

Til Nærings- og fiskeridepartementet

Alta 21. januar 2015

## Uttalelse til: NOU 2014:16 Sjømatindustrien – Utredning av sjømatindustriens rammevilkår

### Kort om Noodt & Reiding AS

Noodt & Reiding AS er et nordnorsk rådgivningsselskap med hovedkontor i Alta, avdelinger på Storslett, Finnsnes og Kautokeino samt assosierte partnere internasjonalt i Umeå og Helsinki.

Fiskeri- og havbruksnæringen har alltid vært en viktig del av kundegrunnelaget for vår virksomhet, helt fra selskapets etablering i 1974 og fram til i dag. Med over 40-års virksomhet har vi erfart ulike tidsepoker for hvitfisknæringen og framveksten av havbruksnæringen.

Utredningen om sjømatindustriens rammevilkår er et svært viktig dokument som løfter fram mange og sentrale problemstillinger for næringsaktører og lokalsamfunn som lever av fiskeressursene langs en lang norsk kystlinje. Vi ønsker å bidra med vår erfaring og kunnskap til utredningen som foreligger fra Sjømatindustriutvalget. I vår uttalelse vil vi i første rekke ta opp problemstillinger som gjelder innenfor torskefiskeriene.

Vår uttalelsen er avgitt av selskapets partnere ved styreleder Sverre Nymo, daglig leder Harriet Steinkjer Nystu og seniorrådgiver Kurt Johnsen.

Nymo har MBA-grad fra Henley Business School med fordypning i verdibasert salg og merkevareutvikling i tillegg til IT studier. Nymo har tidligere bl.a. hatt ansvar for merkevareutvikling og salg av programvareprodukter innenfor IBM Norge, og har vært fagansvarlig for utvikling av tjenestekonsept på verdibasert salg og merkevareutvikling i vårt selskap. Nymo er i dag utviklingsjef for Harald A. Møller AS.

Nystu er utdannet siv. ing. fra tidligere NTH/ NTNU med industriell økonomi og prosessforbedring som fordypningsfag. Nystu har jobbet som rådgiver i flere norske konsulentselskap med base i Trondheim i perioden fra 1994 - 2008, der hun særlig har arbeidet med prosessforbedring, kvalitetsstyring og organisasjonsutvikling, og som prosjektleder i tilknyttede endringsprosesser. Nystu har tilsvarende arbeidsfelt i Noodt & Reiding i tillegg til rekruttering, og har vært daglig leder i selskapet siden høsten 2009.

Johnsen er utdannet fiskeriøkonom fra tidligere NDH/Universitetet i Nordland. Han har tidligere arbeidet i rettlednings-tjenesten for fiskeriene. Fra 1984 har han jobbet i Noodt &

Reiding, hvor av 19 år som daglig leder. I hele perioden har fiskeri- og havbrukssektoren vært et viktig fag- og bransjeområde for han.

Noodt & Reiding er for tiden engasjert i flere innovasjonsprosjekter som har direkte relevans til utfordringer som Sjømatindustriutvalget omtaler. Det gjelder bl.a.

- 1) Utvikling av vertikalt integrert forretningsmodell i fiskeriselskapet Sædis AS, som i 2014 vant DNs Gassepris i Finnmark.
- 2) Forskningsprosjekt med Norway King Crab Production AS og en gruppe kystfiskere i Finnmark med bruk av teiner i norsk rekefiske og utvikling av en verdikjede for levende fangst i norsk kystrekefiske. Prosjektet er støttet av Forskningsrådet/RFF Nord.
- 3) Prosjektleder for Innovasjon Norge i et FRAM prosjekt i Finnmark på etablering av fullskala forsøk med levende lagring av torsk. Deltagerne i prosjektet er representanter fra fiskefartøy, landanlegg og deres tilsluttede salgsselskap. Prosjektet har som mål å oppnå bedre markedstilpasning, kvalitetsforbedring og økt lønnsomhet for alle parter i verdikjeden.

## Innledning om innfallsvinkel og problemforståelse

Utvalget har valgt en tilnærming der de drøfter konsekvenser og tiltak som berører hele verdikjeden fra hav til marked, og ikke kun segmentet som tradisjonelt har vært oppfattet som fiskeindustriens domene. Behovet for frihet til såkalt vertikal integrasjon i verdikjeden er sterkt påpekt fra utvalgets side, og er omtalt i flere deler av rapporten.

Dette mener vi er en riktig og helt nødvendig innfallsvinkel for å kunne møte de utfordringer som sjømatindustrien står overfor. Spørsmålet er mer hvilke premisser som legges til grunn for utvikling av en vertikal integrert forretningsmodell. Fra vårt ståsted som rådgiver både for fiskere og sjømatbedrifter, mener vi at noen av de største utfordringene for sjømatindustrien handler om *å utvikle hele verdikjeden med involvering fra alle parter, gjennom sterkere og mer forpliktende samhandling*. Utvalget foreslår flere sett med gode tiltak som har et slikt perspektiv. Men slik vi leser rapporten, synes hovedkonklusjonene likevel å ha et annet fokus:

- i. Utvalget konkluderer med at hvitfiskindustrien med dagens struktur ikke har tilstrekkelig kompetanse og kapital til å drive fram nye innovasjoner for å møte framtidige konkurransekrev. Næringen er heller ikke i stand til å tilby attraktive arbeidsplasser og har i dag løst dette ved å rekruttere lavtlønnet arbeidskraft fra utlandet, noe som over tid svekker næringens omdømme (Ref. punkt 11.6 og 14.2).
- ii. Utvalget anbefaler at næringen må få større frihet til å velge egen organisering både vertikalt og horisontalt i verdikjeden og fritt velge egen lokalisering. Fra dette utgangspunkt foreslår utvalget flere omfattende endringer i premissene for regulering av den norske fiskeflåten:
  - o Opphevelse av aktivitetskravet i Deltakerloven, slik at fiskeindustrien kan eie egne fartøyer på lik linje med fiskerne, og dermed selv styre verdikjeden fra hav til marked (ref. punkt 15.2.1).

- Liberalisering av regelverk for fartøyutforming og valg av redskapstyper, som tiltak for å effektivisere fisket og høyne råstoffutnyttelsen (ref. punkt 15.2.2).
- I forlengelse av dette, foreslås det også at kvotetaket som gjelder for ordningen med strukturkvoter blir opphevet (ref. punkt 15.2.3).
- I tillegg blir det foreslått at leveringsplikten som gjelder for en gruppe torsketralere blir opphevet (ref. punkt 15.2.4).

Utvalgets flertall mener at disse tiltak vil kunne ha betydelige fordelingsmessige effekter gjennom reduksjon av antallet fartøy og sysselsetting i fiske. Det er også påpekt av utvalget at det vil kunne medføre at fartøyene konsentreres om færre steder. Konkurransesevnen til fiskeforedlingsbedrifter på steder med mindre kvoter vil da bli svekket, og dette vil føre til ytterligere færre arbeidsplasser på disse stedene. For å regulere omfanget av kvotekonsentrasjon foreslår utvalget at det innføres begrensninger på hvor mange kvoter ett selskap kan eie. Dog må ikke begrensningene ha et omfang som hindrer selskapene i å utnytte skala-økonomiske fortrinn.

*Dette kan bare forstås slik at utvalgets flertall ønsker en sterkere sentralisering av norsk sjømatindustri i større og færre anlegg, og at det er et mål i seg selv å redusere sysselsetting og arbeidskraftbehov, ved økt automasjon av arbeidsprosesser, både i fiskeflåten og i landindustrien.*

En slik forenklet oppsummering gir ikke et dekkende bilde på de sett med tiltak som foreslås fra utvalgets side, men dette synes likevel å være utvalgets anbefalte utviklingsretning for norsk sjømatindustri.

Vi er ikke uenig i at det er behov for konsolidering innenfor norsk sjømatindustri, men svaret er ikke nødvendigvis at det oppnås ved omstilling til færre, større og en mer sentralisert industristruktur. Det i seg selv gir ingen garanti for at det skaper økt innovasjon og økt lønnsomhet. Derimot er risikoen stor for at det blir nok et grep for å avfolke flere kystsamfunn og frata oss selv noen av våre største fortrinn: *Nærheten til gode fiskefelter, kontroll over egne fiskeressurser og evnen til å ilandføre fisk med topp kvalitet.*

Erfaring innenfor norsk hvitfiskindustri viser at det ikke er de store anleggene som har vist størst evne til å innovere og å produsere med lønnsomhet. Erfaring fra industri innenfor andre bransjer viser også at evnen til omstilling og innovasjon ofte kommer fra mindre selskaper. Utviklingen av norsk oppdrettsnæring har også en slik forhistorie. I svært mange bransjer skapes vekstkraft og innovasjon gjennom tett forpliktende samarbeid mellom partene i verdikjeden og der næringsssamarbeidet ofte organiseres i ulike klyngeprosjekt for å forsterke innovasjonsevne og vekstkraft. Vår oppfatning er at norsk sjømatindustri inkludert flåteleddet, er svak på utvikling av industrielt samarbeid, og at noen av næringens problemer med manglende lønnsomhet, skyldes for lite gjensidig samhandling og for lite langsiktighet.

## Forholdet til oppdrett

Utvalget har i sin utredning i flere sammenhenger henvist til oppdrettsnæringen som over kort tid har utviklet en svært lønnsom storbedriftsstruktur, med vekstkraft og stor evne til å tiltrekke seg kompetent arbeidskraft.

Hvitfisknæringen kan lære mye av oppdrettsnæringen. Vi vil særlig nevne følgende:

- i. Presisjon på leveringsevne
- ii. Presisjon på kvalitet
- iii. Satsning på ferske produkter internasjonalt, selv om bearbeidingsgraden er lav
- iv. Nasjonalt marked, med bredt spekter av både ferske og frysede produktvarianter tilpasset for ulike kundegrupper og distribusjonskanaler
- v. Svært desentralisert struktur der verdiskapning og sysselsetting i stor grad er knyttet til de lokalsamfunn der konsesjonene er lokalisert, fordelt over en lang norsk kystlinje. På denne måten utnyttes nærhet til ressursområdene, som er selve grunnlaget for å drive bærekraftig oppdrett med høy kvalitet. Dette verdibudskapet blir også tydelig kommunisert i markedsføring og salg av norsk laks. Også lakseslakteriene har en sterk tilknytning til regionen der oppdrettsanleggene er lokalisert, selv om det her er et klart mønster at slakteriene blir stadig større. Norsk oppdrettsnæring er en utpreget distriktsnæring i sterk kontrast til de konklusjoner utvalget foreslår for norsk sjømatindustri.

I forhold til oppdrettsnæringens struktur, skal en merke seg at det nå skjer en debatt om å få en enda sterkere forankring mellom oppdrettsselskapene og dens vertskommuner. Også internt i oppdrettsselskapene er det flere som tar til orde for at dagens konsesjonsavgift til staten, bør omfordeles eller erstattes med en arealleie til vertskommune. Slik kan næringens verdiskapning i større grad komme de berørte vertskommuner til gode.

Oppdrettsnæringen henter i stor grad arbeidskraft fra utlandet der lønnsnivået er lavere, spesielt til å utføre oppgaver innenfor lakseslakting. Det fysiske arbeidsmiljøet ved dagens lakseslakteri er ikke vesentlig bedre enn ved mange filetanlegg, mens det for de konvensjonelle anlegg nok er større variasjon på bygningsmessig standard. Bruk av billigere utenlandsk arbeidskraft er også et kjent fenomen i andre næringer som bygg og anleggsbransjen, renholdbransjen og en rekke andre servicenæringer. Det bør ikke gjøres til et hovedproblem. Norge er en del av et internasjonalt arbeidsmarked. Fokuset bør heller være hvordan Norge kan tilrettelegge for at utenlandske arbeidstakere etablerer seg permanent framfor å være pendlere. Like fullt er vi enige om at det behov for å tilrettelegge for mer automatiserte produksjonsprosesser for å effektivisere arbeidsprosesser og dempe et høyt norsk kostnadsnivå, slik også utvalget tilrår.

De sjøbaserte røkteroppgaver i oppdrettsnæringen med fôring og tilsyn med fisk og anlegg, kan best sammenlignes med oppgaver innenfor norsk kystfiske. Det er vanskelig å se at røkteroppgavene er mer attraktive verken utfra lønnsnivå, arbeidstid og/eller arbeidsmiljø enn det som er tilfellet for norsk kystfiskeflåte i dag.

Vi konstaterer at norsk oppdrettsnæring evner å rekruttere arbeidskraft med nødvendig kompetanse både til sjøanleggene og til slakteriene selv om næringen har en svært

desentralisert struktur. Slakteriene evner også å gjøre innovasjoner selv om store deler av de produksjonsansatte er utenlandske som i hvitfiskindustrien.

*Hvorfor skal det da ikke kunne skje i øvrig norsk sjømatnæring?* Det er et kjent problem i norsk hvitfisknæring, både blant fiskeindustriarbeidere og fiskere, at aktørene i svært liten grad evner å framsnakke sin egen næring og langt oftere svartmaler situasjonen. *Det svekker næringens omdømme langt mer enn det er grunnlag for.* Det er ett av flere felt der norsk hvitfisknæring må endre sin egen opptreden. Det gjelder uansett om næringen er lokalisert i et distrikt eller i et regionsenter.

## Konsekvenser og risiko ved utvalgets forslag

Utvalget foreslår flere vesentlige endringer i regelverk for norsk fiskeri- og kvotepolitikk. Det gjelder fritak for aktivitetskravet i deltakerloven, liberalisering av regelverket for fartøy- og redskapsutforming, opphevelse av kvotetaket for strukturkvoteordningen og opphevelse av leveringsplikten som gjelder for deler av trålerflåten. Slik vi ser det, er det stor risiko for at forslagene vil kunne medføre varige negative utslag, med langt større konsekvens enn de positive effekter som utvalget håper på å oppnå ved endringene. Vi vil spesielt påpeke følgende:

- Behovet for vertikal integrasjon er viktig og nødvendig. Men modellen som beskrives har som mål at landindustrien gjennom fritak for aktivitetsplikten skal kunne få eierkontroll over hele verdikjeden fra hav til marked. Det vil lett kunne føre til økt polarisering mellom flåteledd og landindustri og økt fragmentering som konsekvens, mens behovet er det motsatte, - *å få til et mer forpliktende og integrert samarbeid, slik at partene samlet greier å etablere en langsiktig markedsrettet, lønnsom og bærekraftig sjømatindustri.*
- Norge har i dag en svært effektiv fiskeflåte innenfor de fleste fartøygrupper. Norge har ingen eksempler som viser at en industrieid fiskeflåte fisker mer effektivt enn fiskereid flåte. Eksemplet med Norway Seafood sine landanlegg og trålere (Havfisk ASA) viser også at deres modell med vertikalt integrert eierskap mellom landanlegg og trålere, ikke har hatt den effekt som lå til grunn da selskapet fikk tillatelse til å kjøpe seg inn i flere fiskeindustrianlegg i Finnmark og Nordland med tilhørende trålerkvoter. I dag er Norway Seafoods landanlegg i stor grad basert på råstoffleveranser fra lokal kystflåte mens Havfisk ASA eksporterer fryst trålfisk internasjonalt med stor verdi for eierne, men med marginal verdiskapning for samfunnet og spesielt for de lokalsamfunn som trålernes leveringsplikt opprinnelig var tiltenkt. Dette mønsteret ser en også i visse andre deler av havfiskeflåten. Utvalgets anbefalinger kan lett føre til at disse trendene forsterkes. Det blir til slutt et spørsmål om verdivalg. Skal norsk fiskeri i økende grad baseres på noen få store rederimiljøer, der store deler av fangsten eksporteres direkte med liten eller ingen råvarebearbeidelse nasjonalt. Alternativet er en kystnær hvitfiskindustri der vi systematisk satser på våre fortrinn, i langt større grad enn det som er tilfellet i dag.

- Utvalgets forslag om å åpne for at fiskerettighetene kan samles på enheter kontrollert av færre og større aktører, vil bety at små næringsaktører med mindre kapitalressurser i praksis fratras mulighet til å drive næringsrettet innovasjon innenfor konsesjonsregulerte (lukkede) fiskerier. Økt eierskap til fiskerettigheter fordelt på færre aktører vil føre til at norsk fiskerinæring blir enda mer lukket enn det er i dag. Det bryter sterkt med utvalgets eget ønske om å skape en mer åpen næring med mer fri konkurranse.
- Norge har i dag etablert et system der nasjonens fiskeressurser i stor grad er privatisert gjennom ordningene med fiskereide kvoter. Mange kystsamfunn opplever allerede i dag at de ikke har tilgang til viktige fiskeressurser som gjennom generasjoner har gitt grunnlag for næringsutvikling, sysselsetting og bosetting langs kysten. Ordningen med kjøp og salg av fiskekvoter har hatt en viss legitimitet så lenge kvotene i hovedsak er fordelt mellom aktive fiskere. Det er grunn til å minne om at Norge har fått råderetten og forvaltningsansvaret over svært store fiskeressurser gjennom ordningen med 200 miles økonomisk sone (1977) fremforhandlet av landets første og hittil eneste havrettsminister Jens Evensen (1974-1978). Dette var senere et svært sentralt grunnlagsdokument da FNs Havrettstraktat ble inngått i 1982. Dette har senere dannet grunnlag for Norges «Gråsone»- avtale og Norges fiskeriavtale med EU, nedfelt i EØS – avtalen. Disse avtalene er tuftet på at Norge og Island i lag med andre kyststater, har et særlig behov for å sikre at landets fiskeri- og kystbefolkning kan opprettholde grunnlaget for næringsvirksomhet og bosetting med grunnlag i historisk hevd.

Også Sjømatindustri-utvalget er enig om at det er viktig at Norge beholder nasjonal kontroll over fiskeressursene. Dersom deltakerloven endres slik utvalget foreslår, er det vanskelig å se hvordan utenlandske interesser skal nektes adgang til å kjøpe og eie fiskerfartøy med fiskerettigheter i norske farvann. Da er veien kort til at også en utenlandsk havfiskeflåte tilegne seg fiskekvoter i Norge som leveres direkte til landanlegg i Europa som fryst eller saltet råvare, eller ombord-produseres i fabrikkskip som en ny konkurrentgruppe til vår egen fiskeindustri.

Det er grunn til å minne om at norske vannkraftressurser er regulert med hjemfallsrett til Staten, selv om grunnlaget for Norges lovgivning er påklaget av EU. Innenfor fiskerisektoren er det ingen slike tiltak for å sikre kontroll med en evig fornybar nasjonal fellesressurs. I stedet har Norge etablert ordninger der fiskekvoter omsettes direkte til neste generasjon fiskebåteier, der dagens fiskebåteiere høster verdien av en nasjonal fellesressurs. Det gjør det vanskeligere for unge fiskere å komme seg inn i næringen. Høye kapitalkostnader til kvotekjøp har dessuten ført til at et høyt norsk kostnadsnivå er blitt enda høyere.

Dersom deltakerloven skal liberaliseres er det nødvendig at Stortinget først fører eierskapet over fiskeressursene tilbake til samfunnet. Fiskebåteierne tilbys så i stedet kvoteleie med bruksrettavtale underlagt en regional forvaltning som gir den enkelte båteier langsiktige og forutsigbare rammebetingelser. Deler av leiebetalingen som tilfaller staten kan både benyttes til å styrke generisk markedsføring av norske sjømatprodukter og styrke næringens FoU-innsats. En slik organisering er ikke svært ulikt de modeller som drøftes innenfor oppdrettsnæringen med arealleie.

## Våre anbefalinger

Ett av hovedproblemene i norsk hvitfisk næring skyldes store variasjoner i kvalitet, dels knyttet til årstider, redskapstyper, fangstmengder og måten fisken behandles etter fangst og under produksjon. Dels er det også mangelfulle systemer for å dokumentere variasjon i kvalitet. Det er store variasjoner i tilgang på fisk mellom ulike sesonger, og manglende leveringsevne i viktige perioder når prisene er høyest og kundebehovet er størst. Manglende prisdifferensiering mht. variasjoner i kvalitet og dels også mht. lav- og høysesong, er også en del av dette bildet.

I rapporten omtales fiskerne som leverandører til sjømatindustrien, i betydningen råvareleverandører, jfr. bl.a. kapittel 7. Dette er for så vidt riktig. Men verdikjeden for fisk som et internasjonalt sjømatprodukt begynner med fisken på havet. Derfor er det avgjørende at tiltak for sjømatindustrien utvikles i et vertikalt integrert og forpliktende samarbeid som både omfatter markedsapparat, landindustrien og fangstleddet. Uten at dette perspektivet blir tatt på alvor er det vanskelig å se hvordan en skal komme fram til gode konsensusløsninger som kan bringe næringen framover. Det er viktigere enn at landindustrien skal eie og drive fiskefartøy, eller om selskapene er stor eller små, eller er lokalisert sentralt eller desentralt.

Ut fra disse betraktninger mener vi det er behov for et endret fokus for å skape en *langsiktig, markedsrettet, lønnsom og bærekraftig* norsk sjømatindustri.

Vi vil trekke fram 5 sett med kriterier som alle er beskrevet i utvalgets innstilling, som bør gis økt oppmerksomhet:

- 1) Styrket fokus på markeds-/kundebehov og muligheter, sett i forhold til områder der norsk hvitfisk industri har naturlige fortrinn. Innenfor torskfiskeriene vil veivalg i forhold til kvalitet og satsning på fersk- framfor frossenvare verdikjede, være en viktig del av dette, dersom Norge skal kunne velge en posisjon der vi utnytter våre fortrinn og velger en profil der vi tydelig kan skille oss fra våre hovedkonkurrenter. Behovet for å ha en tydeligere kvalitetsprofil og produktdifferensiering bør også gjelde den konvensjonelle produksjonen av saltfisk, klippfisk, tørrfisk og boknafisk. Det utelukker ikke frossenfisk produksjon som mer sekundære produkter. Norge har gode forutsetninger for å skape homogene produkter levert av flere produsenter, dersom næringen evner å etablere felles kvalitetsstandarder og etterleve disse. Det bør etableres egne programmer for å utvikle tydeligere strategier og tiltak for å styrke markedsposisjonen av norsk hvitfisknæring.
- 2) Tiltak for å sikre bedre presisjon på kvalitet og leveringsevne i alle deler av verdikjeden. Det gjelder for alle deler av hvitfisk industrien. Her beskriver utvalget flere sett med gode tiltak. I tillegg vil vi foreslå at det mellom fiskere, fiskeindustri og salgslagene (Råfisklaget spesielt) utredes nye prismodeller som gir bedre prisdifferensiering avhengig av kvalitet, sesong osv. Fiskerne har erfaring med lottoppgjør med fastlagt prosentvis fordeling mellom mannskap, fartøy og bruk. Tilsvarende modeller bør også utredes mellom fiskeri og landindustri, der begge parter får felles interesse i å øke verdiskapningen gjennom felles innsats på å oppfylle krav til kvalitet og leveringsevne.

- 3) Styrket satsning på generisk markedsføring, i kombinasjon med at det også utvikles merkevarekonsepter f.eks. innenfor de viktigste produkt/bransjesegmenter, forankret i kundebehov (1) og krav til kvalitet og leveringsevne (2). Det bør etableres egne utviklingsprosesser for å etablere ny/styrket merkevareplattform for norsk sjømat.
- 4) Organisasjonstiltak innrettet på alle nivå i verdikjeden med vekt på å utvikle sterkere kluster mellom parter innenfor ulike verdikjeder (produkt- og bransjeområder). Her under også etablere nye pris- og avtaleformer mellom partene i verdikjeden som er gjennomsiktlige, forutsigbare og med mulighet for å gi vinn-vinn til parter som deltar i langsiktig samarbeid.
- 5) Oppfølging med systematiske tiltak innenfor FoU, teknologi- og kompetanseutvikling mv. for å styrke prosesser og tiltak omfattet av innsatsområdene 1-4. Dette må omfatte tiltak i hele verdikjeden, bl.a. redskapsteknologi, levendelagring, fangstbehandling, kvalitetsdokumentasjon, produkt-/markedsinnovasjoner, teknologiutvikling mht. prosessforbedring, og utvikling av nye forretningsmodeller rundt merkevarekonsepter og kundeløfte gjeldende for alle parter som deltar i verdikjeden.

Det er positivt at utvalget vektlegger behovet for FoU-tiltak, utdanning og kompetanseheving i næringen. Næringens struktur med relativt mange små enheter kan gjøre det krevende å få rekruttert arbeidstakere med relevant utdanning. Utvalgets forslag til utvikling av næringsklynger er et viktig organisasjonstiltak for å gjøre næringen mer robust, og som tiltak for å kompensere for at næringen består av mange små enheter. Denne typen OU-tiltak bør både ha fokus på vertikal og horisontal integrasjon. Fremtidig utdanning av fiskere bør i sterkere grad vektlegge fiskerens rolle som leverandør av sjømat, på lik linje med andre aktører i verdikjeden.

Over tid vil tiltak innenfor disse felt kunne føre til nye samarbeids- og forretningsmodeller i norsk sjømatindustri som både baseres på desentral og sentralisert virksomhet, og der evnen til å utnytte våre fortrinn gis hovedfokus. Samarbeid gjennom eierskap og deltakelse i fremtidige spesialiserte salgs- og merkevarerelskaper er noe som særlig bør stimuleres.

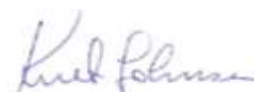
Dersom deltakerloven skal liberaliseres er det nødvendig at Stortinget først fører eierskapet over fiskeressursene tilbake til samfunnet. Kjøp og salg av fiskekvoter bør erstattes med en modell der fiskebåteier i stedet tilbys kvoteleie med bruksrettavtale underlagt en regional forvaltning som gir den enkelte båteier langsiktige og forutsigbare rammebetingelser. Vi anbefaler at det iverksettes en egen utredning av dette spørsmålet, som beskriver nødvendige overgangsordninger for en slik omlegning, avklarer leienivå og -betingelser, forvaltningsmodell for ordningen, og hvordan ordningens inntekter kan brukes til å styrke norsk sjømatnæring både mht. økt FoU satsning og styrket generisk markedsføring.



Sverre Nymo



Harriet Steinkjer Nystu



Kurt Johnsen