

Nærings- og Fiskeridepartementet
Postboks 8090 Dep.
0032 OSLO

Bergen, 14. januar 2015

SVAR PÅ HØRING OM MELDING TIL STORTINGET OM NORSK LAKSE- OG ØRRETOPPDRETT

Vi viser til høringssvar fra FHL, som er vår organisasjon for næringsspørsmål. Vi støtter i hovedsak de elementer som er berørt i deres tilsvare.

Grieg Seafood ASA ønsker likevel å komme med et eget tilsvare for å presisere noen elementer som vi mener er avgjørende for suksessfull og bærekraftig vekst i havbrukssektoren og spesielt for oppdrett av laks.

1. *Forutsigbar årlig vekst*

- a. Vi deler den generelle oppfatning av at det er betydelig rom for vekst innen oppdrett i mange deler av landet. Vi vil anbefale at det settes et årlig tak for denne veksten som er innenfor den vekstkapasitet som markedet gir over tid. Veksten i MTB bør søkes å utvikles jevnt og forutsigbart.

2. *Vekstkriterium*

- a. Vi deler synspunktet om at det må legges klare og entydige mål til grunn for forvaltning av næringen, og at pr i dag skal miljøparametere være styrende for den absolutte vekst i MTB. Vi mener at en god håndheving av de til enhver tid gjeldende krav i driftsforskrifter, inkludert tillatte lusenivå, vil være tilstrekkelig styringsverktøy for myndighetene i vurdering av vekst. Selskaper som ikke overholder disse kravene må individuelt tilpasse seg, for eksempel ved reduksjon av aktivitet.

3. *Lusenivå*

- a. Vi mener at en for rask reduksjon av krav til maks lusenivå kan være ødeleggende for mulighetene til å finne langsiktige bærekraftige løsninger for avlusning, for eksempel bruk av leppefisk. Vi vil anbefale en plan over noen år, der lusenivåene reduseres fra det generelle nivå på 0,5 voksen hunnlus til 0,2, for eksempel over 3 generasjoner (6 år). En for rask senkning av kravene for hele året kan paradoksalt nok føre til økt resistensutvikling av lus.
- b. En riktig bruk av kombinasjoner av medikamentell og ikke-medikamentell behandling er den beste vei for å bli kvitt luseproblemet. Vi deler synspunktet om at medikamentell behandling av lus må reduseres mest mulig, men finner det urovekkende at en generell regel skal utelukke for eksempel utvikling av gode miljøvennlige medikamenter eller for eksempel vaksiner mot lus. Vi

Grieg Seafood ASA

Postal address: PO Box 234 – 5804 Bergen – Norway – Visiting address: C Sundts gate 17/19 - 5004 Bergen - Norway
T +47 55 57 66 00 Fax 55 57 69 70 www.griegseafood.no Org. no 946 598 038 MVA

A GRIEG GROUP COMPANY

vil anbefale at det heller settes grenser for antall behandlinger for det enkelte behandlingspreparat og som anvises av veterinær. Dette vil det oppmuntres til utvikling av bærekraftige løsninger for lusebekjempelse. Vi må forvente at lus til enhver tid vil være en utfordring i oppdrett og for villaksen, og at bekjempelse må skje på basis av vitenskapelige metoder slik at vi alltid kan ligge i forkant av lusens evne til tilpasning.

4. Soner

- a. Vi har tro på bruk av utsett-soner og generasjonsskille som et viktig biosikkerhetstiltak. Slike soner egner seg godt i bekjempelse av sykdommer og smittespredning. Vi har mindre tro på at disse også er særlig effektive i bekjempelse av lusenivåer. Vi mener at lusenivåene best kan bekjempes på den enkelte lokalitet hele tiden. Med et generasjonsintervall for lus på ned til 2-6 uker, vil ikke utvikling av store lusesoner ha noen innflytelse på spredningen av resistent lus.
- b. Vi er imot innføring av soner som forvaltningsrettesnor for tildeling av MTB-økning fordi dette lett vil føre til diskriminering av dyktige oppdrettere som holder en høy standard. Dersom et fåtall oppdrettere i en region har rødt lys og ikke får ta del i en utvidelse av kapasitet, vil individuell vurdering være en riktigere kriterium enn om en hel region skal straffes for et fåtall som ikke tilfredsstiller gjeldende regler. Gjennom en større kapasitet i tilsynsverket og mer utstrakt bruk av tredjepartskontroll, vil det være mulig å etterleve miljøkriteriene i alle regioner.
- c. Regional tildeling og avkortning av et knapphetsgode vil kunne sees på som en kollektiv avstraffelse i regioner som ikke får tildeling, og har vel heller ikke særlig mye rom i norsk rettstradisjon

5. Konesjonspriser

- a. Vi er skeptisk til bruk av markedspris for prising ved utlysning av ny kapasitet, både når det gjelder økning på eksisterende kapasitet og når det gjelder nye konsesjoner. Dette har sin bakgrunn i tre viktige forhold.
- b. Det er en betydelig naturgitt forskjell i lønnsomhet mellom ulike regioner i Norge. Dette kan sees ved den vedlagte figur som viser lønnsomhet de siste årene fordelt mellom landets hovedregioner for oppdrett. Vi kan også se dette ved studie av økonomisk forfaktor som publisert av Fiskeridirektoratet som viser et avvik mellom beste og dårligste fylke på opp til 20%. Dette har mange årsaker, men er uten tvil slik at lokalitetens beliggenhet og sjøvannets temperatur gjennom året er avgjørende for lønnsomhet, i tillegg til oppdretters dyktighet. Et avbøtende tiltak her vil være å dedikere kapasitetsutvidelser til de ulike regioner, og akseptere ulik pris i disse. Dette har hittil vært gjort for Troms og Finnmark, men bør være et prinsipp som bør gjelde flere områder i landet.
- c. Det er et tankekors at dersom marginal markedsverdi skal legges til grunn i alle fremtidige utlysninger, så vil det føre til at produksjonskostnaden for norske oppdrettsselskaper vil bli betydelig høyere enn i andre regioner i verden der markedspris for lokaliteten ikke blir lagt til grunn ved ny utlysning. Både i UK, Chile og i Canada er det etablert (lave) leiepriser for nye konsesjoner/lokaliteter på et slikt nivå at de ikke er vesentlig for den enkelte oppstart av slik ny virksomhet. Dersom en høy pris vil bli lagt til grunn for all fremtidig kapasitet, for eksempel på 50 mill. pr 1000 tonns årlig produksjon, vil dette medføre en merkostnad på omlag 6 kr/kg. En slik kostnadsuleppe vil være lite bærekraftig i det lange bildet, og fjerne den konkurransefordel Norge har som oppdrettsregion.
- d. En høy marginalkost på all fremtidig ny kapasitet, vil akselerere etablering av ny kapasitet utenfor Norge, og spesielt fremvekst av nye lukkede produksjoner nærmere markedet. Land som Polen og China vil for eksempel da få en betydelig konkurransefordel i forhold til norske

selskaper, og det kan vel neppe være en hensikt for en regjering som ønsker å fremme norsk produksjon.

6. Konsesjonsvederlaget

- a. Vi støtter at konsesjonsvederlag tilfaller de regioner der konsesjonene etableres. Vi vil allikevel peke på at for et oppdrettselskap er konsesjoner regional og ikke kommunal, og at det er lokaliteten som har hjemhørighet i kommuner. Vi vil foreslå at konsesjonsvederlaget blir fordelt til regionen der selskapet hører hjemme, og så fordeles til de kommuner som selskapet allerede har virksomhet i, og til de kommuner det skal etableres ny virksomhet i. Fordelingen gjøres etter en fordelingsformel bestemt av det enkelte selskap, men i samråd med regionale myndigheter. På den måte vil man maksimalisere inntekten til de kommuner som på en god måte tilrettelegger for det enkelte selskap og kan brukes i en forhandling med kommunene for å lage gode løsninger for alle parter. Mange av våre konsesjoner er godkjent i flere kommuner samtidig, og det vil ofte være tilfeldig hvor et konsesjonsnummer har hjemhørighet. Som oppdrettselskap er en produksjonsplan lagt opp med basis i mange restriksjoner. Det er derfor rett å benytte skjønn når et evt. proveny skal fordeles mellom kommuner.

Vi står gjerne til rådighet for ytterligere utdypning av disse synspunkter, men ønsker Departementet lykke til med arbeidet om å skape en fremtidsrettet, bærekraftig og konkurransedyktig næring med god vekstkraft.

Med vennlig hilsen
GRIEG SEAFOOD ASA

Pet Grieg jr
Styrets formann

Vedlegg: pgj 20150112

Kopi: FHL