan bidra til dette. Sammenliknet med i for eksempel Asia, er ikke bruken av tare til mat særlig utbredt i Europa i dag. Derfor er det behov for å tilberede tare slik at den kan benyttes som en ingrediens i produkter som er mer kjent for den europeiske ganen. Fermentering av tare har vist seg å positivt endre både kjemiske og sensoriske egenskaper. I dette prosjektet ønsket derfor SINTEF Ocean å teste

ulike måter å fermentere tare til mat, samt å benytte fermentert tare i et sjømatprodukt, fiskekaker, og undersøke de sensoriske egenskapene i det endelige produktet.

Sukkertare er den makroalgen det dyrkes mest av i Norge, og derfor ble denne benyttet til prosjektet. I første del av prosjektet var målet å undersøke ulike fermenteringsmetoder for sukkertare. For å studere effekten av ulike forbehandlinger, startkulturer og temperaturforhold under fermentering, ble sukkertaren behandlet med ulike kombinasjoner av føl-

gende variabler: forbehandling (kokt eller ukokt), to ulike startkulturer av melkesyrebakterier, samt fermenteringstemperaturer på 37 grader og romtemperatur. Dette resulterte i totalt åtte ulike kombinasjoner. Underveis i fermenteringsprosessen ble pH-verdi i taren målt jevnlig fram til den var under 4,5. Da regnes produktet som ferdig fermentert. Alle behandlingene av sukkertare resulterte i fullstendig fermenteringsprosess, men etter ulik tid, og de ulike kombinasjonene hadde også ulike sensoriske og mikrobielle resultater. De mest optimale fermenteringsforholdene ble valgt ut til videre forsøk, og dette var kokt tare, fermentert ved 37 grader og ved bruk av den ene av startkulturene.

Fiskekakene ble laget med en kombinasjon av sei og kolje. Farsen ble tilberedt med helmelk, potetmel, salt, pepper og muskat. Deretter ble farsen delt inn i tre deler. Én del ble ikke tilsatt noe tare, én ble tilsatt 3% fermentert tare og én ble tilsatt 15% fermentert tare. Fiskekakene ble så stekt et par minutter på hver side.

16 deltakere gjennomførte sensorisk test av fiskekakene. Hver testdeltaker ble gitt fiskekaker som inneholdt 0, 3 og 15% fermentert tare. De ble bedt om å rangere fiskekakene for ni ulike parametere, som lukt, smak, utseende og appetittlighet, samt gi dem en overordnet rangering fra 1 til 5, der 5 var høyest. Når det gjaldt smak var det fiskekakene som hadde 3% tare som scoret høyest. Fiskekakene med ingen og 3% tare fikk samme overordnede rangering, mens fiskekaken med 15% tare scoret noe lavere. Testpanelet mente at fiskekakene uten tare både smakte og så ut som vanlige fiskekaker, og at de hadde en mild smak, men ikke smakte så mye. Basert på tilbakemeldingene var det flere som likte fiskekakene med 3% tare. Smaken på disse var god og testerne syntes det var positivt at de kunne se biter av tare både på utsiden og innsiden av fiskekaken – det var appetittvekkende. Det ble også nevnt at fiskekakene med litt



tare opplevdes noe grovere enn dem uten, hvilket var positivt. Fiskekakene med 15% tare fikk en mer gråaktig farge enn de andre typene, og fikk tilbakemelding fra testerne om at de ikke så like appetittvekkende ut som de andre fiskekakene. Noen opplevde også at mye tare ga en mer uvant lukt og smak, og at det var mer smak av sjø enn i vanlige fiskekaker. Likevel syntes testerne at fiskekakene med 15% fermentert tare hadde en god balanse av smak og tekstur, og også at smaken var mer interessant enn hos fiskekaker med 0 og 3% tare.

Resultatene viste at noen av testerne var skeptiske til for store mengder tare i et velkjent produkt, da dette opplevdes uvant. Samtidig viser resultatene fra forsøkene at det er interesse for et fiskekakeprodukt som inneholder fermentert sukkertare, og at dette både kan gjøre produktet mer interessant og forbedre smak sammenliknet med et vanlig fiskekakeprodukt. Fermentering av sukkertare til bruk som ingrediens i matprodukter kan være en fin måte å inkludere mer tare, og dermed nye ressurser fra havet, i kosten.

Fermentering av sukkertare.
Foto: Hanne Dalsvåg

“Fermentering av sukkertare til bruk som ingrediens i matprodukter kan være en fin måte å inkludere mer tare, og dermed nye ressurser fra havet, i kosten.”



Fiskekaker med 0, 3 og 15% fermentert tare (fra venstre).
Foto: Pernille Kristiane Skavang

EU's handelsregime og norsk sjømat:

FRIHANDELEN SOM GLAPP

TEKST: ARNE MELCHIOR, NORSK UTENRIKSPOLITISK INSTITUTT



Arne Melchior, Norsk utenrikspolitisk institutt

“EU har verdens mest omfattende system for tollpreferanser, med tollfordeler for nesten 200 land på 2000-tallet.”

Sammendrag

I EU's marked har over 150 leverandørland null toll for sjømat, mens Norge har gjennomsnittlig 3.6%. Halvparten av EU's sjømatimport kommer fra andre EU-land. EU har verdens mest omfattende system for tollpreferanser, med tollfordeler for nesten 200 land på 2000-tallet. Senere har EU inngått flere frihandelsavtaler – nå med mer enn 70 land, men også fjernet tollpreferansene for viktige land som Kina og Thailand. Basert på en ny database for EU's import fra alle land i 2000-2022 viser vi at tollpreferanser slår sterkt ut i markedsandelene for sjømat: For en liten leverandør kan ti prosent tollreduksjon føre til en dobling av eksporten. For sjømat er tollfrie kvoter viktige, og Norge er det land som har flest. Tollkvotene reduserer toll og doubler handelen, men nettoresultatet av toll og tollkvoter er klart negativt. Foreløpige resultater tyder også på at toll slår ut i lavere pris fra produsent; det er dermed eksportørene i Norge og ikke konsumentene i EU som betaler regningen. Resultatene bekrefter at markedsadgang er viktig og at sjømat er prisfølsomme varer der forskjeller i toll mellom ulike leverandørland slår sterkt ut i eksporten.

Bakgrunn

NUPI har i 2021-2024 utført to ulike prosjekter for FHF (Fiskeri- og havbruksnæringens forskningsfond), i samarbeid med Nofima. Det første av disse (se tekstboks) hadde hovedfokus på EU's toll og tollkvoter for pelagisk sjømat, men inneholdt også analyser for hele sjømatnæringen. Arbeidet er videreført i FHF-prosjekt 901758 om makrellregulering og markedsadgang i 2022-2024, for handelens del med fokus på både EU

og globale markeder. I denne artikkelen gis en oversikt over noen sentrale resultater, med hovedvekt på EU og resultater fra prosjekt Tollkvote EU. Relevant er også et tidligere prosjekt om sjømatnæringen og EØS, der resultatene er tilgjengelige i form av en bok med åpen tilgang: **Sjømatnæringen og Europa: EØS og alternativene.**

Innledning: Frihandelen som glapp

Selv om Norge gjennom EØS er EU's nærmeste samarbeidspartner på handelsområdet, fikk vi aldri frihandel med sjømat. Grunnen til dette er at fiskerinæringen i EU behandles som en primærnæring, med subsidier, handelsbeskyttelse og regionale tiltak. Fortsatt er den ordinære EU-tollen for sjømat på 11-12 %. Frihandelsavtalen med EU fra 1973 hadde bare få tollreduksjoner, men EØS-avtalen fra 1994 innebar en betydelig bedring, selv om frihandelen glapp på mållinjen (Melchior, 2020a, b). I sluttspillet i forhandlingene om EØS i 1991 var det harde forhandlinger også om fangstkvoter, og Norge kunne kanskje oppnådd frihandel med fisk dersom vi hadde gitt større fangstkvoter til EU (Rye, 2015; Melchior, 2020b). Men dette var politisk umulig i Norge rundt 1990, symbolisert ved «No fish Olsen».¹ Hvitfisk og tørket/saltet fisk fikk likevel tollfrihet i EØS, mens høy toll ble opprettholdt for pelagisk, skalldyr og bearbeidet sjømat. For fersk laks hadde Norge flaks ved at EU for 60 år siden satte toll på bare 2 %, siden ingen forutså den senere veksten i havbruk. Siden vi eksporterte laks til EU for 67 milliarder NOK i 2023, er det likevel over en milliard kroner i toll bare for laks.

Norge hadde i 2022 gjennomsnittlig toll i EU på 3.6% for de sjømatproduktene vi selger til EU (enkelte gjennomsnitt). I tillegg har Norge fått null toll innenfor ulike tollkvoter som er forhandlet i forbindelse med EU's ulike utvidelser. Norge hadde i 2022 49 egne tollkvoter. Dette bringer faktisk betalt toll ytterligere ned; til 1.7 % ifølge beregningene i Melchior (2020a, beregninger for 2018). Vi skal i det følgende belyse virkningene av både toll og tollkvoter.

Prosjekt Tollkvote EU, 2021-2023

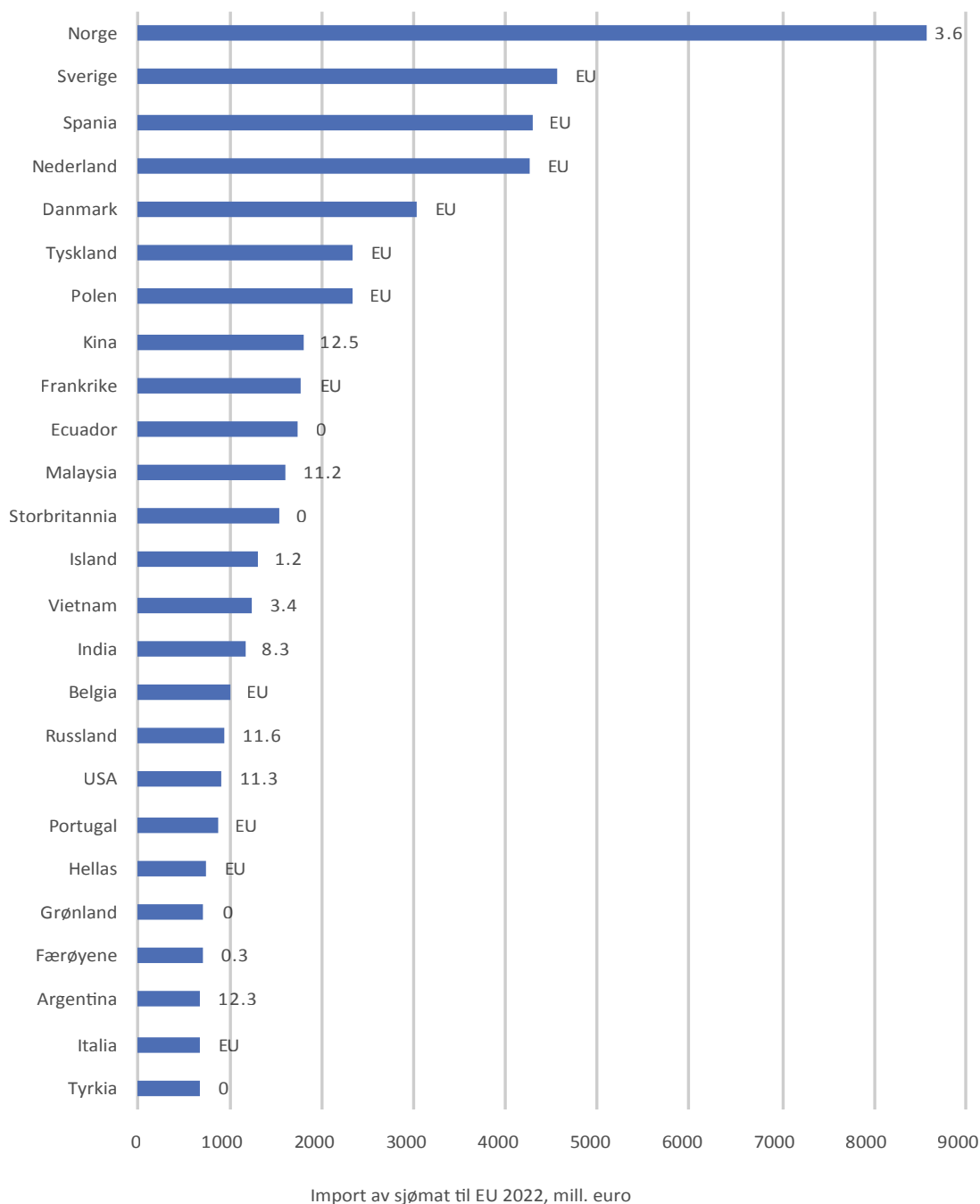
«Betydningen av tollfrie kvoter for eksport av pelagisk fisk til EU.»

Partnere: NUPI, Nofima.

FHF prosjekt 901696. Resultater på:

<https://www.fhf.no/prosjekter/prosjektbasen/901696/>

¹ Daværende fiskeriminister Jan Henry T. Olsen fikk dette kallenavnet da han i medlemskapsforhandlingene med EU i 1994 nektet å avgi fangstkvoter for fisk.



Figur 1: De største 25 leverandørene av sjømat til EU i 2022, med gjennomsnittlig toll for land utenfor EU. Datakilder: Eurostat (handel) og TARIC (toll). Tollgjennomsnitt er for varelinjer med handel.

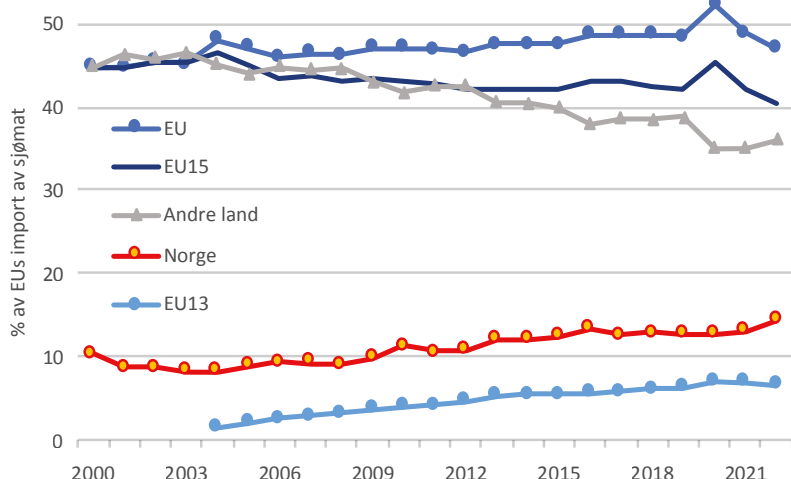
“Norges andel av EUs sjømatimport falt på 2000-tallet, men har senere økt på grunn av lakseeksporten.”

EU: Verdens største sjømatimportør

EU er verdens største importør av sjømat, med import på 60 milliarder euro i 2022. Norge var den klart største enkeltleverandøren, med en markedsandel på 14%. Figur 1 viser de 25 største leverandørene til EU i 2022. 11 av de 25, og sju av de ti største, var EU-land, og samlet hadde EU-landene en andel på 47%. Sverige, Spania, Nederland og Danmark var størst blant EU-landene.²

Norges andel av EUs sjømatimport falt på 2000-tallet, men har senere økt på grunn av lakseeksporten. Dette framgår av figur 2, som viser andelen for import fra EU, Norge og andre land. I figuren splitter vi også opp EU i medlemmene før 2000 (EU15) og de nye medlemmene etter år 2000 (EU13). For 2021-22 er Storbritannia ute av EU og ikke med i tallet for EU15.

² Her bør vi kanskje ta et forbehold for Sverige, siden EUs statistikk for handelen internt i EU er blitt mer unøyaktig med årene. For eksempel viser Melchior (2023) at Sveriges rapporterte import av sjømat fra Norge i 2022 var 12 ganger større enn Norges rapporterte eksport av sjømat til Sverige! Grunnen er at mye norsk fisk passerer gjennom Sverige og blir rapportert ved grensen. Mye av dette skal videre til andre EU-land, men statistikken er her stadig mer unøyaktig, siden internhandelen i EU ikke rapporteres på samme måte som handelen med tredjeland.



Figur 2: Andeler for ulike leverandører av sjømat til EU, 2000-2022.

Datakilde: Eurostat.

Mens andelen for EU15 har falt over tid også for Storbritannias uttreden i 2021, har de nye medlemslandene økt fra 1.4 til 6.6 %. I sum har derfor andelen for EU i importen økt over tid. Til gjengjeld har andelen for tredjeland falt fra 45 til 36 %. En hovedgrunn er at de nye medlemslandene har fått fri tilgang til EU-markedet. Figur 1 viser at tollvilkårene for tredjeland varierer betydelig: Mens Kina, Malaysia, Russland og Argentina har ordinær toll, har andre land null eller svært lav toll som følge av frihandelsavtaler.³ Alle landene i Vest-Europa unntatt Norge i Figur 1 har null eller lavere toll enn Norge.

EU: Tollpreferanser for nesten hele verden

EU har antakelig det mest omfattende system for tollpreferanser i hele verden. I tillegg til frihandelsavtaler

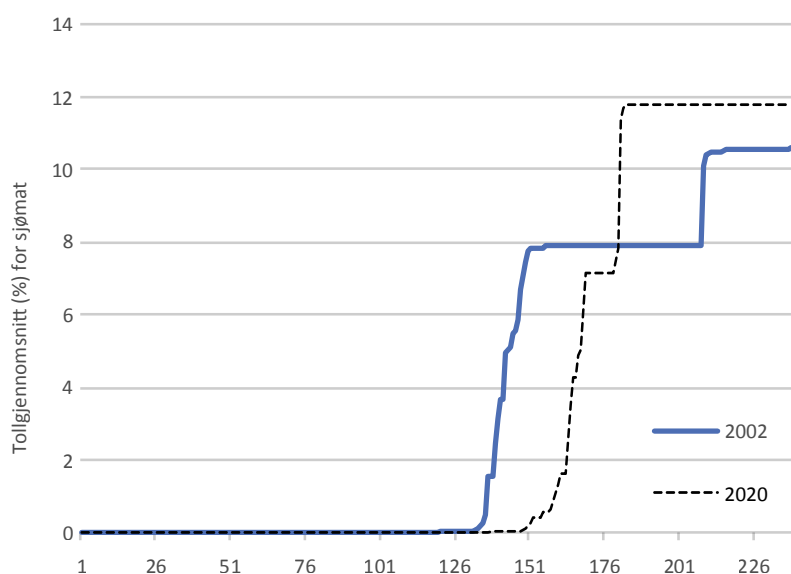
har EU endelige tollpreferanser for ulike grupper av utviklingsland. For de minst utviklede land har EU null toll for nesten alle varer; den såkalte EBA-ordningen (Everything but Arms). For andre utviklingsland har EU 30 % tollrabatt for sjømat fra utviklingsland under GSP (General System of Preferences), og tidligere en særskilt ordning med tollpreferanser for land i Afrika, Karibien og Stillehavet; de såkalte ACP-landene. I løpet av de siste 20 årene er systemet betydelig endret:

- EU har inngått mange nye handelsavtaler i perioden. En del av disse er til erstatning for tollpreferansene for ACP, som ble opphevet i 2007. I 2024 har EU frihandelsavtaler med over 70 land.
- Tollpreferansene under GSP er strammet kraftig inn ved at høyinntektsland, øvre mellominntektsland og land med frihandelsavtaler er fjernet fra listene. I år 2000 var 182 land berettiget til GSP men i 2022 var det bare 72. 60 av disse hadde imidlertid enda bedre tollpreferanser i andre ordninger, slik at GSP i realiteten bare ble brukt av 12 land. Reformen i GSP var viktig for sjømat fordi viktige land som Kina, Russland, Thailand og Argentina fikk høyere toll (jfr. Figur 1). India, derimot, har fortsatt GSP og derfor 8 istedenfor 11-12 %.

Endringene i EUs tollregime er illustrert i figur 3, som viser tollnivåene sjømat i EU for 238 land i 2000 og 2020, rangert fra laveste til høyeste toll.

Figur 3: Rangering av gjennomsnittlig EU-toll for sjømat for 238 land i 2000 og 2020.

Kilde: Egne beregninger basert på data fra TARIC og WITS/TRAINS.



- De flate segmentene på eller nær null viser at godt over 100 land hadde null toll for sjømat, som følge av EU-medlemskap, frihandelsavtaler eller andre tollpreferanser. Fra 2000 til 2020 økte tallet til rundt 150 land.
- De flate segmentene øverst og nest øverst til høyre i figuren viser antall land som hadde ordinær toll (øverst) eller GSP (nest øverst).⁴ Som følge av innstrammingene i GSP økte antall land med ordinær toll med 30, med en tilsvarende reduksjon i antall land med GSP. En del land med GSP i 2000 falt også ut på grunn av frihandelsavtaler.
- De skrå segmentene midt i figuren omfatter land med delvis tollreduksjon. Her finner vi Norge, sammen med et fåtall andre. Dette segmentet er forskjøvet til høyre men har (dessverre) ikke forandret seg mye i perioden.

³ For Vietnam trådte EUs frihandelsavtale i kraft i 2020, og tollene for sjømat skal trappes ned til null med overgangsperioder på opp til åtte år. Vietnams gjennomsnitt på 3.4% i figur 1 er derfor foreløpig.

⁴ Grunnen til at ordinær toll og GSP er på litt forskjellige nivåer i 2000 og 2020 er endringer i vareklassifisering med flere varelinjer, som gjør at gjennomsnittene blir forskjellige.

Analysen viser dermed at Norge i EU konkurrerer med 150 land som har null toll for sjømat i EU. De viktigste er EU-landene selv. Samtidig har en del viktige eksportører fått høyere toll og møter tre ganger så høy toll som Norge. I fortsettelsen skal vi analysere hva tollene betyr for handelen. Men først må vi se nærmere på tollkvoter, som betyr at Norge og enkelte andre land slipper unna toll for en del av eksporten.

Norge: Kongen av tollkvoter

Melchior (2020a) gir en oversikt over EUs tollkvoter for norsk sjømateksport, og Melchior et al. (2022) analyserer tollkvotene for pelagisk sjømat. Melchior (2023) analyserer EUs bruk av tollkvoter generelt, og viser at sjømat er sektoren der tollkvoter har relativt størst betydning for handelen. Tradisjonelt ble tollkvoter mest benyttet for landbruk; blant annet ble mange tollkvoter etablert da WTO ble opprettet i 1995. Hensikten var å skape en viss minsteavgang for landbruksvarer. Norge var her ekstrem og bandt over 200 tollkvoter for landbruk i WTO, men bare 21 av disse er nå i bruk. På andreplass kom EU med 124 tollkvoter. Over tid har betydningen av tollkvoter for landbruksvarer i EU avtatt, mens den har økt for sjømat. I tillegg er tollkvoter brukt hyppigere for industrivarer som kjemisk og metaller. Fra 2011 til 2022 ble EUs antall tollkvoter fordoblet. Målt i andel av varene eller handelen er sjømat nå den sektoren der tollkvoter er viktigst i EU (Melchior, 2023).

En tollkvote betyr at tollene er redusert eller eliminert innenfor et visst kvantum. Virkningen av kvoten avhenger av om tollkvoten er større eller mindre enn det som etterspørres i markedet:

- Hvis import-etterspørselen er mindre enn eller lik tollkvoten, virker tollkvoten som en ren liberalisering eller tollreduksjon som gir lavere markedspris.
- Hvis import-etterspørselen er større enn tollkvoten, må en del av importørene betale toll. Markedsprisen blir da bestemt av dette, og de som har tollkvote kan få en gevinst. Fordelingen av denne gevinsten avhenger av hvordan tollkvotene blir fordelt – dette kan skje gjennom først-til-mølla, auksjon eller basert på tidligere handel.

EUs tollkvoter for sjømat fordeles etter først-til-mølla-prinsippet. EU har tre typer tollkvoter for sjømat:

- GATT-kvotene er forhandlet og «bundet» i Verdens handelsorganisasjon, og kan benyttes av alle land inkludert Norge. For sjømat fins for eksempel relativt store kvoter for sild og torsk.
- Bilaterale kvoter er forhandlet eller gitt av EU overfor enkeltland. For sjømat var Norge det land som i 2020 hadde klart flest med 49 bilaterale tollkvoter, etterfulgt av Peru med 11.
- Autonome tollkvoter gis ensidig av EU. Disse kan være for alle land eller bilaterale, og opprettes for å skaffe råstoff til EUs industri. EUs handelspolitikk for sjømat er målrettet på dette punkt, med høy toll for bearbejdede varer, og tollkvoter eller tollunntak for å skaffe råstoff.

Norges 49 bilaterale tollkvoter for sjømat er i stor grad opprettet som kompensasjon for tidligere frihandels-

“En tollkvote betyr at tollene er redusert eller eliminert innenfor et visst kvantum.”

“Norges 49 bilaterale tollkvoter for sjømat er i stor grad opprettet som kompensasjon for tidligere frihandelsavtaler med land som ble EU-medlemmer.”



Foto: © Giulio Benzin | shutterstock.com

“I vår analyse er vi ikke ute etter denne priselastisiteten for varen, men et mål på hvordan ulik toll for ulike leverandører av varen slår ut.”

avtaler med land som ble EU-medlemmer. 25 av de 49 bilaterale kvotene ble opprettet da Finland, Sverige og Østerrike gikk inn i EU i 1995. Dette var stort sett nokså små kvoter basert på tidligere handel med de tre. Senere ble nye kvoter avtalt som følge av EUs utvidelser i 2004-2013, blant annet store kvoter for sild og makrell. Mens enkelte av disse ble permanente på samme måte som «svenske-kvotene», ble noen gjort midlertidige og må fornyes med jevne mellomrom. Siden de såkalte EØS-midlene til økonomisk og sosial utjevning i EØS forhandles samtidig, skjer dette hvert sjuende år i takt med EUs budsjettperioder. Men begge de siste to forhandlingene, rundt 2014 og 2021, var bak skjema og tok lang tid, slik at det var en lang periode med usikkerhet. Forhandlingene om nye tollkvoter for 2021-2027 var ikke avsluttet før i desember 2023, det vil si to og et halvt år på overtid. Dette skapte betydelig usikkerhet for handelen, blant annet for marinert sild. I forhandlingene nektet EU også å forlenge to midlertidige tollkvoter for makrell, begrunnet med konflikt om fordelingen av fangstkvoter. For makrell er det internasjonalt oppnådd enighet om total tillatt fangstmengde, men ikke om fordelingen, og Norge har ensidig fastsatt kvoter for seg selv.

De norske tollkvotene for sjømat er ujevnt utnyttet: noen blir brukt opp på et par dager, mens andre har lav utnyttelse. Ifølge Melchior (2020) var kvoteutnyttelsen for alle kvoter samlet i 2018-2019 på 36%. Det lave tallet skyldtes særlig at noen store kvoter for pelagisk fisk var lavt utnyttet. Mindre enn full utnyttelse er ikke nødvendigvis negativt – det betyr at kvoten er stor nok og betyr friere handel. På den annen side hadde det vært bedre om man økte de kvotene som blir brukt opp på et par dager. EU har imidlertid ikke godtatt forenkling og omlegging av kvotesystemet. Komplexiteten i kvotesystemet er i seg selv en handelshindring; for eksempel var det for pelagisk fisk i 2020 ikke min-

dre enn 25 ulike tollkvoter for norsk eksport av pelagisk sjømat til EU (Melchior et al., 2022).

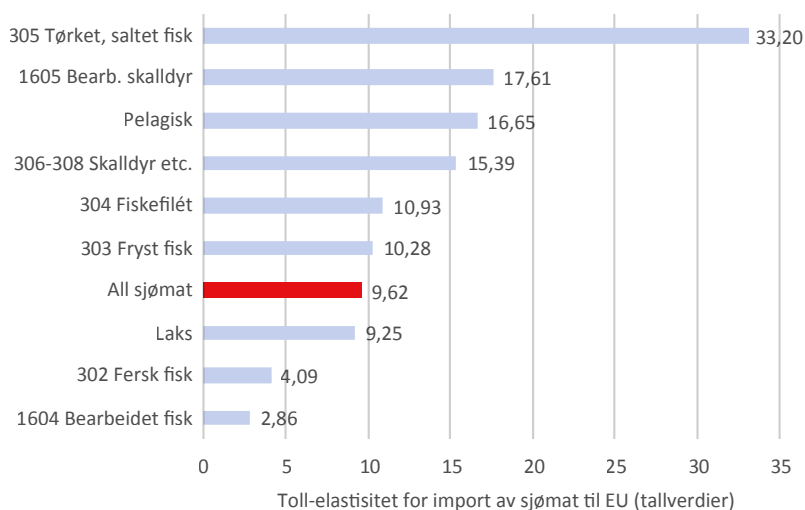
Ulik toll slår kraftig ut i markedsandelene

I prosjekt Tollkvote EU ble det etablert en omfattende database for EUs import fra alle land, med handel kombinert med presise data for toll og tollkvoter. Med de betydelige endringene som har skjedd i EUs tollregime over tid er dette et glimrende utgangspunkt for statistisk analyse av hvordan toll slår ut. Bare for sjømat har vi over en million observasjoner, som gjør det mulig å måle effekten av toll og tollkvoter statistisk. Tidligere forskning om sjømat har analysert hvordan prisen på en vare påvirker etterspørsel og omsetning (se for eksempel survey i Asche et al., 2007); ofte har forskningen vist at denne «pris-elastisiteten» for sjømat er relativt lav. En oversikt over 833 ulike studier av Gallet (2009) fant et gjennomsnitt for sjømat på minus 0.79, mens laks var litt mer «elastisk» med minus 1.28. Dette betyr at hvis prisen øker med rundt én prosent, fallet etterspurt volum tilsvarende. I vår analyse er vi ikke ute etter denne priselastisiteten for varen, men et mål på hvordan ulik toll for ulike leverandører av varen slår ut. Hvis for eksempel prisforholdet mellom Norge og Kina for en vare (p_N/p_K) endres med én prosent, hvordan vil dette slå ut for volumforholdet x_N/x_K ?

For å gjøre historien kort, finner vi at denne elastisiteten er mye høyere enn priselastisiteten for varen – for sjømat i gjennomsnitt er den på minus 10! Figur 4 viser resultatene for sjømat og under-sektorer av sjømat.

Resultatet betyr at forskjeller i toll slår kraftig ut i markedsandelene: en tollforskjell på 1% kan endre markedsandelen med 10%. En viktig tilføyelse er at virkningen avhenger av markedsandelen. Intuisjonen kan forklares slik: Sett at Norge for et produkt har 1% av markedet mens EU har 99%. Hvis nå toll for Norge reduseres med 10% og toll-elastisiteten er minus 10, øker Norges salg eller andel med $10 \times 10 = 100\%$. Men for EU reduseres markedsandelen fra 99 til 98%, så endringen for EU er bare litt i overkant av én prosent. Etterspørsel elastisiteten for en enkelt leverandør varierer derfor mellom etterspørsel elastisiteten for varen (hvis en leverandør har hele markedet) og toll-elastisiteten i Figur 4 (hvis en leverandør har markedsandel nær null og kan ta markedsandeler fra alle andre). Hvis toll endres for alle leverandører samtidig, blir elastisiteten mer lik den som gjelder for varen samlet, for eksempel laks. Men for «laks fra Norge» og «laks fra Chile» er etterspørsel elastisiteten forskjellig. Forskjeller i toll slår dermed forskjellig ut, og sterkest for Chile som har lavere andel i EU-markedet.

Figur 4: Virkningen av tollpreferanser i EUs import av sjømat. Kilde: Egne beregninger basert på data fra Eurostat, WITS/TRAINS og TARIC.



Resultatet i Figur 4 er oppnådd med et datasett for EUs import av alle varer i 2000-2020. For å unngå problemet med unøyaktige data for EUs internhandel ser vi på importen til EU15 (EUs medlemmer før 2000) fra alle land inkludert landene selv. I den statistiske analysen bruker vi opp til 868 indikatorvariabler for enkeltprodukter for å fange opp særlige forhold for hvert av dem, og opp til 3356 indikatorvariabler for hvert leverandørland/år for å fange opp forhold ved det enkelte land (avtaler med EU, tilbudet av fisk, økonomisk utvikling m.m.). En slik variabel er eksempelvis Peru-2008, som da har verdien 1 for alle observasjoner med import fra Peru i 2008. Selv om regresjonene da har mer enn fire tusen variabler, har datasettet med EU15 som importør 214 tusen observasjoner, og alle estimatene i tabell 4 er statistisk signifikante, stort sett på høyt nivå. For sjømat samlet er 78% av de 868 indikatorvariablene for produkt signifikante på 5% nivå eller bedre, og 94% av land-år-variablene.

Resultatene viser at forskjeller i toll mellom ulike leverandører slår kraftig ut i handelen med sjømat. Det er variasjon mellom delsektorer, med lavere effekt for fersk og bearbeidet fisk, og sterkere enn gjennomsnittet for skalldyr, pelagisk og tørket/saltet fisk. Laks, fryst fisk og filét ligger nær gjennomsnittet.

For sjømatnæringen bekrefter resultatene at markedsgang er viktig, og at det er avgjørende å opprettholde tilgangen til markedene. Resultatene viser også at «kappløp for frihandelsavtaler» er rasjonelt: det har mye å si dersom naboen får bedre avtaler enn deg. Og for EU betyr det at tilgangen til et skjermet hjemmemarked for sjømat er en betydelig fordel.

Et spørsmål er om disse resultatene er spesielle for EU, eller om de gjelder generelt i eksportmarkedene for sjømat. Resultatene understøttes av at nylig internasjonal forskning finner resultater i samme størrelsesorden: Fontagné et al. (2022) beregner toll-elasticiteter med globale data for hver enkelt vare (med litt grovere vareinndeling enn vi bruker for EU) og får resultater for sjømat på gjennomsnittlig minus 12, det vil si enda litt høyere tallverdi enn her. I det pågående FHF-prosjektet om Makrellregulering og markedsgang foretas også beregninger for Japan, og vi får resultater i samme størrelsesorden som for EU. Dette betyr at når EU, Storbritannia og Vietnam får null toll i Japan, går det ut over norsk eksport. Som nevnt avhenger virkningen av markedandel: for fryst makrell til Japan eller fersk laks til EU er effekten svakere, siden Norge har en høy markedandel.



Foto: © Marius Fiskum | Norges Sjømatråd

Resultatene gir ny kunnskap om virkningen av toll i EU, og de kan også brukes i framtidig forskning og utredning om virkningene av handelspolitikk. For eksempel brukte Melchior (2020a) elastisiteter på minus 5 fra internasjonal litteratur for å beregne effekten for sjømat av toll, frihandelsavtale og EU-medlemskap; neste gang kan vi bruke minus 10 og gjøre resultatene bedre.

Tollkvoter dobler handelen

Analysen av tollkvoter kan være komplisert fordi effekten avhenger av om kvoten er større eller mindre enn etterspurt kvantum. For et enkeltprodukt kan vi finstudere dette, men for mange produkter blir dette mer krevende. Hver tollkvote kan dessuten omfatte mange ulike toll-linjer og vi har ikke data som viser fordelingen, bare hvor mye av kvoten som totalt er brukt. For multilaterale kvoter vet vi heller ikke hvilke land som har brukt kvoten. I prosjektet forsøker vi derfor en helt ny metode: vi bruker indikatorvariabler som viser om en tollkvote er tilgjengelig for en viss vare/leverandørland/år-kombinasjon og prøver å måle effekten av dette i handelen.⁵

Som forventet finner vi at de tollfrie kvotene øker handelen (Melchior, 2023). For de multilaterale kvotene finner vi en positiv og statistisk signifikant effekt i 35 av 40 beregninger, med en gjennomsnittlig fordobling av handelen for de produkter/land som omfattes. For de bilaterale kvotene er virkningen mer blandet: effekten

“Analysen av tollkvoter kan være komplisert fordi effekten avhenger av om kvoten er større eller mindre enn etterspurt kvantum.”

⁵ Vi har også undersøkt om effekten avhenger av kvoteutnyttelse, men resultatene her er mer usikre og vil derfor ikke bli omtalt.

“Som kjent
avhenger
markedsutfallet
også av tilbudet;
for eksempel
er tilbudet av
villfisk begrenset
av fangstkvoter,
og tilbudet av
laks av
konsesjoner.”

er positiv og signifikant i 20 av 40 tilfeller men signifikant og negativ i sju tilfeller. For sjømat samlet finner vi en positiv og signifikant effekt: bilaterale tollkvoter gir i gjennomsnitt 151% økning i handelen for de varer/land som omfattes. De negative resultatene finner vi for laks og fiskefilet (HS0304), der tollkvotene er små og dermed restriktive.

Høy toll og tollkvoter betyr at EU gir med den ene hånden og tar med den andre. Totalresultatet avhenger av tollnivået og størrelsen på kvotene. Med en toll-elasticitet på (minus) 10 betyr 10 % toll og 10% markeds- andel at handelen reduseres med 58% som følge av toll, fra 100 til 42. Hvis den så dobles på grunn av tollkvotene ender vi på 84, det vil si at toll og tollkvoter til sammen fører til en reduksjon i handelen på 16%. En mer ekstrem illustrasjon er pelagisk sektor, som har høy toll og mange tollkvoter: Melchior et al. (2022) viser med bruk av sektor-spesifikke estimater at med frihandel kunne eksporten vært firedoblet!

Betales tollen av EUs konsumenter eller norske eksportører?

Det er viktig å understreke at resultatene for toll og tollkvoter er for endringer i etterspørselen etter sjømat. Som kjent avhenger markedsutfallet også av tilbudet; for eksempel er tilbudet av villfisk begrenset av fangstkvoter, og tilbudet av laks av konsesjoner. I det ekstreme tilfellet der tilbudet er helt rigid, vil eksportvolumet være konstant og endringer i etterspørselen vil bare påvirke prisen. I tillegg kan det være variasjoner i konkurranseforhold som påvirker utfallet.

En ny og interessant litteratur er om såkalt «toll-overveltning»: Blir toll lagt til prisen fra eksportør uten å påvirke denne, eller er det «ufullstendig toll-overveltning» slik at prisen fra eksportør reduseres. Ofte antas det første, slik at konsumentene i EU betaler prisen for toll på norsk sjømat. I kjølvannet av president Trumps tollsatser er det gjort flere analyser som viser at Trump-tollen i høy grad slo ut i høyere priser i USA (se for eksempel Amiti et al., 2019), mens Kinas gjengjeldelsestoll ikke ble overveltet i kinesiske priser. Fajgelbaum and Khandelwal (2022) gir en oversikt over litteraturen som viser at forskningen ofte viser ufullstendig overveltning i prisene, men at dette varierer mellom ulike land og varer.

I prosjektet har vi foreløpige resultater som viser at toll for EUs import av sjømat i gjennomsnitt absorberes nesten fullt ut i prisene fra produsent – det vil si at blant annet norske eksportører betaler regningen. Produsentprisen for hvert land er med i analysen av toll og denne må tas med for å få sikre resultater for toll. Men prisen påvirkes av mange forhold inkludert interaksjon tilbud/etterspørsel, kvalitet og konkurranseforhold («pricing-to-market»), og vi har ikke nok data til å få sikre estimater for prisseffekten. For delsektorer av sjømat er også resultatene mer varierende og statistisk mer usikre. Resultatet er likevel interessant og et mulig tema for videre forskning. Hvis det er eksportørene som betaler toll gjennom lavere pris snarere enn konsumentene i EU, endres det handelspolitiske regnskapet fundamentalt.

Referanser

- Amiti, M., S. J. Redding, and D. E. Weinstein (2019). The impact of the 2018 tariffs on prices and welfare. *Journal of Economic Perspectives*, 33, 187–210.
- Asche, F., T. Bjørndal & D. V. Gordon (2007). Studies in the demand structure for fish and seafood products. *Handbook of operations research in natural resources*. Springer, Boston, MA, 2007. 295-314.
- Fajgelbaum, P. D. and A. K. Khandelwal (2022). The Economic Impacts of the US-China Trade War. *Annual Review of Economics* 14:205-228.
- Fontagné, L., H. Guimbard & G. Orefice (2022). Tariff-Based Product-Level Trade Elasticities. *Journal of International Economics* 137, July 2022, 103593. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2022.103593>
- Gallet, C. A. (2009). The Demand for fish: A meta-analysis of the own-price elasticity. *Aquaculture Economics and Management* 13(3):235-245.
- Melchior, A. (2020a). Fra «fiskebrevet» til EØS: Betydningen av toll for norsk sjømateksport til EU. Kap. 6 i Melchior, A. & F. Nilssen (2020). *Sjømatnæringen og Europa: EØS og alternativene*: pp 180-212. Åpen tilgang på www.idunn.no.
- Melchior, A. (2020b). Norges handelsforhandlinger med EU gjennom 50 år: Sakskoblinger og forhandlingsmakt. Kap. 2 i Melchior, A. & F. Nilssen (2020). *Sjømatnæringen og Europa: EØS og alternativene*, Universitetsforlaget: pp. 43-82. Åpen tilgang på www.idunn.no.
- Melchior, A. (2023). Measuring the impact of EU tariffs and tariff quotas for seafood. Under publisering.
- Melchior, A., A. Iversen, B. I. Bendiksen, O. Johansen og B. Dreyer (2022). Betydningen av tollfrie kvoter for pelagisk fisk til EU. *Nofima Report 17/2022*, Nofima AS; NUI. 2022: 89p.

New concept for hygienic design

At Habasit, we understand the importance of maintaining food-safe processing conditions. Designing the new Habasit Super HyCLEAN belt range, we looked at the best available market standards for plastic modular belts and removed their weak spots

From reducing spaces where product residue and soiling can collect to making the belt easier to clean – we are confident you will see your benefits with a naked eye. But even under the microscope, results show up to 4,1 x less soiling and 20 x fewer colony forming units compared to other hygienic plastic modular belts.



Habasit Norge AS
order.se@habasit.com
www.habasit.com
+47 23 960 725

Habasit – Solutions in motion



Forbered deg allerede nå, til våren starter hekkingen

Irriterer du deg over måkeskrik eller ekskrementer fra måker, da bør du starte forebyggingen før hekketiden er i gang.

Måker er en fredet fugleart, derfor vil våre fugleeksperter sikre virksomheten på en riktig måte, som ikke skader fuglene. Det er strenge regler for hvilke tiltak vi kan iverksette for å forebygge mot fugleangrep, regler som Rentokil følger.

Fugler kommer ofte tilbake til det stedet de har hekket, år etter år. Fiskerinæringen har ulike utfordringer med fugl, vi kan tilby løsninger som er skreddersydd næringen. Våre metoder er helt giftfrie.

Ta kontakt med oss, så kan våre fugleeksperter hjelpe din virksomhet med å forebygge før hekketiden er i gang.

Rentokil

Ekspert på skadedyrkontroll

400 30 311
rentokil.no



NM I SJØMAT 2024

Norgesmesterskapet i Sjømat 2024 ble arrangert fra 4. mars -7. mars i Trondheim. Konkurransen ble arrangert av Sjømatbedriftene i samarbeid med NTNU Institutt for bioteknologi og matvitenskap. Vi vil også rette en stor takk til vår samarbeidspartner Norske Kokkers Landsforening og til våre sponsorer Tine, Alimenta, Multivac, Norengros og FIAS.

TEKST: ANETTE ALMÅS, SJØMATBEDRIFTENE

Norgesmesterskapet hadde i år 123 påmeldte produkt som var representert fra 23 bedrifter fra hele landet. Konkurransen er en handelsvarekonkurranse og de innsendte produktene representerer bedriftens handelsvare. Konkurransen besto av en fagjury med fem fagdommere som bedømte alle produktene og kåret vinnere i hver enkelt produktklasse. Fagdommerne har utdanning innenfor matteknologi/kokk. Alle produktene ble presentert anonymt for fagdommerne og alle deltagende produkt ble bedømt etter en karakterskala der følgende kriterier ble vektlagt.

- Produktets utseende
- Lukt
- Smak
- Konsistens

Røkt og gravet laks og ørret

I første del av konkurransen ble røkt og gravet produktklassene bedømt. Det var klassene kaldrøkt laks, ørret, varm røkt laks, gravet laks og åpen klasse. Totalt var det 42 produkter som ble bedømt disse to dagene. Nok en gang var det mange gode produkt innenfor disse kategoriene som gjør at det blir en jevn konkurranse.

NM vinnere som deltok under premieutdelingen som ble gjennomført under Norway Seafood Festival. Foto: Norway Seafood festival.





Håndverk og industriprodukter

De to siste dagene av konkurransen ble produktklassene innenfor håndverk og industribedrifter bedømt. Det var klassene fiskekaker, fiskeburger/karbonade, osteburger, fiskepudding og ferdigrett/åpen klasse. Her var det totalt 81 produkter som ble bedømt. Spesielt er det spennende å se nye produkter innenfor ferdigrett/åpen klasse. Her kommer bedriftene med nye spennende innovative produkter, og det er gøy å se!

Flott sjømat til et nyttig formål

I etterkant av konkurransen ble det litt overskudd av sjømatprodukter som bedriftene hadde sendt inn.

Fra NTNU Institutt for bioteknologi og matvitenskap deltok Hedda Skullerud Lier, Rikke Harveland Ølberg og Martin Haider. Foto: Sjømatbedriftene

Sjømatbedriftene ønsker å ivareta disse produktene slik at de kan komme til nytte. Overskuddsproduktene i år gikk derfor videre til Matsentralen Trøndelag. De kom og hentet produktene etter endt bedømming for videre distribusjon.

Premieutdeling på Norway Seafood Festival

Premieutdelingen ble gjennomført 16. mars under Norway Seafood Festival i Trondheim. Her ble det servert en nydelig sjømatbuffet og premieutdelingen foregikk fra scenen med alle vinnerne som kom opp for å hente sine medaljer. Sjømatbedriftene gratulerer alle medaljevinnerne og takker igjen alle samarbeidspartnere som gjorde at årets Norgesmesterskap i sjømat ble så vellykket!

Fagjury som bedømte røkt og gravet produktene var Bjørn Erik Vangen, Turid Rustad, Eva Falch, Trond Åm og Kari Helgetun Langfoss.

Foto: Sjømatbedriftene

Fagjury som bedømte produktklassene innenfor håndverk og industri. Fra venstre Simen Johansen, Frode Kvamstad, Kari Merete Griegel, Anette Israelsen Dybvik og Stefan Tran.

Foto: Sjømatbedriftene





Vinnere NM I SJØMAT 2024

Kaldrøkt laks

Gull: Mikals Laks AS – *Einerøkt laks*
Sølv: Reinhartsen AS – *Kald Røkt Laks*
Bronse: Garnviks Røkeri AS – *Røkt Laks*

Kaldrøkt ørret

Gull: Reinhartsen AS – *Kaldrøkt ørret*
Sølv: Mikals Laks AS – *Einerøkt fjord ørret*
Bronse: Lofotprodukt – *Lofoten einerøkt ørret*

Varmrøkt laks

Gull: Reinhartsen AS – *Varmrøkt laks m/koriander og chili*
Sølv: Fonn Egersund AS – *Pepperlaks*
Bronse: Isfjord Norway AS – *Varmrøkt krydderlaks*

Gravet laks

Gull: Mikals Laks AS – *Cognacmarinert laks*
Sølv: Mikals Laks AS – *Akevittmarinert gravlaks*
Bronse: Sotra Fiskeindustri – *Gravet laks*

Åpen klasse – røkt og gravet

Gull: Mikals Laks AS – *Lettørøkt loins*
Sølv: Garnviks Røkeri AS – *Mildrøkt Aquavitlaks*
Bronse: Reinhartsen AS – *Tørrmarinert kaldrøkt laks med einer*

Osteburger – Håndverk og Industri

Gull: Platina Seafood Marked AS
– *Ørret gourmetburger-cheddar & chili*
Sølv: Trollkrabben AS – *Fiskeburger m bacon og ost*
Bronse: Reinhartsen AS – *Piratburger - Fiskeburger m/ost og skinke*

Fiskekaker-Håndverk

Gull: Fonn Egersund AS – *Fiskekaker med løk*
Sølv: Gla'Laksen AS – *Fine fiskekaker*
Bronse: Trollkrabben AS – *Fiskekaker Vikjo*

Fiskeburger/karbonader – Håndverk

Gull: Fonn Egersund AS – *Fiskeburger*
Sølv: Brødrene Berggren AS – *Lakseburger*
Bronse: Knutstad og Holen AS – *Laksekarbonader*

Fiskepudding – Håndverk

Gull: Arctic Chef AS – *Fløtepudding m/vårløk*
Sølv: Fonn Egersund AS – *Fiskepudding*
Bronse: Knutstad og Holen AS – *Fiskepudding*

Ferdigprodukt/Ferdigrett – Håndverk

Gull: Gla'Laksen AS – *Jegersild*
Sølv: Gla'Laksen AS – *Fiskesuppe*
Bronse: Reinhartsen AS – *Treløksild*

Fiskekaker – Industri

Gull: Lofotprodukt AS – *Lofoten hjemmelagde fiskekaker*
Sølv: Rørvik Fiskemat AS – *Rørvik Fiskekaker*
Bronse: Norsk Kvalitetsmat AS – *Coop Fiskekaker av hyse*

Fiskeburger/karbonader – Industri

Gull: Lofotprodukt AS – *Lofotburger med torsk og hyse*
Sølv: Lofotprodukt AS – *Lofotburger med torsk og sei*
Bronse: Platina Seafood Marked AS
– *Ørret gourmet – teryaki & ingefær*

Fiskepudding – Industri

Gull: Rørvik Fiskemat AS – *Rørvik Fløtepudding*
Sølv: Brødrene Hjønevig AS – *Fiskepudding*
Bronse: Rørvik Fiskemat AS – *Rørvik fiskepudding*

Ferdigprodukt/Ferdigrett – Industri

Gull: Brødrene Hjønevig AS – *Peppermakrell*
Sølv: Norsk Kvalitetsmat AS – *Norsk Kvalitetsmat Bacalao*
Bronse: Bacalaofabrikken AS – *Røkt torsk Festøy*



Foto: © Sjømatbedriftene



Foto: © Sjømatbedriftene



labforum.no

Analysjetjenester, kurs og rådgivning

- Næringsmidler
- Vann
- Mikrobiologi
- Fiskehelse
- Hygiene
- Inneklima
- Miljø
- Holdbarhetstester
- Renholdskontroll

Labforum er 20 år i 2024 og består i dag av 20 medlemslaboratorier som i 20 år har levert analysjetjenester og lokal beredskap til distriktene i Norge.



Leverandør av
analysjetjenester til
FIAS medlemmer



Norges største
laboratorienettverk

KOMPETANSE • SERVICE • BEREDSKAP

FISKERINÆRINGENS INNKJØPSSKAP AS

1994–2024
30 ÅR

FIAS fyller 30 år i år
Ditt eget innkjøpsselskap
Din bedrift får også
utbetalt
lojalitetsbonus
LITT DITT



+47 73 84 14 00 | post@fiasinnkjop.no | fiasinnkjop.no

DETTE ER NOE AV DET VI KAN LEVERE TIL SMÅ OG STORE PRODUSENTER



Fra dette omfattende programmet kan vi
levere utstyr tilpasset små og store
produsenter til riktig pris.



6260 SKODJE
Tel: + 47 70 24 45 00
adm@nordicsupply.no
www.nordicsupply.no



Adm.dir. Håvard Wollan og statsminister Jonas Gahr Støre

NORGES STATSMINISTER STORLIG IMPONERT *over Biokraft AS sitt anlegg i Skogn*

Fredag 12. januar fikk Biokraft sin biogass fabrikk i Skogn storfint besøk da Statsminister Jonas Gahr Støre kom på besøk for å være med på feiringen av fabrikkens 5 års jubileum.

TEKST: HÅVARD WOLLAND, BOKRAFT AS OG KJETIL HESTAD, SJØMATBEDRIFTENE. **FOTO:** BOKRAFT AS

“Biokraft har levert flytende biogass (LBG) fra Skogn i drøyt fem år.”

Biokraft har levert flytende biogass (LBG) fra Skogn i drøyt fem år. Drivstoffgassen har blitt levert til transportkunder i Norge, Sverige, Tyskland og Nederland. Statsminister Støre ble tatt imot av Biokraft-sjefen i Norge, Håvard Wollan, og fabrikkssjef Pål Ørjan Nygård.

I litt ruskete trøndervær fikk statsministeren være med rundt på anlegget, som ifølge Biokraft er verdens

største integrerte anlegg for produksjon av flytende biogass.

Underveis i befaringen fikk statsministeren møte flere av de ansatte, som ivrig forklarte en interessert statsminister om hvordan flytende biogass produseres.

Statsministeren fikk blant annet vite at Biokraft tar

imot mer biprodukt fra norsk oppdrettsnæring enn noen andre biogassanlegg – ca. 70 000 tonn i 2023. Statsministeren fikk også vite at biogass som klimaløsning er et kinderegge av positive effekter:

- Klimagassutslipp fra avfall og biprodukt blir eliminert ved at dette istedenfor blir råstoff til biogassproduksjon
- Fornybar biogass drivstoff fortrenger fossilt drivstoff og reduserer klimagassutslipp

Når Biokraft kommer i gang med CCS, så gir dette ytterligere reduksjoner i klimagassutslipp, og netto klimagassutslipp fra virksomheten kan bli negativ.

Etter befaringen var det servering av jubileumskake og kaffe til statsministeren og de øvrige besøkende, samt alle ansatte i Biokraft Norge.

Statsministeren sa i sin tale til jubilanten blant annet følgende:

«Jeg vil gratulere dere som jobber her for å være i en pionerbransje.»

«Vi er nå i det som er overgangen fra det fossile til det fornybare. Vi må levere, og vi skal levere på norske mål. Dette er veldig spennende. Vi kan gjøre ting i Norge som i seg selv ikke forandrer verden, men vi gjør noe



som verden kan ta etter. Det kan få enorm stor betydning. Dere som jobber her, er et forbilde for verden.»

Det var flere som i anledningen av besøket og jubileet ønsket å si noe og først ut var adm.dir. Håvard Wollan:

«Biokraft Skogn er ett av Europas mest besøkte biogassanlegg, men det er ikke hverdagskost å få en statsminister på besøk. Det er veldig motiverende for alle oss ansatte.»

En tydelig imponert Statsminister reiste deretter tilbake til Trondheim, og vi gleder oss alle til fortsettelsen av Biokraft AS sin satsing på det fornybare.

Fra venstre: Fabriksjef Pål Ørjan Nygård, statsminister Jonas Gahr Støre og adm.dir. Håvard Wollan

“Dere som jobber her, er et forbilde for verden.”



Fem tips til deg som eier investeringsselskap

Eier du et investeringsselskap kan du trolig en hel del om hvordan du håndterer det skattemessige. Men kanskje har du også noen hull? Her gir vi fem tips til deg som eier investeringsselskap.

TEKST: KJERSTI HOLM, DAGLIG LEDER I FORMUE ACCOUNTING



Kjersti Holm er daglig leder i Formue Accounting. Hun er statsautorisert revisor og statsautorisert regnskapsfører. Hun er også fagansvarlig, kvalitetsansvarlig og har ansvar for AML i Formue Accounting, som er spesialister på regnskap for investeringsselskap.

“Et investerings-selskap har andre utfordringer enn et selskap med ordinær drift – det har ofte få aksjonærer, ingen ansatte og ingen ordinær omsetning.”

I forbindelse med skattereformen i 2005 hadde privatpersoner mulighet til å legge investeringer i aksjer og andre verdipapirer skattefritt over til et nyetablert aksjeselskap i et kort tidsrom. Selskapene omtales som holdingselskap eller investeringsselskap. Et holdingselskap defineres ofte ved at de har eierandeler i selskap med bestemmende innflytelse. I denne artikkelen omtales investeringsselskap som et selskap med investeringer i andre selskap.

Et investeringsselskap har andre utfordringer enn et selskap med ordinær drift – det har ofte få aksjonærer, ingen ansatte og ingen ordinær omsetning. Inntektene er basert på avkastning på verdipapirer og de fleste problemstillingene er nært knyttet til skattemessige posisjoner.

1. Presentasjon av inntekter

I et investeringsselskap stammer de skattemessige inntektene fra realiserte gevinster og tap på investeringer. I henhold til regnskapsloven skal oppstillingsplanen for resultatregnskapet inneholde en egen gruppering for finansinntekter og finanskostnader under driftsresultatet. For et investeringsselskap skal avkastning på finansinvesteringer presenteres som driftsinntekter og inngå i driftsresultatet. Ved å presentere avkastning på finansinvesteringer som en driftsinntekt blir selskapene mer sammenlignbare med selskap med annen ordinær virksomhet, og det blir tydelig at finansinvesteringer er selskapets hovedvirksomhet.

2. Dokumentasjon av transaksjoner

Alle transaksjoner for kjøp og salg av verdipapirer skal dokumenteres med transaksjonskvittering (sluttseddel). I 2016 kom en etterlengtet ny god bokførings-skikk (GBS 18) om bokføring ved utkontraktering av porteføljeforvaltning. Standarden gir rettledning om hvordan bokføringspliktige kan innrette bokføringen når de har satt forvaltning av verdipapirer til en porteføljeforvalter. Standarden gir også god veiledning for dokumentasjon av finanstransaksjoner når man velger å oppbevare dokumentasjonen selv. GBS 18 gir den bokføringspliktige rett til å basere bokføringen på samleoversikter fra porteføljeforvalter og samtidig overlate til porteføljeforvalter å oppbevare transaksjonskvitteringer på vegne av den bokføringspliktige.

Standarden medfører forenkling for den bokføringspliktige, men krever at det er inngått en avtale mellom partene som omhandler oppbevaring, sporing og tilgjengelighet av kvitteringer og spesifikasjoner. Den regnskapspliktige må være sikker på at transaksjonskvitteringen er tilgjengelig i hele oppbevaringsperioden, altså i fem år, også ved bytte av porteføljeforvalter. Dokumentasjonen som oppbevares hos porteføljeforvalter skal kunne fremlegges ved et eventuelt bokettersyn.

Standarden medfører forenkling for den bokføringspliktige, men krever at det er inngått en avtale mellom partene som omhandler oppbevaring, sporing og tilgjengelighet av kvitteringer og spesifikasjoner. Den regnskapspliktige må være sikker på at transaksjonskvitteringen er tilgjengelig i hele oppbevaringsperioden, altså i fem år, også ved bytte av porteføljeforvalter. Dokumentasjonen som oppbevares hos porteføljeforvalter skal kunne fremlegges ved et eventuelt bokettersyn.

3. Utbytte og utlån

Med regelendringer i 2015 ble det satt en effektiv stopper for å låne ut penger fra eget selskap til seg selv eller sine nærstående. Alle lån fra selskap til aksjonær og aksjonærs nærstående betraktes nå som utbytte på utbetalingstidspunktet. Ved avleggelse av årsregnskapet etablerer selskapet et teknisk utbyttegrunnlag. Det fastsatte utbyttegrunnlaget er gjeldende og kan benyttes for utbytteutbetalinger helt til neste års regnskap avlegges, med mindre det foretas kapitalendringer eller avlegges en revidert mellombalanse. Det er generalforsamlingen som vedtar utbytte basert på styrets forslag, enten på ordinær eller på ekstraordinær generalforsamling.

4. Begrenset revisjonsplikt

I 2011 ble det innført regler som gjør det mulig for visse aksjeselskap å velge bort (fravelge) bruk av revisor. Det er imidlertid fortsatt slik at mange transaksjoner krever attestasjon fra revisor. Videre kan



enkelte finansinstitusjoner ha krav om reviderte regnskap som en del av betingelsene for lån og garantier.

Men er det en god idé? En evaluering foretatt av professor John Christian Langli ved Handelshøyskolen BI viste at selskaper som fravalgte revisor i 2012 samlet sett sparte 1.28 milliarder kroner. Undersøkelsen viser også at selskap som har fravalgt revisor ikke fikk høyere renter på lån eller har dårligere tilgang på kreditt. Evalueringen viste imidlertid også at selskapene som har fravalgt revisor hadde lavere kvalitet på ligningsoppgavene når de valgte å levere disse selv. Selskapene som valgte fortsatt å benytte en autorisert regnskapsfører opprettholdt derimot kvaliteten på samme nivå.

5. Valg av regnskapsfører

Regnskapsbransjen er ulik andre bransjer når det

gjelder spesialisering. Det er forholdsvis få aktører som har valgt å spesialisere seg, og de fleste regnskapskontor har oppdrag innenfor en variert kundemasse. For et investeringsselskap hvor bilagsmengden er liten, men arbeid med årsavslutning og ligningspapirer er krevende, er det viktig å velge en regnskapsfører som kjenner utfordringene og kravene som stilles til disse selskapene.

Satsingsområde for Skatteetaten – flere kontroller i vente

Skatteetaten avdekket ved kontroller en tid tilbake mangler og feilføringer ved innrapportering i handel med finansielle produkter og kapitalendringer i aksjeselskap til en samlet verdi på over ti milliarder kroner. Det er grunn til å tro at vi også i perioden fremover kan vente flere avgrensede kontroller knyttet til finanstransaksjoner for investeringsselskap.

“Ved avleggelse av årsregnskapet etablerer selskapet et teknisk utbyttegrunnlag.”

FORMUE

Formue er Nordens ledende, uavhengige rådgivningsfirma innen Financial Life Management. Vi bistår formuende privatpersoner, familier og stiftelser med rådgivning rundt investeringer, pensjon, skatt, jus, arv og generasjonsskifte samt kunst. Selskapet har 26 kompetansesentre i Norge, Sverige og Danmark, blant annet i Tromsø, Trondheim, Ålesund, Bergen, Haugesund og Stavanger. Som stolt sponsor av Sjømatbedriftene gir utvalgte eksperter fra Formue i denne spalten råd til eiere rundt hvordan de på best mulig måte kan bevare og utvikle verdiene som skapes i næringen.



Flere markeder vil **LØFTE TORSKEN**

Torsken er den viktigste arten i norsk fiskerinæring. De siste årene har imidlertid torsken blitt mer avhengig av det europeiske markedet. Utvikling av nye markeder utenfor Europa vil kunne stimulere etterspørselen, øke fangstinntektene og redusere faren for prisfall for fisk på lager. Næringen bør derfor satse mer på markedsutvikling framover.

TEKST: FINN-ARNE EGENESS, SJEFANALYTIKER SJØMAT, NORDEA. **FOTO:** NORDEA

Torsken er den viktigste arten i norsk fiskerinæring og essensiell for kontantstrømmen til både flåten, industrien og eksportørene i hvitfisksegmentet. Norge er også den største fangst- og eksportnasjonen av atlantisk torsk foran Russland og Island. Det siste tiåret har det vært en formidabel vekst i både førstehånds- og eksportverdien av norsk torsk som følge av en svakere krone, høyere inflasjon, økte inntekter fra salg av biprodukter, samt produktutvikling. Med unntak av

en nedtur under pandemien, har fangstinntektene fra torskefisket steget sammenhengende fra 2013 til 2022.

Kombinasjonen av høye torskekvoter og lave priser bidro til at en rekke nye produkter ble introdusert i det europeiske markedet i 2013 og 2014. De kanskje viktigste innovasjonene har vært og er tinte filetprodukter, samt fryste utvannede produkter av saltfisk. Tinte filetprodukter, som gjerne omtales som «chilled» i det

britiske markedet, har fått innpass i flere vesteuropeiske markeder, samt i Nord-Amerika. Produktkategorien har tatt markedsandeler fra fersk torsk og gitt kategorien økt hylleplass. Fryste utvannede produkter av saltfisk finnes først og fremst i Portugal og Spania, samt i mindre mengder i Sør-Amerika og Vest-Afrika. Produktkategorien er et bekvemmelig alternativ til tradisjonell klippfisk som forbruker må vanne ut før konsum. Slike produkter er typisk produsert av portugisiske bedrifter. Råstoffet er imidlertid i stor grad norsk saltfisk produsert av fersk torsk i Nord-Norge.

De siste par årene har veksten i etterspørselen etter torsk falt målt i førstehandsverdi. Det skjer fordi torskekvoten har falt mer enn torskeprisen har økt. En slik tilnærming tar utgangspunkt i hva markedet er villig til å betale for det volumet som fiskes. I fjor var det særlig den minste torsken som hadde en svak prisutvikling på grunn av stor konkurranse fra rimeligere arter som Alaska pollock. De siste årene har det også vært tøffere økonomiske tider i Europa på grunn av pandemien og økte levekostnader som følge av høye energipriser og et stigende rentenivå. Til tross for at veksten i Europa har flatet ut, eksporteres en stadig større andel av torsken til Europa.

Markedsutvikling

I Arnhoffs vekstmatrise er markedsutvikling en av fire vekststrategier. Mens andelen norsk laks til det europeiske markedet har falt fra 80 til 70 prosent det siste tiåret, har torskenæringen blitt stadig mer avhengig av Europa. I fjor ble 90 prosent av den norske torsken

konsumert av europeisk forbrukere, mot 84 prosent i 2012, dersom vi forutsetter at 80 prosent av torsken som eksporteres til Asia blir re-eksportert til Europa.

Markedsutvikling er viktig av flere grunner. I tillegg til å stimulere etterspørselen, vil det redusere avhengigheten av enkeltmarkeder og dermed redusere markedsrisikoen. Siden årtusenskiftet har vi eksempelvis sett at torskeprisen har falt når det har vært utfordrende tider i den europeiske økonomien. Når salget til markeder utenfor Europa øker, vil næringen også bli mindre sårbare for svingninger i eurokursen. I arbeidet med nye markeder er det viktig å satse på markeder som kan ta unna store volum i perioder med høye kvoter, samtidig som næringen må utvikle nisjemarkeder med høy betalingsevne og -vilje. Slike markeder er særlig viktig i perioder med lave kvoter og høye priser, slik tilfellet er i år og slik det sannsynligvis vil være også til neste år.

Norsk laksenæring har i større grad enn hvitfisknæringen lyktes med markedsutvikling. Veksten til markeder utenfor Europa er en viktig forklaring på økte laksepriser, hvor særlig konsumet av sushi, sashimi og poké i oversjøiske markeder har stimulert etterspørselen. I januar og februar i år var det en betydelig prispremie på laksen til oversjøiske markeder og andelen hit er typisk høy i perioder med lave slakte- og eksportvolum, slik tilfellet er i første halvår.

Trend

De siste tiåret har andelen torsk til Europa økt. Det



Finn-Arne Egeness,
Sjefanalytiker Sjømat,
Nordea

“Til tross for at veksten i Europa har flatet ut, eksporteres en stadig større andel av torsken til Europa.”



Norsk saltfisk blir enten tørket til klippfisk i Norge eller vannes ut og fryses i Portugal før salg.
Foto: Norges Sjømatråd



“Det eneste vekstmarkedet for norsk torsk utenfor Europa de siste årene har vært og er Nord-Amerika.”

kan forklares med at Europa har høyest betalingsvillighet og vilje for norsk torsk. I Europa finner vi også de store klippfiskmarkedene (Portugal), samt de viktigste markedene for tørrfisk (Italia og Kroatia) og saltfisk (Spania og Portugal). Likedes er viktige filetmarkeder som Frankrike, Storbritannia, Tyskland og Sverige her, og ikke minst det britiske Fish & Chips-markedet.

Samtidig som andelen til Europa øker, er det en kraftig nedgang i eksporten til Sør-Amerika og Afrika. Nedgangen til Sør-Amerika skyldes at eksporten av klippfisk av torsk har falt med nesten to tredjedeler de siste 15 årene, blant annet på grunn av økt konkurranse fra Portugal og Kina. Parallelt har det vært en betydelig nedgangen i eksporten av klippfisk av torsk til Venezuela og Sør-Afrika. I Afrika har norske produsenter tapt markedsandeler til portugisiske ak-



tører, mens Venezuela opplever en dyp økonomisk og politisk krise. Kursutviklingen til venezuelanske bolívar gjør at forbrukerne ikke lenger har kjøpekraft til å velge norsk klippfisk. I dag lever tre av fire i fattigdom her, og flere millioner har forlatt landet for å søke lykken andre steder.

Nord-Amerika

Det eneste vekstmarkedet for norsk torsk utenfor Europa de siste årene har vært og er Nord-Amerika. I 2022 økte eksporten av torsk hit betydelig, men det skyldes i stor grad sanksjoner mot Russland etter invasjonen av Ukraina. I fjor falt derfor eksportverdien av norsk torsk til Nord-Amerika med nesten 40 prosent, da eksporten igjen normaliserte seg. På grunn av det amerikanske importforbudet på russisk torsk (både direkte og via Kina) er det grunn til å tro på en vekst i eksporten av norsk torsk til USA innværende år. I starten av første kvartal i år ser vi en kraftig vekst i eksporten av ulike torskeprodukter fra Norge til USA, både for hel fisk og mer bearbejdede torskeprodukter.

Markeder

Mye av torskekonsumet utenfor Europa har vært og er av forbrukere med europeisk tilknytning, og tradisjoner for konsum av torsk, herunder Brasil, Angola og USA. Framover er det viktig å videreutvikle disse markedene. Likeledes vil det være avgjørende å identifisere nye markeder og markedssegmenter med høy betalingsvillighet, slike markeder finnes i Midtøsten, i Asia og i Nord-Amerika. En utfordring i Nord-Amerika er konkurransen fra Island, men hvis etterspørselen etter torsk øker og islandske aktører kanalisere mer torsk til det amerikanske markedet, vil det gi større muligheter i markeder hvor Island allerede er store, slik som Frankrike, Belgia og Spania. På samme måte vil norske aktører møte stor konkurranse fra Portugal i tidligere portugisiske kolonier slik som Brasil og Angola, hvor portugisiske selskaper har tatt betydelige markedsandeler innenfor segmentet fryst og utvannet saltfisk og klippfisk. Likeledes vil det være mulig å introdusere klassiske retter som Fish & Chips i nye markeder, primært i tidligere britiske kolonier, samt skape preferanser for norsk opprinnelse både på industrielt nivå og forbrukernivå.

Utfordringer

Dersom hvitfisknæringen lykkes i flere markeder utenfor Europa, må torsken transporteres over lengre strekninger. Det gjør det mer krevende å kutte klimagassutslippene. I markeder langt unna Norge er det viktig å lykkes med produkter med lang holdbarhet, slik som saltede, tørkede og eller fryste produkter. Ferske produkter har vært og er viktig for laksen i

oversjøiske markeder, men med økt fokus på å kutte utslippene av klimagasser, bør næringen også ta hensyn til produktformat og transportmetode når de skal satse på nye markeder. På Færøyene har eksempelvis lakseselskapet Hiddenfjord kuttet ut all flyfrakt. Samtidig har andelen filet til oversjøiske markeder som Japan og USA økt kraftig fra Norge de siste årene på bekostning av fersk hel laks. Det skjer både for å spare penger, men også for å redusere utslippet av klimagasser. Eksport av fryst hel torsk vil likeledes kunne skape lokale ringvirkninger i mottakerlandet og redusere trusselen for handelsbarrierer. En utfordring med å eksportere hel fisk er at det øker eksportmengden og reduserer tilgangen på biprodukter som potensielt kan bidra til en lønnsom tilnærming til sirkulærøkonomi i Norge.

Laksen har vist at både markeds- og produktutvikling er viktig. Torskenæringen har vært flink på produktutvikling, men mindre flink på markedsutvikling. Skal vi løfte torsken til nye nivåer er markedsutvikling en naturlig vekststrategi. Skal vi lykkes med det må alle aktørene i hele verdikjeden bidra.



Collector Bank har skiftet navn til Norion Bank

Collector Bank har skiftet navn til Norion Bank, og tilbyr samme gode finansieringsløsninger mot bedrifter som før. Norion Bank er en nordisk finansieringsbank og et godt supplement til tradisjonelle storbanker. Banken har spesialisert seg på finansieringsløsninger for middels store bedrifter og eiendoms selskaper. Det banken tilbyr er bedriftskreditter, eiendomslån og fakturakjøp. I Norge har banken meget god erfaring på bedrifter innen sjømat næringen. Norion Bank (tidligere Collector Bank) ble grunnlagt i 1999 og har kontorer i Oslo, Göteborg, Stockholm, Helsingborg og Helsingfors. Norion Bank AB er notert på Nasdaq Stockholm.

Ann-Christin Carlsen
Portfolio and Office Coordinator
ann-christin.carlsen@norionbank.no
+47 93 22 13 35

Øystein Kroken
Senior Client Executive
oystein.kroken@norionbank.no
+47 91 63 57 39

www.norionbank.no



Foto: Smølpigart Studios. Anna Rostrom

NORSK STANDARD FOR DESINFEKSJON

*av inntaksvann til - og fra
akvakulturrelatert virksomhet (SN/K 625)*



Standard Norge har igangsatt et arbeid med å få på plass en Norsk Standard (NS) for desinfeksjon av inntaksvann til, og avløpsvann fra akvakulturvirksomhet.

Til å jobbe med dette er det utnevnt en komite bestående av ulike interessenter fra blant annet næringsliv, myndigheter, academia og forskning. Sjømatbedriftene er representert med ett komitemedlem.

TEKST: TONJE KUMMENEJE VANGEN, SJØMATBEDRIFTENE

*“Målet med
standarden vil
først og fremst
være å
standardisere
metoder for
måling av desin-
feksjonseffekten.”*

Framdriften er langsiktig, høring av arbeidet behandlet i komiteen er planlagt først i september 2025, mens publisering av standarden etter planen skal skje i juni 2026.

I det følgende gis en kort oversikt over bakgrunnen og mandatet for dette arbeidet.

Bakgrunn

Grunnlaget for arbeidet med en Norsk Standard på dette området er desinfeksjonsforskriften (forskrift 20. februar 1997 nr. 192). Denne forskriftens formål er å forebygge og begrense spredning av smittsomme sykdommer hos akvatiske organismer gjennom til-

fredsstillende desinfeksjon av inntaksvann til, og avløpsvann fra akvakulturrelatert virksomhet.

Både Mattilsynet og Veterinærinstituttet har forvaltningsmyndighet etter forskriften. Mattilsynet behandler i henhold til bestemmelsene i forskriftens kapittel II, krav om desinfeksjon av inntaksvann og avløpsvann. I henhold til kapittel III kan Veterinærinstituttet på sin side godkjenne hvilken metode og teknisk utstyr som kan benyttes i forbindelse med desinfeksjon av inntaksvann og avløpsvann.

Oppdrettsnæringen har endret seg betraktelig siden forskriften ble utformet på midten av 90-tallet. I



Foto: © Russell/Tur | shutterstock.com

komiteens mandat påpekes det at det brukes «nye produksjonsformer (lukkede-, semilukkede-, og kombinasjonsanlegg på land), det bygges større settefiskanlegg, fartøyene er større og mer avanserte, det oppdrettes nye arter, det utvikles generelt nye teknologier og et fremtidig havbruk til havs konsept er også blitt et aktuelt tema».

Mattilsynet er nå i prosess med å endre forskriften slik at den blir oppdatert i forhold til dagens situasjon i oppdrettsnæringen, og samtidig tilpasset en fremtidig utvikling i næringen.

Mattilsynet og Veterinærinstituttet har dessuten vurdert at godkjenningsordningen som Veterinærinstituttet har ansvar for, ikke lenger er hensiktsmessig eller egnet. Veterinærinstituttet ønsker ikke å ha en slik godkjenningsrolle da de «er en vitenskapelig institusjon og kunnskapsinstitusjon og -leverandør som primært skal drive med forskning, rådgivning og informasjon til nytte for myndighetene og hele akvakulturnæringen».

Det er i stedet ønskelig at denne godkjenningsordningen i fremtiden skal overføres til en uavhengig tredjepart. Dette er bakgrunnen for at Mattilsynet

og Veterinærinstituttet har bedt Standard Norge utarbeide en standard som stiller krav til metoder og teknisk utstyr som benyttes av akvakulturvirksomheter. Dette arbeidet skal foregå parallelt med Mattilsynets endring av den nevnte forskriften.

Målet med standarden vil først og fremst være å standardisere metoder for måling av desinfeksjonseffekten. I tillegg skal standarden stille krav til egnede metoder og teknisk utstyr for desinfeksjon, samt krav til prøvetaking for kontroll av desinfeksjonseffekt.

Komiteens mandat

Komiteen skal:

- utarbeide dokumenter som beskriver krav til metode og utstyr til desinfeksjon av vann i akvakulturrelaterte virksomheter.
- vurdere og foreslå tilleggsprodukter og evt. nye relaterte produkter, eller revisjon av produkter, basert på markedets behov innenfor området.
- vurdere oversettelse av produktet til andre språk
- bidra til at produktene tas i bruk gjennom å foreslå kurs, seminarer, informasjonsmateriell ol.

“Mattilsynet og Veterinærinstituttet har dessuten vurdert at godkjenningsordningen som Veterinærinstituttet har ansvar for, ikke lenger er hensiktsmessig eller egnet.”

BROSME

Har du spist brosme? Brosme er en god matfisk, og kan kjennetegnes med sine hvite og faste fileter. Mange mener at smaken minner om hummer, noe som kommer av at den lever av skalldyr. Brosme er en bunnlevende fisk fra torskefamilien, og den finnes langs hele norskekysten. Kanskje er den ikke å finne hos din nærmeste dagligvarebutikk, men i høysesong, på vår og høst, finner du den rett som det er i fiskedisken hos spesialforretninger og fiskehandlere. Eller kanskje har du en hobby som fritidsfisker og fisker den selv?

TEKST: GURO MØEN TVEIT OG MAGNUS STOUD MYHRE, SINTEF OCEAN

Hel brosme. En art som med stort potensiale.

Foto: Guro Møen Tveit, SINTEF Ocean.



“Mens fisket i nord skjer kystnært med landinger av mindre størrelser, er det mer havbasert og større fisk landet i vestlandsregionen.”

BROSME

Vitenskaplig navn: *Brosme brosme*

Familie: Torskefamilien (*Gadidae*)

Størrelse: Opptil 15 kg og 1,1 meter

Leveområde: Fra Irland til Island, i Skagerrak og Kattegat, det vestlige Barentshavet og Nordvest-Atlanteren. På kontinentalsokkelen/-skråningen og i fjordene.

Føde: Fisk men også sjøkreps, trollhummer og reker

Brosme benyttes hovedsakelig som råvare til produksjon av konvensjonelle produkter som saltfisk/klippfisk og tørrfisk. Per i dag eksporteres majoriteten av det som landes her til lands. Det meste ender opp som klippfisk i Brasil, eller som saltet filet og tørrfisk til henholdsvis Italia og Nigeria. I Norge selges brosme som fersk, refresh eller frossent som filet, loins eller hel fisk. I tillegg selges den som lettsaltet filet og som tørrfisk hos utvalgte forhandlere.

Brosme fanges stort sett som bifangst, altså som utilsiktet fangst ved fiske av andre arter. Mens fisket i nord skjer kystnært med landinger av mindre størrelser, er det mer havbasert og større fisk landet i vestlandsregionen. De årlige landingene har ligget på mellom 7000 – 12 000 tonn i perioden 2017 til 2021. Mens det har vært uregulert fiske på brosme tidligere, satt Nærings- og fiskeridepartementet i 2023 en fastsatt regulering for brosme og lange nord for 62°. Den disponible kvoten for 2023 for norske fartøy ble da satt til ca. 8 000 tonn. Kvoten på brosme er nokså uendret for 2024.

De siste 20 årene har det generelt vært en positiv utvikling i brosmefangst, og med mye brosme tilgjengelig er det muligheter for videre økning. Næringen ønsker å øke verdiskapingen og lønnsomheten av brosme, og filetproduksjon blir sett på som en mulighet. Bruk av arter som tradisjonelt ikke benyttes til produksjon av filet er et økende fokusområde av flere grunner. Det kan bidra til bedre utnyttelse og høyere verdi på tilgjengelig råstoff, i tillegg til å lette presset på mer tradisjonelle og kommersielle arter, slik som torsk, hyse og sei. Gitt et kommersielt marked for brosmefilet, kan dette bidra til å øke verdiskapingen i norsk fiskeri og etablere ytterligere tilgang på fersk hvitfisk i større deler av året.

SINTEF har de siste årene jobbet mye med arten Brosme, med et ønske om å bidra til økt produksjon av denne arten. I prosjektene «Fersk linefanget brosme som råstoff til filetproduksjon» finansiert av Fiskeri- og havbruksnæringens forskningsfinansiering (FHF), og «The Others» finansiert av SINTEF. Gjennom prosjektene har forskere ved SINTEF jobbet med å kartlegge markedet og tilgjengelig teknologi, intervjuet næringsaktører, gjennomført produksjonsforsøk, testet ut refreshead produkter av loins og skissert et webbasert konsept for tilgjengelighet gjennom sesong.

Forskningen har vist at sammenlignet med andre mer tradisjonelle og kommersielle arter, konsumeres det en betraktelig lavere mengde brosme i dag. Dette er ikke utelukkende basert på preferanse, men mer på tilgjengelighet, rapportert av både dagligvarekjeder, grossister og restauranter. Fra offentlig statistikk og tilbakemeldinger fra verdikjeden kommer det frem at det er betydelige forskjeller i størrelser av brosme landet i Norge, med et tydelig skille mellom nord, med en overvekt av mindre størrelser med mer kveis, og sør med større størrelser av mindre kveis. For dagligvare og grossister er mindre størrelser mer velkommen, men gjerne som bearbejdede pro-

dukter, mens det i restaurantmarkedet er et ønske om større fisk, mindre bearbejdet og fersk.

For første gang i 2023 var det avsatt kvote på brosme og lange, som bygger opp under en bærekraftig forvaltning. Det er vel og bra, men realiteten er fortsatt at mye av brosmen som tas opp av havet og landes som bifangst ikke utnyttes tilstrekkelig. Gjennom forskningen har det ofte blitt nevnt at den mindre gode utnyttelsen skyldes fraværende logistikk og marked, samt små volum, som det trolig er mye sannhet i. Samtidig er det en stor mangel i innsikt for markedet, være seg hvor landingene skjer, til hvilken tid og pris. Slik innsikt besittes i dag av personer som jobber tett på næringen til vanlig, som vet hvordan å navigere i salgslag og annen offentlig sjømatstatistikk. Videre arbeid, for en etablerer en fungerende verdikjede, vil være å gi markedet denne innsikten på en svært intuitiv måte, slik at de kan bygge kunnskap om tilgjengeligheten (les: landingsmønsteret) til arter utover torsk, hyse og sei. Steg for steg kan dette forhåpentligvis bidra til å øke sjømatkonsumet i Norge, både i butikk og på restaurant. Som et ledd i å øke norsk sjømatkonsum er det ønskelig å gjennomføre lignende studier for andre aktuelle kommersielle fiskearter med potensiale for vekst.



Guro Møen Tveit, seniorforsker hos SINTEF Ocean avdeling for Fiskeri og ny biomarin industri



Magnus Stoud Myhre, forsker hos SINTEF Ocean avdeling for Fiskeri og ny biomarin industri

Er du interessert i å lese mer om vår forskning på brosme sjekk ut disse websidene:

- <https://www.sintef.no/prosjekter/2021/fersk-linefanget-brosme-som-rastoff-til-filetproduksjon/>
- Fersk linefanget brosme som råstoff til filetproduksjon (fhf.no)

Brosme filet med og uten skinn. Et godt utgangspunkt for dagens middag. Foto: Guro Møen Tveit, SINTEF Ocean.



Gyteområder for torsk

– endringer i andre-arter forskriften

TEKST: ADVOKAT (H) HALFDAN MELLBYE, SANDS ADVOKATFIRMA



Advokat (H) Halfdan Mellbye, SANDS

Nye regler

22. februar publiserte Nærings- og Fiskeridepartementet endringer andre-arter forskriften. Forskriften § 7 første ledd a.) lyder nå: «Lokaliteter for torsk skal ikke etableres i gyteområder eller gytefelt for vill torsk, slik disse til enhver tid vises i Fiskeridirektoratets nettbaserte kartverktøy». Tidligere var ordlyden enklere og fastslo at «Lokaliteter for torsk skal ikke etableres i gyteområder for vill torsk».

Klarere og strengere regel

Forskriftsendringen innebærer en klargjøring i den forstand at den fjerner enhver diskusjon knyttet til hvilke områder som ikke skal ha lokaliteter til torskeoppdrett. Den tidligere regelen innebar at søkeren kunne ta opp en diskusjon med myndighetene om et kartfestet gyteområde faktisk var et reelt gyteområde. Regelendringen innebærer at slike diskusjoner ikke lenger kan ha noen betydning for adgangen til å få tillatelse til å etablere torskelokaliteter. Det avgjørende er hva som står registrert i kartverktøyet og alle kan ved et raskt søk avklare hvilke områder som er stengt for torskeoppdrett.

Endingen må ses i sammenheng med at det tidligere i februar ble publisert nye regler om forurensning som innebærer at den som søker om lokalitetstillatelse til akvakultur av marine arter må foreta og dokumen-

tere langt mer omfattende miljøundersøkelser enn tidligere. Det er derfor viktig at myndighetene på forhånd avklarer hvilke områder som er uaktuelle for torskeoppdrett. Det har NFD klargjort gjennom denne forskriften. Det er ingen som etter disse forskriftsendringene vil bruke store midler på å utarbeide en lokalitetssøknad for torsk i et kartfestet gyteområde eller gytefelt, selv om regelverket gir adgang til dispensasjon i særlige tilfeller.

Ikke forbud utenfor de kartfestede områdene

I pressemeldingen om regelendringen presiseres det at man «tydeliggjør forbudet» og at det gis en «klar og rettslig bindende ramme». Dette er en viktig klargjøring siden man tidligere har hatt ulik praksis fra ulike forvaltningsorgan, noe som i noen tilfeller har medført at det er gitt avslag på søknader om lokalisering av torskeoppdrett fordi lokaliteten ligger i et område som ligger i nærheten av registrerte gyteområder og gytefelt.

Etter min oppfatning vil denne presiseringen fra NFD stenge for at forvaltningen kan benytte nærhet til registrerte gyteområder og gytefelt som begrunnelse for å avslå en søknad om lokalitetstillatelse til torskeoppdrett. Etableringsforbudet gjelder kun i de kartfestede områdene.

“Det avgjørende er hva som står registrert i kartverktøyet og alle kan ved et raskt søk avklare hvilke områder som er stengt for torskeoppdrett.”



Foto: © Johan Wilhelmsen | Norges Sjømatråd

Mangelfull adgang til å overprøve kartfestingen

Det er en stor svakhet med denne reguleringen at den stenger for muligheten til demokratisk og juridisk prøving av Fiskeridirektoratets kartfesting. Kartfestingen skjer gjennom en intern faglig prosess i Fiskeridirektoratet og Havforskningsinstituttet. I departementets pressemelding heter det at: «Etatene oppdaterer kartlagene sine kontinuerlig for å sikre så presis informasjon om gytefelt som mulig.»

Problemet er at dette i realiteten er en omfattende arealdisponering av store sjøarealer langs norskekysten. Den som sjekker kartverktøyet oppdager fort hvor store arealer dette dreier seg om. Slik arealdisponering foregår ellers etter åpne demokratiske prosesser som blant annet reguleres av plan- og bygningslovens planregelverk.

Det er to problemer med dette rigide regelverket for gytefelt og gyteområder.

Det ene er at oppdrettere, kommuner og andre som

ser feil i kartfestingen ikke har noen prosessuell mulighet til å få prøvet disse. De kan kun henvende seg til Fiskeridirektoratet og be om en faglig revurdering. I høringen påpeker både næringsorganisasjonene og oppdrettsselskapet Ode dette og viser til flere eksempler på slike feil eller mangler i kartene. Det burde vært en formell mulighet til å få prøvet kartfestingene.

Det andre er at det ikke finnes noen mulighet for myndighetene til å foreta avveininger mellom hensyn til gyteområdene og andre relevante hensyn ved vurdering av konkrete lokaliteter. Når så store områder er båndlagt som gyteområder er hensynet til villtorsken av ulike viktighet i ulike deler av området og på steder som er særlig egnet for oppdrett burde det vært mulig for myndighetene å foreta konkrete avveininger og kunne gi lokalitetstillatelse etter en helhetsvurdering.

Etter min oppfatning er et slikt system med absolutt forbud i store områder dårlig forvaltning av samfunnets arealressurser.

“Det burde vært en formell mulighet til å få prøvet kartfestingene.”

Les mer på
fiskejuss.no
– Sands blogg
for fiskeri- og
havbruksjuss

S A N D S



Norske fiskerier gir
verdiskaping langs kysten
og sjømat til verden.



@Sildelaget



LØSTE BEMANNINGSKRISE i Orkanger

I løpet av noen dager gikk Minh Ha (42) fra å være arbeidsledig til ny jobb i fiskeribransjen. Rekrutterings- og bemanningsselskapet ManpowerGroup satser på fiskerinæringen og håper å kunne bidra med flere rekrutteringer til bransjen fremover.

TEKST OG FOTO: REDAKSJONEN I MANPOWERGROUP

“Manpower inviterte oss med på omvisning på anlegget til Isfjord.”

Minh Ha Pham jobbet på anlegget til Nordic Lunch i Trondheim, et selskap som leverer ferskmat til dagligvarebransjen. Her hadde hun jobbet i fem år før sjefen kom med den nedslående beskjeden om at bedriften skulle flytte produksjonen fra Trondheim til Oslo. Det førte til at 48 ansatte på filialen i Trondheim mistet jobben.

– Jeg trivdes veldig godt i Nordic Lunch. Det var hyggelige kolleger, og jeg hadde kort reisevei til jobb, sier Minh Ha om sin tidligere arbeidsplass.

Manpower og ledelsen hos Nordic Lunch gikk sammen for å se hvordan Manpower kunne bidra med nye jobber til de som var berørt av omorganiseringen. Manpower visste det var behov for flere

fagarbeidere i sjømatbedriften Isfjord. Derfor gikk de sammen med Isfjord for å se om de ansatte passet inn og ville starte i Isfjord.

– Manpower inviterte oss med på omvisning på anlegget til Isfjord. Da så jeg at jobben var ganske lik den jeg hadde hatt i Nordic Lunch med håndtering av mat. Etter besøket ble jeg overbevist om at dette var et sted jeg ville jobbe, sier Minh Ha.

Dermed tok det bare en uke fra Minh Ha og flere av hennes kolleger gikk ut dørene til Nordic Lunch til ny jobb i Isfjord.

Fra jobben i Nordic Lunch har Minh Ha med seg begrenset med erfaring om håndtering av fisk.

42-åringen synes det er spennende å jobbe med fisk, og synes at jobben krever stor forsiktighet og presisjon. Hun liker at hun også lærer noe nytt.

Satser på bransjen

Anders Røkke Bangstad er ansvarlig for FIAS-samarbeidet i ManpowerGroup. De inngikk samarbeidet med FIAS i 2023 som en del av satsingen på fiskerieringen.

– Nå satser vi stort på bransjen. Vi har allerede mange samarbeidsbedrifter innen fiskeri, men får stadig henvendelser fra nye. Vi har kontorer over hele landet, så vi blir en naturlig samarbeidspartner for mange fiskeribedrifter, sier Bangstad.

Han trekker frem at ManpowerGroup har muligheten til å levere mer enn bare produksjonsarbeidere og teknikere til fiskeribransjen.

– I ManpowerGroup har vi Manpower, i tillegg til Jefferson Wells og Experis. Disse leverer blant annet økonomer, ingeniører, ledere og IT-kompetanse, sier Bangstad.

For å klare og dekke behovet for ansatte i samarbeidsbedriftene må Bangstad og ManpowerGroup rekruttere utenom de vanlige metodene.

– Vi rekrutterer fra utlandet, i tillegg til at vi samarbeider med lokalmiljøet der bedriftene ligger og mange forskjellige utdanningsinstitusjoner for å hente flere til bransjen, sier Bangstad.

Stort behov for flere

Isfjord ble startet i 2006 i Trondheim, og gikk raskt fra å være en liten gründerbedrift til å bli et større selskap gjennom en eventyrlig vekstreise. I dag har de 230 ansatte. Siden 2019 har de holdt til i Orkanger, 45 minutter fra Trondheim.

Roar Hellum er HR-sjef i Isfjord. Han forteller at han personlig hadde et godt inntrykk av Manpower gjennom samarbeid på tidligere arbeidsplasser.

– Det fungerte veldig bra, og jeg så derfor frem til et nytt samarbeid med dem, sier Hellum.

Med et samarbeid med Manpower tror Hellum at Isfjord når ut til kandidater de ellers ikke ville kommet i kontakt med. Han sier de trolig ville lagt ut noen annonser, men erfaringene tilsa at det sjelden fører til riktig kompetanse alene.



Anders Røkke Bangstad, ansvarlig for FIAS-samarbeidet i ManpowerGroup.

Hellum skryter av samarbeidet med Manpower, og synes prosessen har vært smidig og profesjonell hele veien.

– Det startet med at vi presenterte bedriften vår, og fikk vist hvilke behov vi hadde. Deretter tok Manpower kontakt med de ansatte i Nordic Lunch, satte opp intervjuer med dem, og inviterte de ut til anlegget vårt i Orkanger.

Hellum mener resultatet ble en vinn-vinn situasjon for både Isfjord og de ansatte i Nordic Lunch.

Minh Ha og Roar Hellum, HR-sjef i Isfjord.



“Noe av det viktigste i hele matbransjen er å overholde de strenge reglene for mathygiene og HMS.”

“Samarbeidet med Manpower har gitt oss et mye større nettverk.”

– De gikk fra en trygg og fast jobb, til å oppleve stor usikkerhet da Nordic Lunch sa de skulle legge ned produksjonen i Trondheim. Da var det veldig fint at vi kunne tilby de en jobb sammen med Manpower.

Hellum synes det var ekstra hyggelig å oppleve at mange av de som mistet jobben sin fikk bli i lokalmiljøet uten å måtte flytte til en annen del av landet for å finne en jobb.

Ulike bransjer

Isfjord bruker hele fisken, og nesten ingenting av fisken blir avfall.

– Hele fisken blir brukt, og vi produserer alt fra filet-er til fiskeolje. Det siste vi har gjort er å samarbeide med noen lokale produsenter som ønsket å lage klær av fiskeskinn. Det er mange muligheter, sier Hellum begeistret.

Selv om Nordic Lunch og Isfjord ikke produserer noen av de samme produktene, så var veien inn i bransjen for de ansatte fra Nordic Lunch enkel.

– Noe av det viktigste i hele matbransjen er å overholde de strenge reglene for mathygiene og HMS. Dermed hadde de ansatte i Nordic Lunch kunnskap om dette allerede før de begynte hos oss, sier Hellum.

De nye ansatte har derfor kommet raskt inn i jobben på Isfjord og blitt et positivt tilskudd til arbeidsplassen.

– De nye ansatte har tatt med seg nye tanker om hvordan vi gjør ting på produksjonslinja. De har vært et veldig positivt tilskudd til oss, sier Hellum, og understreker at de nye ansatte også har tilført det sosiale på arbeidsplassen mye positivt.

Viktig å kjenne kundens behov

Katrine Haugland Hermann er kundeansvarlig for Isfjord i Manpower. Hun overtok ansvaret for Isfjord av en tidligere kollega.



Katrine Haugland Hermann, kundeansvarlig for Isfjord i Manpower.

– Jeg har brukt mye tid på å bli kjent med Isfjord. Nå vet jeg med en gang om en aktuell kandidat vil passe inn i Isfjord eller ikke. Er det en match ringer jeg Roar og sier at «jeg har en god kandidat her. Har dere behov for flere folk?», sier Hermann.

De innleide til Isfjord, slik som Mihn Ha, er ansatt i Manpower, og derfor er det Katrine sitt ansvar å følge de opp.

– Til produksjonen rekrutterer Isfjord mye utenlandsk arbeidskraft. Min jobb blir da å tilrettelegge for de ansatte, med alt fra transport til skattekort, sier Hermann.

Nye muligheter for flere

Tilbake i Orkanger har Isfjord akkurat åpnet en tredje produksjonslinje. Det øker kapasiteten på anlegget, og betyr at de fremover vil ha behov for flere ansatte. Da må de ansette blant annet flere teknikere, lagerarbeidere og produksjonsarbeidere til linja.

–Samarbeidet med Manpower har gitt oss et mye større nettverk, sier Hellum. Han er sikker på at flere personer vil få muligheten til å bli en del av laget deres gjennom Manpower.



VI GRATULERER ALLE VINNERNE I

NM
I SJØMAT
2024

NM I SJØMAT 2024 – RØKT OG GRAVET LAKS OG ØRRET

Mikals Laks AS

GULL – KALDRØKT LAKS • GULL – GRAVET LAKS • GULL – ÅPEN KLASSE

Reinhartsen AS

GULL – KALDRØKT ØRRET • GULL – VARMRØKT LAKS

Vi er leverandør av krydder, ingredienser og emballasje til fiskeindustrien.
Gode råvarer fortjener ABC-produkter!



ABC
Anne B. Cornelissen AS

**Leverandør av
pakkemaskiner,
emballasje og
produksjonsutstyr.**



MULTIVAC
multivac.com



SJØMATBEDRIFTENE
sjomatbedriftene.no

**Gratulerer til alle
vinnere med smakfulle
produkter**



**NORDIC
SUPPLY
SYSTEM AS**

Landsdekkende leverandør av
røykeskap og produksjonsutstyr til
næringsmiddelindustrien.

www.nordicsupply.no



FIAS
fiasinnkjop.no

**Ingredienser til
næringsmiddelindustrien**

Vi leverer til små og store
matprodusenter



alimenta
Ingredienser du vil lykkes med

WWW.ALIMENTA.NO
TLF.: 67073800

VI GRATULERER ALLE VINNERNE I

NM I SJØMAT 2024 – HÅNDVERK

Fonn Egersund AS

GULL – FISKEKAKER • GULL – FISKEBURGER/KARBONADE

Arctic Chef AS

GULL – FISKEPUDDING

Gla'Laksen AS

GULL – FERDIGPRODUKT/FERDIGRETT

Vi gratulerer Gla'Laksen
som norgesmester med sin Jegersild.

Vi takker for valget av Kyvik Sild
som råstoffleverandør.



lokal produksjon
premium kvalitet
— SIDEN 1866 —

Stolt leverandør av råvarer.

SNORRE
SEAFOOD AS

www.snorreseafood.no

En stor gratulasjon til alle
vinnere av NM i Sjømat 2024.

Vi er stolt leverandør
av etiketter og linerless
til sjømatnæringen.



reflexetikett.no

Kvalitetsleverandør
av hvitfisk, pelagisk og prisbelønnet fiskemat

TRADISJON  KVALITET

RØRVİK

GOD SMAK SIDEN 1927

Rørвик

www.rff.no • Tlf.: 74 39 24 90 • Fjordgata 9, 7900 Rørvik

Ingredienser til
næringsmiddelindustrien

Vi leverer til små og store
matprodusenter

alimenta
Ingredienser du vil lykkes med

WWW.ALIMENTA.NO
TLF.: 67073800



fiasinnkjop.no

VI GRATULERER ALLE VINNERNE I

NM
I SJØMAT
2024

NM I SJØMAT 2024 – INDUSTRI

Lofotprodukt AS

GULL – FISKEKAKER • GULL – FISKEBURGER/KARBONADE

Rørvik Fiskemat AS

GULL – FISKEPUDDING

Brødrene Hjønnervåg AS

GULL – FERDIGPRODUKT/FERDIGRETT

NM I SJØMAT 2024 – HÅNDVERK OG INDUSTRI

Platina Seafood Marked AS

GULL – OSTEburger





Lossing og lasting – syrebiler. Foto: Felleskjøpet

ENSILERING AV FISK

Norge er per capita den nasjon i verden som importerer mest maursyre. Tidligere ble det produsert maursyre her til lands, men dette er drøyt 30 år tilbake i tid. I dag er de store produsentene av maursyre i Tyskland, Finland og Kina.

TEKST: OLA SCHJEI, FAGSJEF FELLESKJØPET AGRI

“Verdens totalproduksjon av maursyre ligger på ca 1,1 million tonn og til Norge importeres ca 3 % av denne mengden.”

Verdens totalproduksjon av maursyre ligger på ca 1,1 million tonn og til Norge importeres ca 3 % av denne mengden, rundt 33-34 tusen tonn(2023). Av denne relativt store mengden brukes omtrent 60-65 % i fiskeri- og oppdrettsnæringa.

Som verdens største oppdrettsnasjon av laks og ørret og sammen med våre fiskerier som lander også betydelige mengder av både hvitfisk og pelagisk fisk er maursyre en viktig komponent i verdiskapingskjeden. Maursyre benyttes til ensilering i alle segmentene av fiskeindustrien vår og med dagens teknologi er maursyra fremdeles den mest effektive og prisgunstige løsningen for ivaretagelse av fett og protein fra både dødfisk og restprodukter fra sløye-/slaktevirksomhet. Alternativene til ensilering med maursyreprodukt er håndtering av råstoffet i fersk tilstand eller frysing. Begge disse alternativene har også betydelige utfordringer, bl.a kostnader. Verdenssituasjonen i 2022 medførte betydelig usikkerhet rundt leveranser av råvarer til fremstilling av en

lang rekke produkter. Råstoff til maursyreproduksjon var intet unntak og dette gjorde at tilbudet gikk ned og prisene økte. Nå i år er prisene på råstoff til maursyreproduksjon, naturgassen metan, kommet ned på et mer normalt nivå, men prisene vil svinge noe, blant annet på grunn av dyrere transport fra Kina.

Felleskjøpet har i mange år kjøpt vesentlige volumer av den maursyra som har blitt importert til Norge, vel 30 %, og vår største kundegruppe har vært norsk landbruk som ensilerer betydelige mengder gras. Vi tilbyr selvsagt også maursyre til fiskeri- og oppdrettsnæringa og har plassert oss strategisk i forhold til å være nær de store selskapene ved at vi har lagertanker og syretapperi på Verdal i Trøndelag. I tillegg har vi kystlagre fra Bergen i sør til Kirkenes i nord og hvor vi til enhver tid har beholdninger med maursyrebaserte produkter og som derved kan leveres på kort varsel.

Felleskjøpet har eksistert helt siden 1896, er solid

etablert og har et betydelig distribusjonsnettverk over det ganske land som kommer våre kunder til gode. Til å håndtere henvendelser fra spesielt havbruksnæringen kan vi kontaktes når som helst, selv sagt også i helger og høytider.

Fiskeri- og oppdrettsnæringen benytter først og fremst to varianter maursyrebaserte ensileringsmidler, med og uten antioksydanter. For dødfisk, klassifisert som «Kategori 2 ensilasje» brukes som regel syre uten antioksydant, mens restproduktene fra sløye-/ slaktevirksomhet, klassifisert som «Kategori 3 ensilasje» som oftest tilsettes antioksydanter. Denne ensilasjen har høyest verdi og antioksydantene sørger for å bremse nedbrytingen av fett som igjen gir selskapene som håndterer fiskeensilasjen muligheten til å blant annet fremstille oljer med god holdbarhet.

Det må understrekes at produkter fra fiskeensilasjen kategori 2 og 3 ikke benyttes til humankonsum, men hovedsakelig til fôrproduksjon. EU's kannibalismeparagraf forbyr også bruk av f.eks lakseoljer i fremstilling av fôr til laks. Kategori 2 ensilasje benyttes heller ikke ved fremstilling av fôringredienser til matproduserende dyreslag.

I tillegg til fôrproduksjon brukes fiskeensilasje også i prosessene til fremstilling av biodrivstoff(metan) som eksempelvis benyttes på rundt 110 gassdrevne busser i Trondheim. Her kan og nevnes at maursyre kunne vært benevnt som metansyre i forhold til

øvrige organiske syrer, men maursyre er fast innarbeidet i vårt språk.

Felleskjøpet leverer flere varianter maursyrebaserte ensileringsmidler til fiskeindustrien og tilbyr både bulk- og IBC-leveranser. I tillegg også en rekke andre produkter som brukes innen havbruksnæringen.

Norge er en havnasjon og har forvaltet ressursene fra havet så lenge menneskene har bodd langs kysten vår. Dette kommer vi som nasjon til å fortsette med. I fremtiden, når oljen etter hvert tar slutt, blir havet og forvaltningen av ressursene derfra enda viktigere. Ikke minst også en bærekraftig næringsvei for Norge. Felleskjøpet skal være en stabil og god samarbeidspartner for fiskerinæringen også inn i fremtiden.



Felleskjøpet

- ble grunnlagt i 1896
- eies av om lag 37.500 bønder
- omsatte i 2023 for 20,5 milliarder NOK
- har i dag 4296 ansatte
- har 100 butikker fra nord til sør
- eier Granngården i Sverige
- eier Norgesmøllene og Mesterbakeren
- er markedsregulator for korn i Norge

“I tillegg til fôrproduksjon brukes fiskeensilasje også i prosessene til fremstilling av biodrivstoff (metan) som eksempelvis benyttes på rundt 110 gassdrevne busser i Trondheim.”

*Lossing – syrebåt.
Foto: Felleskjøpet*





Helnorske verdikjeder i **NY MILJØMERKEORDNING**

En ny miljømerkeordning fra sertifiseringsorganisasjonen Debio skal gjøre det enklere for forbrukere og innkjøpere å velge bærekraftig villfisk som er fisket uten bunntål og hvor fangst, foredling og pakking foregår i Norge.

TEKST: PETER MØLLER. **FOTO:** DEBIO/ÅSMUND SEIP/HEIA FOLK AS

“Vi bygger på gode etablerte tredjeparts-systemer hvor det ikke er bransjen selv som står for merkingen, men en uavhengig aktør.”

Det finnes i dag flere miljømerkeordninger som næringen kan benytte for å synliggjøre sitt miljøansvar og som kan skape et konkurransefortrinn i markedet. Debio har i år lansert miljømerkeordningen «Bærekraftig villfanget» for virksomheter som blant annet kan garantere at sjømaten i produktene er fra MSC-sertifiserte norske fiskerier, fanget uten bruk av bunntål og kun transportert i Norge.

I den nye merkeordningen må virksomhetene kunne dokumentere sporbarheten til fisken og at den er fanget uten bunntål og MSC-sertifisert.

– Vi bygger på gode etablerte tredjepartssystemer hvor det ikke er bransjen selv som står for merkingen, men en uavhengig aktør. Dette skal sikre tillit mellom produsent og forbruker. MSC-sertifiseringen

sikrer at bestandene er bærekraftig forvaltet og at fiskeriene aktivt minimerer bifangst av sårbare arter. Utover det stiller vi krav som vi vet miljøbevisste forbrukere er opptatt av, sier Johan Henrik Frøstrup, daglig leder i Debio.

Merkeordningen er til for de som pakker fisken enten fra egne verdikjeder eller fra andre, både rene fiskeprodukter og foredlede. For de foredlede stilles det egne krav for andelen og opphavet innblandet sjømat samt at øvrige landbruksingredienser skal fortrinnsvis være nordiske og/eller økologiske.

Ingen bunntål

De senere årene har bunntål vært et omstridt tema i offentligheten. Forskning har vist at bunntåling kan ha negative konsekvenser både for klima og for

det biologiske mangfoldet i havet. Metoden er ifølge Havforskningsinstituttet den menneskelige aktiviteten som i geografisk utstrekning har størst negativ påvirkning på havbunnen¹. I tillegg har forskning pekt på bunntål som den fiskemetoden som bidrar til de største klimagassutslippene².

– Det er i dag ingen måte å kommunisere dette på til forbrukerne gjennom eksisterende miljømerkeordninger. Nå gjør vi det enklere for produsenter å nå de kundene som ønsker å velge bort den bunntålfangede, langreiste dobbel- og trippelfryste sjømaten, fortsetter Frøstrup.

Støtter norsk bearbeiding

En betydelig del av sjømaten som selges i norske butikker er fraktet verden rundt for bearbeiding, før den ender opp i frysedisken. Til og med den norsk-fangede sjømaten kan ha vært innom land som både Kina, Polen og Danmark før den ender opp i Norge igjen.

– Lang frakt av sjømat er verken bra for klimaet, norske arbeidsplasser eller kvaliteten på fisken. Fiskeprodukter merket med «Bærekraftig villfanget» skal være både fisket og foredlet i Norge. Interessen for ordningen har så langt vært stor og det er tydelig at flere aktører ønsker å synliggjøre den mest bærekraftige sjømaten som finnes i norske butikker, sier Frøstrup.

Miljømerkeordningen gjør det enklere å nå flere typer bevisste forbrukere, fra miljøbevisste eller kvalitetsbevisste forbrukere til de som vektlegger matens opphav. Den siste Spisefaktaundersøkelsen



ØNSKER NORSK BEARBEIDING:
Johan Frøstrup, daglig leder i Debio, vil det enklere for produsenter å nå de kundene som ønsker å velge bort den bunntålfangede, langreiste og trippelfryste sjømaten.

fra Ipsos (2022) viste at 53 % av forbrukere legger vekt på at maten er norsk. Dette poenget ble enda tydeligere formidlet i Tankesmien Agendas undersøkelse fra høsten 2023 hvor så mange som 77 % ønsket at «mer av det vi spiser og drikker i Norge, skal være produsert, bearbeidet og pakket i Norge» (Agenda 2023).

En merkeordning i utvikling

Standarden, som ble lansert i januar i år, skal utvikles videre fremover.

– Skal en miljømerking være nyttig må den finne en balanse mellom å skape reell effekt for et bedre miljø, være oppnåelig for flere i bransjen og samtidig bidra til at man har noe å strekke seg etter. Vi ønsker å videreutvikle og styrke standarden i dialog med bransjen, sier Frøstrup.

Debio er kanskje for de fleste kjent som en tilsynsvirksomhet for økologisk og primært landbaserte

“Miljømerkeordningen gjør det enklere å nå flere typer bevisste forbrukere, fra miljøbevisste eller kvalitetsbevisste forbrukere til de som vektlegger matens opphav.”





STØ KURS:
Gunnar Klo AS Vesterålen
er en av virksomhetene
som har valgt å benytte
den nye merkeordningen.
Fra venstre: Gunnar Jarl
Klo og Astrid Klo.

produksjoner, men dette er ikke første gangen Debio har beveget seg vekk fra åkeren.

– Gode, troverdige tredjepartsmiljømerkeordninger er nødvendig for alle næringer. Debio har tidligere kontrollert norsk villfanget fisk på vegne av svenske KRAV sine regler. Denne ordningen består fortsatt og vi driver fortsatt tilsyn etter dette regelverket, men samtidig har det vært et ønske hos flere aktører å kunne utvikle dette videre for å skape større effekt for norske forhold, kommenterer Frøstrup.

Referanser

¹ <https://www.hi.no/hi/nettrapporter/rapport-fra-havforskningen-2023-1>

² <https://www.nature.com/articles/s41586-021-03371-z>

Interesse hos flere aktører

Flere aktører har allerede vist interesse for sertifiseringsordningen, og allerede ved lanseringsuken i januar kunne konsumenter finne den første bærekraftsmerkede sjømaten av torsk, hyse, brosme, lange og sei fra Gunnar Klo AS på Oda.com, under merkevaren STØ. «Dette har vi ventet på!» var reaksjonen fra kategorisjef Bent Karlsrud i ODA da denne merkeordningen ble gjort kjent.

– Våre kunder er svært opptatt av bærekraft, og vi har faktisk sett en økning i antall henvendelser om hva som er bærekraftige fiskeprodukter. Nå har vi merket hvitfisker fra STØ med det nye bærekraftsmerket fra Debio og gjort det mye enklere for kundene å velge den mest bærekraftige og klimavennlige sjømaten. Vi er stolte av å være den første dagligvareaktøren i verden som tilbyr Debio bærekraftsmerket fisk, sier kategorisjef Bent Karlsrud i ODA.

Merkeordningen høstet også ros fra både politiske partier og miljøorganisasjoner ved lansering, og flere dagligvareaktører har allerede meldt sin interesse for ordningen. Fremover er det opp til produsenter, innkjøpere og forbrukere å vise at norske verdikjeder og bærekraftig fiske er veien å gå.

Mer informasjon om merkeordningen finnes på [debio.no](https://debio.no/baerekraftige-fiskeprodukter/)
<https://debio.no/baerekraftige-fiskeprodukter/>

Debio

Debio har stått for merking av mat og utvikling av økologien i nærmere 40 år. Debio er garantisten for at varer merket med våre godkjenningsmerker er produsert på en økologisk og bærekraftig måte, og organisasjonen er akkreditert av Norsk Akkreditering. Debios hovedoppgave er sertifisering, og på oppdrag fra Mattilsynet godkjenner Debio norske virksomheter som omsetter og produserer økologiske produkter. Alle disse får muligheten til å bruke det grønne Ø-merket i sin markedsføring. Ø-merket viser til en transparent, tredjepartisertifisert produksjonsstandard. Debio utfører også godkjenning på grunnlag av egne private regelverk, slik som Grasbasertmerket, serveringsmerkeordningen, og det nyeste skuddet på treet er et eget miljømerke for bærekraftige norske fiskeprodukter. Miljømerket Bærekraftig villfanget gjør det enklere for norske forbrukere å velge den mest korteste, klimavennlige og bærekraftige sjømaten som finnes tilgjengelig i dagligvarehandelen i dag.

Debio tilbyr også i dag veiledning og formidling knyttet til bærekraftige måltider og økologiske og bærekraftige produksjoner gjennom DebioInfo og veiledningstjenesten Matvalget.



Fiskerinæringens Innkjøpselskap AS (FIAS) ble etablert i 1994. Vi arbeider for å gi våre aksjonærer de beste prisene i markedet på en rekke ulike produkter og tjenester.

Selskapet har i dag 4000 aksjonærbedrifter fra små og store bedrifter i fiskerinæringa.



FIAS har avtaler med følgende samarbeidspartnere:

 TESS TEKNISK FAGHANDEL Slanger, drift- og vedlikeholdsprodukter	 if... Skadeforsikring Forsikringer	 TOOLS Maskiner og vedlikehold	 lietpak Flexible filmer og vakuumposer for næringsmiddelindustrien	 FORMUE Økonomisk rådgivning	 telenor Telefontjenester	 ahlsell VA, VVS, Elektro, Verktøy, Drift, Verneutstyr, Arbeidsklær
 Ei Kontor-, lager- og verkstedinnredning	 Nordea Pensjon	 solar Elektro-materiell	 NorEngros Totalleverandør på emballasje og rekvisita	 NIPPON GASES The Gas Professionals Gassprodukter	 Lyreco Rekvisita	 NorTekstil Leie og vask av arbeidstøy
 RS Drift og vedlikeholdsrekvisita	 eurofins Analysetjenester	 Fjordkraft Her for pengene Energiløsninger	 VARTDAL PLAST Emballasjeprodukter	 ettiketto Etiketter	 mal proff Industrimaling	 MPACK Maskiner og emballasje
 skala Rekvisita og driftsmateriell	 Rentokil Ekspert på skadedyrkontroll Skadedyrbekjempelse	 nopla Plastemballasje	 DS Smith Bølgepapp	 SERVICE PRESSKUTEN Fullsortiment grossist	 Anticimex FOREBYGG OG BEVARE Næringsmiddelhygiene og skadedyrbekjempelse	 Verified Digitale signeringsløsninger
 Haagensen Plast AS Plastemballasje	 POWER BEDRIFT Elektriske artikler B2B	 FIAS Gaveesker for laks og ørret	 PELIAS Skadedyrbekjempelse	 personalhuset Rekruttering	 Nautilus Sjø Sikkerhetsstyringsystemer og andre tjenester	 ON/OFF bemanning Bemanning
 tia VIL TAR INNMELDINGEN PÅ ARBEID Forbedrer innemiljø	 ECOLAB Rengjøringsmidler, maskiner og utstyr	 AZETS Regnskap og rådgivning	 ManpowerGroup Rekruttering og bemanning	 RANHEIM PAPER & BOARD Massivpapp	 TRAVELNET REISEVAREHUSET Reisebyråttjenester	 mab's Emballasje AS Labutstyr og emballasje
 HYGIENE GRUPPEN Næringsmiddelrenhold	 plus Office Bransjetilpasset HMS-løsning	 IHON HOTELS Hotell	 ISOPILOTEN Mattrygghet, kvalitet og HMS	 EMPAKK Emballasje og maskiner	 RETURNA Bærekraftig gjenvinning over hele landet	 el-watch Trådløse IoT-sensorer
 Kartongemballasje Kartongemballasje	 IVAR Høfte AS Emballasje og lab-utstyr	 MYHRVOLD INDUSTRI MYHRVOLD-GRUPPEN Utstyr til næringsmiddelbransjen	 sikker MAT Ulike kvalitetskurs og tjenester	 KATRIN Papir, tærk og dispensere	 SVEA Finansiering, fakturering, inkasso	 OPTION ALWAYS ON IT-løsninger for skip
 Aquatiq CHEMISTRY Konsulentjenester, kjemi og vaskeanlegg	 ABC Arne B. Corneliusen AS Krydder, stivelse og hjelpestoffer	 OPTIMERA Morten Festemateriell og byggevarer	 LAB forum Analysetjenester	 SYSTEMKJØP Mat og drikke	 avonova Bedriftshelsetjeneste	 NORDIC CHOICE HOTELS Overnatting
 norwegian Flyreiser	 Scandic Hotell	 SGS Analysetjenester	 BOKKEN Leverandør til næringsmiddelindustrien	 Norion Bank Finansielle tjenester	 CIRCLE K Gassolje, strøm og energi	 digital etikett Digitale etiketter
 Felleskjøpet Enslingsprodukter	 avantor delivered by VWR Forbruksvarer, kjemikalier og rekvisita	 jetpak Markedets raskeste dør-dør tjeneste	 Kinnarps Møbler og innredning	 Reflex Etikett Etiketter og emballasje	 IDÉ HOUSE OF BRANDS Profilprodukter og konseptutvikling	 Røde Kors Førstehjelp Kurs og førstehjelpsutstyr

Ansatte i FIAS-bedrifter og medlemmer i Norges Fiskarlag kan nå også benytte disse avtalene.

 TRAVELNET REISEVAREHUSET Reisebyråttjenester	 norwegian Flyreiser	 Scandic Hotell	 if... Skadeforsikring Forsikringer	 NORDIC CHOICE HOTELS Overnatting	 IHON HOTELS Hotell
---	----------------------------	-----------------------	---	---	---------------------------

Bli med oss du også! – Mer info: www.fiasinnkjop.no



Fra venstre: Regionsjef i Phonero Mats-Even Eid, Daglig leder i eDialog24 AS (Youtello) Eljar Ness og Frode Kvamstad, Daglig leder i FIAS.
Foto: Dan Tore Andersen

NY LEVERANDØRAVTALE MED PHONERO

*legger til rette for økt salg og lavere
kostnader for medlemsbedrifter*

TEKST: DAN TORE ANDERSEN, FIAS. FOTO: PHONERO



FIAS har tegnet rammeavtale med Phonero som innebærer en nyskapende mobil bedriftsnettløsning for sine medlemsbedrifter. Phonero Bedriftsnett, kombinert med kommunikasjonsappen Youtello, gir funksjonalitet som ingen andre kan tilby i markedet. Med Phonero + Youtello får bedrifter markedets beste sentralbordløsning (EPSI 2023) i tillegg til smartere og proffere håndtering av kunder og leverandører på mobil.

- Kombinasjonen av Phonero + Youtello gjorde at vi ønsket å se nærmere på en rammeavtale.

Løsningen fremstår unik, fordi den knytter telefoni tett til kunde- og leverandøroppfølging for alle ansatte. Vi anbefaler alle medlemmer å gjøre en vurdering av dette nye konseptet, sier daglig leder i FIAS, Frode Kvamstad.

Løser utfordringer i arbeidshverdagen

Når noen ringer deg på din mobil, vet du om det er en kunde eller leverandør som ringer? Vet du hvem som snakket med kunden sist og om noe viktig ble avtalt? Hvor lagrer du viktige notater og hvor enkelt er det å lage oppfølgingsoppgaver når du er ferdig med en

telefonsamtale? Og dersom du var opptatt da en kunde eller leverandør ringte, husker du alltid å ringe tilbake når du har lovet det?

- Phonero + Youtello løser hverdagsutfordringer for ansatte i de fleste bedrifter. Endelig kan man vite hvem som ringer, hvem som sist hadde kontakt med en kunde og om noe ble notert. Alt dette før man svarer på en mobilsamtale. Smart oppgavehåndtering i kjølvannet av telefonsamtaler sikrer i tillegg at man får mere presis oppfølging av kunder- og leverandører. Vi får tilbakemeldinger om at løsningen oppleves å være revolusjonerende fordi ting går av seg selv, sier Eljar Ness i eDialog24 AS om løsningen som er skapt gjennom et innovasjonssamarbeid med Phonero, og støttet av Innovasjon Norge.

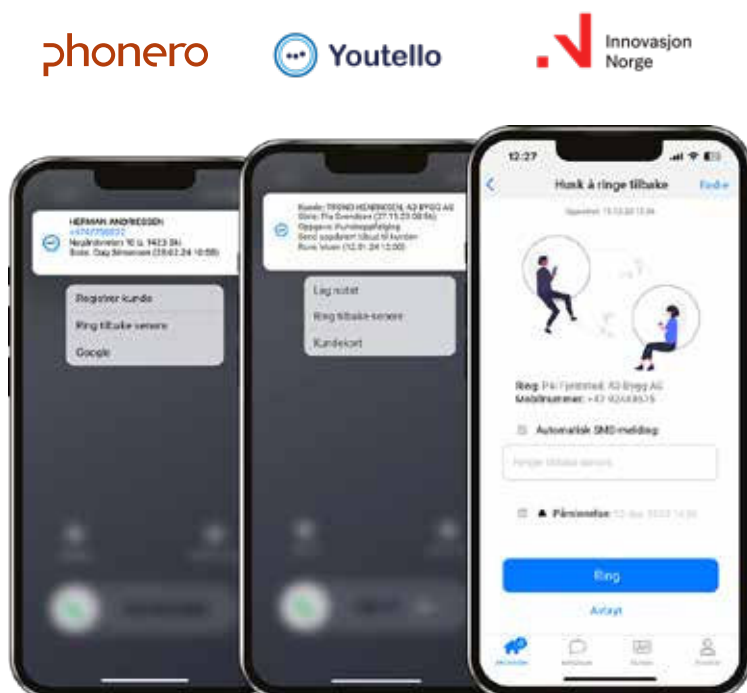
Informasjon i tide

Med Youtello tilkoblet Phonero Bedriftsnett får ansatte viktig kundeinformasjon allerede før man svarer på en samtale. Oppgavehåndtering, som er svært enkel å bruke, sikrer blant annet at ansatte alltid husker å ringe folk tilbake når det er lovet.

En unik løsning og et konkurransefortrinn

-Slik konkurransesituasjonen er i de fleste bransjer i dag så er det mange løsninger som blir like fordi aktører kopierer hverandre. Det konkurreres stort sett på pris, tilgjengelighet og service. For å skille seg ut må man ha noe unikt i tillegg. I Phonero har vi prisvinnende løsninger for både bedriftsnett og kostnadsdeling fra før av. Helheten vi nå i tillegg har skapt med Phonero + Youtello, gjør at vi sammen kan tilby en enestående bedriftsnettløsning som ingen andre i markedet kan tilby, sier regionsjef i Phonero, Mats-Even Eid.

-Vi er stolte over å ha inngått en rammeavtale med Fiskerinæringens Innkjøpsselskap AS (FIAS) hvor det fokuseres på nyskapende løsninger i tillegg til



kvalitet og konkurransedyktige vilkår. Jeg er sikker på at bedrifter som benytter seg av rammeavtalen, vil få bedre tilgjengelighet på telefon og mer presis oppfølging av kunder og leverandører. Resultatet bør måles i økt salg og kostnadsbesparelser, avslutter Eid.

For ytterligere informasjon om den nye leverandøravtalen med Phonero gå til www.fiasinnkjop.no/aktuelt eller henvend deg til deres kontaktperson i Phonero.

Kontaktperson hos Phonero:

Mats-Even Eid

Regionsjef

M: 477 92 000

E: matseven.eid@phonero.no

www.phonero.no

www.youtello.no

“Med Youtello tilkoblet Phonero Bedriftsnett får ansatte viktig kundeinformasjon allerede før man svarer på en samtale.”



Globalt og lokalt

Eurofins Food & Feed Testing i Norge arbeider lokalt. Vi er stolte av vår brede kompetanse, hvor hovedparten av de ansatte innehar universitetsgrader innen naturvitenskapelige fag nært knyttet opp mot Eurofins' fagsegment, kort fortalt fra jord og hav til bord.



Eurofins ønsker å kunne tilby gode tjenester til FIAS' medlemmer og vi arbeider kontinuerlig med ulike konsepter som skreddersys inn til de ulike sektorene innen havbruksnæringen.

Nå skal vi fortelle deg hvordan vi jobber:

Vi forsetter å bygge et sterkt lag innen sjømat og havbruksnæringen. Vi er utrolig stolte over å ha en så dedikert og kompetent avdeling med ressurser for å ta havbruksnæringen videre opp og frem.

De siste årene har vi økt konsentrasjonen og oppmerksomheten på havbruk og marin sektor. Dette gjenspeiles i alle ledd i Eurofins' organisasjon. Det er viktig for Eurofins Food & Feed at ansatte er oppdatert på næringen, har praktisk erfaring fra industrien og forståelse for problemstillinger og utfordringer; fordi vi har stått i det selv. Kompetanse generelt og særkompetanse spesielt, er en verdi i seg selv. Denne er vi opptatt av å dele med vårt kundenettverk.

Siv-Heidi Henriksen

Siv-Heidi arbeider som kundekontakt for marin sektor og er vår ekspert på holdbarhetsstudier på sjømat, vannanalyser, samt sensoriske problemstillinger. Hun har kontor plass i Tromsø og har mye av sin aktivitet i Nord-Norge, men arbeider over hele landet. Siv-Heidi har lang og bred erfaring innen næringsmiddel og kosttilskudd basert på marine oljer, produkt- og prosessutvikling



av råstoff til sluttprodukt. Hun er aktiv deltaker i kunnskapsnettverkene Biotec North, Norsk Sensorisk Nettverk og Blue Legasea.

Siv-Heidi har en MBA strategisk ledelse og økonomi og har gått næringsmiddelfag i Trondheim (BSc) og næringsmiddeltekniker ved Teknisk fagskole, Norconserv, i Stavanger.

Tone Stigen Martinsen

Tone bor i Sandefjord, og er opprinnelig fra Sandnes. Hun har en master i Akvakulturnæring fra Ås, samt en lektorgrad og Mini-MBA. Tone har arbeidet hovedsakelig kommersielt, både som produktutvikler, produktansvarlig og salgssjef, men også som fagansvarlig innen ernærings- og farmasøytiske produkter til fjørfe, svin og fisk. I tillegg har hun vært kvalitetsansvarlig i dyrefôrproduksjon.

I Eurofins Food & Feed arbeider Tone som markedsutvikler havbruk og skal finne flere spennende konsepter til havbruksnæringen. Hun deltar i Marint Protein Nettverk sammen med Eurofins' Fagsjef Kjemi, Gjermund Vogt.

Stine Eriksen

Stine bor i Trondheim og er utdannet Mat-teknolog (BSc) fra NTNU med en MBA i strategi og ledelse fra UiN.

Stine har bakgrunn fra produktutvikling og kommersiell virksomhet som kundeansvarlig.

I Eurofins arbeider Stine bredt innen de fleste fagfelt. Hun har hatt særlig fokus på fiskeoppdrett og foredling av biprodukter av marin opprinnelse.

Stine er ute i foreldrepermisjon frem til påske, og hun er klar til å begynne arbeidet igjen i denne spennende næringen!



Oline Alfredsen

Oline er nyeste medlem på laget og har solid bakgrunn fra filetproduksjon og salg av hvitfisk og laks. Hun vil arbeide mye ut mot kundene og hun er godt kjent i Nord-Norge. Olines styrke er innen kvalitetssikring av slakterier, prøvetaking og fiskeoppdrett. Oline har en master i Sjømatproduksjon fra Tromsø og arbeider fra Moss.



Eurofins Food&Feed Testing har fysiske mikrobiologi-laboratorier fordelt langs hele Norgekysten fra Moss, Klepp i sørvest, Havlandet i Florø, Ålesund, Sortland og Leknes, til Alta i nord. Prøvemottak for kjemiske analyser er i Moss. De fleste kjemiske analyser utføres ved andre Eurofins laboratorier i Europa.

Flere av våre laboratorier har status som Kompetansesenter som har ekspertise innenfor sitt spesifikke fagfelt av analyseparametere.

Eurofins med sterk struktur

Eurofins Food & Feed Testing Norway er en del av et globalt nettverk av kompetansesenter- og laboratorier. Samlet under konsernnavnet Eurofins Scientific er Eurofins verdens ledende selskap innen blant annet kontroll og validering av næringsmidler, husdyr-/fôrproduksjon, miljø, farmasi, DNA-analyser og landbruk. Eurofins Scientific, med sin internasjonale tilstedeværelse, har 61.000 ansatte fordelt på 61 land og over 900 laboratorier. Eurofins Food & Feed Testing kan skille med en omfattende portefølje med over 200.000 analysemetoder.

Overordnet målsetningen for Eurofins er å tilby våre kunder og partnere markedets høyeste kvalitet i alle ledd, det være i kompetent kundeveiledning, integritet i analyseresultater, korte leveringstider og enkel resultathåndtering.

Eurofins Food & Feed Testing Norway AS
Møllebakken 40, 1538 MOSS

Ta kontakt med oss på mat@ftn.eurofins.com eller undersøk mer på www.eurofins.no





Nytt analysetilbud for optimalisering av omega-3

I de siste årene har verdensmarkedsprisene på marine oljer økt på grunn av mangel i markedet. Ulike alternative oljekilder dukker samtidig opp på markedet.

I denne forbindelsen ser flere og flere brukere at det blir viktigere å kunne analysere fettsyrer i mengde som g/100g i stedet for prosent. Eurofins har videreutviklet og validert opp en analysemetode for å kunne bestemme eksakte mengder av Omega-3 fettsyrer i ulike matrikser som fiskeolje, fiskemel, fiskefôr og muskel.

En større artikkel om dette temaet kommer i Norsk Sjømat nr 3.



Kjøp et årsabonnement

750,-

Norsk Sjømat er et magasin som kommer ut 6 ganger for året og som tar for seg viktige tema innen fiskeri, leverandør og havbruksindustrien.

Magasinet gir deg en god måte å holde deg oppdatert om de viktigste sakene innen denne næringen.

Send e-post til Post@sjomatbedriftene.no

Besøk vår nettside www.sjomatbedriftene.no

NORSK SJØMAT



Fra venstre: Salgs og markedsdirektør, Torgeir Morkhusker, Daglig leder FIAS, Frode Kvamstad, kjededirektør, Hanne Vedeler og KAM storkunde, Stefan Tran.

Norengros og FIAS forlenger samarbeidet for 3 nye år med opsjon på ytterligere 2 år for Norsk sjømatindustri

I denne uken ble det signert en ny avtale med Norengros, en av FIAS sine lengste samarbeidspartnere i nærmere 30 år. Norengros har gjort en fenomenal jobb for alle type bedrifter i FIAS, fra den minste fiskehandler til de største konsernene i Norsk sjømatindustri. De har utviklet sortimentet i takt med behovet fra industrien. Vi jobber nå sammen for å finne de riktige produktene innen stroppebånd, strekkfilm og foringssekker som brukes i store volum. Her er om å gjøre å finne de riktige kvalitetene og de beste prisene i markedet.

Norengros omfattende varesortiment gir deg større valgfrihet og flere muligheter. I samarbeid med markedsledende produsenter, kan de tilby markedets bredeste sortiment. Hos de får du profesjonelle råd og personlig veiledning for å kunne velge de beste produktene til dine behov.

Deres omfattende varesortiment gir våre aksjonærer større valgfrihet og flere muligheter. I samarbeid med markedsledende produsenter, kan de tilby markedets bredeste sortiment. Hos Norengros får du profesjonelle råd og personlig veiledning for å kunne velge de beste produktene til dine behov. De hjelper deg å sette sammen en portefølje med alt fra standardprodukter til spesialløsninger – der sentrale stikkord er kvalitet, brukernytte, miljø og totaløkonomi.

Vår bransje blir presset på å redusere kostnader, og må finne nye mer og mer effektive arbeidsmetoder, uten at det går ut over kvaliteten. Det er vanskelig hvis man ikke tenker nytt – de siste 30 årene har Norengros hjulpet våre bedrifter med akkurat dette!

Deres kompetanse – din trygghet



FIAS – Fiskerinæringens Innkjøpselskap AS

Alle sjømatbedriftene i Norge kan bli aksjonær i FIAS, som forhandler innkjøpsavtaler på vegne av aksjonærene. I dag er det vel 4000 bedrifter som kan handle gjennom avtalene.

For mer informasjon: www.fiasinnkjop.no

FIASNYTT er en informasjonsplass for samarbeidspartnerene til FIAS



ANNET

 **Din BemanningsPartner**
Kvalitetsleverandør av menneskelige ressurser
www.NYDBP.no
AQUACULTURETALENT®
www.aquaculturetalent.com

**Kystens ledende
advokatfirma**

S A N D S

Oslo | Bergen | Stavanger | Trondheim
Tromsø | Ålesund | Tønsberg

TILSETNINGSTOFFER

**REVOLUSJONERENDE PRODUKTER
FOR NÆRINGSMIDDELINDUSTRIEN**

 **WORLD PAC
NORGE AS**

Prof. Birkelands vei 28 A,
1081 Oslo
Tlf 22 32 00 33
Fax 22 32 00 34
Mob 92 69 63 80
E-mail: worp@online.no
www.worldpac.no

Leverandør av krydder, tilsetningsstoffer
og emballasje til fiskeindustrien.
Gode råvarer fortjener ABC-produkter.

 **ABC**
Arne B. Corneliussen AS
Tlf: +47 22 88 46 00
www.abccorneliussen.no

 *Kvalitet og
trygghet*
SIN 1949

- Krydder
- Marinader
- Gourmet
- Dressinger
- Kryddersmør
- Oljer & eddik



Vi leverer trygg mat av god kvalitet

ENGBRETSSEN AS

Tlf +47 63966640 www.engebretsenas.no Minne Industriområde 31
2092 Minnesund

TOTALLEVERANDØR

TRADESJON  KVALITET

RØRVIK
GOD SMAK SIDEN 1927



Kvalitetsleverandør av hvitfisk, pelagisk og prisbelønnet fiskemat
www.rff.no • Tlf.: 74 39 24 90 • Fjordgata 9, 7900 Rørvik

FERSK HVITFISK

 **HORSGAARD & CO AS**

Fisk fiskemat skalledyr
Hamnegata 43, Molde | Tel: 71 25 19 35
kjellrune@horsgaard.no | Følg oss på 

 **MARINE SALES**

OMSETNING AV ALLE TYPER HVITFISK

TELEFON: 70114545
MAIL: post@marinesales.no

FISKEMAT

Sjømat og landmat

FERDIGMAT AS • Holmen 6, 4842 ARENDAL
Tlf 37 01 51 66 • Epost: post@torungen.no • www.torungen.no

 **HJØNNEVÅG**

Livsglad mat fra havet siden 1948
www.hjoennevaag.com | Tlf.: 53 48 22 00 | firmapost@hjoennevaag.com

OPPDRETT

ANNO 1976

KVARØY
FISKEOPPDRETT



8743 Indre Kvarøy
Tlf.: +47 97 07 35 32
alf@kvaroy.no
www.kvarfisk.no

**Vis frem din bedrift i
Bransjeregisteret**

På trykk i Norsk Sjømat og på hjemmesiden til Sjømatbedriftene,
der du kobles videre til din hjemmeside.

Pris fra kr 6.000,- pr. år.
Dette inkluderer 6 utgaver av Norsk Sjømat
og plass på nettsiden i ett år.

 **SJØMATBEDRIFTENE**



Daglig inntøst av fisk og skalldyr



Brygga – 3210 Sandefjord
Telefon: 33 48 30 40 – Telefax: 33 46 33 53
e-post: post@brodreberggren.no

SJØMAT, VILT OG SPESIALITETER



Ring oss: 92288500
www.reinhartsen.no

Alt i fisk og skalldyr



Tel. 75 05 90 50
E-post: kjell@seloyfisk.no



Grønneg. 24 – 2317 Hamar
Butikk: tlf 62 54 08 40 • fax 62 54 08 49
Engros: tlf 62 55 30 40 • fax 62 55 30 09
post@knutstad-holen.no

Kvalitet, tradisjon og en god porsjon lidenskap




• Brodr. Remø • www.Golffish.no • +47 701 98 971 •
• Fiskestrandvegen 168 • 6035 Fiskestrand •

Slakteri for frittstående oppdrettere i Nordland



Tlf. Johan-E. Andreassen – 915 39 338

- Slaktning av laks, ørret og torsk
- Slaktning av stamfisk
- Innfrysing og pakking



www.krakoy.no

Lokalisert på Kråkøy i Åfjord Kommune

Hitramat



hitramat.no

HVITFISK & SKALLDYR



7273 Norddøy • Tlf 72449888 • Fax 72447418
www.seashell.no • helge@seashell.no



Leverandør av laks og ørretfilet
www.seafoods.no



Brødrene Andreassen Værøy AS
www.lofofish.no

Kvalitetsprodusent av:

- Tørrfisk
- Lutfisk
- Saltfisk



Verdensmester i lutfisk 2017

Fryselager sentralt på Vestlandet



Jovegen 67, 5514 Haugesund
Tlf.: 52 71 48 41
E-post: post@permanor.no
www.permanor.no



Norsk Sjømat/As
Quality Seafood



Kvalitetsprodukt av laks og ørret

Tlf.: 73 83 77 50
www.isfjordnorway.no



ARNØY LAKS AS

Arnøy Laks AS
Arnøy Laks Slakteri AS – Ellevoll Settefisk AS

Tel. +47 77 77 79 70
9194 Lauksletta – post@arnoylaks.no



PLATINA SEAFOOD

EXCELLENCE IN ATLANTIC SALMON AND TROUT
www.platinaseafood.com



Ocean Supreme

Specializing in fresh airborne salmon
Aalesund - Norway

Produksjon av laks og ørret.



AS Knutshaugfisk | Tlf. 41564385 | Knutshaugveien 58, 7252 Dolmøy

Annonse i Bransjeregisteret

Pris fra kr 6.000,- pr. år. Dette inkluderer 6 utgaver av Norsk Sjømat og plass på nettsiden i ett år.



SJØMATBEDRIFTENE

B

Economique
NORGE P.P. PORTO BETALT



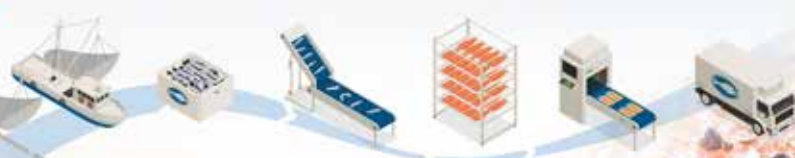
Avsender:

Norske Sjømatbedrifters Landsforening
Postboks 639 Sentrum
7406 Trondheim

RIGHT HERE
FOR YOU

EXPLORE OUR CAPABILITIES HELPING YOU

Improve hygiene standards along the
Fish & Seafood value chain.



VISIT US AT



HAV
EXPO

HavExpo 2024
Bergen, Norway
May 06-08
Stand A-574

ECOLAB®
PROTECTING WHAT'S VITAL™

Ecolab • Innspurten 9 • 0663 OSLO
tlf: 22 68 18 00 • no-no.ecolab.com
email: halvordholder@ecolab.com



Seafood Expo
GLOBAL



Pakking av fisk?

For robotisering,
ilegg og pakking
av fisk besøk MULTIVAC på:

Seafood Expo Global Barcelona, Spania, 23-25 april,
Hall 3, Stand 3DD601



www.multivac.no



MULTIVAC