

Det Kgl Fiskeri- og kystdepartement
Postboks 8118 Dep
0032 Oslo

Att.: Avdelingsdirektør Geir Evensen
Seniorrådgiver Kjersti Pauline Vartdal

Dato: 28. februar 2012

Høring – arbeidsgrupperapport om gjennomgang av råfiskloven.

Vi viser til Deres brev av 02.12.2011.

Det er positivt at vi nå har fått en gjennomgang av råfiskloven med en språklig og lovteknisk oppdatering, begrenset av at hovedtrekkene i salgslagssystemet og omsetningsmonopolet skal ligge fast.

Fra vår side begrenser vi oss til å kommentere de punkter/paragrafer der det er uenighet i arbeidsgruppen.

§ 10 – fastsettelse av salgsvilkår og omsetningsformer.

Surofi støtter flertallsforslaget.

Det er svært viktig at salgslagenes rett til å fastsette salgsvilkår og omsetningsformer opprettholdes. Salgsvilkår omfatter blant annet oppgjørstider og sikkerhetsstillelse for kjøp. Oppgjørstid har nær sammenheng med salgslagenes likviditet og kredittilgang. Det sier seg derfor selv at salgslagene må ha kontroll på hvilke avtaler de har mulighet for å påta seg på dette punkt. Når det gjelder sikkerhetsstillelse, er det viktig å være klar over at salgslagene ikke på samme måte som hvilken som helst annen privat bedrift kan velge sine kunder. En bedrift som er registrert i Fiskeridirektoratets kjøperregister har pr. definisjon tilgang til førstehåndsmarkedet, forutsatt at det stilles sikkerhet for oppgjør. Skulle det overlates til en oppmann å fastsette vilkårene for sikkerhetsstillelse, kunne salgslagene bli tvunget til å selge i åpen regning, selv om dette ikke ble ansett å være risikomessig forsvarlig. Motstykket ville da måtte være at salgslagene – uavhengig av oppføring i kjøperregisteret – måtte ha rett til å nekte salg. Salgslagenes provisjoner (lagsavgiften) gir heller ikke rom for å ta kredittrisiko. Endring av regimet for fastsettelse av salgsvilkår ville derfor ha vidtgående konsekvenser.

Surofi har ulike omsetningsformer som er tilpasset ulike behov. Kunnskapen om hvilke omsetningsformer som optimaliserer verdien av fangstene er salgslagenes kjernekompetanse. I Surofi er auksjon helt sentral og det som benyttes klart mest. Derved allokeres fangstene til enhver tid til de mest verdifulle anvendelser. Det er imidlertid også mulighet for å inngå kortsiktige eller langsiktige avtaler der partene finner det formålstjenlig. For fabrikkskipsflåten (torsketrål/reketrål) som i større

grad foredler om bord, og gjerne har etablert egne salgsselskaper, er det vanlig at rederiene overtar fangsten selv for videre salg. Vi oppfatter at det er stor tilfredshet både fra kjøper- og fiskersiden med den måten vi har organisert omsetningen på. Etter vår vurdering er det verken riktig eller noe behov for å endre regimet for fastsettelse av omsetningsformer.

§ 11 – fastsettelse av minstepris og § 12 – prosedyre ved uenighet.

Det er positivt at ordningen med minstepriser foreslås videreført. Det er tatt inn i forslaget at ”formålet med minstepris er å oppnå en rimelig fordeling av inntekt fra markedet mellom fisker og industri”. En slik intensjon er ideelt sett riktig, men teoretisk. Den forutsetter for det første at markedsprisen i førstehåndsmarkedet er identisk med minsteprisen, for det andre at prisen til forbruker eller i eksportmarkedet er uavhengig av førstehåndsprisen.

Det viktigste formålet med minsteprisen er å sikre at den flåtegruppen som er minst mobil (få kjøpere) og ikke har lagringsmulighet (dvs leverer fersk) skal oppnå priser som samsvarer i rimelig stor grad med de prisene andre fiskere oppnår i et konkurranseutsatt marked. Minsteprisen skal eliminere eller som et minimum redusere den negative effekten av svak konkurranse i førstehåndsmarkedet. I Surofi landes ca 85 % av kvantumet ved nøytrale fryselaagre. Gjennom auksjon eller kontrakter vil rederne her oppnå den best mulige pris gjennom konkurranse i markedet. Det samme gjelder også normalt de som leverer større ferske fangster. De minste båtene med relativt små fangster, og som er mindre mobil, er i større grad avhengig av minsteprisen. Dersom denne blir satt for lavt, vil de oppleve en uforholdsmessig stor negativ prisforskjell. Selv om dette som nevnt for oss bare utgjør en liten del av det totale kvantum (under 10 %), er det viktig at minsteprisregimet kan opprettholdes slik at mangfoldet i flåten kan sikres. Uten minstepriser ville avskallingen i den minste flåten gå raskere enn den allerede gjør.

Dette perspektivet på minsteprisens betydning er salgslagene mye nærmere å ha et forhold til enn kjøperne. En del kjøpere vil faktisk kunne ha en motsatt innfallsvinkel: Kjøp av billig råstoff (til minstepris) fra den minste flåten gir større mulighet for å konkurrere på pris ved kjøp der det er nødvendig.

I den landbaserte hvitfiskindustrien utgjør råstoffprisen 75 – 80 % av salgsprisen (ifølge tall fra Nofima). Selv om vi sammenligner år med ganske så forskjellige eksportpriser, er industriens marginer mer eller mindre stabile. Det er derfor slik at prisene er viktigere for resultatene til flåten enn de er for industrien. Flåten taper når minsteprisen blir satt for lavt, men uten at industrien vinner noe (fordelen ved lave innkjøpspriser gis bort i markedet). Siden svært mye av fisken eksporteres, vil dette resultere i tap for nasjonen Norge.

Basert på vurderingene ovenfor støtter Surofi konklusjonen til de fiskeroppnevnte representantene i utvalget om at salgslagene som i dag skal kunne fastsette minsteprisene ved uenighet. Det inngår i disse utvalgmedlemmenes forslag at ordningen med meklingsordning som ble prøvet for noen år skal tas inn i loven. Surofi har ikke erfaring med meklingsordningen, men ser ikke store problemer med at en slik ordning innføres. Det vesentlige er at salgslagene må ha siste ord om meklingsordningen ikke fører frem. For øvrig bør det vel også være slik at det bare skal gjennomføres meklingsordning i de tilfeller en av partene ber om det.

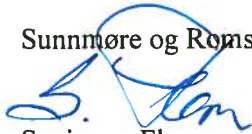
§§ 13 – 15 – regulering og dirigering

Det er helt unntaksvis at det iverksettes tiltak om regulering og dirigering av fisket. Slike tiltak kan være upopulære blant fiskerne, og salgslagene vil derfor i det lengste unngå å bruke slike virkemidler. De få gangene det gjøres, er det for å unngå at et ferskemarked bryter sammen, at fangster blir liggende usolgt i land (går fort utover kvaliteten) og lignende kritiske situasjoner. Det er åpenbart at salgslagene er den som sitter aller nærmest til å vurdere behovet for å iverksette slike tiltak, og vi kan

ikke se at en oppmannsordning har noen berettigelse i slike situasjoner. Vi støtter imidlertid flertallet i utvalget som foreslår en varslingsplikt til berørte parter før tiltak treffes. Dette bør tilføyes i lovteksten.

Med vennlig hilsen

Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag



Sveinung Flem
Adm. Dir.