



DET KONGELIGE
FISKERI- OG KYSTDEPARTEMENT

St.meld. nr. 13

(2007–2008)

Om gjennomføring av råfiskloven og
fiskeeksportloven i 2005 og 2006



DET KONGELIGE
FISKERI- OG KYSTDEPARTEMENT

St.meld. nr. 13

(2007–2008)

Om gjennomføring av råfiskloven og
fiskeeksportloven i 2005 og 2006

Innhold

1	Innledning	5	3	Kontroll	18
1.1	Hovedinnholdet i meldingen	5	3.1	Intern kontroll	18
1.2	Status i lovverket	6	3.2	Ekstern kontroll	18
			3.3	Salgslagenes ansvar for ressurs- kontroll	18
2	Gjennomføring av førstehåndsomsetningen – aktuelle saker	7	4	Gjennomføring av fiskeeksporten	19
2.1	Salgslagsstrukturen	7	Vedlegg		
2.2	Langsiktige avtaler	7	1	Utdrag av årsmeldingene for Eksportutvalget for fisk 2005 og 2006	22
2.2.1	Bakgrunn	7	2	Utdrag av årsmeldingene for Norges Råfisklag 2005 og 2006	35
2.2.2	Ekstern evaluering	7	3	Utdrag av årsmeldingene for Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag 2005 og 2006	50
2.2.3	Departementets vurdering	12	4	Utdrag av årsmeldingene for Vest-Norges Fiskesalslag 2005 og 2006	55
2.3	Meklingsinstans	13	5	Utdrag av årsmeldingene for Rogaland Fiskesalgslag 2005 og 2006	63
2.4	Sivilombudsmannens uttalelse om Norges Råfisklags ettergivelse av lån til Norges Fiskarlag	13	6	Utdrag av årsmeldingene for Skagerakfisk S/L 2005 og 2006	69
2.4.1	Bakgrunn	13	7	Utdrag av årsmeldingene for Norges Sildesalgslag 2005 og 2006	78
2.4.2	Klagen til ombudsmannen	14			
2.4.3	Ombudsmannens uttalelse	14			
2.4.4	Departementets oppfølging av uttalelsen	15			
2.5	Utenlandske kjøperfartøy	15			
2.6	Transitt	15			
2.7	Offentliggjøring av fangst- opplysninger	16			
2.8	Representasjon i styrende organer i salgslagene	16			
2.9	Ny samvirkelov	16			

St.meld. nr. 13

(2007–2008)

Om gjennomføring av råfiskloven og fiskeeksportloven i 2005 og 2006

*Tilråding fra Fiskeri- og kystdepartementet av 29. februar 2008,
godkjent i statsråd samme dag.
(Regjeringen Stoltenberg II)*

1 Innledning

1.1 Hovedinnholdet i meldingen

Fiskeri- og kystdepartementet legger med dette frem melding om gjennomføring av lov 14. desember 1951 nr. 3 om omsetning av råfisk (råfiskloven) og lov 27. april 1990 nr. 9 om regulering av eksport av fisk og fiskevarer (fiskeeksportloven), samt relevante saker som er av særlig interesse å legge frem for Stortinget. Meldingen omfatter perioden 2005 og 2006. Enkelte saker fra 2007 er også inn tatt.

Den forrige meldingen om gjennomføring av råfiskloven og fiskeeksportloven ble lagt frem for Stortinget ved St.meld. nr. 6 (2005-2006) Om gjennomføring av råfiskloven og fiskeeksportloven i 2003 og 2004.

Utformingen av meldingen er gjort på tilsvarende måte som den forrige stortingsmeldingen. Det gis en redegjørelse for gjennomføringen av og kontrollen med førstehåndsomsetningen i kapittel 2 og 3, og en redegjørelse for gjennomføringen av eksporten i kapittel 4. I kapittel 2 er det inntatt en evaluering av prøveprosjektet med langsiktige

Tabell 1.1 Fangstmengde i rund vekt og fangstverdi fra norske fartøyer i 2005 og 2006 fordelt på salgslag i tonn og 1 000 kroner. Foreløpig statistikk pr. 18.02.2008.

Salgslag	2005 tonn	2005 1 000 kr	2006 tonn	2006 1 000 kr
Skagerakfisk	10 693	212 287	11 822	239 598
Rogaland Fiskesalgslag	10 438	178 062	9 531	172 880
Vest-Norges Fiskesalslag	20 738	204 685	20 545	267 555
Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag	207 570	1 896 535	207 193	2 164 174
Norges Råfisklag	423 016	4 032 537	464 741	4 639 194
Norges Sildesalgslag	1 718 750	5 119 808	1 541 553	4 171 506
Fangst registrert på annen måte	730	14 021	1 007	25 409
Totalt	2 391 936	11 657 936	2 256 391	11 680 316

Tabell 1.2 Fangstmengde i rund vekt og fangstverdi fra utenlandske fartøyer i 2005 og 2006 fordelt på salgslag i tonn og 1 000 kroner. Foreløpig statistikk pr. 18.02.2008.

Salgslag	2005 tonn	2005 1 000 kr	2006 tonn	2006 1 000 kr
Skagerakfisk	0	0	0	0
Rogaland Fiskesalgslag	339	3 301	200	2 104
Vest-Norges Fiskesalslag	131	1 315	775	10 152
Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag	6 143	57 870	6 641	89 627
Norges Råfisklag	99 800	988 214	112 669	1 250 005
Norges Sildesalgslag	62 926	533 918	97283	530715
Fangst registrert på annen måte	0	0	0	0
Totalt	169 338	1 584 347	217 569	1 882 602

avtaler som ble initiert av departementet i St.meld. nr. 19 (2004-2005). Utdrag fra årsmeldingene til Eksportutvalget for fisk, nærmere bestemt styrets beretning og resultatregnskapet er inntatt som vedlegg 1. Salgslagenes virksomhet kommer til uttrykk gjennom vedlegg 2 – 7, hvor utdrag fra deres årsmeldinger, nærmere bestemt styrets beretning, er inntatt.

1.2 Status i lovverket

Fiskeeksportloven av 27. april 1990 har i svært begrenset grad vært gjenstand for endringer. Ved

lovendring 17. juni 2005 vedtok Stortinget å omgjøre Eksportutvalget for fisk fra et forvaltningsorgan underlagt departementet, til et statlig aksjeselskap. Det nye selskapet ble iverksatt fra 1. september 2005. Endringen er nærmere omtalt i kapittel 4.

Salgslagene og deres medvirkning i og ansvar for ressurskontrollen har vært gjenstand for diskusjon de senere årene. I forslag til ny havressurslov, har Regjeringen fremmet forslag til nye lovbestemmelser som styrker salgslagenes muligheter til å medvirke i den nasjonale ressurskontrollen på en god måte. Det vises til Ot.prp. nr. 20 (2007-2008) kapittel 8.1.9 for en nærmere omtale av forslaget.

2 Gjennomføring av førstehåndsomsetningen – aktuelle saker

2.1 Salgslagsstrukturen

Det har ikke skjedd endringer i salgslagsstrukturen i meldingsperioden. Det er i dag fem salgslag i hvitfisksektoren; Skagerakfisk, Rogaland Fiske-salgslag, Vest-Norges Fiskesalslag, Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag og Norges Råfisklag, og ett i pelagisk sektor; Norges Sildesalgslag.

2.2 Langsiktige avtaler

2.2.1 Bakgrunn

Langsiktige avtaler som omsetningsform i førstehåndsomsetningen av fisk har vært diskutert i fiskerinæringen med jevne mellomrom siden Moxnesutvalgets første delinnstilling «Fiskeindustriens organisering og rammevilkår» NOU 1990: 24, ble avgitt. Langsiktige avtaler har således tidligere vært omtalt blant annet i flere av stortingsmeldingene om gjennomføringen av råfiskloven og fiskeeksportloven på 90-tallet og i St.meld. nr. 51 (1997-98) «Perspektiver på utvikling av norsk fiskerinæring».

I forbindelse med St.meld. nr. 19 (2004-2005) Marin næringsutvikling «Den blå åker», initierte departementet et toårig prøveprosjekt mellom salgslagene og landindustrien for å teste ut langsiktige avtaler.

Det overordnede formålet med prøveprosjektet var å høste erfaringer for å kunne vurdere hvordan rammene for langsiktige avtaler kan utformes i ulike sektorer av fiskerinæringen. Prosjektet skulle gjennomføres innenfor rammene av råfiskloven. Regjeringen uttalte følgende om bakgrunnen for prøveprosjektet i St.meld. nr. 19 kapittel 10.5:

Langsiktige avtaler vil bli inngått dersom begge parter tjener på det, eller forventer å tjene på det, i forhold til å benytte andre omsetningsformer. Råfiskloven hjemler salgslagenes rett til å overstyre slike avtaler inngått mellom to likeverdige forretningsparter. Når det legges til rette for langsiktige avtaler vil flåten og industrien selv velge den omsetningsformen som de finner mest hensiktsmessig enten det er auk-

sjon, direkteavtaler eller langsiktige avtaler. Langsiktige avtaler vil derfor forekomme hyppigere i noen fiskerier enn i andre. Det vil være nyttig å teste ut hvordan slike avtaler vil kunne fungere som et supplement til de omsetningsformene som vanligvis nyttes i dag.

Som oppfølging av Stortingets behandling av denne saken, ble fiskesalgslagene, Norges fiskarlag, FHL (Fiskeri- og havbruksnæringens landsforening) og NSL (Norske sjømatbedrifters landsforening) den 16. juni 2005 enige om de nærmere rammene for prøveprosjektet. Disse er beskrevet i St.meld. nr. 6 (2005-2006) om gjennomføring av råfiskloven og fiskeeksportloven i 2003 og 2004 kapittel 2.2.4. Proveprosjektet løp fra 1. august 2005 til 1. september 2007.

I St.meld. nr. 19 (2004-2005) kapittel 10.5 og i St.meld. nr. 6 (2005-2006) om gjennomføring av råfiskloven og fiskeeksportloven i 2003 og 2004 kapittel 2.2.4 er det uttalt at prøveprosjektet vil bli evaluert i neste stortingsmelding om gjennomføringen av råfiskloven og fiskeeksportloven.

Etter råfiskloven er det opp til salgslagene å bestemme hvordan førstehåndsomsetningen skal organiseres. Råfiskloven er således ikke til hinder for inngåelse av avtaler av mer langsiktig karakter. I noen salgslag er auksjon av innmeldte fangster den dominerende omsetningsformen, mens hos andre er direkte avtaler mellom kjøper og selger dominerende. Det foreligger også i en del tilfeller langvarige relasjoner mellom en fisker og en kjøper, selv om det ikke kommer til uttrykk gjennom inngåelse av langsiktige avtaler.

2.2.2 Ekstern evaluering

Fiskeriforskning fikk i september 2007 oppdraget med å gjennomføre en evaluering av prøveprosjektet med langsiktige avtaler i førstehåndsomsetningen. Evalueringsrapporten «Langsiktige avtaler – erfaringer og vurderinger», ble overlevert departementet 16. november 2007. Rapporten er publisert som Fiskeriforsknings rapport nr. 2007/21.

Formålet var å evaluere prøveprosjektet med langsiktige avtaler, styrke kunnskapsgrunnlaget

Boks 2.1 Langsiktige avtaler i førstehåndsomsetningen

- Prøveprosjekt; august 2005 – september 2007
- Benyttet i 4 av 7 salgslag og i alle de tre store:
 - Ni avtaler i Norges Råfisklag
 - 70 avtaler i Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag
 - En avtale i Vest-Norges Fiskesalslag
 - 402 avtaler i Norges Sildesalslag
- 11 prosent av volum og 4,4 prosent av førstehandsverdi omsatt over langsiktige avtaler i 2006.
- Hovedbildet er at avtaler benyttes av relativt store fartøy, i volumfiskeri med sesongpreg og med potensielle avtaksproblemer
- Artene omfattet av avtaler har relativ lav pris.

om denne omsetningsformen som supplement til øvrige omsetningsformer i førstehåndsomsetningen, gi grunnlag for å vurdere hvorvidt langsiktige avtaler kan være en hensiktsmessig del av førstehåndsomsetningssystemet for fisk, og bidra til en eventuell fremtidig utforming av slike avtaler.

Fiskeriforskning skiller i sin evaluering mellom hvitfisksektoren og pelagisk sektor, og peker også på viktige forskjeller mellom ulike fartøygrupper. De viser til at oppslutningen om og erfaringene med langsiktige avtaler synes å være forskjellige i de to sektorene.

Det har ikke blitt inngått langsiktige avtaler mellom fiskere og kjøpere gjennom Skagerakfisk eller Rogaland Fiskesalgslag, og gjennom Vest-Norges Fiskesalslag har det bare blitt inngått en langsiktig avtale. Prøveprosjektet og evalueringen har således vært konsentrert om de langsiktige avtaler som har vært inngått gjennom Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag, Norges Råfisklag og Norges Sildelagslag.

I dette kapitlet blir hovedpunktene i Fiskeriforskningens evaluering gjengitt, mens departementets vurdering av prøveprosjektet står i kapittel 2.2.3. Boks 2.1, 2.2 og 2.3 er hentet fra Fiskeriforskningens rapport.

2.2.2.1 Bruk av langsiktige avtaler

Langsiktige avtaler ble bare i begrenset grad benyttet i prøveperioden. I 2006 ble 11 prosent av kvantum og 4,4 prosent av verdien av den totale førstehåndsomsetningen omsatt ved langsiktige

avtaler. Langsiktige avtaler ble benyttet av relativt store fartøy, i volumfiskeri med sesongpreg og med potensielle avtaksproblemer. Artene det ble inngått langsiktige avtaler om hadde relativt lav pris.

Hvitfisksektoren

I hvitfisksektoren er det i hovedsak to fiskerier der langsiktige avtaler har blitt benyttet; i seinotfisket i nord om sommeren og om høsten, og seifisket på nordvestlandet om vinteren. I tillegg har det vært inngått noen få avtaler om vassild.

I nord har det vært relativt store kystfartøy som har inngått langsiktige avtaler, mens det i sør har vært kystfartøy og konvensjonelle havfiskefartøy som fisker sei med garn, og bunntålere som har benyttet seg av ordningen. Tilsvarende er det på kjøpersiden saltfiskbedrifter i nord og klippfiskbedrifter på Sunnmøre som har inngått slike avtaler. I følge Fiskeriforskning viser statistikken fra salgslagene at fiskerne i det overveiende flertall av avtalene har fått en høyere pris enn det som er oppnådd ved ordinær omsetning.

I seifisket på nordvestlandet, ble i 2006 nesten 69 prosent av volumet omsatt ved langsiktige avtaler. Unntaket fra dette er fryst sei fra trålere, som ble omsatt på auksjon.

Boks 2.2 Langsiktige avtaler i hvitfisksektoren:

- I Råfisklaget kun begrenset utnyttelse i seinotfisket
 - av større kystnotfartøy fra Nord-Troms og Finnmark, og
 - av saltfiskprodusenter i Nord-Troms
 - kun 2,4 prosent av seinotkvantumet ble omsatt på langsiktige avtaler i 2006
- Hovedomsetningsform i garnfisket etter sei på Nord-Vestlandet og viktig i trålfisket etter sei
 - Benyttes av klippfiskprodusenters kjøp av sei fra autolinere og store og små kystfartøy, samt ferskfisk- og frysetrålere
 - 2/3-deler av garnseien i SUROFI gikk på kontrakt i 2006
- Fisker oppnår som oftest en prispremie, men ikke i alle tilfeller
- Motivene for å inngå avtaler er leverings-/råstoffsikkerhet, men også kvalitet og stabilitet
- Ulempen er prisusikkerhet

Pelagisk sektor

I pelagisk sektor har langsiktige avtaler i hovedsak vært benyttet av to fartøygrupper; trålere som har inngått avtaler for NVG-sild, nordsjøsild og makrell, og kystfartøy som har inngått avtaler for NVG-sild i Nord-Norge. Omfanget av avtaler har vært størst for kystflåten, og her ble om lag en fjerdedel av kvantumet omsatt ved langsiktige avtaler. Fartøy i kystflåten har ikke inngått langsiktige avtaler for nordsjøsild, og bare i liten grad for makrell.

Ringnotflåten har bare unntaksvis benyttet seg av langsiktige avtaler for fangst til konsum, mens det er en større andel av fangster til mel og olje som er solgt ved langsiktige avtaler.

Utenlandske fartøy har inngått langsiktige avtaler for NVG-sild, nordsjøsild og makrell, men i begrenset omfang. Når det gjelder omsetning av fangst fra utenlandske fartøy er det flere forhold, som blant annet det pelagiske kontrollsamarbeidet mellom Norge, EU og Island, og kapasitetsoppbygging i andre land rundt Nordsjøen, som påvirker dette.

Konsumindustrien har i liten grad fått råstoff ved inngåelse av langsiktige avtaler.

Prøveprosjektet ble for fangster til konsum sagt opp av FHL i midten av desember 2006, og tallene i evalueringen er for denne dels vedkommende basert på de avtaler som ble inngått i perioden 1. august 2005 – medio desember 2007.

Boks 2.3 Langsiktige avtaler i pelagisk sektor:

- Brukt innen både konsum og mel- og olje, norske og utlandske og for de fleste arter
- Omfattet 15 prosent av kvantum og 9 % av verdien omsatt i sildelaget fra norske fiskerier i 2006
 - Ringnot: 2 prosent av konsumkvantumet men 22 prosent av kvantumet til mel og olje i 2006
 - Kyst: 14 prosent av kvantumet til konsum
 - SUK-gruppen: 19 prosent av konsumkvantumet
 - Trål: 19 prosent av kvantum til konsum og 53 prosent av mengden til mel og olje på avtale i 2006
- Avtalen sagt opp rundt juletid 2006
- Blandet tilfredshet, avhengig av fartøytype, blant aktørene vedrørende avtalerammer

2.2.2.2 Prisforskjeller mellom langsiktige avtaler og andre omsetningsformer

Et av målene med evalueringen var å avdekke om fisk som ble omsatt ved langsiktige avtaler i prøveperioden oppnådde en prispremie i forhold til råstoff omsatt på ordinær måte.

Hvitfisksektoren

Fiskeriforskning skriver følgende om prisforskjeller i sin rapport:

Gitt at fiskeindustrien besitter en viss overkapasitet sett opp mot totalt råstoff tilgjengelig, og at det i førstehåndsmarkedet derfor eksisterer et etterspørselsoverskudd, så skulle man kunne forvente at råstoff over langsiktige avtaler – som for industrien innebærer en sikkerhet for råstoffleveranser – ble godtgjort utover det vanlige for annen omsetning.

...

For fiskerne – som under et etterspørselsoverskudd – er garantert å få landet fangsten sin, til i alle fall minstepris, bør derfor det å inngå langsiktige avtaler helst innebære en prispremie i forhold til det de måtte forvente seg fra ordinær omsetning. Dersom fiskerne er usikre på om det fins leveringsalternativer ved fangsttidspunkt, og ønsker en avtale som forsikring mot dette, kan også utfallet være at de må betale premien ved en slik avtale – og avtaleprisen kan på den måten settes under den markedspris som senere realiseres.

De fiskeriene der langsiktige avtaler er benyttet er i følge Fiskeriforskning fiskerier der store mengder fisk bringes på land på kort tid, og der flåten opplever en stor risiko for prisfall og/eller motaktsbegrensninger. Fiskeriforskning viser til at en sannsynlig konklusjon dermed er at dette er fiskerier hvor denne type avtaler passer godt og uttaler at:

Mye tyder derfor på at langsiktige avtaler i disse fiskeriene fungerer som et sikringsinstrument der fisker er garantert en avsetning av sin kvoteandel til en gitt forhåndsbestemt pris basert på ordinære leveringsforhold. Flåtens insentiver til å inngå avtaler under slike forhold er derfor til stede.

Når det gjelder analyse av prisforskjellene mellom fangst omsatt ved langsiktige avtaler og fangst omsatt på ordinær måte, fremholder Fiskeriforskning at det ikke er mulig å foreta noen uttømmende analyse på grunnlag av de data de har mottatt. Noen hovedtrekk kan likevel skisseres. For notfanget sei omsatt i Norges Råfisklags distrikt i andre halvår 2006, oppnådde de som inngikk langsiktige avtaler dårligere priser enn de som omsatte

på ordinær måte. I følge Fiskeriforskning kan det til en viss grad forklares med en form for premie for leveringssikkerhet.

I omsetningen av sei i Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag, fikk de fleste som inngikk langsiktige avtaler i 2006 en prispremie. I 2007 varierte dette mer, der noen fikk en prispremie mens andre oppnådde dårligere priser sammenlignet med ordinær omsetning.

Pelagisk sektor

I pelagisk sektor må funnene med hensyn til mulige prisforskjeller i følge Fiskeriforskning deles i fangster som er solgt til konsum og fangster som er solgt til mel og olje.

For fangster som er solgt til konsumindustrien varierer resultatene, der noen fikk en prispremie mens andre oppnådde dårligere priser sammenlignet med ordinær omsetning. For fangster solgt til mel og olje fikk de som inngikk langsiktige avtaler i hovedsak en prispremie sammenlignet med fangster omsatt på ordinær måte.

Langsiktige avtaler har således slått bedre ut for fiskerne som leverte til mel og olje enn for fiskere som leverte til konsumindustrien.

2.2.2.3 Næringsaktørenes begrunnelser for valg av omsetningsform

Hvitfisksektoren

Fiskeriforskning oppsummerer fiskernes begrunnelser for å inngå langsiktige avtaler på følgende måte:

De fleste peker på leveringssikkerhet som hovedmotiv for å inngå slike avtaler, men også som et redskap for å unnsnippe usikkerhet vedrørende pris. Videre fremholder respondene det aktuelle fiskeri der de har høstet erfaringer med avtaler som ett av få fiskerier hvor langsiktige avtaler passer dem. De aktuelle kandidatene blant ulike fiskerier for å benytte langsiktige avtaler i førstehåndsomsetningen lar seg lett avlese av den statistikken salgslagene har fremskaffet: i hovedsak seinotfisket i nord og seifisket med garn og trål om vinteren på Nordvestlandet. Men som mange (særlig i nord) uttrykker det, så har fiskerne ofte avtaler med kjøpere i andre fiskerier også, men uten at det skrives formelle avtaler og faller inn under regelverket for langsiktige avtaler.

Kjøpernes motiver oppsummeres slik av Fiskeriforskning:

Kjøperne bruker som hovedbegrunnelse at avtalene er inngått for å sikre råstofftilførsel, men også her fins unntak.... Fordelene som

fremheves med avtaler er i første rekke økt forutsigbarhet og gunstige konsekvenser for produksjonsplanleggingen.

Det er intervjuet redere som ikke har benyttet ordningen. Disse rederne viser blant annet til at fisket foregår langs hele kysten i nord, avhengig av tilgjengelighet, og at det er avgjørende å få levert fisken så fort som mulig, på de steder som er aktuelle. Videre fremholdes det at langsiktige avtaler må innebære større fordeler for fartøyet (i kraft av pris og service) enn det man hittil har oppnådd for at slike skal bli inngått.

Pelagisk sektor

Fiskeriforskning uttaler følgende om prisnivå og dets betydning for inngåelsen av langsiktige avtaler:

I tråd med erfaringene fra de fleste råvaremarkeder, hvor risikoen er størst på første ledd, skulle man forvente at det er fisker som må betale risikopremien. I noen flåtegrupper ser det også ut til å være aksept for at fisker får litt lavere pris i bytte mot risikoavlastning. Det er kystflåteredere som har gitt klareste uttrykk for at det kan være verdt å godta en noe lavere pris for å få en fast pris og en litt mer forutsigbar inntekt.

Om fiskernes begrunnelse for ikke å inngå langsiktige avtaler, har Fiskeriforskning funnet at:

I motsetning til hva man skulle tro, blir langsiktige avtaler av mange sett på som en kilde til usikkerhet. Det reduserer også en ønsket fleksibilitet.... En av informantene trakk fram lottsystemet som et argument for ikke å binde seg til faste avtaler. Reder og skipper har et ansvar for mannskapets lønn, og blir vurdert ut fra hvilken inntekt de sørger for at mannskapet får. At mannskapet skulle foretrekke en usikker inntekt framfor en litt lavere, men sikker inntekt, går litt på tvers av rådende teorier i økonomifaget. Økonomisk teori forutsetter at arbeidstakere flest har en form for risikoaversion, slik at forutsigbarhet blir viktig. Holdningen som kommer til uttrykk i sitatet over kan indikere flere ting, som at fiskere fortsatt har sterkt jaktinstinkt eller en sterk konkurransementalitet, og ser ikke usikkerhet som et like stort problem som andre arbeidstakere. ...Det kan også være at (ringnot)fiskere er trygg på at lønna blir «grei nok», slik at usikkerheten mest dreier seg om hvor god den blir.

Rederne er også klare på at man ikke ønsker avtaler som svekker auksjonssystemet.

Industriens motiver beskrives på følgende måte av Fiskeriforskning:

For industrien ser tilgang til råstoff ut til å være det viktigste. Forutsigbar tilgang på råstoff er viktig for kapitalutnyttelse, produksjonsplanlegging og effektivitet. Tilgangen på råstoff er også viktig for sysselsettingen, bedriftene er opptatt av at de har et arbeidsgiveransvar og at de skal klare å beholde kompetent arbeidskraft.

...

Industriaktører vi har snakket med er generelt sett positive til omsetning gjennom avtaler, men finner ikke avtalen i prøveprosjektet god nok til å dekke bedriftens behov.

2.2.2.4 Fiskeriforsknings vurderinger av prøveprosjektet

Vurdering hvitfisksektoren

Fiskeriforskning mener langsiktige avtaler bør være en av omsetningsformene i førstehåndsomsetningen i hvitfisksektoren i fremtiden og uttaler blant annet:

Bør langsiktige avtaler være en av flere omsetningsformer i førstehåndsmarkedet? Om svaret fra denne evalueringen er ja, så er det likevel et betinget ja. Årsaken er, som mange av respondentene har påpekt, at langsiktige avtaler eksisterer allerede i dag og lar seg gjennomføre innen de rammer som eksisterer. Både SUROFI, Skagerakfisk og Vest-Norges Fiske salgslag har gitt uttrykk for dette – om enn på forskjellig vis: SUROFI iverksatte rammer for langsiktige avtaler i seisesongen før prøveprosjektet trådte i kraft, og har i ettertid også tilkjennegitt at de vil opprettholde sitt tilbud om langsiktige avtaler i fortsettelsen av prøveprosjektet. Skagerakfisk peker på at strukturen på sjø og land i deres distrikt innebærer at fiskerne stort sett leverer fast til ett og samme mottak hele tiden, noe som kan anses som en form for langsiktig avtale. Det samme er nok tilfelle for den minste og mest immobile flåten i Norges Råfisklag. Vest-Norges Fiske salgslag understreker på sin side at de også tidligere har hatt avtaler tilsvarende den som ble realisert i prøveprosjektet. Samtidig understreker intervjurunden at mange av aktørene som leverer fersk på direkteavtaler har forhold til kjøperne som kan karakteriseres av langsiktige avtaler, om ikke med samme formalia og forutsetninger som prøveprosjektet stilte om pris og varighet.

...

Blant kjøperne forsøkte vi oss frem med et spørsmål om hvorvidt langsiktige avtaler hadde potensial til å underbygge, og skape stabilitet for sluttmarkedsavtaler. De fleste svarte bifallende på det spørsmålet, men for de avta-

lene som ble inngått i førstehåndsmarkedet var det ikke hensynet til å oppfylle avtaler i sluttmarkedet som veide tyngst. Dette samsvarer godt med den realitet vi kjenner igjen i fiskeindustrien. Den hverdag som møter ledere i fiskeindustrien som baserer sin produksjon på villfanget råstoff er ikke bestandig i overensstemmelse med de eksemplene vi finner i lærebøker, der man med utgangspunkt i de avtaler man har i sluttmarkedene skaffer innsatsfaktorer til veie slik at avtalene kan oppfylles. Ei heller at man i kraft av sin størrelse kan påvirke prisen på de varene man selger i sluttmarkedet.

...

Om vi ser på avtaler i hvitfisksektoren så er det i seinotfisket i nord og seifisket i sør på vinteren at det er størst interesse og oppslutning om ordningen. Og det er vel ingenting som tyder på at det er salt- og klippfisktilvirkerne av sei som har størst nytte av forutsigbarhet for avtaler i sluttmarked hvor om lag 90 prosent konsumeres enten til jul eller rundt påske (Brasil). I andre deler av fiskeindustrien, der kontinuerlig flyt av produkter til markedet er aktuelt (som for eksempel filetindustrien) har langsiktige avtaler ikke vært benyttet. Skjønt det kan nok hevdes at disse aktørene, gjennom for eksempel ferskfisktrålere med leveringsplikt, har andre måter å sikre råstofftilførselen på. Med andre ord; vi tror ikke langsiktige avtaler i førstehåndsmarkedet i første rekke vil gagne industrien slik at de kan oppfylle langsiktige avtaler om kontinuerlige leveringer i sluttmarkedet, men heller at de kan medvirke til større stabilitet i råstofftilførselen – et område av driften som krever svært mye av ledelsens oppmerksomhet.

Fiskeriforskning oppsummerer evalueringen for hvitfisksektoren på følgende måte:

I utgangspunktet er det i hvitfisksektoren ingenting i veien for at de rammene som er stilt for prøveprosjektet ikke skal kunne fortsette i den form de har vært benyttet. At SUROFI i forlengelsen av prøveprosjektet adopterer det opprinnelige oppsettet (med unntak for kystflåten som får en tillempling til avtaleteksten ved at kontrakt må skrives før første tur starter) er et klart signal i så måte.... De største innsigelsene for hvorfor avtaler ikke er benyttet i andre fiskerier har da også gått i retning av at avtaler ikke passet for det enkelte fiskeri heller enn at rammene for eventuelle avtaler ikke passet.

Vurdering pelagisk sektor

Fiskeriforskning har vurdert om de langsiktige avtalene sikret kjøp og levering av et bestemt kvantum over en gitt periode. De konkluderer med at:

Å få langsiktige avtaler for å sikre et ønsket kvantum har man i perioden for prøveprosjektet kun oppnådd for sild fra kystbåter. Med de vilkårene som har vært gjeldende for prøveprosjektet, har avtaler i liten grad vært interessant for ringnotbåter, og i liten grad for utenlandske båter.

Om målsettingen om stabilt kvantum skal gis noen vekt, og om det skal gjøre interessant for ringnot og utenlandske båter å omsette på avtaler, tyder dette på at andre avtalevilkår må utformes.

Når det gjelder spørsmålet om prøveprosjektet har bidratt til å sikre kjøper og selger stabile priser over en gitt periode, uttaler Fiskeriforskning:

Det har vært et viktig argument fra industriens side at det for å kunne betjene kunder med behov for stabile/faste priser, må være mulig å sikre prisen på råstoffet gjennom langsiktige avtaler. Interessen for avtaler med fast pris har vært mye lavere enn antatt, noe som kan skyldes flere ting. Som vist tidligere, hadde nok industrien overvurdert eller overkommunisert kundenes interesse for å binde seg til en pris over en lengre periode.

Fiskeriforskning har vurdert om rammene for prøveprosjektet med langsiktige leveringsavtaler var slik at aktørene ønsket å inngå slike avtaler på følgende måte:

Vi ser det slik at avtaleformen har vært et hensiktsmessig alternativ for kystflåten, trålflåten og SUK-båtene. For ringnotflåten, og dermed konsumindustrien som er avhengig av det store kvantum denne flåten kontrollerer, kan ikke avtalevilkårene i prøveprosjektet sies å ha vært hensiktsmessige. For utenlandsk flåte er det delte oppfatninger om hensiktsmessigheten. Mye av omsetningen har vært på avtale, men omfanget av leveranser kunne ha vært større.

Fiskeriforskning ble bedt om å vurdere hva som vil kunne være hensiktsmessige rammer for langsiktige leveringsavtaler i fremtiden, og uttaler:

Selv om det per i dag har vært få avtaler mellom konsumindustri og ringnotflåte, er interessen til stede.... Også blant ringnotredere finner vi ulike holdninger til langsiktige avtaler. Noen kunne tenke seg større forutsigbarhet under andre ordninger. Markeder for langsiktige avtaler kan være et alternativ. Det burde være mulig å konstruere ordninger som ivaretar behovet for langsiktig planlegging, men som samtidig beholder viktige karakteristika ved auksjonen som omsetningsform. Aktørene peker på mulighetene for omsetning av kon-

trakter, slik at ikke avtalene blir et internt anliggende mellom båt og kjøper.

...

Med det som utgangspunkt at to måneder var for langt tidsrom for binding av prisen, ble industriaktørene også spurt hvor lang tid det kunne være mulig å operere med fast pris. ... Hvor lange avtaler ulike aktører kan tenke seg vil variere, både ut fra hvilken flåte man kjøper fra og i hvilke markeder fisken skal selges videre. Et moment mange la vekt på var at kriteriene for avtaler må utformes slik at omsetningsformen gjøres interessant for både flåte og industri.

Fiskeriforskning kommer deretter med følgende oppsummering:

Med fare for å forenkle et vanskelig tema, prøver vi å oppsummere noen av de viktigste konklusjonene:

- Langsiktige avtaler har vært viktige i noen flåtegrupper, et godt alternativ i andre. Ordningen bør videreføres, i en eller annen form.
- Formen på avtalene har begrenset omfanget av avtaler mellom ringnotflåten/utenlandske fartøyer og industrien.
- Vi finner ikke entydige resultater med hensyn til prisforskjeller mellom avtaler og auksjon, men forskjeller mellom flåtegrupper og anvendelse.
- Om større kvantum ønskes over på avtaler bør andre avtaleformer eller vilkår vurderes.
- Skal mer stabile priser oppnås må andre varianter av avtaler utprøves. Det kan være auksjon av kontrakter, avtaler med kortere varighet osv. Andre avtaleformer bør vurderes.

2.2.3 Departementets vurdering

Prøveprosjektet og Fiskeriforfnings evaluering har vist at langsiktige avtaler i en viss grad har blitt benyttet i førstehåndsomsetningen, og at det innenfor enkelte fiskerier har vist seg som et nyttig supplement til eksisterende omsetningsformer. Prøveprosjektet ble initiert for å teste ut nettopp dette.

Fiskeriforfnings evaluering viser at i den grad og i de fiskerier der langsiktige avtaler har vært benyttet, har rammene som ble oppstilt i prøveprosjektet i hovedtrekk vært hensiktsmessige, særlig gjelder dette for hvitfisksektoren. Det støttes av at ett av salgslagene har valgt å føre langsiktige avtaler med disse rammene videre etter at prøveprosjektet ble avsluttet.

Det er i denne sammenheng viktig å nevne at salgslagene praktiserer ulike former for omset-

ning, blant annet avhengig av struktur og geografisk fordeling i fiskeflåten og ulike fiskeriers egenart. Det er også viktig å peke på at avtaleforhold av langsiktig karakter eller relasjoner over tid i tillegg forekommer uten at det er formalisert gjennom inngåelse av en langsiktig avtale mellom kjøper og selger.

I pelagisk sektor viser evalueringen til Fiskeriforskning at årsakene til hvorfor langsiktige avtaler blir benyttet eller ikke benyttet, er mer varierende enn hva tilfellet er i hvitfisksektoren.

I hvitfisksektoren synes det som at aktørene, til tross for relativt liten oppslutning om ordningen, har hatt få ankepunkter mot rammene for prøveprosjektet. I enkelte fiskerier har da også slike avtaler blitt benyttet i stor grad.

I pelagisk sektor har mindre fartøy til en viss grad sett seg tjent med å nytte langsiktige avtaler, mens ringnotredere bare i svært begrenset grad har inngått slike avtaler. Det er derfor nærliggende å legge til grunn at rammene for slike avtaler kan være forskjellige i pelagisk sektor og i hvitfisksektoren.

I pelagisk sektor kan det synes som om de større fartøyene ønsker å omsette fangstene sine over auksjon selv om de kan risikere å tape noe på det med den begrunnelse at man ønsker å kunne optimalisere gevinsten til enhver tid og at en langsiktig avtale hindrer det. For landindustrien i pelagisk sektor synes det som om tilgangen til råstoff er viktigere enn pris.

Fiskeriforskning har ikke kommet med noen entydig anbefaling om hvordan man kan justere avtalevilkår i pelagisk sektor for at både fiskere og kjøpere i større grad skal nytte seg av langsiktige avtaler, ut over at andre avtaleformer eller vilkår bør vurderes.

Departementet vil vise til at salgslagene er gitt eneretten til å organisere førstehåndsomsetningen gjennom råfiskloven og råfiskforskriften. Etter råfiskloven er det opp til salgslagene å bestemme hvordan førstehåndsomsetningen skal organiseres.

Prøveprosjektet om langsiktige avtaler var, selv om den ble initiert av departementet, en avtale mellom salgslagene og kjøpernes organisasjoner. Departementet mener dette prøveprosjektet har bidratt til å få testet ut ulike elementer ved førstehåndsomsetningen som organisasjonene i næringen over tid har diskutert.

Departementet mener prøveprosjektet viser at salgslagene selv, i samarbeid med næringsaktørene må finne fram til og legge til rette for de omsetningsformer som er mest tjenlig og ivaretar hensynet til verdiskaping og kontroll med ressurs-

uttaket. Det kan, som Fiskeriforskning også peker på, være at de avtaleformer som er hensiktsmessige i et fiskeri ikke passer like godt i andre fiskeri.

Departementet mener videre prosjektet har vist at det kan tilrettelegges for langsiktige avtaler innenfor rammen av råfiskloven og det er således ingen grunn til å foreslå noen endringer i denne for at langsiktige avtaler skal kunne inngås.

2.3 Meklingsinstans

Prøveprosjektet med en meklingsinstans som ble avtalt mellom salgslagene og kjøpernes organisasjoner 16. juni 2005, ble ikke satt i verk før 1. januar 2007. Det var da oppnevnt to meklingsnemnder, en for hvitfisk og en for pelagisk fisk. Det er enighet mellom partene om at prøveprosjektet skal løpe i to år, slik opprinnelig avtalt. Det er gjennomført to meklinger etter brudd i prisforhandlinger, begge i pelagisk sektor. Prøveprosjektet vil bli evaluert ved utløpet av prøveperioden.

2.4 Sivilombudsmannens uttalelse om Norges Råfisklags ettergivelse av lån til Norges Fiskarlag

2.4.1 Bakgrunn

Høyesterett fastslo i den såkalte faglagsdommen, inntatt i Rt. 1997 side 1210, at Norges Råfisklag ikke hadde hjemmel i råfiskloven til å innkreve en avgift på førstehåndsomsetningen som etter langvarig praksis hadde blitt overført til Norges Fiskarlag. Dommen er omtalt i St.meld. nr. 15 (1997-98) Om gjennomføring av råfisklova m.v. i 1995 og 1996.

Dommen medførte at vesentlige deler av grunnlaget for finansieringen av Norges Fiskarlag bortfalt. Styret i Norges Råfisklag vedtok i møte 29. – 30. april 1997 at *«frem til faglagenes endelige finansiering er kommet i orden kan laget yte driftslån sikret gjennom gjeldsbrev med utarbeidet nedbetalingsplan. Lånet forrentes i samsvar med lagets ordinære utlånsrente. Administrasjonen får fullmakt til å forhandle med faglagene innenfor en maksimal ramme på 10 millioner kroner.»* I samme styremøte ble avgiften på førstehåndsomsetningen redusert i tråd med høyesterettsdommen.

Etter dette innvilget Norges Råfisklag Norges Fiskarlag et driftslån på 10 millioner kroner.

Styret i Norges Råfisklag innvilget etter søknad fra Norges Fiskarlag avdragsfritak og fritak fra rentekapitalisering for ett år av gangen i 1998, 1999, 2000 og 2001. På grunn av den negative økono-

miske utviklingen til Norges Fiskarlag, vedtok styret i Norges Råfisklag i styremøte 1. – 2. april 2004 å avskrive lånet til Norges Fiskarlag. Lånet stod da til rest med 11.3 millioner kroner.

Norges Kystfiskarlag henvendte seg til departementet om denne ettergivelsen av lånet. Departementet uttalte at ettergivelsen av lånet ble ansett som en del av Råfisklagets forretningsvirksomhet som er departementet uvedkommende. Departementet bemerket samtidig at råfiskloven oppstiller skranker i forhold til fordeling av midler inndrevet ved lagsavgift til medlemmer, jf faglagsdommen, men at man ikke hadde grunnlag for å vurdere om disse skrankene er overskredet i dette tilfellet.

2.4.2 Klagen til ombudsmannen

Norges Kystfiskarlag klaget så saken inn for sivilombudsmannen. Det ble anført at ettergivelsen av lånet måtte kjennes ugyldig av to grunner. For det første fordi flertallet av styremedlemmene i Norges Råfisklag representerte Norges Fiskarlag og således var innhabile til å ettergi lån til Norges Fiskarlag. For det andre fordi ettergivelsen av lånet var i strid med faglagsdommen om at overføring av faglagsavgift til Norges Fiskarlag er ugyldig.

2.4.3 Ombudsmannens uttalelse

Ombudsmannen avga en omfattende uttalelse i saken 18. april 2007. Ombudsmannen uttaler følgende om problemstillingen og undersøkelsene overfor departementet:

Saken gjelder spørsmål om Norges Råfisklags innvilgelse og ettergivelse av lån til Norges Fiskarlag er beslutninger og disposisjoner av rent privatrettslig karakter som Norges Råfisklag står fritt til å beslutte og å gjennomføre, eller om beslutningene og disposisjonene var i strid med offentligrettslige og privatrettslige skranker. På grunn av de klare tredjemannsinteresser som foreligger i saken og da ombudsmannen bare kan vurdere forholdet mellom forvaltningen og klageren, har jeg i denne saken begrenset meg til å gjennomføre en undersøkelse, men jeg vil avstå fra å vurdere nærmere om ettergivelsen av lånet har vært ugyldig.

Ombudsmannen kommenterer i sin uttalelse fire problemstillinger; lånedisposisjonens karakter, offentligrettslige skranker, alminnelig samvirkerett og departementets ansvar.

Om lånedisposisjonens karakter, uttaler ombudsmannen at lånet på bakgrunn av Norges Fiskarlags økonomiske situasjon og det at lånet

ikke var sikret i annet enn et gjeldsbrev, at «det ble gitt en kreditt av noe ekstraordinær karakter». Ombudsmannen finner imidlertid ikke «avgjørende holdepunkter for å konstatere at lånet var en tapt fordring eller et rent driftstilskudd uten reell tilbakebetalingsplikt da det ble innvilget.» Ombudsmannen mener likevel «at de i utgangspunktet privatrettslige disposisjonene fra Norges Råfisklag likevel må være undergitt enkelte offentligrettslige skranker. Jeg har også funnet grunn til å rette noen innsigelser mot disposisjonene ut fra alminnelig sammenslutnings- eller samvirkerett.»

Om offentligrettslige skranker for Norges Råfisklags disposisjoner, viser ombudsmannen til at lånet til Norges Fiskarlag ble gitt av midler som i hovedsak synes å ha vært avkastningen av innkrevet avgift, og at dette kan tale for en noe friere adgang til å disponere over midlene enn over direkte innkrevet avgift. Likevel setter råfisklovens formål, faglagsdommen og det at kapitalbasen skal være en buffer i år med underskudd, rammer for Norges Råfisklags rett til å disponere avkastningen som rent privatrettslige investeringer. Ombudsmannen uttaler at «det er grunn til å sette et spørsmålstegn ved om ikke en noe ekstraordinær disposisjon som i tillegg ensidig tilgodeser en av medlemmene av salgslaget, er i strid med råfiskloven og dens formål.»

På den annen side fremholder ombudsmannen at ulovfestede regler om omgjøring av vedtak ikke kommer til anvendelse på låne- og ettergivelsesdisposisjonene da de i så stor grad er av privatrettslig karakter. Ombudsmannen mener videre at det ikke foreligger inhabilitet eller andre særegne forhold som er egnet til å svekke tillitten til styremedlemmene sin upartiskhet i saken.

Ombudsmannen stiller spørsmål om ettergivelsen av lånet kan være i strid med regelen om misbruk av posisjon i samvirkeloven § 90. Han uttaler seg ikke nærmere eller på en bastant måte, «ut over å peke på at etter at enkelte medlemmer brøt ut av Norges Fiskarlag og dannet Norges Kystfiskarlag, har Norges Råfisklag hatt et særlig ansvar for å ivareta også mindretallet og de medlemmene de representerer. Så fremt fordringen mot Norges Fiskarlag var erholdelig, kan det reises spørsmål om dette har vært tilfellet ved ettergivelsen av lånet til Norges Fiskarlag.»

Når det gjelder departementets ansvar i saken, mener ombudsmannen at ettersom departementet skal godkjenne salgslagenes vedtekter og fastsettelse av avgift, burde departementet «i større grad enn det departementet selv synes å mene, ha anledning til å kontrollere og rådgi Norges Råfisklag i forhold til de skranker som formålet med

råfiskloven og faglagsdommen setter for avkastningen av avgiftsmidler.»

Ombudsmannen viser til at «ut fra statens kontrollørs syn og departementets syn på disposisjonens karakter som rent privatrettslige og forretningsmessige, er det standpunkt departementet har inntatt forståelig. Ombudsmannens «holdning (er) at departementet mer aktivt kunne ha fulgt opp situasjonen og spesielt vurdert om regelverket for Norges Råfisklag etter lagets vedtekter eller råfiskloven og alminnelig samvirkerett var godt nok til å ivareta alle medlemmenes interesser knyttet til den viktige samfunnsoppgaven Norges Råfisklag har hatt og har.» Etter ombudsmannens mening kan denne saken være en grunn til å gjøre en slik gjennomgang av regelverket nå.

2.4.4 Departementets oppfølging av uttalelsen

Departementet har gått gjennom ombudsmannens uttalelse og drøftet denne i møte med alle salgslagene og den statlige kontrolløren i alle salgslagene. Departementet har for å følge opp ombudsmannens anbefaling om å gå gjennom regelverket til Norges Råfisklag for å sikre at Råfisklagets regelverk ivaretar alle medlemmenes interesser, bedt Råfisklaget om å vurdere sine regler for forvaltning av lagets kapital, og stilt seg åpen for en dialog med Råfisklaget om utforming av slike bestemmelser. Denne henvendelsen er nå under behandling i Norges Råfisklag.

2.5 Utenlandske kjøperfartøy

Førstehåndsomsetningen av notfanget sei har i flere år bydd på utfordringer for fiskere, salgslag og landindustri. Kvotene har vært betydelige, deltakelsen i fisket er stor og flåten er svært effektiv. Samtidig har norsk landindustri i perioder ikke klart å ta unna tilstrekkelige kvanta notfanget sei.

For å få fisket kvotene samt avviklet fisket på en hensiktsmessig måte, har salgslagene derfor måttet anvende alternativer i førstehåndsomsetningen ved å benytte utenlandske kjøperfartøyer på fiskefeltene.

I henhold til lov 17. juni 1966 nr. 19 om forbud mot at utlendinger driver fiske m.v. i Norges territorialfarvann (fiskeforbudsloven) § 5 første ledd, er det forbudt for den som ikke er norsk statsborger eller likestilt med norsk statsborger å foreta tilvirking, pakking eller omlasting av fisk i territorialfar-

vannet. Dette innebærer at det i utgangspunktet ikke er tillatt å omlaste fisk til utenlandske kjøperfartøyer i territorialfarvannet. Fiskeri- og kystdepartementet kan dispensere fra forbudet når hensynet til avsetningsforholdene tilsier det og hensynet til produksjonen ved foredlingsanleggene i land ikke taler i mot det, jf. fiskeforbudsloven § 5 tredje ledd. Departementet har etter årlige søknader fra Norges Råfisklag siden 2002 gitt salgslaget dispensasjon til å benytte russiske kjøperfartøyer i førstehåndsomsetningen av notfanget sei. Dispensasjonen er hvert år avgrenset til et nærmere angitt kvantum.

Departementet har satt som vilkår for de dispensasjoner som er gitt at notfanget sei først er tilbudt norske kjøpere og at gjeldende minstepriser og øvrige norske bestemmelser overholdes. Videre forutsettes det at seien fraktes direkte til Russland og er beregnet for det russiske markedet. Vilårene er satt for å sikre tilgangen til notfanget sei for norsk landindustri, og at det er et overskudd av sei norsk landindustri ikke har kapasitet til å kjøpe som blir omsatt til russiske kjøperfartøyer.

2.6 Transitt

Råfisklovens system innebærer at fangster som er landet i Norge ikke kan føres ut av landet, dersom fangstene ikke i første hånd er omsatt gjennom eller med godkjenning av et fiskesalgslag. Det foreligger med andre ord et transittforbud. Hvorvidt fisken er tilvirket eller ikke er uten betydning. Dersom fisken ikke er landet i Norge, men er importert fra et annet land, får transittforbudet derimot ikke anvendelse.

EU har helt siden EØS-forhandlingene uttrykt ønske om at EU-fartøyer må gis adgang til å transittere fisk gjennom Norge.

Etter at Norge og EU hadde drøftet mulige ordninger for å løse dette spørsmålet, vedtok Fiskeri- og kystdepartementet 15. mai 2006 å iverksette en transittordning for EU-fartøyer. Det vil si at fangster fra EU-fartøyer som landes i Norge kan transitteres gjennom Norge uten at plikten til å omsette fangsten gjennom et salgslag får anvendelse.

Europakommisjonen åpnet samtidig en ny tollfri kvote på 2 500 tonn fryste pillede reker fra Norge. For ytterligere bakgrunnsinformasjon vises det til omtale av denne saken i St.meld. nr. 17 (2003-2004) om gjennomføring av råfiskloven og fiskeeksportloven.

2.7 Offentliggjøring av fangst-opplysninger

I Fiskeriministerens redegjørelse til Stortinget i mai 2001 ble salgslagene anmodet om å legge til rette for offentliggjøring av alle landinger, med den begrunnelse at dette vil virke preventivt i ressurskontrollsammenheng.

I St.prp. nr 1 (2004-2005) ble det videre uttalt følgende:

Fiskeriministeren anmodet i 2001 salgslagene om å legge til rette for offentliggjøring av alle landinger. Offentliggjøring av landet fangst er ikke innført fullt ut i alle salgslagene selv om slik åpenhet helt klart vil virke preventivt. Departementet vil vurdere om salgslagene nå skal pålegges å legge til rette for offentliggjøring av alle landinger og om hjemmelsgrunnlag eventuelt må endres for å kunne gjøre dette.

I september 2005 var det fremdeles ikke innført offentliggjøring av landinger i salgslagene. Departementet påla derfor salgslagene å legge til rette for å gjøre sentrale landingsopplysninger offentlig tilgjengelig på internett. Dette gjelder opplysninger om fartøynavn og registreringsmerke, landingsdato, art, produkttilstand og kvantum, og mottakers firmanavn og mottaksstedets godkjenningssnummer. Det ble påpekt at dette fra departementets side var minimumskrav til hva som skal offentliggjøres.

Sett i sammenheng med Fiskeridirektoratets tilrettelegging av aggregert informasjon, mente departementet dette ville gi en åpenhet rundt fangstopplysninger generelt som myndighetene ønsker. Departementet la videre til grunn at åpenhet rundt denne type opplysninger vil virke preventivt, og dermed gagne alle som følger reglene.

Alle salgslagene har etter dette tilrettelagt disse opplysningene på sine hjemmesider.

2.8 Representasjon i styrende organer i salgslagene

Norges Kystfiskarlag har ved flere anledninger henvendt seg til departementet vedrørende representasjon for Norges Kystfiskarlag sine medlemmer i styrende organer i Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag og Fiskernes Agnforsyning.

Norges Kystfiskarlag har en rekke ganger søkt om representasjon i styrende organer i Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag, uten at det er tatt til følge.

Departementet henvendte seg derfor til salgslaget høsten 2005 og stilte spørsmål vedr om de styrende organer i salgslaget i tilstrekkelig grad

gjenspeiler medlemsmassen og om rettigheter og plikter for salgslagets medlemmer rettslig sett er forholdsmessig like, uavhengig av om den enkelte er medlem i Norges Fiskarlag, Norges Kystfiskarlag eller andre organisasjoner. Departementet kunne ikke se at en forholdsmessighet mellom de forskjellige grupper av medlemmer er vurdert i behandlingen av søknadene om representasjon fra Norges Kystfiskarlag. Departementet mente derfor det var høyst usikkert om de styrende organer forholdsmessig gjenspeilte medlemsmassen i så henseende.

Dermed er det også usikkert om alminnelige rettsprinsipper som blant annet gjennom råfiskloven stilles til slike medlemskapsordninger, er oppfylt. Departementet forutsetter at alle salgslag i størst mulig grad organiserer sitt virke gjennom en likebehandling av sine medlemmer.

Departementet ba Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag så snart som mulig iverksette en prosess for grundig å gjennomgå spørsmålet om forholdsmessig representasjon i sine styrende organer, slik at medlemskap og representasjon samsvarer med hverandre i større grad enn i dag.

Representantskapet vedtok på årsmøtet i 2006 å sette ned et utvalg for å følge opp henvendelsen fra departementet. Styret i salgslaget la fram et forslag for representantskapet på årsmøtet i 2007 der spørsmålet om representasjon ble gjennomgått og der det ble foreslått å endre vedtektene slik at Norges Kystfiskarlag ble representert i salgslagets styrende organer. Forslaget til vedtektsendringer fikk ikke det tilstrekkelige flertall i representantskapet. Departementet vil følge opp denne saken overfor eierorganisasjonene i salgslaget.

Norges Kystfiskarlag har videre søkt om representasjon i styrende organer i Fiskernes Agnforsyning, uten at dette er tatt til følge. Departementet ba derfor i 2006 Fiskernes Agnforsyning om å behandle spørsmålet om representasjon i agnforsyningens styrende organer på første ordinære representantskapsmøte. På årsmøtet i 2007 ble det ikke enighet i representantskapet om kystfiskarlagets representasjon i styrende organer i Fiskernes agnforsyning. Departementet er kjent med at det fremdeles arbeides med denne saken.

2.9 Ny samvirkelov

Regjeringen fremmet 22. desember 2006 forslag til lov om samvirkeforetak (Ot.prp. nr. 21 (2006-2007)). Loven ble vedtatt av Stortinget 29. juni 2007, og loven trådte i kraft 1.1.2008.

Samvirkeloven er en allmenn lov om samvirkeforetak. Denne organisasjonsformen har tidligere ikke vært lovregulert. Salgslagene er samvirkeforetak i samvirkelovens forstand og omfattes således av loven. For samvirkeforetak som er stiftet før

samvirkeloven trådte i kraft foreligger det en overgangsbestemmelse som innebærer at disse ikke vil være omfattet av loven før 5 år etter at loven trådte i kraft. Denne overgangsbestemmelsen vil komme til anvendelse for salgslagene.

3 Kontroll

3.1 Intern kontroll

Alle salgslagene reviderer sine regnskaper i samsvarende med gjeldende regler.

Råfiskloven § 3 fastsetter at fiskesalgslag med enerett til førstehåndsomsetning skal ha en kontrollnemnd. Nemnda velges av representantskapet og skal i perioden mellom hvert møte i representantskapet føre kontroll med de utøvende organers virke, herunder vedtekter og forretningsregler.

3.2 Ekstern kontroll

Råfiskloven § 3 andre ledd fastsetter at Fiskeri- og kystdepartementet skal ha adgang til å oppnevne en offentlig kontrollør i hvert av salgslagene. Det er i dag oppnevnt kontrollører i samtlige salgslag. Alle er jurister som er eller har vært dommere. Kontrollørens viktigste funksjon er å føre kontroll med at den forvaltningsvirksomheten som salgslaget utfører er i samsvar med gjeldende regelverk. Fiskeri- og kystdepartementet har fastsatt en standardinstruks for statens kontrollør som innebærer at vedkommende skal avgi årlige rapporter til departementet som blant annet skal inneholde kontrollørens merknader til årsberetning og regnskap.

3.3 Salgslagenes ansvar for ressurskontroll

Salgslagene har i nyere tid fått en stadig viktigere rolle i ressurskontrollarbeidet. Salgslagene har siden 1990 hatt et generelt ansvar for å delta i ressurskontrollarbeidet. Både myndighetene og salgslagene selv har satt fokus på salgslagenes

ansvar, oppgaver og potensiale i ressurskontrollarbeidet. Dette er naturlig i og med at omsetning av all kommersielt viktig råfisk i første hånd i Norge skjer gjennom eller med godkjenning av salgslagene. En god ressurskontroll og en langsiktig forvaltning av ressursene er noen av forutsetningene for salgslagenes eksistens i dag. I salgslagene har man god kunnskap om de utfordringene myndighetene og fiskerne står overfor i den daglige forvaltningen av fiskeressursene og kontrollen med uttaket.

Salgslagenes ansvar for ressurskontroll er gjennomgått i Ot.prp. nr. 20 (2007-2008) Om lov om forvaltning av viltlevande marine ressursar (havressurslova). I kapittel 8.1.9 er salgslagenes ansvar for ressurskontroll drøftet og det er foreslått bestemmelser i havressursloven som styrker salgslagenes kontrollhemmer og som vil gi de bedre muligheter til å utføre ressurskontroll enn hva tilfellet er i dag.

I tillegg til lovhjemler, er samarbeidet mellom salgslagene og Fiskeridirektoratet viktig for å få en effektiv utnyttelse av de samlede ressursene som brukes på ressurskontroll. Fiskeridirektoratet tok i 2002 initiativet til et prosjekt for å bedre samarbeidet mellom salgslagene og direktoratet i ressurskontrollarbeidet. Den første delen av prosjektet gikk på kartlegging av rutiner og kontrollarbeid. Dette arbeidet ble avsluttet i januar 2006. Deretter ble det nedsatt en gruppe med representanter fra salgslagene og direktoratet, for å følge opp kartleggingen og komme med forslag til tiltak. Denne gruppen leverte sin rapport i mars 2007. Ett av forslagene i rapporten er å arbeide videre med utvikling og forbedring av datautveksling mellom salgslagene og direktoratet. Dette er et betydelig arbeid som vil pågå i flere år framover.

4 Gjennomføring av fiskeeksporten

Fiskeeksportloven trådte i kraft 1. juli 1991 og avløste den daværende fiskeeksportloven fra 1955. Loven regulerer en rekke spørsmål knyttet til eksporten av fisk og fiskevarer. Samtidig er den i stor utstrekning også en fullmaktslov som gir en rekke hjemler for departementet til å fatte ulike type bestemmelser. Loven har inntil 2005 i svært begrenset omfang vært gjenstand for endringer. Ved Ot.prp. nr. 88 (2004-2005) ble det imidlertid gjennomført betydelige endringer.

Fiskeeksportloven fastsetter blant annet etableringen av Eksportutvalget for fisk (EFF). EFF er fiskerinæringens felles markedsføringsorgan samtidig som det også utfører enkelte forvaltningsoppgaver. Sammenholdt med den kraftige utvidelse av EFF og dets aktiviteter i tiden som hadde gått

siden 1991 vedtok Stortinget ved lovendring 17. juni 2005 å omgjøre EFF fra forvaltningsorgan underlagt departementet, til statlig aksjeselskap.

Staten, ved Fiskeri- og kystdepartementet, er eier av alle aksjene og aksjekapitalen utgjør 50 millioner kroner. Det nye selskapet ble etablert 1. september 2005 og innebærer at EFF blir et eget rettssubjekt med ansvar for sine egne handlinger. Departementet vil som forvalter av eierskapet ha den overordnede og mer grunnleggende styringen og ansvaret for at virksomheten drives i samsvar med politiske mål og rammevilkår. Denne tilknytningsformen vil også gi et klart skille mellom politisk tilsyn og den utøvende virksomheten.

Samtidig ble lovens ordning med godkjenning av eksportører modernisert og forenklet. EFF for-

Tabell 4.1 Norsk eksport av fisk totalt per produksjonsgruppe. Verdi i 1 000 kr, mengde i tonn.

	2005		2006	
	Mengde i tonn	Verdi i 1000 NOK	Mengde i tonn	Verdi i 1000 NOK
Fersk fisk	462982	11753017	482053	14486412
Fersk laks	382674	10055605	398146	12686718
Fersk ørret	15494	431946	9298	303169
Fersk annen	64814	1265466	74609	1496525
Fryst fisk	419789	5958338	368226	6011693
Fryst makrell	164697	2273328	138255	1590614
Fryst annen	255092	3685010	229971	4421079
Fersk / kjølt filet	35451	1579224	38009	2005085
Fryst filet	58220	2139053	56666	2498215
Fersk / fryst sild	424103	2422488	403546	1924119
Andre sildeprodukter	121515	1223797	123729	1070262
Klippfisk	73764	2611695	76827	2978782
Tørrfisk	9672	653461	6838	649196
Saltfisk	29140	980572	32979	1208015
Tilberedt reker, skalldyr, bløtdyr	15167	582501	12050	469582
Ikke tilber. Reker, skalldyr, bløtdyr	27402	545793	23642	531001
Tilberedt / konserverte fisk	5995	340380	7164	402639
Lever, rogn og melke	6140	140699	6451	143580
Mel og olje	76251	612231	77195	732903
Andre fiskevarer	246386	460294	159388	501323
Total	2013147	32065802	1873594	35550547

valter fremdeles ordningen og registeret over eksportører, mens øvrige forvaltningsoppgaver etter loven er overført til Fiskeridirektoratet. Det vises til odelstingsproposisjonen for øvrige endringer.

For øvrig er EFF sin virksomhet som følge av selskapsdannelsen ikke endret. Selskapets hovedkontor er lokalisert i Tromsø. I tillegg er EFF AS representert med egne ansatte i Hamburg, Paris, Madrid, Lisboa, Milano, Rio de Janeiro, Tokyo, Beijing, Hong Kong, Singapore og Moskva. Virksomheten finansieres ved en årlig avgift og ved en avgift på all eksport av fisk og fiskevarer. EFFs driftsinntekter utgjorde i meldingsperioden 186 millioner kroner i 2005 og 217 millioner kroner i 2006.

Eksporten av norsk sjømat har i 2005 og 2006 økt ytterligere fra 2004. I 2005 eksporterte Norge sjømat for 32,1 milliarder kroner, mens det i 2006 ble eksportert sjømat til en verdi av hele 35,6 milliarder kroner. Eksportert kvantum gikk svakt opp fra 2004 til 2005, mens eksportkvantumet ble redu-

sert med ca 140 000 tonn til ca. 1,9 milliarder tonn i 2006. Økningen i prisene har mer enn kompensert for denne volumreduksjonen. Fersk fisk utgjør en økende andel av eksporten. Foreløpige tall viser at det ble eksportert 2,2 milliarder tonn norsk sjømat til en verdi av 37 milliarder kroner i 2007. Dette er en økning både i verdi og volum fra 2006.

Norge eksporterer sjømat til nærmere 150 land i alle deler av verden. EU er fremdeles vårt klart største marked og i 2006 gikk nærmere 62 % av eksporten til EU, målt i verdi. Dermed er EU Norges største eksportmarked for sjømat. 8 av de 10 største enkeltmarkedene (landene) for norsk sjømat er i EU.

Det største enkeltmarkedet er Frankrike, med en eksportverdi på 3,8 milliarder kroner i 2006. Danmark er andre største mottaker av norsk sjømat, mens Russland, som var størst i 2005, falt til en tredjeplass. De viktigste eksporterte sjømatproduktene i 2005 og 2006 var laks, torsk, makrell og NVG-sild.

Tabell 4.2 Norsk eksport av fisk totalt per marked. Verdi i 1 00 kr, mengde i tonn.

	2005		2006	
	Mengde i tonn	Verdi i 1000 NOK	Mengde i tonn	Verdi i 1000 NOK
Total	2013147	32065802	1873594	35550547
Herav til EU	1013273	19011524	1026518	22701869
Frankrike	105318	3023564	110467	3815661
Danmark	332250	3049622	306059	3481881
Russland	347686	3733091	278645	3157824
Storbritannia	91508	2053270	114371	2718512
Japan	138762	2614410	94855	1886041
Portugal	42421	1667633	41804	1805864
Polen	82251	1457230	90061	1795566
Sverige	55867	1569146	52983	1693130
Spania	41416	1086233	45507	1475533
Italia	27922	1222510	28775	1420796
Tyskland	63208	1317527	55769	1295666
Nederland	49444	903700	63295	1247554
Kina	77878	1112559	77411	1080571
Brasil	23665	748126	28798	1033631
Ukraina	163604	1145929	126518	1031540
U S A	23174	759638	28342	956947
Finland	40342	544652	45138	719336
Hong Kong	7981	211525	10375	334049
Belgia	9675	268952	9275	317881
Litauen	23239	262956	22771	263258
Andre land	258137	3214450	237408	3954910

Fiskeri- og kystdepartementet

tilrår:

Tilråding fra Fiskeri- og kystdepartementet av 29. februar 2008 om gjennomføringen av råfiskloven og fiskeeksportloven i 2005 og 2006 blir sendt Stortinget.

Vedlegg 1

Utdrag av årsmeldingene for Eksportutvalget for fisk 2005 og 2006

1 Utvalgets beretning for 2005

1.1 Innledning

Hver dag, hele året serveres 27 millioner måltider Norsk Sjømat verden over. Eksportutvalget for fisk AS (EFF) arbeider for at folk i alle verdenshjørner skal tenke; den beste sjømaten kommer fra Norge! Gjennom markedsføring finansiert av fiskerinæringen, utvikler EFF markeder for Norsk Sjømat i inn- og utland.

Eksportutvalget for fisk AS er juridisk sett et nytt selskap hvor staten ved Fiskeri- og kystdepartementet er eneeier. Omdannelsen til statsaksjeselskap trådte i kraft fra 1. september 2005, men virksomheten representerer kontinuitet i forhold til selskapets tidligere oppgaver. Årsmeldingen for 2005, inklusive styrets beretning slik den her foreligger, skiller ikke mellom virksomheten før og etter omdannelsen til aksjeselskap. Den er utarbeidet samlet for hele kalenderåret 2005, da dette vil gi den mest relevante informasjonen til leserne. Samtidig underbygger dette den kontinuiteten som er lagt til grunn for omdannelsen. I årsregnskapet og årsberetningen som oversendes Brønnøysundregisteret, er det imidlertid lagt til grunn at den formelle rapporteringsperioden for aksjeselskapet er fra 1. september til 31. desember 2005.

Fiskeri- og kystministeren utgjør selskapets generalforsamling, som blant annet oppnevner styret etter innstilling fra næringens hovedorganisasjoner. Funksjonsperioden for styret er to år med virkning fra 1. september 2005. Administrerende direktør er Svein Berg.

EFFs virksomhet omfatter aktiviteter innen markedsføring og PR, markedsinformasjon, markedsadgang samt informasjon og beredskap. I tillegg bidrar EFF til kommersialisering av nye arter i oppdrettssammenheng.t. Hovedkontoret ligger i Tromsø, og EFF er representert med egne ansatte i Tyskland (Hamburg), Frankrike (Paris), Spania (Madrid), Portugal (Lisboa), Italia (Milano), Brasil (Rio de Janeiro), Japan (Tokyo), Kina (Beijing og Hong Kong) og Russland (Moskva).

Styret ønsker å videreutvikle EFFs tette og nære samarbeid med bedriftene i fiskeri- og havbruksnæringen med sikte på å målrette markedsaktiviteter for og sammen med dem. Det er styrets klare mål at EFFs aktiviteter, direkte og indirekte, skal bidra positivt til næringens lønnsomhet og videre utvikling.

1.2 Markedsutviklingen

Eksporten av Norsk Sjømat var på 31,7 milliarder kroner i 2005. Dette er en økning på hele 3,6 milliarder fra året før - 350 millioner kroner høyere enn i rekordåret 2000. Det totale eksportvolumet var på 2 millioner tonn. Den sterke veksten skyldes økt eksport av sild og laks og en prisøkning på de fleste produktene. Markedene med størst vekst er Russland og EU. Eksporten av oppdrettet fisk utgjør 47 prosent. Dette er den høyeste andelen noensinne. Eksporten til Russland ble på 3,7 milliarder kroner. Det er en økning på 1,2 milliarder, eller 47 prosent, sammenlignet med 2004. Russland er dermed vårt største enkeltmarked for sjømat. Utenom Russland vokser Ukraina sterkest i Øst-Europa, og eksporten var på 1,1 milliard kroner i 2005, 400 millioner kroner mer enn i 2004.

Norsk fiskeri- og havbruksnæring eksporterte i 2005 rundt 3.000 produktvarianter til 138 land. 13 land importerte Norsk Sjømat for over 1 milliard kroner, og tok imot 77 prosent av den samlede norske eksporten. Fire av landene ligger utenfor EU-området.

EUs import på 18,8 milliarder kroner, utgjorde i 2005 59 prosent av norsk sjømateksport målt i verdi. Dette er en økning på 1,8 milliarder kroner, og laks sto for over 50 prosent av veksten. Frankrike passerte for første gang 3 milliarder kroner og bare Russland opplevde en større økning. Danmark endte like i overkant av 3 milliarder og er det nest største markedet. Kina, Ukraina, Spania og Polen er nå inne blant de 13 landene som handler Norsk Sjømat for over en milliard kroner.

Eksporten av laks og ørret har aldri vært høyere og endte på 14,8 milliarder kroner i 2005, 2,3

milliarder over fjoråret. Volumet av laks målt i rund vekt økte med 30.000 tonn - til 544.000. I tillegg steg gjennomsnittsprisen for fersk laks med 3,85 kroner. Eksporten av fersk laks sto for veksten, mens filet og fryst hel laks gikk tilbake.

Frankrike er Norges viktigste laksemarked, foran Danmark, Russland, Polen og Storbritannia. Disse fem landene sto for over 54 prosent av total-eksporten, mot 48 prosent året før. Eksporten av ørret endte på 1,2 milliarder kroner - 44 millioner over resultatet fra 2004.

Eksporten av sild var på rekordhøye 3,6 milliarder kroner i 2005, en vekst på 30 prosent fra året før. Det ble eksportert makrell for 2,3 milliarder kroner – 1 prosent opp fra fjoråret. De tre største markedene for pelagisk fisk, Russland, Japan og Ukraina, sto for over halvparten av eksportverdien. De vokser også sterkt; Russland økte med 33 prosent til 1,6 milliarder kroner, Japan med 24 prosent til 1,3 milliarder og Ukraina med 39 prosent til 868 millioner. I 2005 ble det eksportert 165.000 tonn makrell. Det er 62.000 tonn mindre enn i 2004. Eksportverdien av makrell til Japan har økt med 20 prosent til 1,2 milliarder kroner og til Kina med 8 prosent til 545 millioner.

Verdien av hvitfiskeeksporten endte i 2005 på 4,5 milliarder kroner, en økning på 242 millioner. Det ble eksportert 8.000 tonn fersk hvitfiskefilet til en verdi av 410 millioner kroner. Dette er en økning på 20 prosent i volum og 50 prosent i verdi fra året før. Prisøkningen per kilo fersk hvitfiskefilet fra 2004 til 2005 ble på om lag 7 kroner for de norske eksportørene. Eksporten av fryst hvitfiskefilet gikk ned med 9 prosent til 1,3 milliarder kroner. Prisdifferansen mellom fersk og fryst torskefilet fortsatte å øke i 2005. Differansen på 13 kroner per kilo i 2001 var nå oppe i hele 26 kroner.

Konvensjonell sektor eksporterte i 2005 sjømat for 4,2 milliarder kroner. Av dette utgjorde klippfiskeeksporten 2,6 milliarder kroner, og Portugal er det viktigste markedet med 49 prosent av eksporten. Klippfisk av sei nådde 732 millioner kroner. Det er den høyeste eksportverdien som noen gang er målt for dette produktet. Størst var veksten til Den Dominikanske Republik og Kongo. Eksporten av tørrfisk var 646 millioner kroner. 58 prosent av tørrfisken gikk til Italia.

Det ble eksportert reker og skalldyr til en verdi av 1,1 milliard kroner i 2005. Hele 75 prosent av den totale eksporten går til EU-landene, med Sverige og Storbritannia som de største markedene. Pillede fryste reker er det viktigste produktet med 43 prosent av verdien. Eksportvolumet av ubear-

beidet reke økte med 11 prosent, mens verdien forble uforandret. 96 prosent av dette gikk til Island.

Eksporten av fryst kongekrabbe gikk ned fra 91 til 67 millioner kroner i 2005 som følge av 66 prosent reduksjon i eksporten til Japan. Annen fryst krabbe økte med om lag 1 million kroner, til 43 millioner, på grunn av høyere priser.

1.3 Markedsføring og PR

For å øke etterspørselen etter Norsk Sjømat arbeider EFF med kampanjer i butikker og restauranter, reklame i media, opplæringstiltak både for forbrukere og handelen og mediearbeid i en rekke markeder. I 2005 ble det gjennomført over 550 markedsføringsaktiviteter i 22 markeder.

Totalt ble det investert 112 millioner kroner i markedsføring av Norsk Sjømat hjemme og ute. Det er 25 prosent mindre enn i 2004. Reduksjonen skyldes at lakseavtalen med EU ble opphevet i 2003, og at den ekstraordinære eksportavgiften på laks til EU da ble avvirket. I tillegg har omfanget av aktiviteter på markedsadgang økt kraftig, noe som ble finansiert av markedsbudsjettet for laks og ørret.

EFF har som følge av dette dreid virksomheten. Det brukes nå mindre på forbrukerreklame og mer til presseaktiviteter, motivering av handelen, butikkaktiviteter og arbeid mot storhusholdning. Aktiviteter som samfinansieres med kjeder og eksportører er blitt mer utbredt. Dette bidrar til profilering av Norsk Sjømat og gir direkte nytte til bedriftene. Fellestiltak for å markedsføre Norsk Sjømat er viktig, og EFF har derfor deltatt på messer og/eller hatt egne arrangementer i tilknytning til European Seafood Exposition i Brussel, JISTE i Tokyo, World Food Exhibition i Moskva, PolFish i Polen og China Fisheries i Kina.

I Stortingsmelding nr. 19, «Den blå åker», 2004-05 - fikk EFF mandat til å innføre en frivillig kvalitetsstandard for Norsk Sjømat. Ordningen skal omfatte produkter med en kvalitet som er vesentlig høyere enn det som er fastsatt gjennom offentlige krav. Dette skal bidra til å styrke forbrukernes oppfatning av at den beste sjømaten kommer fra Norge. Arbeidet med å innføre ordningen ble startet i høst, og Norske Blåskjell og Norsk Skrei var først ute med ny standard. Arbeidet med kvalitetsstandards for nye produktgrupper vil bli videreført. Styret er positivt til at det innføres frivillig kvalitetsstandard for ulike produkter. Dette vil over tid bidra til å øke verdiskapingen i norsk fiskeri- og havbruksnæring.

1.4 Hjemmemarkedet

Det ble investert 8,7 millioner kroner i felles markedsarbeid for Norsk Sjømat i Norge i 2005. Aktivitetene besto i hovedsak av PR, informasjon, kurs, seminarer og reklametiltak rettet direkte og indirekte mot forbrukerne:

- Oppskriftshefter og annet materiell som skal gjøre sjømat mer attraktiv og etterspurt i handel og restauranter. Internettsiden www.godfisk.no er også en viktig kanal for dette.
- I samarbeid med salgslagene tilbys skoleprogrammet «Fisk i 100» til alle landets niendeklasser. 53.000 elever deltok i 2005 og laget sin egen fiskemiddag.
- Kurs (www.fiskedisken.no) og kunnskapsformidling til handelen og næringen om sjømatkonsumet og forbrukernes behov, atferd og holdninger - samt løpende informasjon om kampanjer og aktiviteter.
- Rundt 650 butikkdemonstrasjoner av raske hverdagsretter av laks, torsk og sei med enkelt tilbehør som sauser på glass, hurtigris og pasta ble gjennomført i samarbeid med leverandørene på hjemmemarkedet.

1.5 Informasjon og beredskap

EFF har en rekke aktiviteter for å bygge et godt omdømme for Norsk Sjømat. Pressearbeid og journaliststipender har bidratt til bred omtale i media. I 2005 inviterte EFF omkring 100 utenlandske journalister til Norge. Gjennom pressearbeidet poengteres fortrinnet med at Norsk Sjømat kommer fra klare, arktiske farvann.

Nye nettsider ble lansert i oktober, og de norske tjenestene ble samlet under én adresse: www.godfisk.no. På den og de 11 andre nettstedene rundt om i verden finner forbrukere, bransje, og media både informasjon om EFFs aktiviteter og oppskrifter med Norsk Sjømat.

Styret konstaterer at det er økt oppmerksomhet om mattrygghet, bærekraftighet og etikk i markedene. Hver uke dukker det opp én ny sak som kan skade Norsk Sjømats gode omdømme. EFF koordinerer næringens arbeid med beredskap i slike saker. Gjennom året har EFF, i tett samarbeid med faginstanser og norske myndigheter, håndtert kommunikasjonen mot markedene i en rekke beredskapssaker. Den største kom på slutten av året da Russland innførte importforbud for fersk norsk laks fra utvalgte pakkerier og senere varslet et totalt importforbud for fersk norsk fisk fra 1. januar 2006. Styret mener at beredskapsarbeidet blir stadig viktigere og vil prioritere det høyt fremover.

1.6 Evaluering av markedsinvesteringene

EFF gjør jevnlig undersøkelser av konsum og holdninger til sjømat generelt og Norsk Sjømat spesielt. Datamaterialet er unikt i sitt slag og er sammenlignbart mellom land. Resultatene viser at Norsk Sjømat har en sterk posisjon som stadig styrkes i de fleste markeder. Ofte har produktene også en sterkere posisjon enn konkurrentene. Disse analysene er utviklet i samarbeid med TNS Gallup.

I løpet av 2005 ble åtte markeder analysert for å måle effekten av EFFs markedsføringsaktiviteter. Resultatene varierte avhengig av produktenes markedsposisjon, men viste at EFFs aktiviteter gir gjennomgående god økonomisk avkastning for norsk fiskeri- og havbruksnæring.

EFF gjennomfører systematisk PR og pressearbeid med sikte på å oppnå positiv redaksjonell medieomtale av Norsk Sjømat. I løpet av de siste tre år har rundt 500 journalister vært i Norge for å lære om norsk fiskeri- og havbruksnæring. Dette arbeidet gir betydelige resultater. Målinger viser at annonsekostnaden for tilsvarende spalteplass ville ha beløpt seg til 274 millioner kroner bare i 2005.

EFF er fullt ut finansiert av næringen. Styret mener derfor det er særlig viktig at næringen får merverdi for sine investeringer gjennom EFF. I tillegg til å målrette aktivitetene slik at de gir størst mulig utbytte for næringen, vil styret fremover prioritere arbeidet med å dokumentere resultatene av dette arbeidet.

1.7 Markedsadgang

Markedsadgang er en sentral utfordring for bransjen. EU-sakene knyttet til laks og ørret, næringens interesser i WTO-sammenheng og toll-lettelser i bilaterale sammenhenger er svært viktige. Tekniske handelshindringer kan ha stor betydning, og EFF er næringens sentrale kilde til informasjon om tollsatser, produktklassifiseringer, importkvoter og andre forhold knyttet til markedsadgang.

Arbeidet med markedsadgangen for laks til EU preget også 2005. EFF bidro med 25 millioner kroner til dette arbeidet. Næringen gjennomførte også en «sunset review» i forhold til dumpingtollen på fersk hel laks til USA. I begge sakene var EFFs organisasjon sterkt involvert. Arbeid inn mot Verdens handelsorganisasjon (WTO) sto også sentralt i 2005, og EFF bistod både myndigheter og næringsorganisasjonene opp mot WTO-møtet i Hong Kong i desember. Gjennom året forhandlet EFTA og Sør-Korea om en frihandelsavtale som ble underskrevet i desember. EFF var en viktig bidragsyter også til dette arbeidet.

1.8 Markedsinformasjon

Innhenting, systematisering og analyse av norsk og internasjonal handelsstatistikk for sjømat er en sentral oppgave for EFF. I 2005 ble handelsstatistikken på ukes- og månedsbasis sendt ut til henholdsvis 1.000 og 500 mottakere. Formidling av statistikken ble effektivisert i 2005 og sendes nå ut elektronisk. Arbeidet med å tilrettelegge slik informasjon for media er også styrket gjennom året.

En ny internett tjeneste gir norske sjømataktører tilgang til markedsinformasjon og handelsstatistikk i en lukket database. Tjenesten er blitt presentert på en rekke mini-seminarer rundt om i landet, noe som også har bidratt til en god og direkte dialog med mange aktører i næringen.

Det ble utført tilførsels-, markeds- og konkurranseanalyser for alle bransjer i 2005. Sentrale analyser har vært; analyse for fersk torsk i Europa, konkurranse situasjonen både for fersk og fryst laks i EU og analyse av markedet for laks og pelagisk sektor i regioner utenfor Moskva og St. Petersburg i Russland.

Den generelle situasjonen i markedene analyseres hvert år og har resultert i landanalyser for 50 ulike markeder i 2005. Analysene er gjennomført i samarbeid med næringsaktører, næringsorganisasjoner, Fiskeri- og kystdepartementet, Norges forskningsråd, en rekke forskningsinstitusjoner og ulike banker.

Presentasjoner av analysene er viktig, og i 2005 gjennomførte EFF fire fagseminarer: Seminar om laks under Aqua-Nor i Trondheim, Pelagiske dager, Rekekonferansen og Hvitfiskkonferansen. Totalt deltok 650 personer på disse arrangementene.

Arbeidet med en bransjevis markedsovervåking er videreført, og resultatene er publisert i rapporter som distribueres til næringsaktørene. Nyhetsbrevet «Markedseffekt» sendes nå ukentlig til 800 abonnenter.

1.9 Forvaltningsoppgaver

EFF er pålagt å utføre visse forvaltningsoppgaver. Disse omfatter godkjenning av eksportører og rådgivning for Fiskeri- og kystdepartementet og øvrige sentrale myndigheter. Ved omorganisering til aksjeselskap er godkjenning av eksportører omgjort til en registreringsordning.

Ved årsskiftet 2005/2006 var det registrert 522 godkjente norske sjømateksportører. Dette er 10 færre enn ved forrige årsskifte.

1.10 Økonomi

Eksportutvalgets virksomhet finansieres fullt ut av fiskerinæringen, gjennom avgifter fastsatt i medhold av Fiskeeksportloven av mars 1990. Utvalget har flere samarbeidspartnere i forbindelse med utredninger, analyser og markedsføringstiltak overfor spesielle målgrupper. EFF samarbeider da blant annet med fiskesalgslagene, Fiskeri- og kystdepartementet, Innovasjon Norge, Fiskeri- og Havbruksnæringens Landsforening, Norske Sjømatbedrifters Landsforening, Norges Fiskarlag, Norges forskningsråd og flere banker.

EFF har siden oppstarten i 1991 vært fritatt for skatteplikt, og fikk i august 2001 også innvilget fradragsrett for inngående merverdiavgift etter et såkalt §70-fritak. I prosessen rundt omdanningen av selskapet har EFF ved flere anledninger gitt klare signaler knyttet til at de skatte- og avgiftsmessige rammebetingelsene forutsettes videreført også etter at omdanningen er gjennomført. Det foreligger imidlertid fortsatt ingen endelig avklaring på om EFF får videreført disse rammebetingelsene etter omdanningen. EFF har i den forbindelse rettet en forespørsel til Fiskeri- og kystdepartementet medio mars, hvor det bes om en snarlig avklaring av disse forholdene. EFF antar at dette går i orden som forutsatt og årsregnskapet for 2005 er derfor avlagt som om de skatte- og avgiftsmessige rammebetingelsene er uendret i forhold til tidligere år.

Inntektene var på 186 millioner kroner i 2005, om lag 18 millioner høyere enn i 2004. Operasjonelle investeringer utgjorde 176 millioner. Dette er en økning på 26 millioner kroner. Administrative kostnader var 18,3 millioner kroner. Dette er en reduksjon på 0,5 million kroner fra 2004. Finansresultatet for 2005 ble på 1,5 millioner kroner. Totalt sett fikk EFF et underskudd på 7 millioner kroner for 2005, mot 0,1 millioner i overskudd i 2004. Underskuddet er dekket av overkursfondet og medfører at den totale egenkapitalen var på 107,9 millioner kroner ved utgangen av 2005. Selskapet hadde på dette tidspunktet ingen fri egenkapital. Selskapet kan i henhold til vedtektene ikke dele ut utbytte.

Styret anser ikke at det foreligger markeds-, kreditt- eller likviditetsrisiki som er av vesentlig betydning for regnskapsavleggelsen. Den finansielle risikoen anses således å være lav.

Etter styrets oppfatning er forutsetningene for fortsatt drift til stede. Årsregnskapet for 2005 er satt opp under denne forutsetningen.

1.11 Likestilling

Det er per 31.12.05 ansatt 27 kvinner og 22 menn i EFF, inkludert vikarer og midlertidig ansatte.

	Menn	Kvinner
Administrerende direktør	1	
Direktører	2	1
Sjef/Seniorrådgiver	10	4
Utsending	7	4
Andre	2	18

Ved rekruttering vektlegges primært kompetanse i forhold til den konkrete stillingen, men EFF er også opptatt av å ha en god kjønnsbalanse på alle nivå i organisasjonen. Kjønnsbalansen ansees for tiden å være tilfredsstillende.

1.12 Organisasjonsforhold og arbeidsmiljø

EFF ble 1. september 2005 stiftet som statlig aksjeselskap. Bakgrunnen for omdanningen var et ønske om å skape klarhet i ansvarsforholdet mellom departementet og eksportutvalget. Departementet la til grunn at EFF etter omdanningen i størst mulig grad skulle bestå som i tidligere. Alle ansettelsesavtaler og forsikringsavtaler er overført uforandret til det nye selskapet.

Bortsett fra omdanningen til AS har det i 2005 ikke vært gjort organisatoriske endringer av betydning, men det jobbes kontinuerlig med å videreutvikle fleksibiliteten i organisasjonen, slik at EFF raskt kan møte endrede behov for tilstedeværelse i markedene.

EFF har opprettet seks markedsgrupper; én for hver bransje og én for det norske markedet. Her bidrar rundt 60 næringsaktører aktivt til EFFs markedsarbeid. Det ble avholdt 10 markedsgruppemøter i 2005.

Markedsgruppene er rådgivende overfor EFF i forhold til prioritering av markedsarbeidet. Det er også etablert ressursgrupper hvor næringsaktører og andre samarbeidspartnere aktivt deltar i utredninger og planprosesser med videre. Styret retter en stor takk til deltagerne for den nedlagte innsatsen. Markedsgruppene representerer en viktig kunnskapsbase og er et stort aktivum for organisasjonens arbeid.

EFF har i 2005 også hatt ansvar for en stipendiat i Italia. Dette er et samarbeid med Fiskeri- og havbruksnærings forskningsfond og organisasjonene i næringen.

Sykefraværet var på til sammen 183 dager og utgjorde 1,7 prosent av total arbeidstid. EFF vil arbeide videre med å holde antall sykedager lavt. Arbeidsmiljøet betraktes som godt. Det iverksettes likevel løpende tiltak for forbedringer. EFF har inngått avtale om «Inkluderende arbeidsliv». I løpet av beretningsåret har det ikke forekommet arbeidsuhell eller ulykker som har resultert i personskader eller store materielle skader.

Det har i 2005 vært avholdt i alt fem utvalgs/styremøter, hvorav to på telefon. Styret vil rette en stor takk til de ansatte for god innsats og stort engasjement gjennom hele året.

1.13 Det ytre miljøet

Virksomheten til Eksportutvalget for fisk forurenser ikke det ytre miljøet.

1.14 Regnskap

Resultatregnskap

	2005	2004
<i>Inntekter</i>		
Eksportavgift	177 770 000	159 193 486
Årsavgift	7 974 000	8 263 500
Øvrige inntekter	463 097	651 647
Sum inntekter	186 207 097	168 108 633
<i>Administrasjonskostnader</i>		
Personalkostnader hovedkontor	8 169 515	8 134 099
Annen kostnad hovedkontor	8 229 515	8 455 643
Avskrivning varige driftsmidler	1 927 192	2 012 087
Tap på fordringer	-	199 977
Sum administrasjonskostnader	18 326 221	18 801 806

	2005	2004
<i>Operasjonelle investeringer</i>		
PR/Beredskap fellesaktiviteter	5 873 598	5 368 779
Bransjeinvesteringer	136 432 159	110 920 132
Markedsinformasjon	3 441 906	3 408 897
Markedsadgang	1 346 550	1 147 346
Operasjonelle lønnskostnader	10 816 969	10 651 589
Utekontor	18 565 637	18 286 420
Sum operasjonelle investeringer	176 476 820	149 783 164
Driftsresultat	(8 595 944)	(476 336)
<i>Finansresultat</i>		
Finansinntekter	2 012 991	1 500 133
Finanskostnader	(462 980)	(920 375)
Finansresultat	1 550 011	579 758
Årsresultat	(7 045 933)	103 422
<i>Disponering av årsresultat</i>		
Overført fra annen egenkapital	3 906 727	
Overført fra overkursfond	3 139 206	
Totalt disponert	7 045 933	
<i>Balanse</i>		
	31.12.05	31.12.04
Eiendeler		
Anleggsmidler		
Varige driftsmidler		
Inventar, kontormaskiner, edb-utstyr	2 802 810	4 249 890
Finansielle anleggsmidler		
Investeringer i aksjer	15 000	15 000
Langsiktige fordringer	1 437 364	1 484 815
Sum anleggsmidler	4 255 175	5 749 705
Omløpsmidler		
Påløpt eksportavgift	61 967 726	46 731 512
Kortsiktige fordringer	10 280 222	12 659 328
Kortsiktige plasseringer	50 874 893	15 294 909
Bankinnskudd, kontanter	68 260 330	105 970 940
Sum omløpsmidler	191 383 171	180 656 690
Sum eiendeler	195 638 346	186 406 395

	31.12.05	31.12.04
Egenkapital og gjeld		
Egenkapital		
Egenkapital		114 906 728
Aksjekapital (50.000 aksjer á kr 1.000)	50 000 000	
Overkursfond	57 860 794	
Sum egenkapital	107 860 794	114 906 728
Gjeld		
Avsetning til forpliktelser		
Pensjonsforpliktelser	7 996 375	6 647 525
Kortsiktig gjeld		
Leverandørgjeld	27 636 043	21 886 236
Skyldig offentlige avgifter	1 619 559	1 600 349
Forskuddsbetalt eksportavgift fra eksportører	7 509 000	7 719 000
Annen kortsiktig gjeld	43 016 574	33 646 557
Sum kortsiktig gjeld	79 781 176	64 852 142
Sum egenkapital og gjeld	195 638 346	186 406 395

2 Utvalgets beretning for 2006

2.1 Innledning

Hver dag, hele året, serveres 27 millioner måltider Norsk Sjømat verden over. Eksportutvalget for fisk AS (EFF) arbeider for at folk i alle verdenshjørner skal ha det klart for seg at den beste sjømaten er den som kommer fra Norge! Gjennom markedsføring, finansiert av fiskerinæringen, utvikler EFF markeder for Norsk Sjømat i inn- og utland.

EFF er organisert som et aksjeselskap eid av Fiskeri- og kystdepartementet. Fiskeri- og kystministeren utgjør selskapets generalforsamling, som blant annet oppnevner styret etter innstilling fra næringens hovedorganisasjoner. Funksjonsperioden for styret er to år med virkning fra 1. september 2005. Administrerende direktør er Terje E. Martinussen. Han overtok etter Svein Berg 21.8.2006.

EFFs virksomhet omfatter aktiviteter innen markedsføring og PR, markedsinformasjon, markedsadgang samt informasjon og beredskap. I tillegg bidrar EFF til kommersialisering av nye arter i oppdrett. Hovedkontoret ligger i Tromsø. EFF er representert med egne ansatte i Tyskland (Hamburg), Frankrike (Paris), Spania (Madrid), Portugal (Lisboa), Italia (Milano), Brasil (Rio de Janeiro), Japan (Tokyo), Kina (Beijing og Hong Kong), Singapore og Russland (Moskva).

Styret ønsker å videreutvikle EFFs tette og nære samarbeid med bedriftene i fiskeri- og hav-

bruksnæringen med sikte på å målrette markedsaktiviteter for og sammen med dem. Det er styrets klare mål at EFFs aktiviteter, direkte og indirekte, skal bidra positivt til næringens lønnsomhet, omdømme og videre utvikling.

2.2 Markedsutviklingen

Eksporten av sjømat var i 2006 på 35,5 milliarder kroner. Dette er en økning på hele 3,5 milliarder kroner fra året før og 4,1 milliarder kroner høyere enn i rekordåret 2000. Det totale eksportvolumet var på 1,9 millioner tonn. Den sterke veksten skyldes økt eksport laks og en prisøkning på de fleste produktene. Markedene med størst vekst er EU, deriblant Frankrike, Danmark og Storbritannia.

Eksporten av oppdrettet fisk utgjør 52 prosent og er den høyeste som er registrert noensinne. Eksporten til Frankrike ble 3,82 milliarder kroner. Det er en økning på 800 millioner kroner - eller 26 prosent sammenlignet med 2005. Frankrike er dermed vårt største enkeltmarked for sjømat. Utenom Frankrike vokser Storbritannia sterkest i Europa, og eksporten var på 2,7 milliarder kroner i 2006, 670 millioner kroner mer enn i 2005.

Milliardklubben

Norsk fiskeri- og havbruksnæring eksporterte rundt 3000 produkter i 2006 til 138 land. I alt 15 land importerte norsk sjømat for over 1 milliard kroner, og sto for 80 prosent av samlet eksport. Fem av landene ligger utenfor EU-området.

Målt i verdi importerer EU 62 prosent av norsk sjømateksport. Eksporten til EU var 22,8 milliarder kroner i 2006. Det er en økning på hele 3,7 milliarder kroner, og laks sto for over 50 prosent av denne økningen. Frankrike passerte for første gang 3,5 milliarder kroner og økte mest med Storbritannia på andre plass med en økning på 32 prosent. Danmark endte like i underkant av 3,5 milliarder og er det nest største markedet. Brasil og Nederland er nå inne blant de 15 landene som handler sjømat for over en milliard kroner fra Norge.

Rekordeksport av laks og ørret

Eksporten av laks og ørret har aldri vært høyere og var 18,4 milliarder kroner i 2006. Det er 3,6 milliarder kroner mer enn året før. Volumet i rund vekt økte med 25 tusen tonn til 597 tusen. I tillegg steg gjennomsnittsprisen for fersk laks med 9,35 kroner pr kilo. Veksten skjedde for det meste for fersk laks, men eksporten av fryst hel laks og filet gikk også noe opp.

Frankrike er Norges viktigste laksemarked, foran Danmark, Polen, Storbritannia og Russland. Disse fem landene sto for over 54 prosent av total eksporten, mot 48 prosent året før. Eksporten av ørret endte på 1,3 milliarder kroner - 10 millioner kroner over resultatet fra 2005. De 5 viktigste konsumlandene for Norsk Laks er; Frankrike, Tyskland, Storbritannia, Russland og Sverige.

Pelagisk nedtur

Det var en nedgang på eksporten av sild fra 3,6 milliarder kroner i 2005 til 3 milliarder kroner i 2006. Dette betyr en nedgang på 15 prosent fra året før. En nedgang i eksport til våre to viktigste markeder, Russland og Polen, lå til grunn for dette. Det ble eksportert makrell for 1,7 milliarder kroner – 26 prosent ned i forhold til året før. De tre største markedene for pelagisk fisk: Russland, Japan og Ukraina sto for over halvparten av eksportverdien og de minket i fjor. Russland hadde en nedgang med 18 prosent til 1,2 milliarder kroner, Japan en nedgang med 53 prosent til 600 millioner kroner og Ukraina hadde en nedgang på 25 prosent til 610 millioner. I 2006 ble det eksportert 158 tusen tonn makrell. Det er 7 tusen tonn mindre enn i 2005. Eksportverdien av makrell til Japan har hatt en nedgang med 53 prosent til 560 millioner kroner og til Kina med 52 prosent til 265 millioner kroner.

God pris på fersk filet

I 2006 ble det eksportert hvitfisk til en verdi av 5,5 milliarder kroner, en økning på 452 millioner kroner. Det ble eksportert 8 tusen tonn fersk hvitfisk-

filet til en verdi av 500 millioner kroner. Det er en økning i verdi på 22 prosent. Norske eksportører fikk om lag 9 kroner mer per kilo fersk hvitfiskfilet enn i 2005. Eksporten av fryst hvitfiskfilet gikk opp med 8 prosent til 1,3 milliarder kroner. Prisdifferansen mellom fersk og fryst torskefilet fortsatte å øke i 2006, og differansen på 13 kroner per kilo i 2001, var i 2006 oppe i hele 27 kroner.

Ny topp for klippfisk av sei

Konvensjonell sektor eksporterte i 2006 sjømat for 4,8 milliarder kroner. Av dette var klippfiskeksporten 2,8 milliarder kroner. Portugal er det viktigste markedet med 60 prosent av eksporten. Klippfisk av sei nådde 936 millioner kroner. Det er den høyeste eksportverdien som noen gang er målt for dette produktet. Størst var veksten til Brasil og Kongo. Eksporten av tørrfisk var 6,6 millioner kroner og 66 prosent gikk til Italia.

Svensker og briter er glad i reker

Det ble eksportert reker og skalldyr til en verdi av 1 milliard kroner i 2006. Hele 75 prosent av totaleksporten går til EU-landene, med Sverige og Storbritannia som de viktigste markedene. Pillede fryste reker er det viktigste produktet og utgjør 55 prosent av verdien. Eksportvolumet av ubearbeidet reke forble uendret fra 2005.

Krabber videre

Eksporten av fryst kongekrabbe økte fra 67 til 79 millioner kroner i 2006 som følge av 120 prosent økning i eksporten til Japan. Annen fryst krabbe økte med om lag 18,8 million kroner til 63 millioner i 2006 på grunn av høyere priser.

2.3 Markedsføring og PR

For å øke etterspørselen etter Norsk Sjømat arbeider EFF med kampanjer i butikker og restauranter, reklame i media, opplæringstiltak både for forbrukere og handelen og mediarbeid i en rekke markeder. I 2006 ble det gjennomført over 550 markedsføringsaktiviteter i 22 markeder.

Totalt ble det investert 116 millioner kroner i markedsføring av Norsk Sjømat hjemme og ute. Det er en liten økning fra 2005. Økningen skyldes økt eksportverdi, spesielt for laks.

Hovedsakelig brukes midlene på forbrukerreklame, til presseaktiviteter, motivering av handelen, butikkaktiviteter og arbeid mot storhusholdningen. Stadig oftere blir våre aktiviteter koordinert og samfinansiert med eksportører og butik kjeder. Dette bidrar til profilering av Norsk Sjømat

samtidig som det gir direkte nytte til de samarbeidende bedriftene. Fellestiltak for å markedsføre Norsk Sjømat er viktig. EFF har derfor deltatt på messer og/eller hatt egne arrangementer i tilknytning til European Seafood Exposition i Brussel, JISTE i Tokyo, World Food Exhibition i Moskva, PolFish i Polen og China Fisheries i Kina.

EFF har siden i 2005 arbeidet med å innføre en kvalitetsstandard for Norsk Sjømat med frivillig medvirkning fra aktørene. Ordningen skal omfatte produkter med en kvalitet som er høyere enn det som er fastsatt gjennom offentlige krav. Dette skal bidra til å styrke forbrukernes oppfatning av at den beste sjømaten kommer fra Norge. Arbeidet med å innføre ordningen ble startet i 2005, og Norske Blåskjell og Norsk Skrei var først ute med ny standard. I 2006 er det innført kvalitetsstandard for fersk oppdrettskveite, og standarder for klippfisk og reker er under etablering. Arbeidet med å definere kvalitetsstandarder for nye produktgrupper vil bli videreført. Styret er positivt til at det innføres frivillig kvalitetsstandard for ulike produkter. Dette vil over tid bidra til å øke verdiskapingen i norsk fiskeri- og havbruksnæring.

I 2006 var EFF førende i etableringen av en felles strategi for kommunikasjon av lovlig fanget fisk fra bærekraftige bestander. Dette er et samarbeidsprosjekt mellom Norges Fiskarlag, Fiskesalgslagene, Fiskebåtredernes Forbund, Norges Kystfiskarlag og Fiskeri- og Havbruksnæringens Landsforening. Dette arbeidet innbefatter etablering av dokumentasjon av lovlig fanget Norsk Fisk og vurdering av tredjeparts sertifiseringsordninger for norske fiskebestander. EFF bidrar med sekretariatsfunksjonen.

2.4 Hjemmemarkedet

Det ble investert 7,4 millioner kroner i felles markedsarbeid for Norsk Sjømat i Norge i 2006. Aktivitetene besto i hovedsak av PR, informasjon, kurs, seminarer og reklametiltak rettet direkte og indirekte mot forbrukerne:

- Oppskriftshefter og annet materiell som skal gjøre sjømat mer attraktiv og etterspurt i handel og restauranter. Internettsiden www.godfisk.no er også en viktig kanal for dette.
- I samarbeid med salgslagene tilbys skoleprogrammet «Fisk i 100» til alle landets niendeklasser. 50.000 elever deltok i 2006 og laget sin egen fiskemiddag.
- 300 lærerstudenter har blitt opplært i bruk av Fisk i 100 i undervisningen. Undervisningsopplegget er en teoretisk gjennomgang av EFFs arbeid med hovedvekt på Norge, bruk av Fisk i

100 i undervisningen og behandling av sjømat i kjøkkenet. Kurset avsluttes med en praktisk del der studentene lager retter av sjømat.

- Samarbeid med matfaglig presse. Planlegging og gjennomføring av turer og arrangement med kokker og presse.
- Tiltak rettet mot å gi barn og unge et annerledes inntrykk av sjømat gjennom et tett samarbeid med arrangørene av arrangementer som by:Larm, Buktafestivalen, Ungdommens Kulturmønstring, Sjømat for alle og Gladmatfestivalen.
- Rundt 300 butikkdemonstrasjoner av raske hverdagsretter av laks, torsk og sei med enkelt tilbehør som sauser på glass, hurtigris og pasta ble gjennomført i samarbeid med leverandørene på hjemmemarkedet.

2.5 Informasjon og beredskap

EFF gjennomfører en rekke aktiviteter for å ivareta og styrke det gode omdømmet til Norsk Sjømat. Måltrettet arbeid mot pressen og årlige pressestipend har bidratt til mange spalte-meter og eterminutter i media. I fjor inviterte EFF mer enn 100 utenlandske journalister til Norge. Gjennom pressearbeidet framheves fortrinnet med at norsk sjømat kommer fra kalde, klare, arktiske farvann, og at Norge legger sterk vekt på ressursforvaltning i tråd med prinsipper om bærekraftig forvaltning.

Ny internettstrategi ble satt ut i livet i 2005, og de norske tjenestene ble samlet under en adresse: www.godfisk.no. I løpet av beretningsåret så 6 nye internasjonale nettsider dagens lys. På de totalt 13 nasjonale nettstedene verden rundt kan forbrukere, bransje og media finne både informasjon om EFFs aktiviteter, oppskrifter med Norsk Sjømat og fakta om fisk, næringsnyheter m.m. I 2006 var det i underkant av 300 000 besøkende på den norske nettsiden. Målet er å komme opp i 500 000 i løpet av 2007.

Styret konstaterer at det er økt oppmerksomhet omkring mattrygghet, bærekraftighet og etikk i markedene. Hver uke håndterer EFF 1-2 saker som kan skade det gode omdømmet Norsk Sjømat har. EFF har en særlig rolle i å forsvare og styrke omdømmet til Norsk Sjømat, og koordinerer næringens arbeid med beredskap i slike saker. Gjennom året har EFF håndtert en rekke beredskapssaker i nært samarbeid med faginstanser og myndighetene. Den desidert største har vært Russlandssaken, der EFF har koordinert inspeksjonsrunder, håndtert media og jobbet aktivt for å få normal markedsadgang til Russland igjen.

Styret mener at beredskapsarbeidet blir stadig viktigere og prioriterer det høyt framover.

2.6 Evaluering av markedsinvesteringene

EFF gjør jevnlig undersøkelser av konsum og holdninger til sjømat generelt og Norsk Sjømat spesielt. Datamaterialet er unikt i sitt slag og er sammenlignbart mellom land. Resultatene viser at Norsk Sjømat har en sterk posisjon som stadig styrkes i de fleste markeder. I de aller fleste markedene har produktene også en sterkere posisjon enn konkurrentene, både med hensyn til preferanse, positive holdninger og faktisk konsum. Disse analysene gjøres i samarbeid med TNS Gallup.

EFF gjennomfører systematisk PR og pressearbeid med sikte på å oppnå positiv redaksjonell medieomtale av Norsk Sjømat. I løpet av de siste tre år har rundt 500 journalister vært i Norge for å lære om norsk fiskeri- og havbruksnæring. Dette arbeidet gir betydelige resultater i form av mange spaltemetre og mange eterminutter med korrekt og relevant redaksjonell omtale over hele verden.

EFF er fullt ut finansiert av næringen. Styret mener derfor det er særlig viktig at næringen får merverdi for sine investeringer gjennom EFF. I tillegg til å målrette aktivitetene slik at de gir størst mulig utbytte for næringen, vil styret framover prioritere arbeidet med å dokumentere resultatene av dette arbeidet.

2.7 Markedsadgang

Styret vedtok i 2006 at EFF skulle øke engasjementet innen markedsadgang. I tråd med dette har EFF opprettet en egen markedsgruppe for markedsadgang og avsatt større ressurser til å følge opp dette arbeidet, bla i forhold til markedsadgangsproblemene for laks og ørret til EU.

Markedsadgang er en sentral utfordring for bransjen. EU-sakene knyttet til laks og ørret, næringens interesser i WTO-sammenheng og bedrede handelsbetingelser gjennom nye handelsavtaler i EFTA sammenheng er svært viktige. Tekniske handelshindringer kan ha stor betydning, og EFF er næringens sentrale kilde til informasjon om tollsatser, produktklassifiseringer, importkvoter, opprinnelsesbevis, ulike importrestriksjoner og andre forhold knyttet til markedsadgang. EFF fortsatte i 2006 den globale overvåkingen av endringer vedrørende handelsavtaler og ulike former for handelshindre.

Arbeidet med markedsadgangen for laks og ørret til Russland preget mye av 2006. Russland innførte full stans i importen av disse produktene

ved inngangen til året. I tett samarbeid med norske myndigheter og Mattilsynet la EFF ned store ressurser for få åpnet det russiske markedet igjen ved blant annet å organisere de inspeksjonsrundene som russiske veterinærer foretok

I forbindelse med avslutningen av et større forskningsprosjekt om WTO og utenlandsinvesteringer arrangerte EFF et seminar med 45 deltakere fra næringen og norske myndigheter for å formidle noe av den kunnskapen som er utviklet i regi av prosjektet.

EFF arbeidet i 2006 videre med å gi norske myndigheter og næringen informasjon til bruk i ulike WTO prosesser og i arbeidet med nye frihandelsavtaler i regi av EFTA. Det ble spesielt arbeidet med å legge grunnlaget for en forbedret dialog med India, noe som blant annet medførte en betydelig reduksjon i tollsatsen på laks.

2.8 Markedsinformasjon

Innhenting, systematisering og analyse av norsk og internasjonal handelsstatistikk for sjømat er en sentral oppgave for EFF. I 2006 ble handelsstatistikkene på uke- og månedsbasis sendt ut til henholdsvis 660 og 860 mottakere. De månedlige pressemeldingene om eksportutviklingen skapte stor oppmerksomhet for sjømateksporten i media.

Det ble utført tilførsels-, markeds- og konkurranseanalyser for alle bransjer i 2006. Sentrale analyser har vært: potensialet for sild i Russland, og fremtidige sildemarkeder, distribusjonsanalyser for laks i Hong Kong og Singapore, laks- og ørret-markedene i nye regioner i Russland, råfiskmarkedet i Sør-Korea, hvitfiskmarkedet i Spania og markedsutvikling for konvensjonelle produkter i restaurant- og detaljistsektorene i Portugal.

Den generelle situasjonen i markedene analyseres hvert år og har resultert i landanalyser for 50 ulike markeder i 2006. Analysene er delvis gjennomført i samarbeid med næringsaktører, næringsorganisasjoner, Fiskeri- og kystdepartementet, Norges forskningsråd, en rekke forskningsinstitusjoner og ulike banker.

Formidling av varestrømsanalyser og andre kartleggingsresultater er sentralt for EFF, og i 2006 gjennomførte EFF fem fagseminarer: Seminar om hvitfisk under Nor-Fishing i Trondheim, Pelagiske dager, Konvensjonellkonferansen, Laksekonferansen og Hvitfiskkonferansen. Totalt deltok 540 personer på disse arrangementene.

Arbeidet med en bransjevis markedsobservasjon er videreført og videreutviklet med hensyn både på tilførsel og etterspørsel av sjømat. Resultatene publiseres i nyhetsbrevet «Markedseffekt»

som distribueres eksklusivt til norske næringsaktører. «Markedseffekt» hadde i 2006 om lag 800 abonnenter i næringa.

2.9 Økonomi

Eksportutvalgets virksomhet finansieres fullt ut av fiskerinæringen, gjennom avgifter fastsatt i medhold av Fiskeeksportloven av mars 1990. EFF har flere samarbeidspartnere i forbindelse med utredninger, analyser og markedsføringstiltak overfor spesielle målgrupper. EFF samarbeider da blant annet med fiskesalgslagene, Fiskeri- og kystdepartementet, Innovasjon Norge, Fiskeri- og Havbruksnæringens Landsforening, Norske Sjømatbedrifters Landsforening, Norges Fiskarlag, Norges forskningsråd og flere banker.

EFF har i løpet av 2006 fått avklart selskapets skatte og avgiftsmessige status etter omdanningen til aksjeselskap. Det såkalte § 70-fritaket som medfører fradragsrett for inngående merverdiavgift er videreført. EFF er i motsetning til tidligere gitt status som skattepliktig virksomhet. Markedsavgiften anses skattepliktig på det tidspunkt EFF faktisk mottar pengene. Eksportavgiften blir, etter endring i Fiskeeksportloven med virkning fra 1. november 2006, overført fra tollavdelingene til et eget organ innenfor FKD. Avgiftsmidlene overføres så til EFF.

De regnskapsmessige inntektene var i 2006 på 218 millioner kroner, om lag 32 millioner høyere enn i 2005. Operasjonelle investeringer utgjorde 161 millioner. Dette er en reduksjon på 15 millioner kroner. Administrative kostnader var 20,2 millioner kroner. Finansresultatet for 2006 ble på 2,3 millioner kroner. Totalt sett fikk EFF et overskudd på 26,7 millioner kroner for 2006, mot et underskudd på 7 millioner i 2005. Overskuddet foreslås overført til annen egenkapital som da vil medføre at den totale egenkapitalen blir på 136,9 millioner kroner ved utgangen av 2006. Selskapets frie egenkapital er på 26,7 millioner. Selskapet kan i henhold til vedtektene ikke dele ut utbytte.

Styret anser ikke at det foreligger markeds-, kreditt- eller likviditetsrisiki som er av vesentlig betydning for regnskapsavleggelsen. Den finansielle risikoen anses således å være lav.

Styret mener at årsberetningen gir en rettvise oversikt av EFFs finansielle stilling, utvikling og resultat. Etter styrets oppfatning er forutsetningene for fortsatt drift til stede og årsregnskapet for 2006 er satt opp under denne forutsetningen.

2.10 Likestilling

Det er per 31.12.06 ansatt 27 kvinner og 19 menn i EFF, inkludert vikarer og midlertidig ansatte.

	Menn Kvinner	
Administrerende direktør	1	
Direktører	2	1
Sjef / senior rådgiver	9	5
Utsending	5	4
Andre	2	17

Ved rekruttering vektlegges primært kompetanse i forhold til den konkrete stillingen, men EFF er også opptatt av å ha en god kjønnsbalanse på alle nivå i organisasjonen. Kjønnsbalansen ansees for tiden å være tilfredsstillende.

2.11 Organisasjonsforhold og arbeidsmiljø

Det har ikke vært gjort organisatoriske endringer av betydning i 2006, men det jobbes kontinuerlig med å videreutvikle fleksibiliteten i organisasjonen, slik at EFF raskt kan møte endrede behov for tilstedeværelse i markedene. Det er ansatt ny administrerende direktør i 2006.

EFF har nå sju markedsgrupper; én for hver bransje og én for det norske markedet, og en for virksomhetsområdet markedsadgang. Markedsgruppen for markedsadgang ble etablert i 2006, som et ledd i en styrking av EFFs innsats på fagområdet. Markedsgruppene er rådgivende overfor EFF i forhold til prioritering av innsatsen. Rundt 60 næringsaktører bidrar gjennom markedsgruppene aktivt til EFFs markedsarbeid. Det ble avholdt 21 markedsgruppemøter i 2006. I tillegg til markedsgruppene er det også etablert ressursgrupper hvor næringsaktører og andre samarbeidspartnere aktivt deltar i utredninger og planprosesser med videre. Markedsgruppene representerer en viktig kunnskapsbase og er et stort aktivum for organisasjonens arbeid. Styret retter en stor takk til deltagerne for den nedlagte innsatsen.

EFF var ved utgangen av 2006 etablert med egne utsendinger i 10 markeder.

EFF har i 2006 også hatt ansvar for en stipendiat i Italia. Dette er et samarbeid med Fiskeri- og havbruksnæringens forskningsfond og organisasjonene i næringen.

Sykefraværet utgjorde 1,4 prosent av total arbeidstid. EFF vil arbeide videre med å holde antall sykedager lavt. Arbeidsmiljøet betraktes som godt. Det iverksettes likevel løpende tiltak for forbedringer. EFF har inngått avtale om «Inkluderende arbeidsliv». I løpet av beretningsåret har det

ikke forekommet arbeidsuhell eller ulykker som har resultert i personskader eller store materielle skader.

Det har i 2006 vært avholdt i alt ni styremøter.

Styret vil rette en stor takk til de ansatte for god innsats og stort engasjement gjennom hele året.

2.12 Det ytre miljøet

Virksomheten til Eksportutvalget for fisk belaster ikke det ytre miljøet utover det som anses normalt for denne type virksomhet.

2.13 Regnskap 2006

Resultatregnskap

(Tall i hele 1.000)	2006 01.01. - 31.12	2005 01.09 - 31.12
<i>Inntekter</i>		
Markedsavgift	208 148	71 004
Årsavgift	7 959	2 538
Øvrige inntekter	567	222
Sum inntekter	216 674	73 764
<i>Administrasjonskostnader</i>		
Personalkostnader	8 279	3 372
Avskrivning varige driftsmidler	1 982	609
Andre administrasjonskostnader	9 952	3 372
Sum administrasjonskostnader	20 214	7 353
<i>Operasjonelle investeringer</i>		
PR/Beredskap fellesaktiviteter	4 975	3 177
Bransjeinvesteringer	122 616	54 922
Markedsinformasjon	3 002	965
Markedsadgang	934	611
Operasjonelle lønnskostnader	10 549	3 513
Kostnader utekontor	19 482	7 290
Sum operasjonelle investeringer	161 557	70 478
Driftsresultat	34 903	-4 067
Finansinntekter og -kostnader		
Finansinntekter	3 286	1 164
Finanskostnader	-940	-236
Finansresultat	2 346	928
Resultat før skatt	37 249	-3 139
Skattekostnad	10 570	-
Årsresultat	26 679	-3 139
Disponeringer		
Overført fra overkursfond		3 139
Overføring til annen egenkapital	26 679	
Sum disponeringer	26 679	3 139

Balanse

(Tall i hele 1.000)	31.12.06	31.12.05
Eiendeler		
Anleggsmidler		
Varige driftsmidler		
Inventar, kontormaskiner, edb-utstyr	1 291	2 803
Finansielle anleggsmidler		
Investeringer i aksjer	15	15
Langsiktige fordringer	655	1 437
Sum anleggsmidler	1 961	4 255
Omløpsmidler		
Påløpt eksportavgift	41 616	61 968
Investering i aksjer	2 509	-
Kortsiktige fordringer	4 832	10 280
Kortsiktige plasseringer	72 534	50 875
Bankinnskudd, kontanter	88 511	68 260
Sum omløpsmidler	210 003	191 383
Sum eiendeler	211 964	195 638
Egenkapital og gjeld		
Egenkapital		
Aksjekapital	50 000	50 000
Overkursfond	57 861	57 861
Annen egenkapital	29 051	-
Sum egenkapital	136 912	107 861
Gjeld		
Avsetning til forpliktelser		
Utsatt skatt	8 198	-
Pensjonsforpliktelser	8 777	7 996
Sum avsetning for forpliktelser	16 975	7 996
Kortsiktig gjeld		
Leverandørgjeld	24 376	27 636
Skyldig offentlige avgifter	338	1 620
Forskuddsbetalt eksportavgift fra eksportører	7 13s4	7 509
Annen kortsiktig gjeld	26 229	43 017
Sum kortsiktig gjeld	58 077	79 781
Sum egenkapital og gjeld	211 964	195 638

Vedlegg 2**Utdrag av årsmeldingene for Norges Råfisklag 2005 og 2006****1 Styrets beretning for 2005****1.1 Virksomhetens art**

Norges Råfisklag er en salgsorganisasjon som i medhold av råfiskloven og med geografisk virkeområde fra og med Finnmark til og med Nordmøre, organiserer førstehåndsomsetning av torskefisk, skalldyr, bløtdyr og småkval. Norges Råfisklag ble etablert i 1938 og er organisert som et andelslag. Lagets eiere er Norges Fiskerlags fylkesfiskerlag i salgslagets distrikt, Fiskebåtredernes Forbund, Norsk Sjømannsforbund og Norges Kystfiskerlag. Norges Råfisklag er lokalisert med hovedkontor i Tromsø og med regionkontorer i Svolvær og Kristiansund.

1.2 Formål

Ved organisert omsetning skal Norges Råfisklag gjennom gode og stabile fiskepriser sikre fiskernes inntekter og bidra til en lønnsom verdiskaping i norsk fiskerinæring.

1.3 Fortsatt drift

Årsoppgjøret er avlagt under forutsetning om fortsatt drift. Til grunn for antagelsen ligger budsjett for år 2006 samt strategiplan for årene fremover. Konsernet er i en sunn økonomisk og finansiell stilling.

1.4 Nøkkeltall

Omsatt fangst 2005 i rund vekt: 527.000 tonn.
Omsetningsverdi 2005: 5.167 millioner kroner.

1.5 Styrets aktiviteter

I beretningsåret ble det avholdt 5 ordinære styremøter og 1 telefonmøte. Det ble behandlet 74 saker. Styremøtene ble avviklet slik:

Telefonmøte	6. februar
Svolvær	6. og 7. april
Tromsø	23., 24. og 26. mai
Gardermoen	23. september
Tromsø	14. og 15. desember

Lagets styre delte seg i to grupper og gjennomførte i beretningsåret studieturer til Italia/Veneto/Liguria (tørrfiskmarkeder) og Russland/Moskva (viktig sjømatmarked i vekst, samt internasjonal sjømatmesse). Det er utformet rapporter fra studieturene som er distribuert til eierorganisasjonene. Rapportene er behandlet av styret og det er iverksatt tiltak for å følge opp erfaringene og observasjonen fra studieturene.

Arbeidsutvalget (AU) har i beretningsåret avholdt 9 ordinære møter og 3 telefonmøter. AU behandlet til sammen 71 saker.

1.6 Årets omsetning**1.6.1 Generelt**

Norges Råfisklags totalomsetning i 2005 ble på knapt 5,2 milliarder kroner. Dette er vel 300 millioner kroner mer enn i 2004. To tredeler av økningen i forhold til 2004 gjelder verdien av fangster levert av norske fiskere, mens resten gjelder leveranser fra utenlandske fiskere. Økningen i verdien fra norske fiskere skyldtes i hovedsak høyere priser på fiskeråstoffet. Bedrede råstoffpriser hadde sammenheng med en generell bedring i markedssituasjonen for flere produkter. Rekenæringen opplevde imidlertid prisfall samtidig som kostnadene økte betydelig. Dette førte til at 2005 ble et krisepreget år for denne del av næringen.

1.6.2 Salgsordninger i råstoffmarkedet

Norges Råfisklag tilbyr fiskerne flere ulike måter å selge fangstene på. Styret har valgt en strategi der fiskerne i størst mulig utstrekning stilles fritt til å velge den salgsform som den enkelte mener passer sitt totale driftsopplegg best. I enkelte fiskerier og i visse situasjoner kan imidlertid overordnede hensyn tilsi at fiskerne må pålegges å delta i felles salgsordninger.

I 2005 ble følgende salgsordninger praktisert:

- Frivillige direkteavtaler – kortsiktige og langsiktige – mellom fiskere og kjøpere.
- Rammebetingelsene for disse avtalene er lagets forretningsregler, omsetningsbestemmelser gjennom rundskriv og minsteprisene.

- Frivillig tilbud der laget formidler fangsten til den kjøper som gir de beste betingelsene.
- Frivillig ordning med auksjon av fangster mens disse er på kjøll.
- Frivillig ordning med auksjon av fangster landet og lagret på nøytrale fryselaagre.
- Obligatorisk ordning med auksjon av fryste reker til pilling.
- Obligatorisk ordning med auksjon av kvalprodukter.

Etter vedtak i representantskapsmøtet i mai 2004, ble det høsten 2004 startet et prosjekt med sikte på å utprøve auksjon av fersk fisk fra nøytrale mottaksanlegg. I tillegg skulle det i prosjektet arbeides frem kontraktsmaler som kan benyttes av fiskere og kjøpere som ønsker faste leveranseavtaler.

Myre ble utpekt som sted for å starte forsøket. Det ble inngått avtale med selskapet Marin Auksjon AS som stod for det praktiske i forbindelse med mottak, sortering, veiing og pakking av fisken. Forsøket startet opp i januar 2005. På basis av opplysningene fra Marin Auksjon ble varene lagt ut på Råfisklagets web-baserte auksjonssystem. Kjøpere med godkjenning fra Fiskeridirektoratet og med tilfredsstillende garantistillelse kunne da by på ulike deler av fangstene.

I desember 2005 ble forsøket utvidet til to mottaksanlegg i Finnmark; Båtsfjord og Honningsvåg, samtidig som det ble inngått ny avtale med Marin Auksjon på Myre for vinteren 2006.

På representantskapsmøtet i 2006 vil evalueringen av auksjonsprosjektet bli tatt opp som egen sak. De nærmere detaljer om prosjektet og resultatene av det, vil bli belyst grundig under møtet.

Styret er opptatt av at fiskerne skal ha et bredest mulig spekter av salgstjenester fra Råfisklaget. Styret vil derfor fortsette arbeidet med å utvikle eksisterende tjenester og etablere nye.

1.6.3 Reguleringer av råstoffmarkedet

Råfiskloven gir laget rett til å regulere fisket og/eller dirigere fangster dersom avtaksforholdene er vanskelige, eller slike tiltak anses nødvendig av hensyn til en hensiktsmessig avvikling av fisket. I 2005 ble disse hjemlene benyttet slik:

Under seinotfisket sør i Råfisklagets distrikt var kjøpskapasiteten hos norsk industri betydelig lavere enn fangstkapasiteten. Det ble derfor skaffet tilleggskapasitet i form av russiske oppkjøpsfartøy. Med den store ubalansen mellom fangstkapasiteten og mottakskapasiteten måtte fangstdirigering gjennomføres. Dirigeringsperioden varte til i

begynnelsen av juli måned. Seinotfisket i nord ble gjennomført uten bruk av dirigeringshjelm.

Under vårfisket i Finnmark ble presset på mottaksapparatet så stort at Råfisklaget innførte én helgestopp i fisket samt ukekvoter i to uker.

Kvalomsetningen har vært problemfylt de siste årene. I et forsøk på å få til et bedre samsvar mellom fangst og produksjon på land, innførte laget en ordning der hvert enkelt fartøy måtte ha minst to leveranser i løpet av sesongen, samtidig som det ble iverksatt en ordning som skulle sørge for at det ikke ble fanget store dyr i særlig omfang.

1.6.4 Kvantums- og verdiutvikling

Kvantumsmessig ble 2005 totalt sett noe svakere enn 2004. Kvantumet levert av norske fiskere gikk ned med 2,5 prosent, mens kvantumet fra utenlandske fartøyer gikk opp med 7 prosent.

Verdien av leveransene fra norske fiskere økte med 200 millioner kroner. Bak dette tallet finner vi en økning i verdien av fiskeleveransene på 300 millioner kroner, og en nedgang i verdien av rekeleveransene på 100 millioner kroner. Det er verdiøkningen på torskleveransene som bidrar sterkest til den totale verdiøkningen for norske fiskere.

Det er verd å peke på den store betydningen torsk har for Råfisklagets omsetning og dermed fiskernes inntekter. Av hele Råfisklagets fiskeomsetning (eksklusive skalldyr) utgjorde verdien av torsk to tredeler.

1.6.5 Prisutvikling

Råfisklaget bygger opp flere aktive salgssystemer, men minsteprissystemet er fortsatt ryggraden i salgssystemet. Mange fiskere er helt avhengige av minsteprisene når de leverer i områder med liten eller ingen konkurranse mellom kjøperne. Samtidig er minsteprisene med på å skape langt mer stabile forhold i råstoffmarkedet enn tilfellet hadde vært uten et slikt instrument.

I medhold av råfiskloven har salgslagene rett til å fastsette minstepriser hvis forhandlinger med kjøpersiden ikke fører fram til enighet. Kjøpersiden har lenge ønsket et system med meklingsinstans. Etter initiativ fra den forrige fiskeriministeren ble det i 2005 enighet om å opprette en slik nøytral meklingsinstans. Styret antar at meklingsordningen vil bli etablert i løpet av 1. halvår 2006.

Minsteprisene må reflektere markedet for de ulike produktene av hvert fiskeslag. For å ha et nødvendig og godt grunnlag for korrekt fastsettelse av minstepris, legger laget vekt på å ha god

markedskompetanse. Ett fiskeslag gir som regel grunnlag for mange ulike produkter, som selges i forskjellige markedssegmenter med et visst spenn i markedsprisene. Når minsteprisene fastsettes for et fiskeslag, må det tas hensyn til at det skal være mulig å produsere innen alle hovedanvendelsene for dette fiskeslaget.

Det er også et faktum at mulighetene for kostnadseffektiv drift varierer langs kysten alt etter sesongmønster, sammensetning av råstoffet, med videre. Ved fastsettelse av minstepris må det tas høyde for at fisk skal kunne kjøpes på steder der det ikke ligger til rette for optimal drift rent kostnadsmessig. Kjøp på mottaksstasjoner er ett eksempel på dette.

Normalsituasjonen vil derfor være at det alltid vil finnes markeder, produkter og mottakssteder

som gir muligheter for å betale høyere priser enn den fastsatte minstepris. Merpriser i forhold til minsteprisene er derfor en normal del av systemet, og også en nødvendig del for å skape dynamikk i råstoffmarkedet.

Tabellen under viser utviklingen i faktisk betalte priser fordelt på hovedvaregrupper som fisk, reker, taskekrabbe, småvalkjøtt og biprodukter. Prisene er oppgitt pr. kilo rund vekt for fisk, reker og krabbe, og for levert vekt av småvalkjøtt og biprodukter.

Utvikling i faktisk betalte priser fordelt på hovedvaregrupper som fisk, reker, taskekrabbe, småvalkjøtt og biprodukter 1998-2005 (kroner):

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Fisk (alle arter)	8,37	9,76	10,07	10,64	9,56	7,81	8,57	9,47
Reker	12,51	12,00	12,24	10,55	9,27	9,41	11,37	9,56
Krabbe (ekskl. kongekrabbe)	6,17	6,18	6,64	7,30	7,46	7,56	7,47	7,46
Småvalkjøtt	29,76	28,39	30,40	30,59	30,59	29,41	29,46	29,08
Biprodukter (ekskl. rognkjeksrogn)	4,73	4,45	5,32	7,68	7,96	4,77	4,90	5,21

Prisene er oppgitt i kroner pr. kg rund vekt for fisk, reker og krabbe, og for levert vekt av småvalkjøtt og biprodukter.

Tabellen viser gjennomsnittstall, og kan kun brukes som indikasjon på utviklingstrekk. Den tar ikke hensyn til forskyvninger mellom årene mellom de ulike fiskearter i kvantum, størrelser og kvaliteter.

De viktigste tendensene som kan trekkes ut av oversikten, er betydelig økte fiskepriser fram til og med 2001, med et klart fall i 2002 og videre i 2003. I 2004 fikk vi igjen en økning, som fortsatte i 2005. Rekeprisene gikk betydelig ned fra 2000 til 2002. Fra 2003 til 2004 fikk vi en økning på 20 prosent, men i 2005 gikk prisen ned igjen med 17 prosent. Taskekrabben har hatt en stabil pris de siste 5 årene.

1.6.6 Føringstilskudd

Tilskudd til frakt av fisk fra mottaksanlegg til produksjonsbedrift er svært viktig for å kunne gi fiskerne i områder uten produksjonsanlegg muligheter til å levere fangst. Fra 2004 foretok staten en betydelig reduksjon i overføringene til salgslagene. Dette førte til at Råfisklaget måtte redusere omfanget av ordningene.

I 2005 ble det til sammen benyttet 16,8 millioner kroner til ulike føringsordninger. Den største delen av beløpet er statstilskudd, men det ble også trukket inn egenandeler fra fiskerne på til sammen 0,7 millioner kroner. Ordningene og forbruket i 2005 var som følger:

Ordning	Medgått beløp (mill. kroner)
Føring fisk fra mottaksstasjoner m.v.	10,5
Føring hyse pga manglende produksjonsmuligheter	1,1
Brønnbåtføring notfanget sei	2,1
Føring kystreker	0,3
Føring taskekrabbe	2,0
Føring kongekrabbe	0,7
Føring sjøtilvirket tørrfisk	0,1
Sum	16,8

Styret vil påpeke at ordningene med tilskudd til føring/frakt av råstoff er svært viktige for å kunne opprettholde en differensiert flåte-, mottaks- og produksjonsstruktur langs kysten.

1.6.7 Diverse saker

Markedsføringstiltak sei og reker

Representantskapet fattet slikt vedtak under sitt møte i 2005:

Representantskapet vil understreke viktigheten av at fiskerne deltar aktivt med midler og kompetanse i markedsføringen av norsk sjømat. Det er spesielt viktig å støtte prosjekter for lavt betalte arter som for eksempel sei og reker, samt tiltak for innenlands-markedet. Representantskapet ber om at markedsarbeidet for sei tilføres økte midler. I en slik satsing vil det være av avgjørende betydning å få til et samspill med andre salgslag, Eksportutvalget og aktuelle forskningsmiljø. Det må tilføres økte midler til markedsføring og produktutvikling for reker.

Styret har fulgt opp vedtaket gjennom å sette av ekstra midler i tråd med vedtaket. Råfisklaget har tatt initiativ overfor Eksportutvalget for fisk, Innovasjon Norge, FHF-fondet og Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag (Surofi) for å få etablert en flerårig og tung satsing innen produktutvikling og markedsføring av sei- og rekeprodukter. Ved inngangen til 2006 foreligger det et konkret opplegg for reker, mens det fortsatt arbeides med et opplegg for sei. Med unntak av Surofi, har de øvrige signalisert vilje til å være med på et opplegg.

Egen minstepris på lomre

Representantskapet i 2005 ba styret vurdere å fastsette en egen minstepris på lomre. Dette har styret fulgt opp.

For øvrig viser styret til utfyllende detaljer om pris, omsetning og marked i 2005 i administrasjonens virksomhetsrapport.

1.7 Økonomi

1.7.1 Resultat 2005

Resultatregnskapet for 2005 viser et overskudd etter skatt på 21 millioner kroner. Økningen i omsetningsverdien på 316 millioner ga en økning i Råfisklagets avgiftsinntekter på 3 millioner kroner i forhold til 2004. Samlede avgiftsinntekter utgjorde 53 millioner.

Driftsresultatet viser et underskudd på nærmere 8 millioner kroner. Det er en forbedring med 1 million i forhold til 2004.

Gjennom styrets fastsettelse og oppfølging av Råfisklagets budsjetter vektlegges en kontinuerlig kontroll og vurdering av driftskostnadene. Samtidig prioriterer styret effektivitet, kvalitet, service og sikkerhet på alle tjenester Råfisklaget utfører for fiskere og fiskerinæringen. De tiltakene som ble iverksatt for å redusere Råfisklagets driftskostnader, har gitt den forventede virkning, samtidig

som satsningen på teknologi har bidratt til at tjenestetilbudet er opprettholdt og utviklet. I driftsregnskapet for 2005 er det også utgiftsført betydelige kostnader for å skape et moderne, fremtidsrettet tjenestetilbud gjennom langsiktig satsning på forskning og utvikling, markedsarbeid, infrastruktur, informasjon, med videre.

Finansmarkedet utviklet seg totalt sett positivt i 2005. Gjennom året medførte en svak renteoppgang svekkelse av markedsverdiene på beholdningen av rentebærende papirer, men dette ble motvirket av et sterk utvikling på aksjemarkedet i Norge og internasjonalt. Inkludert i finansresultatet er Råfisklagets investeringer i datterselskaper som i 2005 forbedret finansresultatet med 3,5 millioner gjennom overskudd både i Marinvest AS og Fiskernes Hus AS.

Netto realisererte kursgevinster på Råfisklagets kapitalforvaltning utgjorde 6,1 millioner. Endringene på markedsverdien av verdipapirene ga en bokført gevinst på 10,2 millioner i 2005. Samlet utgjorde realisererte og urealiserte gevinster vel 16 millioner kroner mot tilsvarende resultat i 2004 på 18 millioner kroner. I gevinsten for 2004 var det imidlertid inkludert inntektsføring av en tidligere avsetning på 9 millioner kroner for å møte eventuelle forpliktelser ved oppløsning av Fiskeprodusentenes Fellessalg AL. Råfisklagets forvaltning av norske og utenlandske aksjer og obligasjoner oppnådde en avkastning på 8,9 prosent i 2005.

Netto finansinntekter i 2005 ble på 35 millioner mot tilsvarende 33 millioner i 2004.

Råfisklagets resultat før skatt viser et overskudd på 27,4 millioner kroner. Skattemessig resultat gir en skattekostnad på 6,7 millioner kroner, hvorav betalbar skatt utgjør 2,7 millioner kroner.

Den totale omsetningen ble på 5.167 millioner kroner, noe som er ca. 316 millioner høyere enn i 2004. Satsene for lagsavgift har vært uendret gjennom hele beretningsåret, og satsene har stått uendret siden 1999.

Styret er tilfreds med at de kostnadsmessige tiltakene har bidratt til en vesentlig forbedring av driftsresultatet. Likevel er det viktig å sørge for at Råfisklagets kostnader holdes under kontroll i henhold til strategiplan og prioriterte oppgaver.

Årsresultatet i 2005 viser et overskudd for Råfisklaget på 20,7 millioner etter skatt. Dette gir en positiv avkastning på egenkapitalen. Styret er tilfreds med at Råfisklagets økonomiske fundament er styrket gjennom 2005, noe som sikrer opprettholdelse av tjenestetilbudet både på kort og lang sikt.

1.7.2 Balansen pr. 31. desember 2005

Råfisklagets eiendeler utgjorde ved årets slutt 580 millioner, hvorav 429 millioner er knyttet til omløpsmidlene. Kortsiktig gjeld var på 123 millioner, og Råfisklagets egenkapital etter disponering av årets resultat er øket til 450 millioner. Arbeidskapitalen utgjorde ved årets slutt 307 millioner. Styret er tilfreds med kapitalsituasjonen. Solid egenkapital og styrket arbeidskapital er viktig for å sikre Råfisklagets handlingsevne, og for å opprettholde et høyt servicenivå på tjenestene til fiskerne.

1.7.3 Kontantstrømanalysen

Kontantstrømanalysen viser at betalingsmidlene er redusert med 19 millioner. Netto innbetalinger på operasjonelle aktiviteter er 11 millioner. Beholdning av betalingsmidler var ved utgangen av året 33 millioner mot 52 millioner året før.

1.7.4 Oppgjørsordningen

Råfisklagets ordning for garanterte oppgjør for levert fangst er en primærtjeneste for fiskerne. Oppgaven med å forestå oppgjør for levert fangst med rask og presis betaling har høy prioritet i Råfisklagets administrasjon, og det brukes store ressurser, kompetanse og avansert teknologi for å utføre denne oppgaven.

I tillegg til å sikre betaling for fangstene, så medvirker oppgjørsordningen til like konkurransevilkår for kjøperne og like leveringsvilkår for fiskerne. Det er derfor viktig for ordningen at regelverket følges av både fisker og kjøper.

Oppgjørsordningen krever solid likviditet, spesielt i perioder med høy omsetning og store utestående hos fiskekjøperne. Det må til en hver tid være tilstrekkelig med betalingsmidler for å kunne foreta utbetaling av oppgjør til fisker i henhold til fastsatt tidspunkt, uavhengig av betalingstidspunkt fra fiskekjøper. Råfisklagskortet er et supplement til oppgjørsordningen, og kortet utvider funksjonaliteten i oppgjørssystemet og gir fiskerne en mulighet til å gjøre fangstens verdi tilgjengelig kort tid etter levering. Samlet sett gir kortet og oppgjørsordningen det beste oppgjørstilbudet for fiskerne, og fremover vil det satses på å forbedre dette ytterligere.

Forutsetningen for at fiskerne skal motta oppgjøret til riktig tid, er solid egenkapital og likviditet, og framover er det viktig at Råfisklagets resultater og forvaltning bidrar til en slik soliditet.

For å begrense og forenkle informasjonsmengden knyttet til dokumentasjon av levering, oppgjør

og utbetaling, har det vært arbeidet med å produsere et samlebilag pr. uke for banktransaksjonene. Dette arbeidet ble ferdig rundt årsskiftet, og ordningen kom i drift i januar 2006.

1.7.5 Garantiordningen

Utestående hos fiskekjøper er sikret gjennom Råfisklagets garantiordning som er spesifisert i regnskapets note 11.

Generelt sett var kjøpernes betalingsevne i 2005 forbedret i forhold til tidligere, og tapsføringen mot garantiordningen ble vesentlig redusert. Likevel er det nødvendig at Råfisklaget har tilstrekkelig sikkerhet for sitt utestående hos kjøperne, og garantiordningen sikrer en fleksibilitet som gjør det mulig å holde kjøpekapasiteten oppe i toppsesongene.

Samarbeidet med Innovasjon Norge om den statlige garantiordningen ble videreført også i 2005. Denne ordningen gir ca 100 millioner i løpende ekstra garantiramme for kjøp av fisk, og gir et viktig bidrag til å holde kjøpet i gang og til å øke muligheten for bearbeiding. Ordningen er videreført også inn i 2006, og det bør søkes løsninger for fortsatt å kunne videreføre dette tilbudet fremover.

Råfisklagets garantiordning er fordelaktig for kjøperne sammenlignet med det andre salgslag krever, og også sammenlignet med betingelser kjøperne på utenlandske auksjoner har. Tilpasset kjøperstruktur og omsetningsformer med stor grad av direkte avtaler mellom kjøper og fisker, gir ordningen gode garantivilkår for kjøperne.

1.7.6 Kapitalforvaltning

Styrets strategi for forvaltning av Råfisklagets overskuddslikviditet fungerer etter forventningene. Målsettingen er å plassere formue og overskuddslikviditet i henhold til en definert langsiktig strategi for å oppnå så godt økonomisk resultat som mulig. Strategien gir retningslinjer til administrasjonen for hvordan Råfisklagets midler skal forvaltes, og spesielt har styret lagt vekt på moderat risiko med stor spredning i investeringene.

Rapport fra kapitalforvaltningen legges fram for styret på hvert styremøte med oversikt over oppnådde resultater og fastsatte rammer. Hoveddelen av kapitalforvaltningen ivaretas av eksterne forvaltere i henhold til instruks. I 2005 vedtok styret en mindre justering av strategien med bakgrunn i markedsutsiktene fremover.

1.7.7 Eiendomsforvaltning

Drift av eiendommer gir positivt bidrag til resultatet, og er samtidig en del av den langsiktige formuesforvaltning som skal gi økt avkastning av midlene på lang sikt. I tillegg til løpende avkastning på eiendomsdriften vil eiendommene også oppnå en langsiktig verdistigning.

Råfisklaget eier eiendommene Stortorget 2 og 1. etasje i Sjøgata 41/43 i sentrum av Tromsø og Fiskergata 22 i Svolvær. I tillegg eier Råfisklagets datterselskap Fiskernes Hus AS forretningsbygget Sjøgata 39 i Tromsø, samt at Råfisklaget eier 99 prosent av ANS Sjøgata 41/43 og 25 prosent av Samvirkegården AS i Tromsø.

I 2005 vedtok styret å overføre driften av eiendommene til det heleide datterselskapet Fiskernes Hus AS. Begrunnelsen for dette er i henhold til råfiskloven der det er inntatt at vesentlig virksomhet utenfor førstehåndsomsetning av fisk, med videre skal drives gjennom datterselskaper.

Overføring av eiendomsforvaltningen til Fiskernes Hus AS vil skje i 2006. Omleggingen vil ikke påvirke Råfisklagets bokførte formue eller årsresultat.

1.7.8 Redegjørelse for årsregnskapet

Styrets beretning sammen med resultatregnskap og balanse med noter gir en rettvise oversikt over resultat, status og utvikling i virksomheten. Risiko knyttet opp til fordringer mot kjøpere er sikret gjennom særskilt garantiordning. Virksomhetens plasseringer i verdipapirer er basert på styrets retningslinjer der det er vektlagt diversifisering gjennom forvaltningen for å oppnå moderat risiko.

1.7.9 Disponering av årets resultat

Styret innstiller overfor representantskapet at av overskuddet for 2005 på kr 20.687.387 overføres kr 19.947.648 til annen egenkapital og kr 739.739 tilføres fond for vurderingsforskjeller.

1.8 Datterselskaper

1.8.1 Fiskernes Hus AS

Selskapet ble stiftet i 1996 og har som formål å kjøpe, selge og drive utleie av fast eiendom samt annen virksomhet som naturlig faller inn under dette ved aksjekjøp eller på annen måte. Norges Råfisklag eier samtlige aksjer. Selskapets aksjekapital er på 2,5 millioner kroner, og egenkapitalen utgjorde ved årsskiftet 3,6 millioner kroner. Selskapet eier forretningsseiendommen Sjøgata 39 i Tromsø.

Regnskapet for 2005 viser et overskudd på 878 tusen kroner etter skatt. Dette er en resultatforbedring fra 2004.

Selskapet inngår i konsernregnskapet. Selskapets eiendom ble i 2005 forvaltet av eksternt forvaltningsselskap. Dette ble endret fra og med 1. januar 2006 i henhold til ny strategi for eiendomsforvaltningen.

1.8.2 Marinvest AS

Selskapet ble stiftet i 1998 og har til formål å eie andeler eller aksjer i selskaper som driver forretningsvirksomhet innen fiskerisektoren og tilknyttet virksomhet til denne, for eksempel virksomhet innen eksport, markedsføring og rådgivning. Norges Råfisklag eier samtlige aksjer i selskapet. Aksjekapitalen i selskapet er på 36 millioner kroner, og egenkapitalen utgjorde ved årsskiftet 53 millioner kroner. Selskapets regnskap for 2005 viser et overskudd på 3,1 millioner kroner.

Selskapet inngår i konsernregnskapet. Selskapet har inngått administrasjonsavtale med Fiskernes Agnforsyning.

1.9 Arbeidsmiljø

Det har i beretningsåret ikke vært arbeidsuhell som har medført rapportering til Arbeidstilsynet.

Arbeidsmiljøet i bedriften oppfattes som godt. Bedriftens arbeidsmiljøutvalg gjennomfører i samarbeid med bedriftshelsetjenesten arbeidsmiljøundersøkelse annet hvert år. Resultatet i undersøkelsene gjennomgås regelmessig, og eventuelle tiltak for forbedringer blir fulgt opp.

Sykefraværet i 2005 var på 6,4 prosent. I 2004 var sykefraværet på rekordlave 2,6 prosent. En årsak til økningen i 2005 har sammenheng med langtidssykemeldte, det vil si personer som er sykemeldt over en måned. Arbeidsgiver følger opp sykemeldte i henhold til Arbeidsmiljølovens bestemmelser.

Arbeidsmiljøutvalget (AMU) består av to representanter fra de ansatte og to representanter fra ledelsen. Det er valgt verneombud ved alle kontorsteder, og hovedverneombud med virke fra Tromsø-kontoret. I beretningsåret har representant for de ansatte vært leder i AMU, mens representant fra ledelsen har fungert som sekretær. AMU har i beretningsåret behandlet innkomne saker, planlagt aktiviteter knyttet til bedriftshelsetjenesten og gjennomført handlingsplan for miljøarbeidet.

Ved utgangen av beretningsåret var det 67 hel- og deltidsansatte i laget. Totalt ble det utført 62,9

årsverk, hvorav ett årsverk var knyttet til prosjektstilling. Dette er en nedgang fra 2004 på 2,3 årsverk.

Samarbeidet med de ansatte og deres organisasjoner oppfattes som konstruktivt og godt.

1.9.1 Redegjørelse om likestilling

Det er en målsetting at Norges Råfisklag skal være en arbeidsplass der det råder full likestilling mellom kvinner og menn. I den praktiserte personalpolitikken skal det legges vekt på at det ikke skal forekomme forskjellsbehandling grunnet kjønn.

Av lagets 66 fast ansatte pr 31. desember 2005 var det 38 kvinner og 28 menn. Gjennomsnittlig årslønn for menn var kr 421.000, mens den for kvinner var kr 303.000. Årsaken til at kvinnes gjennomsnittslønn er lavere enn for menn, har sammenheng med at det er færre kvinner i ledende stillinger. Arbeidstidsordninger, personaltilbud og lignende er det samme for kvinner som for menn.

Bedriften vil prioritere å øke andelen kvinner i ledende stillinger. Andelen kvinner i ledende stillinger økte fra 22 prosent i 2004 til 26 prosent i 2005.

Fiskeslag	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Torsk, nord for 62° N	313	237	193	196	196	196	225	226	220
Sei, nord for 62° N	138	138	119	125	152	154	154	200	176
Hyse, nord for 62° N	71	46	38	51	51	58	71	65	67

For torsk og hyse er kvotene på omtrent samme nivå i 2006 som i 2005. For sei er det en vesentlig nedgang. Her må det imidlertid tas hensyn til at nesten 40.000 tonn av seikvoten ikke ble fisket opp i 2005.

Markedssituasjonen for flere produkter av hvitfisk har hatt en positiv utvikling de siste par årene.

1.10 Ytre miljø

Konsernets selskaper forurensar ikke det ytre miljø ut over det som er normalt for kontorvirksomheter. Det gjennomføres papirinnsamling ved lagets kontorsteder, noe som bidrar til en mest mulig miljøriktig håndtering av papiravfall.

I lagets kontorbygg i Tromsø og Svolvær, er det installert varmegjenvinningsanlegg som bidrar til å holde energiforbruket på et lavest mulig nivå.

1.11 Godtgjørelser og honorarer

Godtgjørelse og honorar til representantskapet, styret, kontrollnemnda og administrerende direktør i Norges Råfisklag framgår av note 15 i regnskapet. Revisors honorar framgår også av samme note 15.

1.12 Utsikter 2006

Kvotene for torsk, sei og hyse har vist følgende utvikling de siste årene i tusen tonn rund vekt:

Denne situasjonen gjenspeiles i de nye minstepriene for vintersesongen, som innebar økning for flere av de viktigste fiskeslagene og størrelsene. Spesielt positiv har markedsutviklingen vært for klippfisk av stor sei, noe som har gitt seg utslag i en betydelig økning i råstoffprisene for slik størrelse.

Utvikling i minstepriser, vinter 1998-2006 (kroner og prosent):

Fiskeslag/ Sortering	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Endring 2005-2006 i prosent
Torsk over 2,5 kg	12,10	16,85	19,00	20,00	19,00	15,00	17,00	18,25	19,25	+ 5,5
Torsk 1-2,5 kg	9,60	14,25	15,60	15,60	15,60	13,00	14,00	15,00	16,25	+ 8,3
Hyse over 8 hg	6,70	11,25	12,60	14,30	14,30	11,00	7,50	7,75	8,25	+ 6,5
Sei over 2,3 kg	6,10	7,35	6,40	6,40	6,20	5,20	5,00	5,00	7,50	+ 50,0
Sei 1,2-2,3 kg	4,90	6,50	5,35	5,20	5,20	4,30	4,30	4,30	5,20	+ 20,9

I løpet av de første månedene av 2006 har mange fiskere oppnådd gode priser på torsk. For hyse og sei har det også vært en bedre betalingsvilighet blant kjøperne enn på lenge.

For fryste røreker til pilling er prisnivået på auksjonene fortsatt for lavt til å kunne gi forsvarlig lønnsomhet for flåten. Situasjonen er den samme

som de siste årene: Global overproduksjon av pillede reker, og prispress i alle markedene.

Pr. uke 13 hadde vi følgende omsetning, sammenlignet med til samme tid de foregående år (kvantum rund vekt):

		Omsetning pr. uke 13						
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Norske fartøyer:	Torsk/skrei:	76.300	89.600	93.200	101.400	108.500	96.500	93.000
	Sei:	24.000	27.000	23.800	25.700	23.000	20.900	22.000
	Hyse:	10.500	15.600	10.900	8.400	13.400	12.900	9.700
	Reker:	4.400	4.500	6.900	2.200	4.300	400	5.100
All fangst:		128.500	153.400	149.700	151.000	158.500	149.100	151.800
Utenlandske fartøyer:	All fangst:	40.900	44.200	41.900	37.600	21.300	33.500	37.800
Sum norske og utenlandske fartøyer:		169.400	197.600	191.600	188.600	179.800	182.600	189.500

Landingsmønsteret i Råfisklagets distrikt viser stor grad av stabilitet når utviklingen sees over noen år. For 2006 pr. uke 13 ser vi at torskelandingene for norske fartøyer er på god vei opp mot 2005-nivå. Dette til tross for en svak start på året under vanskelige værforhold. Også i 2001 og 2002 var kvantumet sammenlignbart til samme tid. Økte priser har sørget for at verdien av de norske torskelandingene pr. uke 13 i 2006 ligger over alle de andre årene i perioden 2000-2006.

Landingene av sei fra norske fartøyer viser en svak positiv kvantumsutvikling og en svært positiv pris- og verdiutvikling fra 2005. Den høyest verdien i perioden 2000-2006 pr. uke 13 ble oppnådd i 2006. Hyselandingene har variert mer og gikk ned i perioden 2004-2006. Økte priser har imidlertid kompensert for dette, og verdien pr. uke 13 i 2006 er sammenlignbar med verdien i 2004 til samme tid for et større kvantum. Rekeomsetningen har tatt seg opp igjen, men prisene er fortsatt svært lave og gir dårlig lønnsomhet for flåten. De utenlandske landingene pr. uke 13 viser økning for andre år på rad, og på grunn av generelt økte priser er verdiøkningen for de utenlandske landingene betydelig.

Styret er tilfreds med at positiv markedsutvikling har gitt bedre priser og positiv verdiutvikling for råstoffet til beste for fiskerne og hele verdikjeden.

2 Styrets beretning for 2006

2.1 Virksomhetens art

Norges Råfisklag er fiskernes salgsorganisasjon som i medhold av råfiskloven og med geografisk virkeområde fra og med Finnmark til og med Nordmøre, organiserer førstehåndsomsetning av hvitfisk, skalldyr, bløtdyr og småkval. Norges

Råfisklag ble etablert i 1938 og er organisert som et andelslag. Lagets eiere er Norges Fiskarlags fylkesfiskarlag i salgslagets distrikt, Fiskebåtredernes Forbund, Norsk Sjømannsforbund og Norges Kystfiskarlag. Norges Råfisklag er lokalisert med hovedkontor i Tromsø og med regionkontorer i Svolvær og Kristiansund.

2.2 Formål

Ved organisert omsetning skal Norges Råfisklag gjennom sine tjenester sikre fiskernes inntekter og bidra til en bærekraftig og lønnsom verdiskaping i norsk fiskerinæring.

2.3 Fortsatt drift

Årsoppgjøret er avlagt under forutsetning om fortsatt drift. Til grunn for antagelsen ligger budsjett for år 2007 samt strategiplan for årene fremover. Konsernet er i en sunn økonomisk og finansiell stilling.

2.4 Nøkkeltall

Omsatt fangst 2006 i rund vekt: 561.000 tonn
Omsetningsverdi 2006: 5.872 millioner kroner

2.5 Styrets aktiviteter

I beretningsåret ble det avholdt 5 ordinære styremøter og det ble behandlet 78 saker. Styremøtene ble avviklet slik:

Tromsø	5. og 6. april
Tromsø	29. og 30. mai
Tromsø	1. juni
Tromsø	18. september
Tromsø	13. og 14. desember

Høsten 2006 gjennomførte styret studieturer til Finnmark. Styret delte seg i to grupper hvor den ene besøkte Vest-Finnmark og den andre Øst-Finnmark. Hovedformålet med turene var å komme i dialog med fiskere, kjøpere og offentlige myndigheter for å drøfte aktuelle problemstillinger. Det var spesielt lagt vekt på formidling av informasjon til fiskerne, og å motta tilbakemeldinger på det arbeidet Råfisklaget gjør. I etterkant er det utarbeidet rapporter fra turene. Disse er behandlet av styret og nødvendige tiltak er iverksatt for å følge opp erfaringene og observasjoner fra turene.

Arbeidsutvalget (AU) har i beretningsåret avholdt 10 ordinære møter og 1 telefonmøte. AU behandlet totalt 76 saker.

2.6 Årets omsetning

2.6.1 Generelt

Norges Råfisklags totalomsetning økte betydelig fra 2005 til 2006. Den endte på nær 5,9 milliarder kroner, noe som var 700 millioner kroner mer enn året før. Av denne økningen kommer 2/3 fra økt omsetning fra norske fiskefartøy. En fortsatt styrket markedssituasjon for fiskeprodukter og jevnt over god konkurranse i råvaremarkedet er hovedårsaken til den gunstige utviklingen.

2.6.2 Salgsordninger i råstoffmarkedet

Norges Råfisklag tilbyr fiskerne flere ulike måter å selge fangstene på. Styret har valgt en strategi der fiskerne i størst mulig utstrekning stilles fritt til å velge den salgsform som den enkelte mener passer sitt totale driftsopplegg best. I enkelte fiskerier og i visse situasjoner kan imidlertid overordnede hensyn tilsi at fiskerne må pålegges å delta i felles salgsordninger.

I 2006 ble følgende salgsordninger praktisert:

1. Frivillige direkteavtaler mellom fiskere og kjøpere. Rammebetingelsene for disse avtalene er Norges Råfisklags forretningsregler og spesielle omsetningsbestemmelser inklusive minstepriser.
2. Frivillig tilbud der Råfisklaget formidler fangsten til den kjøper som gir de beste betingelsene.
3. Frivillig ordning med auksjon av fangster mens disse er på kjøll.
4. Frivillig ordning med auksjon av låssatt sei.
5. Frivillig ordning med auksjon av fangster landet og lagret på nøytrale fryselaagre.

6. Obligatorisk ordning med auksjon av fryste reker til pilling kombinert med muligheter for forpliktende direkteavtaler mellom partene.
7. Obligatorisk ordning med auksjon av kvalprodukter.

Et prosjekt med en forsøksordning for auksjon av fersk fisk fra kystflåten via nøytrale mottaksanlegg ble avsluttet i 2006, blant annet på grunn av manglende oppslutning fra fiskerne.

Fra kystflåten synes interessen for å benytte seg av de ulike auksjonsordningene å være avtakende. I all hovedsak benytter denne delen av flåten seg av ordning 1 og 4. Den havgående flåten derimot benytter auksjonsordningen under pkt 5 aktivt.

2.6.3 Reguleringer av råstoffmarkedet

Råfiskloven gir et salgslag rett til å regulere fisket og/eller dirigere fangster dersom avtaksforholdene er vanskelige, eller slike tiltak anses nødvendig av hensyn til en hensiktsmessig avvikling av fisket. I 2006 ble disse hjemlene benyttet slik:

Under seinotfisket var kjøpskapasiteten hos norsk industri i deler av sesongen betydelig lavere enn fangstkapasiteten. Det ble derfor skaffet tilleggskapasitet i form av russiske oppkjøpsfartøy. Med betydelig ubalanse mellom fangstkapasiteten og mottakskapasiteten måtte fangstregulering/-dirigering gjennomføres i perioden mai-juni i området Trøndelag-Nordmøre, og i perioden juli-september i Troms og Finnmark.

Kvalomsetningen har vært problemfylt de siste årene, og det ble før sesongen 2006 forberedt reguleringstiltak for å sikre en forsvarlig avvikling av omsetningen. Fangstutviklingen gjorde at det i mindre grad ble behov for reguleringstiltak.

2.6.4 Kvantums- og verdiutvikling

Kvantumet landet i Råfisklagets distrikt ble høyere i 2006 sammenlignet med 2005. Dette gjaldt både leveranser fra norske og utenlandske fartøy. For norske fartøy kom kvantumsøkningen i hovedsak fra økte seileveranser, mens økt mengde torsk var hovedårsaken til økte utenlandske landinger.

Verdien av leveransene fra norske fiskere økte med 470 millioner kroner. Veksten kom fra fiskeleveranser, mens det var en viss nedgang i verdien av rekeleveransene. Det er verd å peke på den store betydningen torsk har for Råfisklagets omsetning og dermed fiskernes inntekter. Av hele Råfisklagets omsetning fra norske fartøy utgjorde verdien av torsk godt over halvparten.

2.6.5 Prisutvikling

Den positive prisutviklingen på fiskeråstoff som vi stort sett har hatt siden 2004, fortsatte med få unntak i 2006. Dette gjaldt både minsteprisene og faktisk oppnådde priser. Etter det store prisfallet på fisk som fiskerne opplevde i årene 2002-2003, har Norges Råfisklag hatt som strategi å få bygget opp minsteprisene jevnt og forsvarlig med siktemål å søke og oppnå stabilitet på lengre sikt. Styret er så langt fornøyd med resultatet av denne strategien.

Prisene på rekeråstoff har vært svært lave i flere år. I løpet av 2006 opplevde vi en viss økning i rekeprisene, og det er et visst håp om at den positive utviklingen vil fortsette. Mye avhenger imidlertid av hvilke tilførsler som verdensmarkedet får av produkter basert på rekeråstoff fra Canada og Grønland.

På grunn av økende global tilførsel av kongekrabbe, har prisutviklingen vært svært ugunstig over flere år. Den negative utviklingen fortsatte i 2006, hvilket gjorde dette fiskeriet mindre lønnsomt for flåten. For taskekrabbe opplevde vi en liten økning i prisene.

Generelt dårlig lønnsomhet innen kvalnæringen har ført til at råstoffprisene på kvalkjøtt har holdt seg stort sett uforandret over flere år. Vi opplevde en viss økning i prisene fra 2005 til 2006, men neppe nok til å kompensere for økte driftskostnader i flåten. Dette tilsier svekket lønnsomhet for fangerne.

Utvikling i faktisk betalte priser fordelt på hovedvaregrupper som fisk, reker, taskekrabbe, småkvalkjøtt og biprodukter:

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Fisk (alle arter)	8,37	9,76	10,07	10,64	9,56	7,81	8,57	9,47	10,09
Reker	12,51	12,00	12,24	10,55	9,27	9,41	11,37	9,56	10,67
Krabbe (ekskl. kongekrabbe)	6,17	6,18	6,64	7,30	7,46	7,56	7,47	7,46	7,69
Småkvalkjøtt	29,76	28,39	30,40	30,59	30,59	29,41	29,47	29,08	29,94
Biprodukter (ekskl. rognkjeksrogn)	4,73	4,45	5,32	7,68	7,96	4,77	4,90	5,21	5,60

Prisene er oppgitt i kroner pr. kg rund vekt for fisk, reker og krabbe, og for levert vekt av småkvalkjøtt og biprodukter.

Tabellen viser gjennomsnittstall, og kan kun brukes som indikasjon på utviklingstrekk. Den tar ikke hensyn til forskyvninger mellom årene mellom de ulike fiskearter i kvantum, størrelser og kvaliteter.

2.6.6 Føringsstilskudd

Tilskudd til frakt av fisk fra mottaksanlegg til produksjonsbedrift er svært viktig for å kunne gi fiskerne i områder uten produksjonsanlegg muligheter til å levere fangst. For 2006 fikk Råfisklaget – inklusive tilleggsbevilgninger høsten 2006 – tildelt 19,7 millioner kroner i statlige midler til føringstilskudd. Forbruket endte på 20,5 millioner kroner. Overforbruket er dekket inn av inndratte midler ved kvoteoverskridelser.

Hoveddelen av føringsmidlene benyttes til å støtte frakt av fisk fra mottaksstasjoner til produksjonsanlegg. I 2006 hadde vi en betydelig økning i kvantumet over slike stasjoner. Årsaken var endret fiskemønster og at nedlagte fiskeproduksjonsanlegg kom inn som mottaksstasjoner. Økt mottaksstasjonsføring førte til atskillig større forbruk enn beregnet ved begynnelsen av året.

Styret vil påpeke at ordningene med tilskudd til føring/frakt av råstoff er svært viktige for å kunne opprettholde en differensiert flåte-, mottaks- og produksjonsstruktur langs kysten.

2.6.7 Diverse saker

Prosjekt Røst

Vinteren 2006 ble det satt i gang et fullskala kvalitetsprosjekt på Røst. Prosjektet er et samarbeid mellom 5 kjøperbedrifter på Røst, Norges Råfisklag, Fiskarlaget Midt-Norge, Nordland Fylkes Fiskarlag og Norges Kystfiskarlag. Hensikten med prosjektet er å bedre kvaliteten på råstoffet ved å gi fiskerne prisstimuli ved levering av kvalitetsråstoff og ved at Råfisklaget stiller kvalitetsveiledere til disposisjon under vintersesongen. Resultatene av prosjektet vinteren 2006 må sies å være oppløftende. Prosjektet fortsetter i 2007.

Markedsføringstiltak sei og reker

I 2005 fattet representantskapet vedtak om å sette i gang spesielle markedsføringstiltak for sei og reker. Styret fulgte opp anmodningen og to betydelige prosjekter er initiert i samarbeid med Eksportutvalget for fisk. Det ene prosjektet dreier seg om en satsing på å utvide markedet for klippfisk sei i nord-øst-Brasil. Det andre prosjektet dreier seg om

markedsføringstiltak for rekeprodukter i detaljistleddet i Sverige. Råfisklagets satsing er blitt godt mottatt i næringen.

Nasjonal miljøstrategi

Råfisklaget har deltatt aktivt for å få etablert en nasjonal strategi i forhold til miljømerking av fiskebestander og systemer for dokumentasjon av lovlig fangst. Dette har vært nødvendig for å imøtekomme markedets krav til miljødokumentasjon. Den nasjonale strategien kom på plass i løpet av 2006, og vi deltar i en gruppe ledet av Eksportutvalget for fisk som har som oppgave å bevirke til at strategien følges opp og at det etableres nødvendige systemer.

Meklingsnemnd for minsteprisfastsettelse

I slutten av 2006 ble den bebudede meklingsnemnda for minsteprisfastsettelse etablert. Nemnda har tre medlemmer og skal kalles sammen hvis Råfisklaget og kjøperrepresentantene ikke kommer til enighet om minstepriser. Nemnda har for øvrig tilsvarende oppgave for de andre fire fiskesalgslagene i hvitfisksektoren. For pelagisk sektor er det opprettet egen nemnd.

For øvrig viser styret til utfyllende detaljer om pris, omsetning og marked i 2006 i administrasjonens virksomhetsrapport.

2.7 Økonomi

2.7.1 Resultat 2006

Resultatregnskapet for 2006 viser et overskudd etter skatt på 23 millioner kroner. Økningen i omsetningsverdien på 704 millioner ga en økning i Råfisklagets avgiftsinntekter på 7 millioner kroner i forhold til 2005. Samlede avgiftsinntekter utgjorde 60 millioner.

Driftsresultatet viser et underskudd på 1 million kroner. Det er en forbedring med 6 millioner i forhold til 2005.

Gjennom styrets fastsettelse og oppfølging av Råfisklagets budsjetter vektlegges en kontinuerlig kontroll og vurdering av driftskostnadene. Samtidig prioriterer styret effektivitet, kvalitet, service og sikkerhet på alle tjenester Råfisklaget utfører for fiskere og fiskerinæringen. I driftsregnskapet for 2006 er det også utgiftsført betydelige kostnader for å skape et moderne, fremtidsrettet tjenestetilbud gjennom langsiktig satsning på forskning og utvikling, markedsarbeid, infrastruktur, informasjon, med videre.

Finansmarkedet utviklet seg noe svakere enn året før. Renteoppgangen gjennom året svekket markedsverdiene på beholdningen av rentebæ-

rende papirer. Aksjemarkedet i Norge utviklet seg meget positivt mens det var noe svakere vekst internasjonalt. Inkludert i finansresultatet er Råfisklagets investeringer i datterselskaper, som i 2006 forbedret finansresultatet med 7,9 millioner gjennom solide overskudd både i Marinvest AS og Fiskernes Hus AS.

Netto realiserte kursgevinster på Råfisklagets kapitalforvaltning utgjorde 7,7 millioner. Endringene på markedsverdien av verdipapirene ga en bokført gevinst på 1,5 millioner i 2006. Dette er vesentlig lavere enn i 2005, og har sammenheng med renteoppgangen. Samlet utgjorde realiserte og urealiserte gevinster vel 9,2 millioner kroner mot tilsvarende resultat i 2005 på 16,3 millioner kroner. Råfisklagets forvaltning av norske og utenlandske aksjer og obligasjoner oppnådde en avkastning på 7,6 prosent i 2006.

Netto finansinntekter i 2006 ble på 31 millioner mot tilsvarende 35 millioner i 2005.

Råfisklagets resultat før skatt viser et overskudd på 29,9 millioner kroner. Skattemessig resultat gir en skattekostnad på 7 millioner kroner, hvorav betalbar skatt utgjør 6,7 millioner kroner.

Den totale omsetningen ble på 5.872 millioner kroner, noe som er ca. 704 millioner høyere enn i 2005. Satsene for lagsavgift har vært uendret gjennom hele beretningsåret, og satsene har stått uendret siden 1999.

Styret er tilfreds med at kontinuerlig fokus på driftskostnadene sammen med økningen på omsetningsverdien, har bidratt til en vesentlig forbedring av driftsresultatet. Likevel er det viktig å sørge for at Råfisklagets kostnader fortsatt holdes under kontroll i henhold til strategiplan og prioriterte oppgaver.

Årsresultatet i 2006 viser et overskudd for Råfisklaget på 22,9 millioner etter skatt. Dette gir en positiv avkastning på egenkapitalen. Styret er tilfreds med at Råfisklagets økonomiske fundament er styrket gjennom 2006, noe som sikrer opprettholdelse av tjenestetilbudet både på kort og lang sikt, og har lagt grunnlag for styrets vedtak om reduksjon av lagsavgiften.

2.7.2 Balansen pr. 31. desember 2006

Råfisklagets eiendeler utgjorde ved årets slutt 639 millioner, hvorav 505 millioner er knyttet til omløpsmidlene. Kortsiktig gjeld var på 170 millioner, og Råfisklagets egenkapital etter disponering av årets resultat er øket til 464 millioner. Arbeidskapitalen utgjorde ved årets slutt 335 millioner. Styret er tilfreds med kapitalsituasjonen. Solid egenkapital og styrket arbeidskapital er viktig for å

sikre Råfisklagets handlingsevne, og for å opprettholde et høyt servicenivå på tjenestene til fiskerne.

2.7.3 Kontantstrømanalysen

Kontantstrømanalysen viser at betalingsmidlene er økt med 34 millioner. Netto innbetalinger på operasjonelle aktiviteter er 25 millioner. Beholdning av betalingsmidler var ved utgangen av året 67 millioner mot 33 millioner året før.

2.7.4 Oppgjørsordningen

Råfisklagets ordning for garanterte oppgjør for levert fangst er en primærtjeneste for fiskerne. Oppgaven med å forestå oppgjør for levert fangst med rask og presis betaling har høy prioritet i Råfisklagets administrasjon, og det brukes store ressurser, kompetanse og avansert teknologi for å utføre denne oppgaven.

I tillegg til å sikre betaling for fangstene, så medvirker oppgjørsordningen til like konkurransevilkår for kjøperne og like leveringsvilkår for fiskerne. Det er derfor viktig for ordningen at regelverket følges av både fisker og kjøper.

Oppgjørsordningen krever solid likviditet, spesielt i perioder med høy omsetning og store utestående hos fiskekjøperne. Det må til en hver tid være tilstrekkelig med betalingsmidler for å kunne foreta utbetaling av oppgjør til fisker i henhold til fastsatt tidspunkt, uavhengig av betalingstidspunkt fra fiskekjøper. Råfisklagskortet er et supplement til oppgjørsordningen, og kortet utvider funksjonaliteten i oppgjørssystemet og gir fiskerne en mulighet til å gjøre fangstens verdi tilgjengelig kort tid etter levering. Samlet sett gir kortet og oppgjørsordningen det beste oppgjørstilbudet for fiskerne, og fremover vil det satses på å forbedre dette ytterligere.

Råfisklagets solide egenkapital og likviditet er en forutsetning for at oppgjørssystemet skal fungere, og framover er det derfor viktig at Råfisklagets resultater og forvaltning sikrer et slikt fundament.

2.7.5 Garantiordningen

Utestående hos fiskekjøper er sikret gjennom Råfisklagets garantiordning som er spesifisert i regnskapets note 11.

Generelt sett var kjøpernes betalingsevne i 2006 tilfredsstillende. Likevel ble garantifondet påført betydelig tapsføring som følge av konkurser, og en hver svekkelse av garantifondet reduserer den samlede økonomiske kjøpekapasiteten. Det vil derfor være nødvendig å vurdere tiltak for å mot-

virke ytterligere svekkelser av garantifondet, og for å møte forventet økning av omsetningsverdien bør garantifondet styrkes.

Samarbeidet med Innovasjon Norge om den statlige garantiordningen ble videreført også i 2006. Denne ordningen ga i 2005 ca 80 millioner i løpende ekstra garantiramme for kjøp av fisk, og er et viktig bidrag til å holde kjøpet i gang og til å øke muligheten for bearbeiding. Ordningen er videreført også inn i 2007, og det bør søkes løsninger for fortsatt å kunne videreføre dette tilbudet fremover.

Råfisklagets garantiordning er fordelaktig for kjøperne sammenlignet med det andre salgslag krever, og også sammenlignet med betingelser kjøperne på utenlandske auksjoner har. Tilpasset kjøperstruktur og omsetningsformer med stor grad av direkte avtaler mellom kjøper og fisker, gir ordningen gode garantivilkår for kjøperne.

2.7.6 Kapitalforvaltning

Styrets strategi for forvaltning av Råfisklagets overskuddslikviditet fungerer etter forventningene. Målsettingen er å plassere formue og overskuddslikviditet i henhold til en definert langsiktig strategi for å oppnå så godt økonomisk resultat som mulig. Strategien gir retningslinjer til administrasjonen for hvordan Råfisklagets midler skal forvaltes, og spesielt har styret lagt vekt på moderat risiko med stor spredning i investeringene.

Rapport fra kapitalforvaltningen legges fram for styret på hvert styremøte med oversikt over oppnådde resultater og fastsatte rammer. Hoveddelen av kapitalforvaltningen ivaretas av eksterne forvaltere i henhold til instruks.

2.7.7 Eiendomsforvaltning

Drift av eiendommer gir positivt bidrag til resultatet, og er samtidig en del av den langsiktige formuesforvaltning som skal gi økt avkastning av midlene på lang sikt. I tillegg til løpende avkastning på eiendomsdriften vil eiendommene også oppnå en langsiktig verdistigning.

I 2006 ble den samlede drift og forvaltning av eiendommene overført til Råfisklagets heleide datterselskap Fiskernes Hus AS i samsvar med styrets vedtak i 2005. Overførselen påvirker ikke Råfisklagets egenkapital eller årsresultat.

2.7.8 Konsernbidrag

I henhold til skattelovens bestemmelser er det anledning til å yte konsernbidrag for å nyttiggjøre fremførbare underskudd skattemessig. Styret har derfor funnet å tilføre et konsernbidrag på kr

1.500.000 til Fiskeribladet AS med en nettovirkning etter skatt på kr 1.080.000 som disponering av årets resultat.

2.7.9 Redegjørelse for årsregnskapet

Styrets beretning sammen med resultatregnskap og balanse med noter gir en rettvise oversikt over resultat, status og utvikling i virksomheten. Risiko knyttet opp til fordringer mot kjøpere er sikret gjennom særskilt garantiordning. Virksomhetens plasseringer i verdipapirer er basert på styrets retningslinjer der det er vektlagt diversifisering gjennom forvaltningen for å oppnå moderat risiko.

2.7.10 Disponering av årets resultat

Styret innstiller overfor representantskapet at av overskuddet for 2006 på kr 22.894.536 overføres kr 17.592.112 til annen egenkapital, kr 4.222.424 tilføres fond for vurderingsforskjeller og at kr 1.080.000 gis i konsernbidrag.

2.8 Datterselskaper

2.8.1 Fiskernes Hus AS

Selskapet ble stiftet i 1996 og har som formål å kjøpe, selge og drive utleie av fast eiendom samt annen virksomhet som naturlig faller inn under dette ved aksjekjøp eller på annen måte. Norges Råfisklag eier samtlige aksjer. Selskapets aksjekapital er på 25 millioner kroner, og egenkapitalen utgjorde ved årsskiftet 34 millioner kroner. Selskapet eier eiendommene Stortorget 2, Sjøgata 41/43 seksjon 1 og Sjøgata 39 i sentrum av Tromsø, samt Fiskergata 22 i Svolvær. I tillegg eier selskapet 94 prosent av ANS Sjøgata 41/43 (øvrige 6 prosent eies av Råfisklaget) og 25 prosent andel av Samvirkegården AS.

Regnskapet for 2006 viser et overskudd på 4,1 millioner etter skatt. Dette er en vesentlig resultatforbedring fra 2005. Aksjekapitalen i selskapet er på 25 millioner. Balansen pr. 31.12.2006 viser en egenkapital på 34,4 millioner.

Selskapet inngår i konsernregnskapet.

2.8.2 Marinvest AS

Selskapet ble stiftet i 1998 og har til formål å eie andeler eller aksjer i selskaper som driver forretningsvirksomhet innen fiskerisektoren og tilknyttet virksomhet til denne, for eksempel virksomhet innen eksport, markedsføring og rådgivning. Norges Råfisklag eier samtlige aksjer i selskapet. Aksjekapitalen i selskapet er på 36 millioner kroner, og egenkapitalen utgjorde ved årsskiftet 57

millioner kroner. Selskapets regnskap for 2006 viser et overskudd på 4,2 millioner kroner.

Selskapet inngår i konsernregnskapet. Selskapet har administrasjonsavtale med Fiskernes Agnforsyning.

2.8.3 Fiskeribladet AS

Fiskeribladet AL ble omdannet til aksjeselskap i 2006 i henhold til vedtatt strategi. Råfisklaget konverterte deler av sitt ansvarlige lån til aksjer i selskapet, og har dermed en majoritetsandel på 99,6 prosent. Resterende eierandeler tilhører Norges Fiskarlag og Fiskeribladets Ansatte AL.

Fiskeribladet AS fikk i 2006 et negativt resultat før skatteberegning på 1,0 millioner. Resultatet er bedre enn forventet. Etter tilført konsernbidrag har selskapet en positiv egenkapital på 0,7 millioner. Det er forventet at selskapet i 2007 skal oppnå et positivt årsresultat.

Styret i Råfisklaget er tilfreds med resultatet etter den betydelige omleggingen av selskapet som er gjennomført, og vil arbeide videre for å sikre Fiskeribladet AS en levedyktig posisjon som et selvstendig selskap med sunn økonomi og sunt eierskap.

2.9 Arbeidsmiljø

Det har i beretningsåret ikke vært arbeidsuhell som har medført rapportering til Arbeidstilsynet.

Arbeidsmiljøet i bedriften oppfattes som godt. Bedriftens arbeidsmiljøutvalg gjennomfører i samarbeid med bedriftshelsetjenesten arbeidsmiljøundersøkelse annet hvert år. Resultatet i undersøkelsene gjennomgås regelmessig, og eventuelle tiltak for forbedringer blir fulgt opp.

Sykefraværet i 2006 var på 4,4 prosent som er en positiv forbedring siden 2005 da sykefraværet var på 6,4 prosent. Sykefraværsprosenten vil alltid påvirkes av om det er ansatte som er langtidssykemeldt, det vil si personer som er sykemeldt over en måned. Arbeidsgiver følger opp sykemeldte i henhold til Arbeidsmiljølovens bestemmelser.

Arbeidsmiljøutvalget (AMU) består av to representanter fra de ansatte og to representanter fra ledelsen. Det er valgt verneombud ved alle kontorsteder, og hovedverneombud med virke fra Tromsø-kontoret. I beretningsåret har representant for de ansatte vært leder i AMU, mens representant fra ledelsen har fungert som sekretær. AMU har i beretningsåret behandlet innkomne saker, planlagt aktiviteter knyttet til bedriftshelsetjenesten og gjennomført handlingsplan for miljøarbeidet.

Ved utgangen av beretningsåret var det 67 hel- og deltidsansatte inkludert en prosjektstilling. Totalt ble det utført 63 årsverk.

Samarbeidet med de ansatte og deres organisasjoner oppfattes som konstruktivt og godt.

2.9.1 Redegjørelse om likestilling

Det er en målsetting at Norges Råfisklag skal være en arbeidsplass der det råder full likestilling mellom kvinner og menn. I den praktiserte personalpolitikken skal det legges vekt på at det ikke skal forekomme forskjellsbehandling grunnet kjønn.

Av Råfisklagets 67 ansatte pr. 31. desember 2006 var det 37 kvinner og 30 menn. Gjennomsnittlig årslønn for menn var kr 448.000, mens den for kvinner var kr 330.000. Årsaken til at kvinnes gjennomsnittslønn er lavere enn for menn, har sammenheng med at det er færre kvinner i ledende stillinger. Arbeidstidsordninger, personaltilbud og lignende er de samme for kvinner og menn.

Bedriften vil prioritere å øke andelen kvinner i ledende stillinger. Andelen kvinner i ledende stillinger økte fra 26 prosent i 2005 til 31 prosent i 2006.

2.10 Ytre miljø

Konsernets selskaper forurensar ikke det ytre miljø ut over det som er normalt for kontorvirksomheter. Det gjennomføres papirinnsamling ved Råfisklagets kontorsteder, noe som bidrar til en mest mulig miljøriktig håndtering av papiravfall.

I Råfisklagets kontorbygg i Tromsø og Svolvær, er det installert varmegjenvinningsanlegg som bidrar til å holde energiforbruket på et lavest mulig nivå.

2.11 Godtgjørelser og honorarer

Godtgjørelse og honorar til representantskapet, styret, kontrollnemnda og administrerende direktør i Norges Råfisklag framgår av note 15 til regnskapet. Revisors honorar framgår også av samme note 15.

2.12 Utsikter 2007

Kvotene for de viktigste fiskeslagene Råfisklaget har omsetningsretten til viser følgende utvikling de ti siste årene i tusen tonn rund vekt:

Fiskeslag	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Torsk, nord for 62° N	313	237	193	196	196	196	225	226	220	200
Sei, nord for 62° N	138	138	119	125	152	154	154	200	176	201
Hyse, nord for 62° N	71	46	38	51	51	58	71	65	68	76

Torskekvoten i 2007 ligger på et gjennomsnittsnivå for årene etter 2000. Seikvoten i 2007 er rekord i størrelse de siste 10 årene, men bare litt over 2005. Hysekvoten er også rekord i 2007 sammenlignet med de 10 siste årene.

Markedssituasjonen for flere produkter av hvitfisk har hatt en positiv utvikling de siste årene.

Denne situasjonen gjenspeiles også i minstepri-sene for vintersesongen 2006/2007. Det har siden siste hovedsesong vært en positiv økning for flere av de viktigste fiskeslagene, herunder torsk, hyse og sei.

Utvikling i minstepriser, vinter 1998-2007 (kroner pr. kg og prosent):

Fiskeslag/ Sortering	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Endring 2006-2007 i prosent
Torsk over 2,5 kg	12,10	16,85	19,00	20,00	19,00	15,00	17,00	18,25	19,25	21,50	+ 11,7
Torsk 1-2,5 kg	9,60	14,25	15,60	15,60	15,60	13,00	14,00	15,00	16,25	18,50	+ 13,8
Hyse over 8 hg	6,70	11,25	12,60	14,30	14,30	11,00	7,50	7,75	8,25	10,50	+ 27,3
Sei over 2,3 kg	6,10	7,35	6,40	6,40	6,20	5,20	5,00	5,00	7,50	8,00	+ 6,7
Sei 1,2-2,3 kg	4,90	6,50	5,35	5,20	5,20	4,30	4,30	4,30	5,20	5,90	+ 13,5

I løpet av 1. kvartal 2007 har fiskerne som har levert fangst i Råfisklagets distrikt oppnådd svært gode priser, spesielt for torsk og hyse. Norske fiskere har i gjennomsnitt oppnådd 17 prosent høyere priser for torsk og 26 prosent høyere priser for hyse enn i samme periode i 2006. Norske fiskere fikk et kraftig løft på hele 39 prosent i oppnådde seipriser fra 1. kvartal 2005 til 1. kvartal 2006, mens oppnådde priser for sei i 1. kvartal 2007 ligger litt under nivået i samme periode i 2006. Dette har blant annet sammenheng med litt svakere markedsforhold.

For fryste råraker til pilling er omsetningssituasjonen fortsatt vanskelig. Det har ikke vært lett for flåtesiden å oppnå en forsvarlig lønnsomhet ut i

fra de priser som har blitt betalt. Omsetningssituasjonen er fortsatt preget av global overproduksjon og prispress i markedene, men det registreres en viss positiv utvikling. I første kvartal 2005 oppnådde rekefiskerne i gjennomsnitt meget lave kr 8,30 pr. kg for fryste råraker til pilling. I tilsvarende perioder i 2006 og 2007 ble det for samme produkt oppnådd henholdsvis kr 9,50 og kr 13,50. Vel og merke er sistnevnte pris oppnådd for knappe 400 tonn relativt stor rekestørrelse, men prisutviklingen gir håp om lysere tider.

Etter 13 uker i nytt år, hadde vi følgende omsetning i kvantum sammenlignet med til samme tid de foregående år:

		Omsetning pr. uke 13							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Norskefartøy:	Torsk/skrei:	76.300	89.600	93.200	101.400	108.500	96.500	92.900	102.700
	Sei:	24.000	27.000	23.800	25.700	23.000	20.900	22.100	20.300
	Hyse:	10.500	15.600	10.900	8.400	13.400	12.900	9.700	14.100
	Reker:	4.400	4.500	6.900	2.200	4.300	400	5.100	400
All fangst:		128.500	153.400	149.700	151.000	158.500	149.100	152.800	174.900
Utenlandske fartøy:	All fangst:	40.900	44.200	41.900	37.600	21.300	33.500	37.800	35.700
Sum norske og utenlandske fartøyer:		169.400	197.600	191.600	188.600	179.800	182.600	190.600	210.600

Etter 13 uker i 2007

Landingsmønsteret i Råfisklagets distrikt viser stor grad av stabilitet når utviklingen sees over noen år. Etter 13 uker i det enkelte år, er torskelandingene i 2007 for norske fartøy de nest høyeste etter årtusenskiftet, kun slått av 2004. Økte priser har for andre år på rad sørget for at verdien av de norske torskelandingene etter 13 uker ligger over alle de andre årene fra og med 2000. Samlet verdi av torsk fra norske fiskere ligger nesten 30 prosent over til samme tid i 2006. Det må tilføyes at kvantumsøkningen fra 2006, for det aktuelle tidsrom, er på ca. 10 prosent. Torsk utgjør i 2007 ca. 60 prosent av kvantumet norske fiskere har brakt på land i Råfisklagets distrikt etter 13 uker, men i verdi til samme tid utgjør torsken hele 80 prosent. Torskeavhengigheten er stor!

Landingene av sei fra norske fartøy har en nedgang både i kvantum og verdi sammenlignet med

uke 13 i 2006. Samlet verdi av sei fra norske fartøy i 2007 kommer på en tredjeplass for årene fra og med 2000, kun slått at rekordåret 2006 og det langt større kvantumsåret 2001. Hyselandingene har variert mer, men det er et solid kvantum hyse som er landet pr. uke 13 i 2007, og i samlet verdi må vi tilbake til et langt større hysekvantum i 2001 for å finne en høyere verdi. Rekeomsetningen er både i kvantum og verdi nede på et svært lavt nivå etter 13 uker i 2007 - i kvantum omtrent som i 2005 men i verdi er situasjonen noe bedre på grunn av økte priser. De samlede utenlandske landingene ligger noe under 2006-nivå i kvantum, men de er i godt gjenge og samlet verdi av fangst fra utenlandske fartøy er pr. uke 13 i 2007 høyest siden 2002.

Styret er tilfreds med at positiv markedsutvikling har gitt bedre priser og positiv verdiutvikling for råstoffet til beste for fiskerne og hele verdikjeden.

Vedlegg 3

Utdrag av årsmeldingene for Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag 2005 og 2006

1 Styrets beretning for 2005

1.1 Virksomheten

Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag (Surofi) ble stiftet den 24. juli 1945 og driver førstehåndsomsetning av hvitfisk og skalldyr med hjemmel i Lov om omsetning av råfisk (råfiskloven) av 1952. I tillegg til salgsvirksomheten ivaretar Surofi også ulike kontrolloppgaver, innkreving av offentlige avgifter og driver også en betydelig informasjonsvirksomhet.

Alle fiskere og rederier fra Sunnmøre og Romsdal som omsetter fisk gjennom Surofi, er medlemmer av salgslaget.

Surofi har hovedkontor i Ålesund, med avdelingskontorer i Bud og Fosnavåg. På representantskapsmøte den 30.04.2005 ble det besluttet å avvikle de to avdelingskontorene. Dette vil bli gjennomført den 30.06.2006.

Styret bekrefter at det er grunnlag for fortsatt drift, og årsregnskapet er avgitt under den forutsetning.

1.2 Omsetning og marked

Etter flere år med synkende omsetning snudde dette i 2005. Før året var omme hadde Surofi nådd ny omsetningsrekord, med totalt 2,140 mill. kr., en økning på hele 640 mill. kr. eller 43 % fra 2004. Den forrige omsetningsrekorden var fra 1999 og ble slått med 91 mill. kr.

Av den totale omsetningsverdi utgjorde landinger fra utenlandske fartøy 91 mill. kr. (4,2 %). Tilsvarende i 2004 var 44 mill. kr. (2,9 %).

Årsaken til den gode omsetningsutviklingen i 2005 er en god bestandssituasjon og tilfredsstillende kvoter på de fleste arter av hvitfisk, en god markedsutvikling for fisk i mange eksportmarkeder og et stort og konkurransedyktig kjøperkorps i Surofis distrikt, som gjør det økonomisk interessant for fiskeflåten å lande fisken i området.

Omsatt kvantum (omregnet i rund vekt) kom i 2005 opp i vel 227.000 tonn mot 173.000 i 2004, en

økning på 54.000 tonn eller 31 %. Sei står alene for mer enn halvparten av totalkvantumet og er også det fiskeslaget som har økt mest i 2005. Et godt sei-fiske og stor etterspørsel etter sei fra kjøperne forklarer den sterke veksten. Det er også en betydelig kvantumsvekst for torsk, reke, lange, brosme og hyse.

Prisene har også gjennomgående vist positiv utvikling. I gjennomsnitt var prisveksten i 2005 på knapt 9 %. Prisene var i flere år nedadgående, men snudde i 2004. Det er gledelig at veksten også fortsatte i 2005, selv om prisnivået gjennomgående fortsatt er lavere enn for noen år siden.

Av de fiskeslag som betyr mest i vårt distrikt, var det en prisøkning på sei på 15 %, på hyse hele 21 % og på torsk en mer beskjeden økning på vel 3 %. For reke konstaterer vi at prisene fortsatt er svært lave på industrireke.

Omsetningssituasjonen har gjennom hele året vært tilfredsstillende. Det er svært stor interesse for frossen fisk både fra produsenter og tradere. For fersk fisk er det for enkelte fiskeslag i perioder færre aktuelle kjøpere enn ønskelig uten at dette i 2005 har skapt større problemer. Det har ikke på noe tidspunkt vært behov for reguleringer og minsteprisene, som ble forhandlet frem med kjøperorganisasjonene i januar 2005, har stått uendret gjennom hele året.

Styret er totalt sett svært tilfreds med omsetningsutviklingen i 2005. Selv om flåten også i 2005 har fått økte kostnader, særlig på drivstoff, er det grunn til å forvente at mange fartøy og rederi har oppnådd bedre økonomiske resultater enn i de foregående år. Styret uttrykker imidlertid bekymring for situasjonen innenfor rekeflåten.

1.3 Økonomisk stilling og resultat

Surofi har gjennom flere år hatt svake resultater, blant annet som følge av synkende omsetning. Derfor igangsatte styret en omfattende omstillingsprosess med sikte på å redusere driftskostnadene. De viktigste tiltakene som ble besluttet var å samle virksomheten i Ålesund og satse på nye datasyste-

mer for å effektivisere driften. Styret gjennomfører disse tiltakene i henhold til vedtatte planer, som vil gi effekt utover i 2006.

Representantskapet vedtok i 2005 også, som ledd en samlet plan for å forbedre salgslagets økonomiske situasjon, å øke lagsavgiftene på frossen fisk. Endringene ble iverksatt fra 01.05.2005.

Økt omsetning og økte lagsavgifter har bidratt til økte inntekter i 2005. Provisjonsinntektene utgjorde 13,3 mill. kr., en økning på 4,2 mill. kr. Provisjonen utgjorde i gjennomsnitt 0,62 % av omsetningen, mot 0,61 % i 2004.

Andre driftsinntekter omfatter i hovedsak inndratte midler fra kvotekontrollen. Disse inntektene benyttes til å finansiere kontrollvirksomheten som salgslaget utfører i henhold til bestemmelser i saltvannsfiskeloven. Til og med regnskapet for 2004 har det vært et etterslep i inntekts- og kostnadsføring på 3 år. Dette har sammenheng med at forskriften gir anledning til å fremføre overskudd på inndratte midler i inntil 3 år. Dette har Surofi praktisert slik at både inndratte midler og tilhørende kostnader for de enkelte år har vært fremført i 3 år. En slik praksis kan imidlertid bare følges så lenge verdien av inndratte midler er høyere enn de tilhørende kontrollkostnadene. Verdien av inndratte midler har gått nedover de senere år, og dekker nå ikke lenger kontrollkostnadene i de enkelte år. Styret har derfor i samråd med revisor besluttet at det i regnskapet for 2005 skal foretas en samlet inntektsføring av inndratte midler for årene 2002 – 2005, som totalt utgjør vel 2,5 mill. kr., samtidig som tilhørende kontrollkostnader også kostnadsføres.

Driftskostnadene utgjorde 19,0 mill. kr. mot 15,6 mill. kr. i 2004. Kostnader i den ordinære driften er i henhold til budsjett, men regnskapet er belastet med ekstraordinære kostnader av engangskaraktér som i sin helhet forklarer økningen fra 2004.

For det første er det som nevnt ovenfor foretatt en samlet kostnadsføring av kontrollkostnader for årene 2002 – 2005 (parallelt med tilhørende inntektsføring av inndratte midler). Disse kontrollkostnadene utgjør 2,7 mill. kr., hvorav 2,0 mill. kr. er ekstraordinære.

I forbindelse med omstillingsprosessen vil bemanningen bli redusert med totalt fire ansatte (3,5 årsverk), hvorav to går av med førtidspensjon (AFP) og to har fått innvilget sluttpakke som følge av kontorsammenslåing og omorganisering. Kostnadene for pensjonsavtalene og sluttpakkene er i sin helhet belastet regnskapet for 2005 med ca 1,3 mill. kr. Nedbemanningsprosessen vil medføre at vi i 2006 vil ha en lavere kostnadsbase, slik at over-

skudd kan oppnås selv om omsetningen skulle gå ned fra 2005.

En av ferskfisk-kjøperne i distriktet gjennomførte i fjor en akkord, som påførte Surofi et tap på ca kr 270.000. Utover dette har det ikke oppstått tap av noe omfang i 2005. Det er videre gitt et lån på kr 300.000 til selskap som har gjort investeringer i nøytralt mottaksanlegg for ferskfisk. Lånet er usikret og selskapet har i øyeblikket en uavklart finansiell situasjon. Styret vurderer det både av denne årsak og på grunn av den økte omsetningen som ønskelig å ha en noe større støtpute mot tap. Styret foreslår derfor at det avsettes totalt kr 500.000,- til økning av delkrederefondet, slik at dette ved utgangen av 2005 til sammen utgjør 1 mill. kr.

Netto finansinntekter har gått noe ned fra 2004 som følge av det lave rentenivået og mindre utestående hos kjøpere utover forfall.

Årsresultatet etter skatt viser et underskudd på 1,3 mill. kr. Styret foreslår at årsunderskuddet dekkes av selskapets egenkapital.

Egenkapitalen var ved årets slutt 49,0 mill. kr., tilsvarende 26 % av totalkapitalen. Styret vurderer egenkapitalen som tilfredsstillende, men legger betydelig vekt på å oppnå lønnsom drift fremover for å unngå at egenkapitalen reduseres videre.

1.4 Finansiell risiko

Surofi har i store deler av året betydelige utestående fordringer til kjøpere. Disse er normalt fullt ut sikret med bankgarantier. Avvik kan forekomme dersom leveransene er større enn innmeldt kvantum eller at det i hektiske sesonger kan være vanskelig å ha en fullt ut oppdatert oversikt over enkeltkjøperes saldo. Det arbeides med å etablere bedre datasystem slik at den finansielle kontrollen innenfor kredittområdet kan forbedres.

Surofi har ved årets slutt en arbeidskapital på vel 45 mill. kr. Denne benyttes til å finansiere utestående fordringer til kjøperne. I tillegg er det etablert en avtale med vår bankforbindelse med en driftsfinansieringsramme på 50 mill. kr. Likviditeten har gjennom hele året vært god. Driftskrediten har ikke vært benyttet. Styrets inntrykk er at kjøperkorpset gjennomgående har bedret sin økonomi de siste par årene, slik at oppgjør for kjøpt fisk går raskere og enklere enn tidligere.

Surofi er direkte utsatt for markedssvingninger, siden provisjonsinntektene beregnes som prosent av omsetningsverdien. Endringer i landet kvantum og prisnivå har derfor stor betydning for inntekter og resultat. Styret har som nevnt iverksatt en plan for å senke kostnadsnivået slik at det

kan oppnås positivt resultat med et lavere omsetningsnivå enn det som ble oppnådd i 2005.

1.5 Arbeidsmiljø og ytre miljø

Bemanningen er i løpet av 2005 redusert fra 18 til 16 ansatte, og vil bli ytterligere redusert med to ansatte i løpet av 2006. Styret legger vekt på en god dialog med de ansatte og tillitsvalgte i den omstillingsprosess som er under gjennomføring og uttrykker stor tilfredshet med den konstruktive holdningen de ansatte har hatt i dette arbeidet.

Sykefraværet var i 2005 5,2 %, som er en nedgang fra 6,5 % i 2004. Det har heller ikke i 2005 vært noen personskader.

Surofis virksomhet forurensar ikke det ytre miljø.

1.6 Likestilling

Pr 31.12.2005 består bemanningen av 9 kvinner og 7 menn. Styrets 9 medlemmer er alle menn. Styret er opptatt av å stimulere til rekruttering og kompetanseutvikling av kvinner til høyere stillinger og styreverv innenfor næringen, men konstaterer at det generelt er svært lav kvinneandel i næringen, spesielt i flåteleddet. Det er derfor en lang vei frem til bedre kjønnsmessig balanse.

1.7 Fremtidsutsikter

Styret forventer at den gode utviklingen vi har oppnådd i 2005 vil vedvare også i 2006. Bestands- og kvotesituasjonen for hvitfisk er fortsatt tilfredsstillende. Etterspørselen etter fiskeprodukter i ulike eksportmarkeder viser positiv utvikling. Styret forventer likevel at omsetningen vil bli lavere i 2006 enn rekordnivået i 2005. Som følge av lavere driftskostnader, forventes likevel et positivt årsresultat for 2006.

Styret vil takke fiskere, kjøpere og offentlige fiskerimyndigheter for et godt samarbeid også i 2005.

2 Styrets beretning for 2006

2.1 Virksomheten

Sunnmøre og Romsdal Fiskeselslag (Surofi) ble stiftet den 24. juli 1945 og driver førstehåndsomsetning av hvitfisk og skalldyr med hjemmel i Lov om omsetning av råfisk (råfiskloven) av 1952. I tillegg til salgsvirksomheten ivaretar Surofi også ulike kontrolloppgaver, innkreving av offentlige avgifter

og driver også en betydelig informasjonsvirksomhet.

Alle fiskere og rederier fra Sunnmøre og Romsdal som omsetter fisk gjennom Surofi, er medlemmer av salgslaget.

Surofi har hovedkontor i Ålesund. Avdelingskontorene i Bud og Fosnavåg ble i tråd med representantskapets vedtak fra 2005, avviklet i løpet av første halvår 2006.

Styret bekrefter at det er grunnlag for fortsatt drift, og årsregnskapet er avgitt under den forutsetning.

2.2 Omsetning og marked

For andre år på rad ble det satt omsetningsrekord i Surofi. Totalt ble det omsatt fisk og fiskeprodukter for 2,259 mill. kr., en oppgang på 119 mill. kr. (5,6 %) fra 2005. I løpet av de to siste år har omsetningen gått opp med til sammen 50 % fra bunnåret i 2004.

Av den totale omsetningsverdi utgjorde landinger fra utenlandske fartøy 88 mill. kr. (3,9 %). Tilsvarende i 2005 var 91 mill. kr. (4,2 %).

Årsaken til omsetningsveksten i 2006 er i hovedsak prisøkning på de viktigste hvitfiskeslag. I gjennomsnitt har førstehandsprisen pr kg rundfisk omsatt i Surofis distrikt gått opp med nær 12 %. Prisene på hvitfisk har generelt vært stigende siden 2003 etter en periode med kraftig fall.

Prisen på sei og hyse har i 2006 gått opp med rundt 25 %, mens prisen på torsk har økt med 16 %. Førstehandsprisen på torsk er den høyeste vi har observert i det siste tiåret. Selv med sterk prisvekst på sei og hyse gjennom de siste par årene har vi på disse fiskeslagene fortsatt et stykke igjen til rekordnivået for en del år tilbake.

I kvantum har landingene i distriktet blitt noe redusert i 2006, men kvantumet på 215 000 tonn (omregnet i rundvekt) er likevel det nest høyeste siden 1996. Mesteparten av nedgangen i 2006 er på reke. Markedssituasjonen på reke har vært vanskelig i flere år. Dette har ført til nedgang i antall fartøy og mindre fiske. Det er også litt nedgang i landingene av torsk, sei og blåkveite, men dette kompenseres langt på vei av økning på hyse og uer. For hvitfisk samlet er det derfor bare en beskjeden nedgang i kvantum.

Sei er det viktigste fiskeslaget for Surofis omsetning. Sei står alene for 35 % av den totale omsetningen, med en omsetning på nær 800 mill. kr. Dette er en fordobling i løpet av de to siste år. En stabilt god kvotesituasjon, kombinert med økende kjøpsinteresse fra viktige eksportmarkeder

både til klippfisk og andre anvendelser, har gitt grunnlag for denne veksten i sei-omsetningen.

Det har også i 2006 i all hovedsak vært en god omsetningssituasjon. For frossen fisk har det vært stor kjøpsinteresse både fra produsenter og tradere. For fersk fisk er det nå også en bra dekning med kjøpere i de ulike deler av Surofis distrikt. Det har ikke vært behov for noen form for reguleringer av fisket i 2006. Minsteprisene som ble forhandlet frem med kjøperorganisasjonene i desember 2005, har vært gjeldende gjennom hele året, med unntak av breiflabb m/hode og notfanget rund sei, som ble justert ned henholdsvis i februar og mai 2006 på grunn av en vanskelig markedssituasjon.

Den høye omsetningen i Surofi avspeiler inntektsiden til de mange lokale fiskebåtredere og også fiskere fra andre distrikter. Styret uttrykker stor tilfredshet med omsetningen i Surofi i 2006 og konstaterer at vi nå er inne i en positiv markedssituasjon. Formodentlig har også rederiene oppnådd tilfredsstillende økonomiske resultater for 2006, noe styret håper vil vedvare videre fremover.

2.3 Økonomisk stilling og resultat

Etter flere år med svake resultater snudde dette i 2006. Året ga et godt overskudd, som følge av både økte inntekter og lavere kostnader.

Høyere omsetning har isolert sett bidratt til økte inntekter. Dessuten har de økte lagsavgiftene på frossen fisk, som ble vedtatt i 2005, gitt full virkning for hele året 2006. Surofi har i 2006 også hatt en positiv dreining i omsetningen, ved at en større andel har bestått av fersk og rundfrossen fisk, som gir høyere provisjonsinntekter enn frossen filét og reker.

Totalt utgjorde provisjonsinntektene i 2006 nær 15,9 mill. kr., en økning på 2,6 mill. kr fra foregående år. Provisjonen utgjorde i gjennomsnitt 0,70 % av omsetningen, mot 0,62 % i 2005.

Andre driftsinntekter omfatter blant annet inndratte midler fra kvotekontrollen. Disse inntektene benyttes til å finansiere kontrollvirksomheten som salgslaget utfører i henhold til bestemmelser i saltvannsfiskeloven. I 2006 er det inntektsført knapt 0,7 mill. kr., tilsvarende kostnadene ved kontrollvirksomheten, som inngår i andre driftskostnader. I regnskapet for 2005 ble det foretatt en samlet inntektsføring av inndratte midler for årene 2002 – 2005 på totalt vel 2,5 mill. kr., samtidig som tilhørende kontrollkostnader også ble kostnadsført.

Som en konsekvens av beslutningen om å avvikle avdelingskontoret i Bud, besluttet styret å selge eiendommen. Salget ble gjennomført i 2006 og ga en gevinst på nær 1 mill. kr., som er inntekts-

ført i regnskapet for 2006 under andre driftsinntekter.

Driftskostnadene utgjorde knapt 15,9 mill. kr., mot 19,0 mill. kr. i 2005. Nedgangen må blant annet ses i sammenheng med at det i 2005 som nevnt ble kostnadsført akkumulerte kostnader for kontrollvirksomheten for perioden 2002 – 2005.

Videre ble det i 2005 igangsatt en omfattende omstillingsprosess med sikte på å redusere driftskostnadene. De viktigste tiltakene som ble besluttet var å samle virksomheten i Ålesund og satse på nye datasystemer for å effektivisere driften. Styret har gjennomført disse tiltakene i henhold til vedtatte planer, som ga gradvis effekt utover i 2006. Bemanningen er ved gjennomføring av en ny bemanningsplan redusert med 3,5 årsverk (vel 20 %).

Det er foretatt en videre nødvendig oppgradering av datasystemer og -utstyr, blant annet for å gi bedre service overfor fiskere og kjøpere og for å ha bedre intern kontroll av virksomheten. Salgslagets kontorlokaler er modernisert. Som følge av disse investeringene er de regnskapsførte avskrivningene noe økt i 2006.

Styret har besluttet å avsette 0,5 mill. kr. til det arbeid som pågår i næringen med miljømerking og sporing. Avsetningen inngår i posten andre driftskostnader. Halvparten av dette beløpet er øremerket til miljømerkingen av sei etter MSC-standarden, et arbeid som ventes gjennomført i løpet av 2007.

Driftsresultatet for 2006 viser 1,9 mill. kr. mot –3,0 mill. kr. i 2005. Netto finansinntekter er ubetydelig økt sammenlignet med 2005 og viser 1,9 mill. kr. Årsresultatet etter skatt viser et overskudd på knapt 3,7 mill. kr. Styret foreslår at overskuddet tilføres egenkapitalen.

Egenkapitalen vil etter dette være 52,5 mill. kr., tilsvarende 26 % av totalkapitalen. Styret vurderer egenkapitalen som tilfredsstillende, men legger vekt på at med de svingninger som har vært i omsetning og økonomiske resultat gjennom årene er det viktig å ha en solid støtpute for å møte de endringene som måtte komme.

2.4 Finansiell risiko

Surofi har i store deler av året betydelige utestående fordringer til kjøpere. Disse er normalt fullt ut sikret med bankgarantier. Avvik kan forekomme dersom leveransene er større enn innmeldt kvantum eller at det i hektiske sesonger kan være vanskelig å ha en fullt ut oppdatert oversikt over enkeltkjøperes saldo. I 2006 er det utviklet og satt i drift et nytt reskontrosystem, som gir langt bedre

og raskere oversikt over utestående mot hver enkelt kjøper.

Surofi har ved årets slutt en arbeidskapital på vel 47,6 mill. kr., en forbedring på 2,6 mill. kr. fra foregående årsskifte. Arbeidskapitalen benyttes til å finansiere utestående fordringer til kjøperne. I tillegg er det etablert en avtale med vår bankforbindelse med en driftsfinansieringsramme på 50 mill. kr. Likviditeten har gjennom hele året vært god. Driftskreditten har ikke vært benyttet. Analyser av kjøpernes regnskaper viser at mange av disse har forbedret sin økonomiske situasjon de siste årene. Likevel kan vi registrere at økte priser på hvitfisk de siste årene presser kjøpernes likviditet i perioder.

Surofi er direkte utsatt for markedssvingninger, siden provisjonsinntektene beregnes som prosent av omsetningsverdien. Endringer i landet kvantum og prisnivå har derfor stor betydning for inntekter og resultat. Med den omstillingsplan som styret nå har gjennomført, kan Surofi oppnå overskudd ved lavere omsetning enn tidligere, og er derfor mindre sårbar for svingninger i inntektene.

2.5 Arbeidsmiljø og ytre miljø

Bemanningen ble i første halvår 2006 redusert fra 16 til 14 ansatte, og er nå totalt 3,5 årsverk lavere enn før omstillingsplanen ble iverksatt i 2005. Omstillingsprosessen er gjennomført i en god dialog med de ansatte. Representantskapet besluttet i 2006 at de ansatte skal ha plass i salgslagets styre med ett medlem. Dette er gjennomført fra juni 2006.

Sykefraværet var i 2006 2,9 %, som er en nedgang fra 5,2 % i 2005. Det er heller ikke i 2006 registrert noen personskader.

Surofis virksomhet forurensrer ikke det ytre miljø.

2.6 Likestilling

Pr 31.12.2006 består bemanningen av 10 kvinner og 4 menn. Av styrets 10 medlemmer er én kvinne (representant for de ansatte). Styret konstaterer at det med den lave kvinneandelen i næringen er vanskelig å få en god kjønnsmessig balanse i styret. Likevel vil styret anmode eierorganisasjonene om å oppnevne kvinnelige medlemmer til representantskapet, som igjen kan danne grunnlag for rekruttering til styreverv.

2.7 Fremtidsutsikter

Styret forventer at den positive markedsutviklingen vi har opplevd de siste par årene, nå vil flate ut. Prisene for enkelte fiskeslag må forventes å korrigere litt nedover. Bestands- og kvotesituasjonen for hvitfisk er totalt sett fortsatt tilfredsstillende, selv om kvotene for torsk i 2007 er lavere enn de foregående år. Etterspørselen etter fiskeprodukter i ulike eksportmarkeder er generelt positiv. Styret forventer totalt sett at omsetningen vil bli lavere i 2007 enn i 2006. Det forventes likevel positivt resultat for Surofi også i 2007.

Styret vil takke fiskere, kjøpere og offentlige fiskerimyndigheter for et godt samarbeid også i 2006.

Vedlegg 4

Utdrag av årsmeldingene for Vest-Norges Fiskesalslag 2005 og 2006

1 Styrets beretning for 2005

Vest-Norges Fiskesalslag er en salgsorganisasjon som i medhold av Råfiskloven og med geografisk virkeområde i Sogn og Fjordane og Hordaland, organiserer førstehåndsomsetning av hvitfisk, skalldyr, bløtdyr og småhval. Laget er organisert med kontor i Måløy.

Driftsåret 2005 har vært preget av en omsetningsutvikling - der både kvantum og verdi har gått ned, men prisene har hatt en positiv utvikling. Gjennom laget ble det totalt omsatt 14.758 tonn omregnet til kappet vekt, til en førstehåndsverdi av kr. 202,8 mill. Dette er en nedgang på 3.977 tonn eller 21,2 %. Verdien gikk ned med kr. 37,8 mill., som tilsvarer en nedgang på 15,7 % sammenlignet med fjoråret. Gjennomsnittsprisen har gått opp med kr. 0,90 fra kr. 12,84 i 2004 - til kr. 13,74 i 2005 som tilsvarer en økning på 7,0 % - verdi i kappet vekt. Dette skyldes generell prisoppgang der hyse spesielt kommer godt ut blant de «store fiskeslagene». Omsetningen har variert mellom 202 og 306 mill. de siste 5 årene.

Året startet med dårlig vær for kystflåten, samt at det tradisjonelle kysttorskefisket på vinteren nesten har uteblitt i vårt område de siste årene. Havtemperaturen har steget og en antar at dette har hatt innvirkning på fisken sitt vandringsmønster. Innsiget av sild til kysten på vestlandet har stoppet opp på mørekysten. Endres vandringsmønsteret og silda siger sør om Stadt så antar vi at det gamle torskefisket i vårt område vil ta seg opp igjen.

Strukturering i kystflåtegruppen har ført til større, mer effektive og mobile fartøy. Dette har videre ført til at kystflåten fra vårt område i sterkere grad har satset på fiske på Møre og Lofoten om vinteren. Dette i tillegg til lite tilgjengelig fisk i januar/februar i vårt område har igjen ført til lave landinger fra kystflåten i denne perioden. Struktureringen i banklineflåten, har ført til at flere fartøy driver fiske i Barentshavet nesten hele året - og som naturlig er - leverer de da i Nord-Norge noen av fangstene for å få en mer effektiv drift.

Det har både i 2004 og 2005 vært en betydelig prisoppgang - og fisk har fått en mer sentral plass på middagsbordet. Det satses nå betydelige midler på ferskfiskdistribusjon på det norske markedet. Det er 3 store aktører som alle konkurrerer om å ha størst mulig markedsandel. Større konkurranse om råstoffet har ført til økte priser på førstehånd. Utviklingen har vært gledelig med bakgrunn i den vanskelige økonomiske situasjonen store deler av flåten har vært inne i. Finansinstitusjonene ser ut til å ha lempet på krav til finansiering av nye fartøysprosjekt ettersom fartøyene etter hvert viser positive resultat, hvor også lave renter har vært saliggjørende.

De mest betydningsfulle kjøpere av frossen torsk og kappet iset sei har delvis vært fraværende når det gjelder kjøp i løpet av året. Vi ser imidlertid større interesse, spesielt for frossen torsk i 2006.

I gjennomsnitt for året har vi hatt følgende prisutvikling på de viktigste fiskeslagene: Frossen torsk steg med 4,5 %, iset lange opp med 0,5 %, frossen hyse steg med 32,1 %, iset sei gikk opp med 5,3 %, og frossen brosme gikk opp med 20,3 %.

Det har vært en nedgang av utenlandske landinger i Salgslagets distrikt i 2005. I 2004 ble det landet 166 tonn til en verdi av kr. 1,8 mill., mens det i 2005 ble landet 89 tonn til en verdi av 1,3 mill. Snittprisen gikk opp fra kr. 11,06 til kr. 14,99.

Landinger i utlandet av fartøy fra salgslagets distrikt gikk ned fra 660 tonn i 2004 til 172 tonn i 2005. Verdien gikk ned fra kr. 10,1 mill. i 2004 til kr. 3,5 mill. i 2005. Snittprisen gikk opp fra kr. 15,29 til kr. 20,44. Hovedgrunnen skyldes mindre landinger fra større fartøy som fisket i Nordsjøen og leverte i Danmark i 2005.

Laget har som tidligere hatt auksjonssamarbeid for den mobile flåten, sammen med Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag og Norges Råfisklag avd. Kristiansund, der vi forsøker å ha mest mulig like auksjonsregler.

Salgslaget har bokført tap på kr 44.856,00 på fordringene på våre kunder i år 2005.

Vest-Norges Fiskesalsslag Salg AS ble opprettet i 1996 med Kr. 500.000,- i aksjekapital. Dette selskapet er i året nytt til omsetning av levende ål.

Salgslaget har et godt samarbeid med de andre salgslagene, gjennom Fiskesalslagenes Samarbeidsråd. Her blir det tatt opp felles saker - spesielt anliggender som gjelder rammebetingelser og førstehåndsomsetning - for best mulig å forsvare fiskernes rettigheter. Dette forum er i stor grad nytt som samkjøringsorgan for salgslagene ved kontakt med myndighetene.

Salgslagene har gående et prosjekt som heter «Prosjekt salgslag/Fiskeridirektorat», delprosjekt A er ferdig og delprosjekt B blir satt i gang i løpet av 2006. Salgslagene deltar videre i en rekke støtteiltak innenfor fiskerinæringen, bla. Etikksprosjekt og Eksportutvalget for Fisk.

I meldingsåret er det avholdt 6 styremøter. 35 saker er tatt opp til behandling i styret.

1.1 Reguleringer/stopp i fisket

Det var stopp i direktefisket etter lange med garn fra 01.01.2005 - 13.04.05.

Det har vært gitt dispensasjon for direktehåvet notsei til filetering hele året.

1.2 De enkelte fiskeslag

Kvitlange

Omsetningen av iset kvitlange i lagets distrikt i 2004 viser en liten nedgang. Totalt ble det omsatt 1.206,6 tonn kappet råfisk til en førstehåndsverdi av kr. 22,3 mill. Dette er en nedgang på 95 tonn eller 7,3 %. Omsetningsverdien gikk ned med kr. 1,6 mill. eller 6,9 %. Gjennomsnittsprisen pr. kg. gikk opp med kr. 0,08, fra kr. 18,37 til kr. 18,45.

Omsetningen av frossen kvitlange gikk også litt ned i 2005. Fra 596 tonn i 2004 til 457 tonn i 2005, en nedgang på 138 tonn eller 23,2 %. Førstehåndsverdien gikk ned fra kr. 9,3 mill. i 2004 til kr. 7,4 mill. i 2005. En nedgang på kr. 1,9 mill. eller 20,7 %. Gjennomsnittsprisen pr. kg. gikk opp med kr. 0,51 fra kr. 15,65 til kr. 16,16.

Det viser at i vårt distrikt blir det produsert mye lange til lutefiskproduksjon og spillangemarkedet, der det nyttes nesten bare iset fisk.

Brosme

Lagets omsetning av iset brosme viser omtrent samme kvantum som i 2004, men dette er likevel forholdsvis lite kvantum i forhold til 2002, da det var omsatt 900 tonn. Omsetningen gikk opp fra 244,2 tonn i 2004 til 246,2 tonn i 2005, en oppgang på 2 tonn eller 0,8 %. Førstehåndsverdien økte fra

kr. 2,4 mill. til kr. 2,6 mill. en økning på kr. 0,2 mill. eller 8,4 %. Gjennomsnittsprisen pr. kg. gikk opp med kr. 0,74, fra kr. 9,87 til kr. 10,61.

Omsetningen av frossen brosme har derimot gått mye ned i kvantum, men allikevel ikke tilsvarende ned i verdi i 2005. Fra 821,0 tonn i 2004 til 641,9 tonn i 2005, en nedgang på 179,1 tonn eller 21,8 %. Førstehåndsverdien gikk ned fra kr. 8,4 mill. til kr. 7,9 mill. en nedgang på kr. 0,5 mill. eller 5,9 %. Gjennomsnittsprisen gikk opp med kr. 2,08 fra kr. 10,20 til kr. 12,27 – en prisoppgang på 20,3 %.

Skjellbrosme

Landingene av skjellbrosme er halvert fra 2004 til 2005. Det ble landet 90,1 tonn i 2004 mot 44,1 tonn i 2005. Dette er en nedgang på 45,9 tonn eller 51,0 %. Førstehåndsverdien minket fra kr. 0,6 mill. til kr. 0,3 mill., en nedgang på kr. 0,3 mill. eller 45,5 %. Gjennomsnittsprisen gikk opp med kr. 0,76 fra kr. 6,81 til kr. 7,57.

Torsk

- Levende torsk

Totalt ble det omsatt 73,5 tonn levende torsk til en førstehåndsverdi av kr. 1,8 mill. i 2005. Dette er omtrent samme kvantum og verdi som 2004. Gjennomsnittsprisen pr. kg. økte med kr. 0,26 fra kr. 24,52 i 2004 til kr. 24,77 i 2005.

- Iset og frossen torsk

Omsetningen av iset torsk viser en nedgang i både kvantum og verdi i 2005. Totalt ble det landet 498,9 tonn i 2004 mot 451,6 tonn i 2005. En nedgang på 47,3 tonn, eller 9,4 %. Førstehåndsverdien var på kr. 12,5 mill. i 2004 mot kr. 12,0 mill. i 2005. En nedgang på kr. 0,5 mill. eller 4,4 %. Gjennomsnittsprisen pr. kg. for iset torsk steg fra kr. 25,13 til kr. 26,54.

Omsetningen av frossen torsk gikk betydelig ned i 2005. Totalt ble det landet 2.054,7 tonn i 2005 mot 2.987,0 tonn i 2004. En nedgang på 932,3 tonn eller 31,2 %. Førstehåndsverdien gikk ned fra kr. 64,3 mill. i 2004 til kr. 46,3 mill. i 2005 en nedgang på kr. 18,0 mill. eller 28,1 %. Gjennomsnittsprisen pr. kg. økte med kr. 0,97 til kr. 22,51.

- Frossen torskefilet

Det har ikke vært omsatt noe kvantum av betydning av frossen torskefilet i salslagets distrikt de siste årene. I 2005 ble det landet bare 9 tonn til en verdi av kr. 0,4 mill. Gjennomsnittspris pr. kg var kr. 42,71.

Sei

- *Levende sei*

Omsetningen av levende sei har gått betydelig opp de siste årene, og har kommet opp i 5.988 tonn i 2005. Det ble omsatt 4.486 tonn i 2004 og 2.378 tonn i 2003, økningen fra fjoråret var på 1.502 tonn eller 33,5 %. Omsetningsverdien gikk opp fra kr. 11,2 mill. i 2004 til kr. 14,7 mill. i 2005, en økning på kr. 3,5 mill. eller 30,7 %. Gjennomsnittsprisen i 2005 ble kr. 2,46. Det ble således et brukbart år kvantumsmessig for seinotflåten, men lite sei ble fangstet i Hordaland.

- *Iset og frossen sei*

Omsetningen av iset sei viser stor nedgang i kvantum, dette skyldes at prisen på saltfisk og klippfisk sei har steget betydelig i markedet. Vi har lite produksjon av nevnte vare i vårt distrikt. Pris i markedet til andre anvendelser har ikke steget tilsvarende. Det ble omsatt 1.174 tonn kappet iset sei til en verdi av kr. 6,8 mill. I kvantum er dette en nedgang på hele 2.554 tonn fra 2004 - eller 68,5 %. Verdien gikk ned fra 2004 med kr. 13,6 mill. eller 66,8 %. Gjennomsnittsprisen pr. kg. for iset sei i 2005 var kr. 5,75, mot kr. 5,46 i 2004, en oppgang på kr. 0,29 eller 5,3 %.

Det ble omsatt 71,1 tonn av frossen sei til en verdi av kr. 0,6 mill. Dette er en nedgang fra 2004 på 87,5 tonn i kvantum og kr. 0,4 mill. i verdi. For frossen sei var gjennomsnittsprisen i 2005 kr. 8,82 mot kr. 6,38 i 2004, en økning på kr. 2,43 eller 38,1 %. Vi har pr. dato ikke aktører som satser stort på kjøp av frossen sei.

- *Frossen seifilèt*

Vi har ikke omsatt frossen seifilèt i 2005.

Blåkveite

Omsetningen av blåkveite har en liten nedgang fra 384 tonn i 2004 til 365 tonn i 2005. En nedgang på 20 tonn eller 5,0 %. Verdien i 2005 er på kr. 9,0 mill. mot kr. 9,2 mill. i 2004, en nedgang på kr. 0,2 mill. eller 1,9 %. Gjennomsnittsprisen har økt fra kr. 24,06 i 2004 til kr. 24,83 i 2005. Leveransene av blåkveite varierer sterkt fra år til år, da dette fiskeslaget regnes som bifangst for havfiskeflåten.

Pigghå

Markedsprisen på pigghå varierer veldig, derfor har ikke salgslaget minstepris på dette fiskeslaget. I 2005 ble det landet 130 tonn mot 270 tonn i 2004. Verdien har gått ned fra kr. 1,8 mill. i 2004 til kr. 0,9 mill. i 2005, en nedgang på kr. 0,9 mill. eller 53,4 %. Gjennomsnittsprisen har gått ned med kr. 0,25 - fra

kr. 6,85 i 2004 til kr. 6,60 i 2004. Enkelte kjøpere har hatt fokus på pigghå – her ligger et potensielt større fiske.

Breiflabb

I 2005 ble det landet 349,9 tonn breiflabb sløyd m/hode og 69,7 tonn breiflabbhale til en totalverdi på 15,5 mill. - mot 392,5 tonn breiflabb sløyd m/hode og 79,4 tonn breiflabbhale i 2004 til en verdi av 16,3 mill. Gjennomsnittsprisen for breiflabb sløyd m/hode gikk opp fra kr. 27,16 i 2004 til kr. 29,43 i 2005. Halene gikk opp fra kr. 71,58 i 2004 til kr. 79,26 i 2005.

Hyse

- *Iset og frossen hyse*

Det ble i 2005 landet 350 tonn iset hyse til en verdi av kr. 3,7 mill. - dette er en nedgang fra 2004 på 69 tonn eller 16,5 % og verdimessig en nedgang på kr. 0,2 mill. eller 3,8 %. Gjennomsnittsprisen økte med kr. 1,42 fra kr. 9,33 i 2004 til kr. 10,75 i 2005.

Omsatt kvantum av frossen hyse har gått ned i forhold til 2004, men gjennomsnittsprisen har gått betydelig opp. Det ble landet 1.078 tonn frossen hyse i 2005 til en verdi av kr. 18,0 mill. Dette er en nedgang på 352 tonn, eller 24,6 %. Verdien er likevel opprettholdt på kr. 18,0 mill. Gjennomsnittsprisen gikk opp fra kr. 12,62 i 2004 til kr. 16,68 i 2005. En oppgang på kr. 4,06 eller 32,1 %.

- *Frossen hysefilèt*

I likhet med annen frossen filèt har det vært ubetydelige landinger av hysefilèt i 2005. Gjennomsnittspris kr. 32,50.

Lysing

Det ble landet 99 tonn i 2005 mot 94 tonn i 2004, en oppgang på 5,6 tonn eller 6,0 %. Verdien gikk opp fra kr. 3,0 mill. i 2004 til kr. 3,1 mill. i 2005, en oppgang på kr. 0,1 mill. eller 2,2 %. Gjennomsnittsprisen gikk ned fra kr. 31,97 i 2004 til kr. 30,82 i 2005.

Krabbe

Det ble i 2005 landet 579 tonn krabbe til en verdi av kr. 4,6 mill. Dette er en nedgang fra 2004 på 115 tonn – eller 16,5 %. Nedgangen skyldes en kort mottaksstopp midt i sesongen hos en av krabbeprodusentene fordi det ble dumpet krabbe i markedet til en svært lav pris.

Uer

I 2005 ble det landet 128 tonn iset og frossen uer i lagets distrikt til en verdi av 1,9 mill. Gjennomsnittsprisen for iset uer var kr. 12,40 en oppgang på

kr 1,52 fra året før og frossen uer hadde snittpris på kr 15,67 - en oppgang på kr 1,61.

Levende ål

Det ble landet 19,7 tonn i 2005 mot 22,9 tonn i 2004 - en nedgang på 3,2 tonn eller 14,1 %. Verdien i 2005 var kr. 0,8 mill. som er lik verdien som i 2004. Gjennomsnittsprisen ble kr. 40,86 en oppgang på 3,84 sammenlignet med 2004.

Steinbit

Fisket etter grå-, flekk- og blåsteinbit er stort sett bifangst for autolineflåten. Interesse for direktefiske etter blåsteinbit har variert mye de senere årene.

- Gråsteinbit

Det ble landet 8,8 tonn i 2005 mot 11,5 tonn i 2005. Verdien av gråsteinbit slår marginalt ut på statistikene for lagets omsetning.

- Flekksteinbit

I 2005 ble det landet 84,3 tonn mot 120,3 tonn i 2004 - en nedgang på 36 tonn eller 29,9 %. Verdien sank fra kr. 1,5 mill. i 2004 til kr. 1,2 mill. i 2005 - en nedgang på kr. 0,3 mill eller 23,8 %. Gjennomsnittsprisen gikk opp fra kr. 12,85 i 2004 til kr. 13,97 i 2005, en oppgang på kr. 1,12 eller 8,7 %.

- Blåsteinbit

Omsetningen av blåsteinbit har gått litt tilbake i 2005. Det ble landet 360,8 tonn i 2005 mot 475,4 tonn i 2004 - en nedgang på 114,6 tonn. Verdien i 2005 er på kr. 1,9 mill. mot kr. 2,2 mill. i 2004 - en nedgang på kr. 0,3 mill. eller 11,0 %. Gjennomsnittsprisen har steget fra kr. 4,56 i 2004 til kr. 5,35 i 2005 - en oppgang på kr. 0,79 eller 17,3 %.

1.3 Lagets økonomi

Etter en brutto omsetning på kr. 202,8 mill. som ga provisjonsinntekter på kr. 2,9 mill., er regnskapet gjort opp med et overskudd på kr. 163.115,00 før skatt.

Styret mener at årsregnskapet gir et rettviseende bilde av lagets eiendeler og gjeld, finansielle stilling og resultat.

Etter regnskapsårets utgang er det ikke inntrådt forhold som er av betydning for vurdering av resultatregnskapet og balanse.

Forøvrig vises til regnskapet for år 2005.

1.4 Sluttord

Salgslagets hadde ved årsskiftet 7 ansatte hvorav 4 på deltid. Selskapet har som politikk at det ikke

skal forekomme forskjellsbehandling grunnet kjønn, av 7 ansatte er 5 kvinner.

Antall sykedager har vært 150, hvorav en har vært sykmeldt over en lengre tid av året. Arbeidsmiljøet må betegnes som godt.

Virksomhetens bransje medfører verken forurensning eller utslipp som kan være til skade for det ytre miljø.

I samsvar med regnskapslovens § 3-3 bekreftes det at forutsetningen om fortsatt drift er lagt til grunn ved utarbeidelsen av regnskapet.

Utgangspunktet for styrets arbeid vil være å sikre fiskerne gode priser og betalingsbetingelser, samt like muligheter innenfor omsetningssystemene - avhengig av de rammebetingelser som myndighetene måtte vedta.

Styret takker lagets ansatte for det arbeidet som er utført i det året som ligger bak oss. Videre vil styret takke medlemmer, faglag, myndigheter og andre samarbeidspartnere for et godt og konstruktivt samarbeid i året som har gått og håper på et fortsatt godt samarbeid i årene fremover.

2 Styrets beretning for 2006

Vest-Norges Fiskesalslag er en salgsorganisasjon som i medhold av Råfiskloven og med geografisk virkeområde i Sogn og Fjordane og Hordaland, organiserer førstehåndsomsetning av hvitfisk, skalldyr, bløtdyr og småhval. Laget er organisert med kontor i Måløy.

Salgslaget har i 2006 hatt en omsetningsutvikling - der kvantum er omtrent på samme nivå som forrige år, mens verdien har hatt et betydelig løft. Gjennom laget ble det totalt omsatt 15.201 tonn omregnet til kappet vekt, til en førstehåndsverdi av kr. 287,6 mill. Dette er en oppgang på 443 tonn eller 3 %. Verdien gikk opp med kr. 84,9 mill., som tilsvarer en oppgang på 41,8 % sammenlignet med fjoråret. Gjennomsnittsprisen har gått opp med kr. 5,18 fra kr. 13,74 i 2005 - til kr. 18,92 i 2006 som tilsvarer en økning på 37,7 % - verdi i kappet vekt. Dette skyldes generell prisoppgang der hyse spesielt kommer godt ut blant de «store fiskeslagene» og et betydelig kvantumssvikt på levende pale. Omsetningen har variert mellom 202 og 306 mill. de siste 6 årene.

Året startet som vanlig med dårlig vær i januar, samt at det tradisjonelle kysttorskefisket på vinteren delvis har uteblitt i vårt område de siste årene. Havtemperaturen har steget og en antar at dette har hatt innvirkning på fisken sitt vandringssmønster. Innsiget av sild til kysten på vestlandet har stoppet opp på mørekysten. Endres vandringssmøn-

steret og silda siger sør om Stadt, antar vi at det gamle torskefisket i vårt område vil ta seg opp igjen. Vi har sett tendenser til at silda sin vandring sørover langs norskekysten, har blitt tidligere for hvert år.

Strukturering i kystflåtegruppen har ført til større, mer effektive og mobile fartøy. Dette har videre ført til at kystflåten fra vårt område i sterkere grad har satset på fiske på Møre og Lofoten om vinteren. Dette i tillegg til lite tilgjengelig fisk i januar/februar i vårt område, har igjen ført til mindre landinger fra kystflåten i denne perioden. Struktureringen i banklineflåten, har ført til mindre press på områder der det er fisket på fiskeslag som ikke er kvotebelagt. Flåten har hatt gode fangster på disse feltene i 2006.

Siden 2005 har vi hatt en betydelig prisoppgang - og fisk har fått en mer sentral plass på middagsbordet på restauranter. Det satses nå betydelige midler på ferskfiskdistribusjon på det norske markedet. Det er 3 store aktører som alle konkurrerer om å ha størst mulig markedsandel. Større konkurranse om råstoffet har ført til økte priser på førstehånd. Utviklingen har vært gledelig med bakgrunn i den vanskelige økonomiske situasjonen store deler av flåten har vært inne i. Med den gode pris-situasjonen på fisken har kvoteverdiene fortsatt å stige og vi ser tendenser til større konstellasjoner, der flere rederier samarbeider.

Kjøpersituasjonen i salgslaget sitt distrikt har bedret seg, med stadig flere kjøpere for frosne produkter - men vi har hatt frafall av ett kystfiskemottak. Det har vært vanskelig for de små fiskemottakene som ligger i utkantene, dette skyldes en betydelig økning i fraktkostnadene.

I gjennomsnitt for året har vi hatt følgende prisutvikling på de viktigste fiskeslagene: Frossen torsk steg med 16,0 %, frossen lange opp med 26,3 %, frossen hyse steg med 23,5 %, iset sei gikk opp med 28,7 % og frossen brosme gikk opp med 9,1 %.

Det har vært økning av utenlandske landinger i Salgslagets distrikt i 2006. I 2005 ble det landet 89 tonn til en verdi av kr. 1,3 mill., mens det i 2006 ble landet 539 tonn til en verdi av kr. 9,1 mill. Snittprisen var kr 16,93.

Landinger i utlandet av fartøy fra salgslagets distrikt gikk opp fra 172 tonn i 2005 til 228 tonn i 2006. Verdien gikk ned fra kr. 3,5 mill. i 2005 til kr. 2,1 mill. i 2006. Snittprisen gikk ned fra kr. 20,44 til kr. 9,30, dette skyldes det store innslaget av landet sei.

Laget har som tidligere år hatt auksjonssamarbeid for den mobile flåten, sammen med Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag og Norges Råfisklag avd. Kristiansund, der vi forsøker å ha mest

mulig like auksjonsregler. Dette samarbeidet har fungert meget godt.

Salgslaget har ikke bokført tap på fordringene på våre kunder i år 2006.

Vest-Norges Fiskesalslag Salg AS ble opprettet i 1996 med Kr. 500.000,- i aksjekapital. Dette selskapet er i året nyttet til omsetning av levende ål.

Salgslaget har et godt samarbeid med de andre salgslagene, gjennom Fiskesalgslagenes Samarbeidsråd. Her blir det tatt opp felles saker - spesielt anliggender som gjelder rammebetingelser og førstehåndsomsetning - for best mulig å forsvare fiskernes rettigheter. Dette forum er i stor grad nyttet som samkjøringsorgan for salgslagene ved kontakt med myndighetene.

Salgslagene har gående et prosjekt som heter «Prosjekt salgslag/Fiskeridirektorat», delprosjekt A er ferdig og delprosjekt B er satt i gang høsten 2006. Salgslagene deltar videre i en rekke støttetiltak innenfor fiskerinæringen, bla. Etikkprosjekt, Eksportutvalgets «Fisk i 100» og Miljøsertifisering av fiskeprodukter.

På høsten har administrasjonen hatt sterkt fokus på etablering av tilfredsstillende finansiering for kjøperne, slik at pris til fisker ikke har gått ned ved leveransene like før jul.

I meldingsåret er det avholdt 7 styremøter. 36 saker er tatt opp til behandling i styret.

2.1 Reguleringer/stopp i fisket

Det har vært gitt dispensasjon for direktehåvet notsei til filetering hele året.

2.2 De enkelte fiskeslag

Kvitlange

Omsetningen av iset kvitlange i lagets distrikt i 2006 viser en betydelig nedgang. Totalt ble det omsatt 767 tonn kappet råfisk til en førstehåndsverdi av kr. 15,0 mill. Dette er en nedgang på 440 tonn eller 36 %. Omsetningsverdien gikk ned med kr. 7,2 mill. eller 32 %. Gjennomsnittsprisen pr. kg gikk opp med kr. 1,17 - fra kr. 18,45 til kr. 19,63.

Omsetningen av frossen kvitlange gikk i motsatt retning – betydelig opp i 2006. Fra 457 tonn i 2005, til 1.553 tonn i 2006 - en oppgang på hele 1095 tonn eller 239 %. Førstehåndsverdien gikk opp fra kr. 7,4 mill. i 2005 til kr. 31,7 mill. i 2006 - en oppgang på kr. 24,3 mill. eller 329 %. Gjennomsnittsprisen pr. kg gikk også opp med hele kr. 4,26 fra kr. 16,16 til kr. 20,43.

Vi ser her en klar dreining fra iset til frossen omsetning av lange, og at fisket er blitt ett mye mer attraktivt fiske der både fangstmengde og prisene har tatt seg opp.

Brosme

Lagets omsetning av iset brosme viser nedgang i kvantum fra 2005. Omsetningen gikk ned fra 246 tonn i 2005 til 192 tonn i 2006, en nedgang på 54 tonn eller 22 %. Førstehandsverdien gikk ned fra kr. 2,6 mill. til kr. 2,1 mill. en nedgang på kr. 0,5 mill. eller 20 %. Gjennomsnittsprisen pr. kg. gikk opp med kr. 0,19, fra kr. 10,61 til kr. 10,8.

Omsetningen av frossen brosme har derimot gått mye opp i kvantum. Fra 642 tonn i 2005 til 1420 tonn i 2006, en oppgang på 778 tonn eller 121 %. Førstehandsverdien gikk opp fra kr. 7,9 mill. til kr. 19,0 mill. - en oppgang på kr. 11,1 mill. eller 141 %. Gjennomsnittsprisen gikk opp med kr. 1,12 fra kr. 12,27 til kr. 13,39 – en prisoppgang på 9,1 %.

Igjen ser vi at brosme og langefisket har tatt seg betydelig opp, samtidig som at prisene har steget de to siste årene – frossen lange med kr 4,78 og frossen brosme med kr 3,19.

Skjellbrosme

Landingene av skjellbrosme har hatt god økning fra 2005 til 2006. Det ble landet 44 tonn i 2005 mot 65 tonn i 2006. Dette er en oppgang på 21 tonn eller 48 %. Førstehandsverdien økte fra kr. 0,3 mill. til kr. 0,5 mill., en oppgang på kr. 0,2 mill. eller 47 %. Gjennomsnittsprisen gikk ned med kr. 0,04 fra kr. 7,57 til kr. 7,53.

Torsk

- Levende torsk

Totalt ble det omsatt 47,5 tonn levende torsk til en førstehandsverdi av kr. 1,2 mill. i 2006. Dette er en nedgang på 26,6 tonn fra 2004. Gjennomsnittsprisen pr. kg økte med kr. 1,18 til kr. 25,95 i 2006.

- Iset og frossen torsk

Omsetningen av iset torsk viser en liten nedgang i både kvantum og verdi i 2006. Totalt ble det landet 451,6 tonn i 2005 mot 427,3 tonn i 2006. En nedgang på 24,3 tonn, eller 5,4 %. Førstehandsverdien var på kr. 12,0 mill. i 2005 mot kr. 11,8 mill. i 2005. En nedgang på kr. 0,2 mill. eller 1,8 %. Gjennomsnittsprisen pr. kg for iset torsk steg fra kr. 26,54 til kr 27,55.

Omsetningen av frossen torsk gikk opp igjen i 2006 etter en nedtur i 2005. Totalt ble det landet 2.054,7 tonn i 2005 mot 2.685,5 tonn i 2006. En oppgang på 630,8 tonn eller 30,7 %. Førstehandsverdien gikk opp fra kr. 46,3 mill. i 2005 til kr. 70,2 mill. i 2006 en nedgang på kr. 23,9 mill. eller 51,6 %. Gjennomsnittsprisen pr kg. økte med med hele kr. 3,61 til kr 26,12.

- Frossen torskefilet

Det har ikke vært omsatt noe kvantum av betyding av frossen torskefilet i salslagets distrikt de siste årene. I 2006 ble det landet bare 4,5 tonn til en verdi av kr. 0,2 mill. Gjennomsnittspris pr. kg var kr. 45,97. Det er forhåpninger om at dette vil ta seg opp, da det er flere fartøy fra vårt distrikt som har installert filetanlegg.

Sei

- Levende sei

Omsetningen av levende sei har gått betydelig ned i 2006, fra 5.988 tonn i 2005 til 2.087 tonn i 2006 – en nedgang på 3.900 tonn. Dette fisket har sviktet totalt i deler av den normale pasesesongen. Omsetningsverdien gikk ned fra kr. 14,7 mill. i 2005 til kr. 5,7 mill. i 2006, en nedgang på kr. 9,0 mill. eller 61 %. Gjennomsnittsprisen i 2006 ble kr. 2,74. Det ble nesten ikke fangstet i Hordaland, den fisken som ble observert der var under minstemålet.

- Iset og frossen sei

Omsetningen av iset sei viser oppgang i kvantum og verdi. Dette skyldes at prisen på saltfisk og klippfisk sei har fortsatt stigningen i markedet fra 2005 og inn i 2006. Vi har lite produksjon av nevnte vare i vårt distrikt. Det ble omsatt 1.438 tonn kappet iset sei til en verdi av kr. 10,6 mill. I kvantum er dette en oppgang på 264 tonn fra 2005 - eller 22,5 %. Verdien gikk opp fra 2005 med kr. 3,9 mill. eller 57,7 %. Gjennomsnittsprisen pr. kg. for iset sei i 2006 var kr. 7,41, mot kr. 5,75 i 2005, en oppgang på kr. 1,66 eller 28,8 %.

Det ble omsatt 175 tonn av frossen sei til en verdi av kr. 2,0 mill. Dette er en oppgang fra 2005 på 105 tonn i kvantum og kr. 1,4 mill. i verdi. For frossen sei var gjennomsnittsprisen i 2006 kr. 11,57 mot kr. 8,82 i 2005, en økning på kr. 2,75 eller 31,2 %.

- Frossen seifilet

Vi har ikke omsatt frossen seifilet i 2006.

Blåkveite

Omsetningen av blåkveite har en liten nedgang fra 365 tonn i 2005 til 313 tonn i 2006. En nedgang på 51,5 tonn eller 14,1 %. Verdien i 2006 er på kr. 8,1 mill. mot kr. 9,0 mill. i 2005, en nedgang på kr. 0,9 mill. eller 10,7 %. Gjennomsnittsprisen har økt fra kr 24,83 i 2005 til kr 25,82 i 2006. Leveransene av blåkveite varierer sterkt fra år til år, da dette fiske-slaget regnes som bifangst for havfiskeflåten.

Pigghå

Markedsprisen på pigghå varierer veldig, derfor har ikke salgslaget minstepris på dette fiskeslaget. I 2006 ble det landet 127 tonn mot 130 tonn i 2005. Verdien er lik med 2005. Gjennomsnittsprisen har gått opp med kr 0,19 - fra kr. 6,60 i 2005 til kr. 6,79 i 2006.

Breiflabb

I 2006 ble det landet 481,1 tonn breiflabb sløyd m/hode og 88,7 tonn breiflabbhale til en totalverdi på 21,5 mill. - mot 349,9 tonn breiflabb sløyd m/hode og 69,7 tonn breiflabbhale i 2005 til en verdi av 15,5 mill. Gjennomsnittsprisen for breiflabb sløyd m/hode gikk opp fra kr 29,43 i 2005 til kr 30,74 i 2006. Halene gikk ned fra kr 79,26 i 2005 til kr 75,31 i 2006.

Hyse

- Iset og frossen hyse.

Det ble i 2006 landet 348 tonn iset hyse til en verdi av kr. 4,3 mill. - dette er en nedgang fra 2005 på 1,5 tonn eller 0,4 % og verdimessig en oppgang på kr. 0,5 mill. eller 14,8 %. Gjennomsnittsprisen økte med kr. 1,64 fra kr. 10,75 i 2005 til kr. 12,39 i 2006.

Omsatt kvantum av frossen hyse har gått kraftig opp i forhold til 2005, også gjennomsnittsprisen har gått betydelig opp. Det ble landet 1.707 tonn frossen hyse i 2006 til en verdi av kr. 35,0 mill. Dette er en oppgang på 629 tonn, eller 58,3 %. Verdien er nesten doblet, den steg med hele 94,8 %. Gjennomsnittsprisen gikk opp fra kr. 16,68 i 2005 til kr. 20,52 i 2006. En oppgang på kr. 3,84 eller 23,0 %.

- Frossen hysefilet

Det er lenge siden det har vært landet frossen hysefilet av betydning, men i 2006 er det landet 28 tonn til en verdi på kr 1,2 mill. Gjennomsnittsprisen var på kr 43,66 også her en god prisoppgang.

Lysing

Det ble landet 188 tonn i 2006 mot 99 tonn i 2005, en oppgang på 88 tonn eller 88 %. Verdien gikk opp fra kr. 3,1 mill. i 2005 til kr. 6,7 mill i 2006, en oppgang på kr. 3,6 mill. eller 118 %. Gjennomsnittsprisen gikk opp fra kr. 30,82 i 2005 til kr. 35,72 i 2006.

Krabbe

Det ble i 2006 landet 402 tonn krabbe til en verdi av kr. 3,4 mill. Dette er en nedgang fra 2005 på 177 tonn – eller 30,6 %. Nedgangen skyldes mottaksstopp midt i sesongen på grunn av dårlig kvalitet og betydelig økte fraktkostnader for kjøper.

Uer

I 2006 ble det landet 33 tonn iset rund uer i lagets distrikt til en verdi av 0,4 mill. Gjennomsnittsprisen var på kr. 12,29 som var en nedgang på kr 0,10. Omsetning av frossen uer var på 218 tonn, som er en oppgang på 159 tonn. Verdien steg fra 0,9 mill til 4,2 mill. i 2006. Gjennomsnittsprisen for frossen uer var kr 19,46, en oppgang på kr 3,79 fra året før.

Levende ål

Det ble landet 35,4 tonn i 2006 mot 19,6 tonn i 2005 - en oppgang på 15,7 tonn eller 80 %. Verdien i 2006 var kr. 1,5 mill. som er en økning på 0,7 mill. fra 2005. Gjennomsnittsprisen ble kr. 43,02, en oppgang på kr. 2,16 sammenlignet med 2005.

Steinbit

Fisket etter grå-, flekk- og blåsteinbit er stort sett bifangst for autolineflåten. Interesse for direktefiske etter blåsteinbit har variert mye de senere årene.

- Gråsteinbit

Det ble landet 18,6 tonn i 2006 mot 8,8 tonn i 2005. Verdien av gråsteinbit slår marginalt ut på statistikken for lagets omsetning.

- Flekksteinbit

I 2006 ble det landet 73,8 tonn mot 84,3 tonn i 2005 - en nedgang på 10,5 tonn eller 12,5 %. Verdien steg fra kr. 1,2 mill. i 2005 til kr. 1,4 mill. i 2006 - en oppgang på kr. 0,2 mill eller 15,5 %. Gjennomsnittsprisen gikk opp fra kr. 13,97 i 2005 til kr. 18,45 i 2006, en oppgang på hele kr. 4,48 eller 32,1 %.

- Blåsteinbit

Omsetningen av blåsteinbit har gått tilbake i 2006. Det ble landet 213,7 tonn i 2006 mot 360,8 tonn i 2005 - en nedgang på 147,1 tonn. Verdien i 2006 er på kr. 1,4 mill. mot kr. 1,9 mill. i 2005 - en nedgang på kr. 0,5 mill. eller 26,3 %. Gjennomsnittsprisen har steget fra kr. 5,35 i 2005 til kr. 6,65 i 2006 - en oppgang på kr. 1,30 eller 24,4 %.

2.3 Lagets økonomi

Etter en brutto omsetning på kr. 287,6 mill. som ga provisjonsinntekter på kr. 3,7 mill., er regnskapet gjort opp med et overskudd på kr. 871.411,00 etter skatt. Egenkapitalavkastningen er således 3,95 %.

Styret mener at årsregnskapet gir et rettvisende bilde av lagets eiendeler og gjeld, finansielle stilling og resultat.

Etter regnskapsårets utgang er det ikke inntrådt forhold som er av betydning for vurdering av resultatregnskapet og balanse.

Forøvrig vises til regnskapet for år 2006.

2.4 Sluttord

Salgslagets hadde ved årsskiftet 6 ansatte hvorav 4 på deltid. Selskapet har som politikk at det ikke skal forekomme forskjellsbehandling grunnet kjønn, av 6 ansatte er 4 kvinner.

Antall sykedager har vært 90, hvorav en har vært sykmeldt over en lengre tid av året. Arbeidsmiljøet må betegnes som godt.

Virksomhetens bransje medfører verken forurensning eller utslipp som kan være til skade for det ytre miljø.

I samsvar med regnskapslovens § 3-3 bekreftes det at forutsetningen om fortsatt drift er lagt til grunn ved utarbeidelsen av regnskapet.

Utgangspunktet for styrets arbeid vil være å sikre fiskerne gode priser og betalingsbetingelser, samt like muligheter innenfor omsetningssystemene – avhengig av de rammebetingelser som myndighetene måtte vedta.

Styret takker lagets ansatte for det arbeidet som er utført i det året som ligger bak oss. Videre vil styret takke medlemmer, faglag, myndigheter og andre samarbeidspartnere for et godt og konstruktivt samarbeid i året som har gått og håper på et fortsatt godt samarbeid i årene fremover.

Vedlegg 5

Utdrag av årsmeldingene for Rogaland Fiskesalgslag 2005 og 2006

1 Styrets beretning for 2005

1.1 Driften

Det er for beretningsåret 2005 - Salgslagets 59. - avholdt 4 styremøter. I alt er det behandlet 39 saker, 15 referatsaker og 24 vedtakssaker.

Sammen med de andre salgslagene er selskapet fortsatt med i prosjektet «Fisk i 100» (fisk i skolen) som ble startet i 1998. Prosjektet har som målsetning å gjøre fisk som mat og næring bedre kjent blant barn og ungdom.

Vår hjemmeside www.rogfisk.no blir stadig mer besøkt. I tillegg til priser og statistikker finnes der nå også aktuelle rundskriv og bestemmelser vedr. reguleringer av fiske i vårt område.

Salgslagsavgiften har for leveringer i Norge vært 2,25 % og 1,75 % for leveringer i utlandet. I forbindelse med avslutning av årsregnskapet er det tilbakebetalt 0,7 % av årssomsetningen for innenlandsleveringer og 0,3 % for utenlandsleveringer for alle som har levert for over 1 G (NOK 60.699). Dette medfører at den faktiske lagsavgiften har vært 1,55 % for innenlandsleveringer og 1,45 % for utenlandsleveringer.

Regnskapet er gjort opp med et overskudd på kr. 2.961.057 etter skatt og er disponert slik:

Avsatt til felleseid andelskapital	kr.	0
Avsatt til annen egenkapital	kr.	2.961.057

Regnskapet er avgitt under forutsetning om fortsatt drift.

Arbeidsmiljøet er godt. Det totale sykefravær var på 0 dager i løpet av året og det har ikke vært skader eller ulykker på arbeidssstedet.

Selskapet forurensar ikke det ytre miljø.

1.2 Organisasjon

I løpet av året har det vært levert fangster fra totalt 356 registrerte norske fiskere, hvorav 267 fra Rogaland. I tillegg har vi hatt leveranser fra 383 uregistrerte fiskere.

Salgslaget har ved årsskiftet 3 ansatte (1 mann og 2 kvinner) i heltidsstillinger. De styrende organer i selskapet består av kun menn.

1.3 Førstehåndsomsetningen for fisk

Året 2005 har vært litt lavere en fjoråret, men som et normalår for de siste 5 årene.

Andelen av leveringer i utlandet viser en økning fra fjoråret og utgjør 27,0 %. Dette inkluderer leveranser fra to bomtrålere.

Utenlandske fiskeres (20) levering i Rogaland viser en liten nedgang og utgjør nå 1,7 % av brutto omsetning.

Det har vært avholdt 2 ordinære prisforhandlingsmøter med kjøperne i Rogaland. I tillegg har det vært avholdt flere telefonmøter om prisen på kokte reker.

Førstehåndsomsetningen gjennom Laget har vært drevet etter samme prinsipper som tidligere.

Verdien av 1. håndsomsetningen utgjorde kr. 185.244.789 som er en nedgang på kr. 6.680.243 i forhold til i fjor. Det totale kvantum viser også en nedgang, 8.907 tonn (kappa vekt) i 2005 mot 10.781 tonn i 2004.

Pr. 31.12.05 hadde følgende firma gyldig kjøpetillatelse:

Sirevaag A/S, Sirevåg
FONN Egersund AS, Egersund
Koralfisk AS, Husøy
Prima Seafood AS, Skudeneshavn
Skude Fryseri A/S, Skudeneshavn
Vassøy Krabbe AS, Vassøy
Rennesøy Reker AS, Rennesøy
Kvitsøy Sjømat AS, Kvitsøy
Åkra Sjømat, Åkrehamn
Romseland & Co., Hervik
Rennesøy Fisk og Skalldyr, Rennesøy
Karmøy Delikatesse, Husøy
Krossheim AS, Hauge i Dalane

Andre mottaksstasjoner (understasjoner):

Erling Østebøvik, Skjoldastraumen
Romseland & Co, Hervik
Jostein Hjorteland, Skiftun
Rygjabø vid. Skole, Judaberg

Dispensasjoner for kaisalg til forbruker

Det er i 2005 innvilget 24 dispensasjoner for salg av fisk og skalldyr direkte fra fisker til forbruker, mot 29 året før. Dette representerer en omsetning på kr. 4.776.141 mot kr. 5.153.859 i 2004. 6 av dispensasjonene er gitt for omsetning av reker, mens resten gjelder krabbe, fisk og hummer.

1.4 Fiskeomsetningen

Av de enkelte fiskesorter ble det levert

2005	Mengde (tonn)	Pris	Verdi (kappa vekt)
Sei	2.734	6,80	18,5 mill. kr
Torsk	485	25,85	12,5 mill. kr
Hyse	204	12,24	2,5 mill. kr
Lyr	109	13,72	1,5 mill. kr
Lange	141	10,32	1,4 mill. kr
Piggvar	32	88,14	2,8 mill. kr
Rødspette	834	17,13	14,2 mill. kr
Sjötunge	51	96,96	4,9 mill. kr
Pigghå	55	8,64	0,4 mill. kr
Breiflabb	118	67,80	8,0 mill. kr

I tallene for sei er inkludert 76 tonn notsei.

2005	Mengde (tonn)	Pris	Verdi (kappa vekt)
Sei	4.080	5,08	20,7 mill. kr
Torsk	581	24,64	14,3 mill. kr
Hyse	296	10,36	3,0 mill. kr
Lyr	129	13,40	1,7 mill. kr
Lange	170	11,08	1,9 mill. kr
Piggvar	34	80,14	2,7 mill. kr
Rødspette	742	16,52	12,2 mill. kr
Sjötunge	111	78,92	8,7 mill. kr
Pigghå	125	8,76	1,1 mill. kr
Breiflabb	162	61,45	10,0 mill. kr

I tallene for sei er inkludert 527 tonn notsei.

Omsetningssituasjonen for reker

Rekefisket utgjorde 52 % av Salgslagets 1. håndsomsetning.

Totalkvantumet viser en nedgang på 233 tonn i 2005 (fra 3.368 tonn i 2004 til 3.135 tonn i 2005).

Kvotene for Nordsjøen og Skagerrak har vært slått sammen og fordelt pr. båt med 45 tonn i den første 4-månedersperioden og 35 tonn i de to siste. Båtkvoten ble hevet til 60 tonn i 1. periodekvote. Det ble tillatt å overfiske periodekvoten i 2. periodekvoten tilsvarende i 3. periode. Årsfangsten for reker viser at den totale kvote på 8.530 tonn reker i Skagerrak og Nordsjøen ble fisket opp.

- Råreker

Kvantumet med råreker er gått opp fra 1.442 tonn i 2004 til 1.545 tonn i 2005. Det har ikke vært behov for å innføre kvoter for råreker i løpet av året. Gjennomsnittsprisen har for råreker har gått opp fra kr. 9,16 pr. kg til kr. 9,71 som et resultat av at minsteprisen for de to største sorteringene ble satt opp med virkning fra og med 01.05.05.

Den tollfrie kvoten til EU for pillede reker i lake (1.000 tonn) ble ikke oppbrukt i løpet av året.

- Salt/sjøkokte reker

Saltkokte reker har et kvantum på 514 tonn, en nedgang på 276 tonn fra 2004. Gjennomsnittsprisen har imidlertid gått opp fra kr. 37,51 i 2004 til kr. 48,16 i 2005, hovedsakelig pga. mindre eksport til Sverige.

Sjøkokte reker viser også en nedgang i kvantum, fra 1.136 tonn i 2004 til 1.075 tonn i 2005. Gjennomsnittsprisen har gått opp fra kr. 47,69 i 2004 til kr. 53,34 i 2005.

- Eksport av kokte reker til Sverige

Minsteprisen for sjø- og saltkokte reker til Sverige var kr. 36,00 i begynnelsen av året. Denne ble øket til kr. 37,00 med virkning fra og med 25.04. I ukene 29, 30 og 31 var det ingen spesiell eksportpris slik at evt. eksport måtte skje med utgangspunkt i innenlands minstepris. Fra og med 09.08 ble minsteprisen satt til kr. 45,00. Den ble av konkurransemessige hensyn satt ned til kr. 42,00 fra og med 29.08 og ytterligere ned til kr. 32,00 fra og med 21.11.

Av markedsmessige hensyn har det vært innført ukeskvoter på 300-500-700-900-1.100 kg pr. båt. Kvotene ble opphevet i ukene 4, 5, 6, 8 og 9 og redusert med 30 % fra og med uke 16.

Den tollfrie kvote for total eksport av kokte reker til EU på 800 tonn var brukt opp pr. 29.09.05. Eksporten av kokte reker fra våre eksportører til Sverige var 383 tonn mot 764 tonn året før. Den tollfrie kvoten vil være den samme i 2006.

- Rekekonger

Det er levert 62 tonn rekekonger. Dette er en nedgang på 4 tonn fra fjoråret, samtidig har gjennomsnittsprisen gått opp fra 54,59 i 2004 til 68,18 i 2005.

- Hummer

Kvantumet med hummer som er solgt gjennom Laget viser en økning fra året før, fra 7.858 kg i 2004 til 9.100 kg i 2005. Prisene har vist en positiv utvikling fra kr. 199,96 i 2004 til kr. 206,28 i 2005.

- Ål

Interessen for ålefisket er fortsatt til stede og markedet ser ut til å ha snudd seg til det bedre.

Totalkvantumet har gått opp fra 52.166 kg til 61.574 kg, samtidig som prisen for gul ål har gått opp fra kr. 41,83 til kr. 44,00. Den tilsvarende oppgangen for blank ål er fra kr. 46,24 til kr. 51,66. Det ser ut som markedet legger mer vekt på størrelsen på ålen enn om den er blank eller gul.

Romseland & Co. og FONN Egersund AS har stått for kjøpet også dette året.

- Krabbe

Minsteprisene for produksjonskrabbe ble hevet med kr. 0,25/kg og konsumkrabbe med kr. 0,50/kg med virkning fra 01.05.

Krabbeprodusentene har fått brukbart med råstoff til sin produksjon. Det har ikke vært noe føring av krabbe fra Egersund til Karmøy dette året.

Den totale mengde krabbe som er solgt gjennom Laget er gått opp fra 513 tonn til 530 tonn.

1.5 Samarbeid med andre salgslag

I tillegg til det generelle samarbeidet med andre salgslag gjennom Fiskesalgslagenes Samarbeidsråd, har vi et samarbeid med Skagerakfisk S/L på reker og Vest-Norges Fiskesalslag på notsei og ål.

1.6 Minsteprisforhandlinger

Det ble avholdt ordinære prisforhandlinger i januar og september. I tillegg har det vært avholdt telefonmøter vedr. rekeprisene og åleprisene når markedssituasjonen tilsa det.

I forhandlingene har vært benyttet pris-sammenligninger med andre salgslag, samtidig som den aktuelle markedssituasjonen har vært hensyntatt.

1.7 Kassapoolen

Det er kjøpt inn 10.000 kasser i løpet av året. Poolen er finansiert med et trekk på fisker og kjøper med 6 øre pr. kg.

Fiskemottakene Koralfisk AS, Husøy, Sirevaag AS, Sirevåg og FONN Egersund A/S, Egersund har stått for rengjøringen av kassene. Den totale belastning for kassavask beløper seg til kr. 549.336 mot kr. 597.031 i 2004.

Kontoen hos Rogaland Fiskesalgslag S/L viser pr. 31.12.05 en negativ balanse på kr. 326.447.

Følgende personer har administrert poolen: Torger Torgersen, formann, kjøpernes representant, Ludvig Egge, kjøpernes representant, Berner Høie, fiskernes representant, Tore Kr. Knutsen, fiskernes representant, Arne Mong, fiskernes representant.

1.8 Fiskeriavtalen 2005**Tilskuddsordninger**

Føring	
Bevilget 2005	kr 900.000

Disponering av tilskuddsmidlene

Føringstilskudd reker	kr. 744.087
Føringstilskudd fisk	kr. 270.688
Føringstilskudd notsei	kr. 46.118

1.9 Fiskeriavtalen 2006

	mill. kr.
Føringstilskudd	25,0
Dette fordeler seg slik:	
Norges Råfiskslag	15,7
Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag	0,1
Vest-Norges Fiskesalslag	1,8
Rogaland Fiskesalgslag S/L	1,0
Skagerakfisk S/L	1,4
Norges Sildesalgslag	5,0

1.10 Fiskernes ulykkeskasse

Fiskernes Ulykkeskasse hadde ved utgangen av 2004 dette styret: Jan Skjervø, Trondheim, formann, Hilmar Blikø, Måneset, nestformann, Otto Benjaminson, Halsnøy, Kjell Paulsen, Bergen

Utligningssummen for 2004 var kr. 300.000.

Stønadssummen var i 2004 kr. 50.000 ved ulykkesdød og ved 100 % medisinsk invaliditet som følge av ulykkeshendinger.

2 Styrets beretning for 2006

2.1 Driften

Det er for beretningsåret 2006 - Salgslagets 60. - avholdt 6 styremøter. I alt er det behandlet 55 saker, 24 referatsaker og 31 vedtakssaker.

Sammen med de andre salgslagene er selskapet fortsatt med i prosjektet «Fisk i 100» (fisk i skolen) som ble startet i 1998. Prosjektet har som målsetning å gjøre fisk som mat og næring bedre kjent blant barn og ungdom.

Vår hjemmeside www.rogfisk.no blir stadig mer besøkt. I tillegg til priser og statistikker finnes der nå også aktuelle rundskriv og bestemmelser vedr. reguleringer av fiske i vårt område.

Salgslagsavgiften har for leveringer i Norge vært 2,25 % og 1,75 % for leveringer i utlandet. I forbindelse med avslutning av årsregnskapet er det tilbakebetalt 0,75 % av årsomsetningen for innenlandsleveringer og 0,35 % for utenlandsleveringer for alle som har levert for over 1 G (NOK 62.892). Dette medfører at den faktiske lagsavgiften har vært 1,5 % for innenlandsleveringer og 1,4 % for utenlandsleveringer.

Regnskapet er gjort opp med et overskudd på kr. 2.118.119 etter skatt og er avsatt til annen egenkapital.

Regnskapet er avgitt under forutsetning om fortsatt drift.

Arbeidsmiljøet er godt.

Selskapet forurenser ikke det ytre miljø.

Selskapet har ingen egen forsknings- og/eller utviklingsaktivitet.

2.2 Organisasjon

I løpet av året har det vært levert fangster fra totalt 362 (356) registrerte norske fiskere, hvorav 293 (267) fra Rogaland. I tillegg har vi hatt leveranser fra 315 (383) uregistrerte fiskere.

Salgslaget har ved årsskiftet 3 ansatte (1 mann og 2 kvinner) i heltidsstillinger. De styrende organer i selskapet består av kun menn.

2.3 Førstehåndsomsetningen for fisk

Året 2006 har vært litt lavere en fjoråret og lavere enn det som har vært et normalår for de siste 5 årene.

Andelen av leveringer i utlandet viser en nedgang fra fjoråret og utgjør 25,8 (27,0) %. Dette

inkluderer leveranser fra to bomtrålere de første 4 månedene i året og en bomtråler resten av året.

Utenlandske fiskeres (17 mot 20 året før) levering i Rogaland viser en liten nedgang og utgjør nå 1,2 (1,7) % av brutto omsetning.

Det har vært avholdt 2 ordinære prisforhandlingsmøter med kjøperne i Rogaland. I tillegg har det vært avholdt flere telefonmøter om prisen på kokte reker.

Førstehåndsomsetningen gjennom Laget har vært drevet etter samme prinsipper som tidligere.

Verdien av 1. håndsomsetningen utgjorde kr. 178.995.713 som er en nedgang på kr. 6.249.076 i forhold til i fjor. Det totale kvantum viser også en nedgang, 8.048 tonn (kappa vekt) i 2006 mot 8.907 tonn i 2005.

Pr. 31.12.06 hadde følgende firma gyldig

kjøpetillatelse:

Sirevaag A/S, Sirevåg

FONN Egersund AS, Egersund

Koralfisk AS, Husøy

Prima Seafood AS, Skudeneshavn

Skude Fryseri A/S, Skudeneshavn

Vassøy Krabbe AS, Vassøy

Rennesøy Reker AS, Rennesøy

Kvitsøy Sjømat AS, Kvitsøy

Åkra Sjømat, Åkrehamn

Romseland & Co., Hervik

Rennesøy Fisk og Skalldyr, Rennesøy

Emberland AS, Avaldsnes

Marine Harvest Norway AS, Hjelmeland (leppefisk)

Bjørn Løften, Torvastad

Bokn Seafood, Bokn

Andre mottaksstasjoner (understasjoner):

Erling Østebøvik, Skjoldastraumen

Jostein Hjorteland, Skiftun

Rygjabø vid. skole, Judaberg

Dispensasjoner for kaisalg til forbruker

Det er i 2006 innvilget 24 dispensasjoner for salg av fisk og skalldyr direkte fra fisker til forbruker, det samme som året før. Dette representerer en omsetning på kr. 5.445.818 mot kr. 4.776.141 i 2005. 6 av dispensasjonene er gitt for omsetning av reker, mens resten gjelder krabbe, fisk og hummer.

2.4 Fiskeomsetningen

Av de enkelte fiskesorter ble det levert

2005	Mengde (tonn)	Pris	Verdi (kappa vekt)
Sei	2.734	6,80	18,5 mill. kr
Torsk	485	25,85	12,5 mill. kr
Hyse	204	12,24	2,5 mill. kr
Lyr	109	13,72	1,5 mill. kr
Lange	141	10,32	1,4 mill. kr
Piggvar	32	88,14	2,8 mill. kr
Rødspette	834	17,13	14,2 mill. kr
Sjøtunge	51	96,96	4,9 mill. kr
Pigghå	55	8,64	0,4 mill. kr
Breiflabb	118	67,80	8,0 mill. kr

I tallene for sei er inkludert 76 tonn notsei.

2006	Mengde (tonn)	Pris	Verdi (kappa vekt)
Sei	2.864	6,87	19,6 mill. kr
Torsk	445	28,25	12,5 mill. kr
Hyse	172	12,47	2,1 mill. kr
Lyr	129	13,40	1,7 mill. kr
Lange	135	11,75	1,5 mill. kr
Piggvar	17	103,27	1,7 mill. kr
Rødspette	728	18,37	13,3 mill. kr
Sjøtunge	25	102,93	2,5 mill. kr
Pigghå	42	8,42	0,3 mill. kr
Breiflabb	130	76,32	9,9 mill. kr

I tallene for sei er inkludert 663 tonn notsei.

Omsetningssituasjonen for reker

Rekefisket utgjorde 50 % av Salgslagets 1. håndsomsetning.

Totalkvantumet viser en nedgang på 884 tonn i 2006 (fra 3.135 tonn i 2005 til 2.251 tonn i 2006).

Kvotene for Nordsjøen og Skagerrak har vært slått sammen og fordelt pr. båt med 45 tonn i den første 4-månedersperioden og 35 tonn i de to siste. Båtkvoten ble hevet til 50 tonn i 2. periodekvote og opphevet totalt i 3. periodekvote. Årsfangsten for reker viser at det manglet ca. 600 tonn på at den totale kvote på 8.961 tonn reker i Skagerrak og Nordsjøen ble fisket opp.

- Råreker

Kvantumet med råreker er gått ned fra 1.545 tonn i 2005 til 857 tonn i 2006. Det har ikke vært behov for å innføre kvoter for råreker i løpet av året. Gjennomsnittsprisen har for råreker gått ned fra kr. 9,71 pr. kg til kr. 9,70. Minsteprisen for store råreker ble

satt opp fra 18,00 til 18,50 med virkning fra 01.05.06 og minsteprisen for medium råreker ble satt opp fra 9,25 til 9,50 fra 04.12.06.

Den tollfrie kvoten til EU for pillede reker i lake (1.000 tonn) ble ikke oppbrukt i løpet av året.

- Salt/sjøkokte reker

Saltkokte reker har et kvantum på 560 tonn, en oppgang på 46 tonn fra 2005. Gjennomsnittsprisen har også gått opp fra kr. 48,16 i 2005 til kr. 54,59 i 2006, hovedsakelig pga. mindre eksport til Sverige.

Sjøkokte reker viser en nedgang i kvantum, fra 1.075 tonn i 2005 til 833 tonn i 2006. Gjennomsnittsprisen har gått opp fra kr. 53,34 i 2005 til kr. 60,90 i 2006. Den gjennomsnittlige prisen til fisker for kokte reker i 2006 er kr. 58,36.

- Eksport av sjøkokte reker til Sverige

Minsteprisen for sjø- og saltkokte reker til Sverige var kr. 38,00 i begynnelsen av året. Denne ble satt ned til kr. 34,00 med virkning fra og med 06.03. Av markedsmessige hensyn har det vært innført ukeskvoter på 300-500-700-900-1.100 kg pr. båt. Kvotene ble opphevet fra og med uke 17.

Den tollfrie kvoten for total eksport av kokte reker til EU på 800 tonn var brukt opp pr. 03.10.06.

Eksporten av kokte reker fra våre eksportører til Sverige var 298 tonn mot 383 tonn året før.

Den tollfrie kvoten vil være den samme i 2007.

- Rekekonger

Det er levert 48 tonn rekekonger. Dette er en nedgang på 14 tonn fra fjoråret, samtidig har gjennomsnittsprisen gått opp fra 68,18 i 2005 til 86,26 i 2006.

- Hummer

Kvantumet med hummer som er solgt gjennom Laget viser en økning fra året før, fra 9.100 kg i 2005 til 10.381 kg i 2006. Prisene har vist en positiv utvikling fra kr. 206,28 i 2005 til kr. 219,05 i 2006.

- Ål

Interessen for ålefisket er fortsatt til stede og markedet ser ut til å ha snudd seg til det bedre.

Totalkvantumet har gått opp fra 61.574 kg til 67.640 kg. Prisen for gul ål viser en oppgang fra kr. 44,00 til kr. 44,22, mens blankål har gått ned fra kr. 51,66 i 2005 til 50,37 i 2006.

Romseland & Co. og FONN Egersund AS har stått for kjøpet også dette året.

- Krabbe

Minsteprisene for produksjonskrabbe har stått fast på kr. 7,75/kg gjennom hele året, mens prisen på

konsumkrabbe ble øket fra kr. 11,00/kg til kr. 11,50/kg med virkning fra 01.05.

Bokn Seafood AS er kommet inn som ny kjøper på krabbe i løpet av året.

Den totale mengde krabbe som er solgt gjennom Laget er gått opp fra 530 tonn til 582 tonn.

2.5 Samarbeid med andre salgslag

I tillegg til det generelle samarbeidet med andre salgslag gjennom Fiskesalgslagenes Samarbeidsråd, har vi et samarbeid med Skagerakfisk S/L på reker og Vest-Norges Fiskesalslag på notsei.

2.6 Minsteprisforhandlinger

Det ble avholdt ordinære prisforhandlinger i januar og september. I tillegg har det vært avholdt telefonmøter vedr. rekeprisene og åleprisene når markedssituasjonen tilsa det.

I forhandlingene har vært benyttet prissammenligninger med andre salgslag, samtidig som den aktuelle markedssituasjonen har vært hensyntatt.

2.7 Kassapoolen

Det er ikke kjøpt inn kasser i løpet av året.

Poolen er finansiert med et trekk på fisker og kjøper med 6 øre pr. kg.

Fiskemottakene Koralfisk AS, Husøy, Sirevaag AS, Sirevåg og FONN Egersund A/S, Egersund har stått for rengjøringen av kassene. Den totale belastning for kassavask beløper seg til kr. 368.850 mot kr. 549.336 i 2005.

Kontoen hos Rogaland Fiskesalgslag S/L viser pr. 31.12.06 en negativ balanse på kr 198.954.

Følgende personer har administrert poolen: Torger Torgersen, formann, kjøpernes representant, Ludvig Egge, kjøpernes representant, Tor Kristian Sirevåg, kjøpernes representant, Frank

Midtbø, fiskernes representant, Tore Kr. Knutsen, fiskernes representant, Arne Mong, fiskernes representant.

2.8 Fiskeriavtalen 2006

Tilskuddsordninger

Føring

Bevilget 2005

kr 1.000.000

Disponering av tilskuddsmidlene

Føringstilskudd reker	kr. 410.411
Føringstilskudd fisk	kr. 355.235
Føringstilskudd notsei	kr. 234.354

2.9 Fiskeriavtalen 2006

	mill. kr.
Føringstilskudd	25,0
Dette fordeler seg slik:	
Norges Råfisklag	15,7
Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag	0,1
Vest-Norges Fiskesalslag	1,8
Rogaland Fiskesalgslag S/L	1,0
Skagerakfisk S/L	1,4
Norges Sildesalgslag	5,0

2.10 Fiskernes ulykkeskasse

Fiskernes Ulykkeskasse hadde ved utgangen av 2005 dette styret: Jan Skjervø, Trondheim, formann, Hilmar Blikø, Måneset, nestformann, Otto Benjaminson, Halsnøy, Kjell Paulsen, Bergen.

Utligningssummen for 2005 var kr. 300.000.

Stønadssummen var i 2005 kr. 50.000 ved ulykkesdød og ved 100 % medisinsk invaliditet som følge av ulykkeshendinger.

Vedlegg 6**Utdrag av årsmeldingene for Skagerakfisk S/L 2005 og 2006****1 Styrets beretning for 2005****1.1 Organisasjon og drift**

I beretningsåret ble det den 22. april avholdt ordinært årsmøte. Det er i beretningsperioden avholdt 5 styremøter.

Laget samarbeider med de øvrige 5 salgslag gjennom Fiskesalgslagenes Samarbeidsråd.

Salgslagene innenfor hvitfisksektoren har et formalisert samarbeide om informasjon og reklame for norske reker. Informasjonsutvalget for reker finansieres med 2 øre pr. kg landet norske reker. Budsjett for 2005 var 1,1 mill. kr.

Laget har som tidligere år, bidratt til dekning av felles kostnader til tjenester utført av Norges Fiskerilag. Lagets andel i 2005 har vært kr. 46.080,-. Laget har dekket kostnader til møtevirksomhet m.v. i fylkes- og lokallag med kr. 212.260,- i 2005.

Driften av Laget og datterselskaper har ikke vært underlagt større endringer i 2005.

1.2 Administrasjon og gjennomføring av førstehåndsomsetningen*Omsetningssystem/prisfastsettelse*

Omsetning og prisfastsettelse er foregått på samme måte som tidligere med unntak av prisbestemmelsene for kokte reker beregnet for eksport. Bestemmelsen om levering utover fastsatt eksportkvote for avregning i 2. priskvotepunkt ble opphevet pr. 1/1-2005 for å redusere tilførselen til det svenske marked.

Forretningsreglene har vært uendret.

Registrering av mottakere/kjøpere

Det er ved årsskiftet registrert 19 godkjente (aktive) kjøpere på 23 godkjente mottaksanlegg innen Lagets distrikt.

I januar 2003 ble det vedtatt ny forskrift om opplysningsplikt ved landing og omsetning av fisk (landingsforskriften). Forskriften krevde nye sluttsedler og en landingsseddel som skulle brukes dersom omsetning ikke skjedde ved landing. Skagerakfisk har utarbeidet og fått godkjent ny sluttseddel og landingsseddel. Forskriften setter ikke krav

til landingsstedet men fastslår at fisken skal veies ved landing.

Fiskeridirektoratet hadde tidligere ansvaret for å følge opp bestemmelsene i kvalitetsforskrift for fisk og fiskevarer hvor godkjenningsordning av mottaksanlegg er hjemlet. Dette ansvaret ble overført til Mattilsynet i 2004.

Mattilsynet har håndhevet kravene til godkjenning av mottaksanlegg noe annerledes enn hva Fiskeridirektoratet gjorde, uten at regelverket materielt sett har vært endret. Dette har medført «kreative» løsninger omkring landing og mottak av råstoff og skapt endel frustrasjoner. Av hensyn til å kunne gjennomføre en god ressurskontroll bør landinger foregå til registrerte mottakere som har et stedfast anlegg. Dette er tatt opp med Fiskeridepartementet i forbindelse med høringen av ny havressurslov.

Dispensasjon for salg av egen fangst

Dispensasjon for salg av egen fangst direkte til forbruker (kaisalg) har i 2005 vært gjennomført etter de retningslinjer som representantskapsmøtet trakk opp i mai 2001.

Det ble gitt 21 ordinære dispensasjoner i 2005. En søknad om dispensasjon er avslått.

Omsetningseneretten

Skagerakfisk har dispensert fra omsetningseneretten til krabbe til konsum. Dette gjelder ikke krabbe levert til godkjent kjøper.

Departementet har vurdert salgslagene fullmakter ved kontroll av egne bestemmelser overfor kjøperne.

Departementet har kommet til at salgslagene ikke har den nødvendige hjemmel for å kunne gjennomføre en forsvarlig kontroll. Derimot har Fiskeridirektoratet en slik hjemmel og samtidig en plikt til å utføre en slik kontroll. Departementet er innstilt på å skaffe salgslagene nødvendig fullmakt til kontroll og vil foreslå dette i forbindelse med fremleggelsen av forslag til ny havressurslov.

Styret gjorde i 2005 vedtak om inndragning av merfortjeneste som en kjøper hadde hatt ved å selge kokte reker til under minstepris. Vedtaket

ble gjort på bakgrunn av en nøye vurdering av landet og omsatt kvantum sammenholdt med opplysninger fra fiskere og andre kjøpere. Vedtaket ble klaget inn for Fiskeridirektoratet som etter en gjennomgang av kjøpers regnskap, kom til at det ikke forelå tilstrekkelig bevis for at minsteprisbestemmelsene i den undersøkte perioden (2 halvår 2004) var brutt.

Fiskeridirektoratet ga imidlertid Skagerakfisk medhold i at det for å kontrollere minsteprisbestemmelsene, er nødvendig å se på utsalgsprisen til kjøper.

Skagerakfisk har etter anmodning fra departementet offentliggjort fangstlandingene på Lagets hjemmeside.

Salgslagene har i fellesskap inngått avtale med organisasjonene på landsiden om to prøveprosjekter vedrørende langsiktig leveringsavtale og opprettelse av en meklingsnemnd til bruk ved uenighet om pris. Det antas at nevnte avtaler vil få liten betydning for førstehåndsomsetningen i Lagets distrikt.

Levering i utenlandsk havn

Laget har egne bestemmelser for levering i utenlandsk havn. Det ble i 2005 levert i alt 1.156 tonn i Sverige/Danmark mot 1.245 tonn året før. I tillegg er det levert 620 tonn forøvrig i utlandet.

Leveringene har foregått over offentlige auksjoner og innrapporteringen har fungert tilfredsstillende.

1.3 Datterselskaper

Fjordfisk A/S

Fjordfisk A/S driver mottak, videreforedling og salg av fisk og skalldyr. Bedriften leier anlegget i Utgårdskilen og Skjærhallen av Skagerakfisk S/L. Skagerakfisk S/L eier alle aksjene i selskapet.

Fjordfisk A/S ledes av daglig leder Morten Tvete. Det ble utført 15 årsverk. Styret har bestått av Jørn Lian (formann), Aage Johansen og Jarle Breivik.

Langesundfisk A/S

Langesundfisk A/S driver mottak, videreforedling og salg av fisk og skalldyr. Bedriften leier del av anlegget i Langesund av Skagerakfisk S/L. Skagerakfisk S/L eier alle aksjene i selskapet.

Langesundfisk A/S ledes av daglig leder Herbjørn Kristiansen og hadde i 2005 5 fast ansatte samt deltidsansatte som til sammen utførte ca. 7 årsverk. Styret har bestått av Jørn Lian (formann), Per Eriksen og Kai Thorsen Dalene.

Skagerakfisk Kristiansand A/S

Skagerakfisk Kristiansand A/S driver råstoffhåndteringen knyttet opp mot Lagets anlegg i Kristiansand. I tillegg forestås den tekniske driften av anlegget. Skagerakfisk S/L eier alle aksjene i selskapet.

Bedriften ledes av styrets formann og hadde ved utgangen av året 2 heltidsansatte i tillegg til sporadisk hjelp på lørdager og i ferier. Styret har bestått av Jørn Lian (formann) og Paul Vestberg.

A/S Kjøleanlegget

Det har ikke vært noen drift i selskapet i 2005. Skagerakfisk S/L eier alle aksjene i selskapet. Styret har bestått av Jørn Lian.

1.4 Omsetningsforhold

Kvantum og priser

Det ble i 2005 mottatt 5.337 tonn reker hvorav 1.838 tonn ferske kokte og 3.499 tonn ferske rå.

Mottatt kvantum reker fordelt etter størrelse er som følger (tonn):

	2005	%	2004	%	2003	%
Reker, store kokte	1.831	34	2.217	40	1.854	40
Reker, små kokte	7	-	2	-	3	-
Råreker, stor	278	5	349	6	311	7
Råreker, sams	1	-	12	-	18	-
Råreker, medium	2.119	40	2.069	37	1.411	30
Råreker, små I	1.088	20	862	16	1.086	23
Råreker, små II	13	-	47	-	7	-
Sum	5.337		5.558		4.690	

Leveringene i utlandet har vært (tonn):

	Saltkokte		Rå	
	2005	2004	2005	2004
Sverige	1	27	3	46
Danmark	2	-	1	12
Sum	3	27	4	58

Førstehåndsverdien for reker i 2005 utgjorde 130 mill. kroner mot 133 året før. Reker utgjorde vel 59 % av Lagets totale førstehåndsverdi mot 61 % året før.

Gjennomsnittsprisene til fisker har ved levering i Laget's distrikt vært (kr/kg):

	2005	2004	2003
Reker, store kokte	52,75	47,88	51,47
Reker, store kokte 2. pris.	-	26,05	29,24
Råreker, stor	16,97	16,27	20,10
Råreker, sams	-	-	-
Råreker, medium	9,12	8,69	8,92
Råreker, små I	8,50	8,46	8,56
Reker, kokte, lev. Sverige	-	50,46	53,49
Reker, rå, lev. Sverige	-	10,13	10,97
Reker, rå, lev. Danmark	-	8,26	13,79

1.5 Regulering av fisket

1.5.1 Saltkokte reker

Av hensyn til omsetningen har leveringen av kokte reker for det svenske marked vært kvoteregulert for h.h.v. 1 – 5 mannsbåter som følger:

- Uke 1: 60 + 80 kg pr. mann pr. uke
- Uke 2: 80 + 190 kg pr. mann pr. uke
- Uke 3 - 6: 60 + 80 kg pr. mann pr. uke
- Uke 7 - 19: 60 + 95 kg pr. mann pr. uke
- Uke 20 - 41: 60 + 150 kg pr. mann pr. uke
- Uke 42 - 52: 60 + 200 kg pr. mann pr. uke

Det har ikke vært anledning til å eksportere reker fisket torsdag kl. 24.00 – søndag kl. 24.00 den enkelte uke.

Øvrige bestemmelser vedrørende fiske og levering av kokte reker har vært:

Liggetid: 2 døgn fra trål settes
Sortering stor: 8,5 cm/140 stk. pr. kg.

1.5.2 Råreker

1. januar ble det innført ukeskvoter på 200 + 700 kg pr. mann for levering av medium/små råreker.

16. mai ble ukeskvotene økt til 200 + 1.000 kg pr. mann. 19. september ble ukeskvotene økt til 200 + 1.300 kg pr. mann.

Øvrige bestemmelser vedrørende fiske og levering av råreker har vært:

Liggetid: 2 døgn fra trål settes (kun ved innmelding til Skagerakfisk S/L)

Sortering: Stor inntil 125 stk. pr. kg (utsortert reke)

Medium 125 - 225 stk. pr. kg.

Små I 226 - 250 stk. pr. kg.

Små II 251 - 280 stk. pr. kg.

Spørsmål om å øke kvotestigen til 6 mann og gi økt kvote ved strukturering har vært ute på høring i lokallagene. På bakgrunn av høringsuttalelsene ble maks 5 mann beholdt og at det ikke skulle gis ekstra kvote ved strukturering.

1.5.3 Reguleringer fastsatt av myndighetene

Rekefisket i Skagerrak / Nordsjøen ble i 2005 kvoteregulert av myndighetene. Den norske kvoten på 8.530 tonn ble delt i følgende periodekvoter:

Januar – april 3.410 tonn

Mai – august 2.560 tonn

September – desember 2.560 tonn

I nevnte perioder ble det fastsatt maksimale fartøyskvoter på h.h.v. 45 – 35 – 35 tonn. I tillegg ble det fastsatt turkvote på 4 tonn og helligdagsfredning. Fartøyskvoten ble den 9/4 økt til 60 tonn i første periode. Den 13/7 ble kvoten for 2. og 3. periode slått sammen mens maksimalkvoten i 2. periode ble økt med 7 tonn som i tilfelle skulle belastes fartøys maksimalkvote for siste periode.

11 fartøyer hvorav 7 registrerte i Lagets distrikt, benyttet seg av driftsordningen i 2005 med en total kvotefaktor på 8. 10 fartøyer har benyttet seg av struktureringsordningen.

1.6 Markedsforhold

1.6.1 Saltkokte reker

Det ble levert 17 % mindre kokte reker enn året før. 1.313 tonn eller 71 % ble omsatt innenlands.

Pris i eget mottak for salg på innlandet har vært:

Uke 1 – 7	kr. 50,-	Uke 22 – 24	kr. 55,-
Uke 8	kr. 45,-	Uke 25 – 27	kr. 60,-
Uke 9	kr. 50,-	Uke 28 – 32	kr. 65,-
Uke 10	kr. 45,-	Uke 33 – 52	kr. 60,-
Uke 11–21	kr. 50,-		

Prisen på innlandet har vært løpende diskutert med kjøperne. I perioder med godt fiske legges det press fra markedet om lavere pris. Det oppstår rykter om priser inn til detaljist som er lik eller lavere enn minstepris noe som forsterker presset på minsteprisen.

Skagerakfisk bruker tilgjengelige virkemidler for å kontrollere og medvirke til at reker ikke selges til under selvkost av førstehåndskjøperne. Et virkemiddel som har vært diskutert er kvoteregulering av innenlandsmarkedet. En eventuell kvoteregulering må skje i samarbeid med tilgrensede salgslag.

Totalt ble det eksportert 973 tonn til Sverige i 2005. Det totale kvantum ble redusert med 37 % hvilket langt på vei skyldes kvoteregulering av aktuelle salgslag. Skagerakfisk har i denne sammenheng avvirket ordningen med koking i 2. priskvote.

Aktuelle salgslag har sammen med Norges Fiskerlag hatt flere møter med svensk og dansk fiskerorganisasjon for å diskutere omsetningen på det svenske marked. Alle parter har iverksatt tiltak for å hindre priskollaps i markedet. Langt på vei har en snudd den negative prisutviklingen fra 2004.

1.6.2 Råreker

Leveringen av små/medium råreker har av omsetningsmessige grunner vært regulert. Reguleringene har bare i korte perioder redusert fisket.

Prisene har vært uendret med unntak av prisen på medium og stor som ble økt med h.h.v. 0,25/1,- pr. kg fra 2. mai.

Prisnivået på råreker er sterkt påvirket av prisen på importerte frosne pillede reker.

1.6.3 Hummer

Hummeromsetningen i 2005 utgjorde vel 9 tonn en økning på 2 tonn fra året før. Førstehåndsverdien ble på vel 2,1 mill. kroner.

Gjennomsnittsprisen for prima sortering har de senere år vært (kr/kg):

2005	2004	2003	2002
237,12	234,07	225,78	253,46

Innmeldt hummer har stort sett vært solgt løpende.

1.6.4 Kreps

Det ble totalt levert 130 tonn kreps i 2005 en økning på 20 tonn fra året før. Førstehåndsverdien

utgjorde vel 9,2 mill. kroner. Det ble levert 48 tonn direkte i Danmark og 12 tonn i Sverige.

Gjennomsnittsprisen har vært som følger (kr./kg):

	2005	2004	2003	2002
Rå	70,32	66,72	61,26	70,00
Kokt	86,49	79,75	85,07	98,08
Rå, levert Danmark	63,17	53,67	52,32	66,08
Rå, levert Sverige	70,80	61,70	71,33	72,87
Totalt gjennomsnitt	71,09	65,91	64,09	70,09

Det har gjennomgående vært en prisøkning på kreps i 2005 i forhold til året før.

1.6.5 Ål

Det ble omsatt 167 tonn ål i 2005 en økning på 9 tonn fra året før. 33 % var ål under 200 gr. Førstehåndsverdien ble 7,9 mill. kr. en økning på 0,7 mill. kr. fra året før.

Prisene har vært stabile i 2005. Ålen er som tidligere stort sett solgt til 2 danske og en svensk kjøper.

Gjennomsnittsprisen har vært (kr./kg):

	2005	2004	2003	2002
Små gulål	39,56	37,06	28,15	32,06
Stor gulål	51,18	50,39	41,82	44,01

1.6.6 Fjordsild

Omsatt kvantum fjordsild ble 878 tonn, en økning på 204 tonn i forhold til 2004. Førstehåndsverdien ble på 2,3 mill. kroner.

Gjennomsnittspris har vært (kr./kg):

	2005	2004	2003	2002
Samfengt	2,60	1,97	2,25	3,08

Det meste av kvantumet er som tidligere solgt til svensk produsent. 87 tonn er landet direkte i Sverige mens 28 tonn er landet i Danmark.

1.6.7 Fisk

Omsatt kvantum fisk ble 3.521 tonn til en førstehåndsverdi på 69 mill. kr. Det vises til egen motaksstatistikk når det gjelder kvantum fordelt på de enkelte fiskeslag.

Gjennomsnittsprisene har vært regnet etter innveid vekt (kr./kg):

	2005	2004	2003	2002
Torsk	23,06	22,85	21,68	21,45
Lyr	13,79	13,52	13,91	14,46
Sei	5,52	4,77	5,00	5,55
Kolje	10,71	9,96	9,49	10,23
Lange	11,90	11,85	11,43	13,20
Smørflyndre	20,50	19,52	20,78	17,69
Lysing	33,30	32,79	30,24	29,20
Pigghå	13,09	11,80	11,05	9,51

Prisene i eget mottak har stort sett ligget fast i løpet av året.

Det ble omsatt 132.727 stk. leppefisk til avlusning av laks mot 192.187 stk. året før.

1.7 Føringsstilskudd 2005

Det ble avsatt 25 mill. kr. til føringsstilskudd i 2005 hvorav Skagerakfisk S/L ble tildelt 1,5 mill. kr.

Tildelte midler i 2005 er disponert som følger (alle tall i 1000 kr):

	Sum	Reker	Torskefisk	Fjordsild
Totalt til disposisjon	1.500	1.025	400	75
Anvendt i 2005	1.262	854	331	78

2 Styrets beretning for 2006

2.1 Organisasjon og drift

I beretningsåret ble det den 28. april avholdt ordinært årsmøte. Det er i beretningsperioden avholdt 5 styremøter.

Laget samarbeider med de øvrige 5 salgslag gjennom Fiskesalgslagenes Samarbeidsråd.

Salgslagene innenfor hvitfisksektoren har et formalisert samarbeide om informasjon og reklame for norske reker. Informasjonsutvalget for reker finansieres med 2 øre pr. kg landet norske reker. Budsjett for 2006 var 1 mill. kr.

Laget har som tidligere år, bidratt til dekning av felles kostnader til tjenester utført av Norges Fiskerikarlag. Lagets andel i 2006 har vært kr. 41.000,-.

Laget har dekket kostnader til møtevirksomhet m.v. i fylkes- og lokallag med kr. 153.975,- i 2006.

Driften av Laget og datterselskaper har ikke vært underlagt større endringer i 2006.

2.2 Administrasjon og gjennomføring av førstehåndsomsetningen

Omsetningssystem/prisfastsettelse

Omsetning og prisfastsettelse er foregått stort sett på samme måte som tidligere. Forretningsreglene har vært uendret.

Registrering av mottakere/kjøpere

Det er ved årsskiftet registrert 19 godkjente (aktive) kjøpere på 23 godkjente mottaksanlegg innen Lagets distrikt – det samme som året før.

Det er avholdt møte med kjøperne for å diskutere felles problemstillinger knyttet til førstehåndsomsetningen.

Dispensasjon for salg av egen fangst

Dispensasjon for salg av egen fangst direkte til forbruker (kaisalg) har i 2006 vært gjennomført etter de retningslinjer som representantskapsmøtet trakk opp i mai 2001.

Det ble gitt 20 ordinære dispensasjoner i 2006 – hvorav 17 er benyttet.

Omsetningseneretten

Skagerakfisk har som tidligere dispensert fra omsetningseneretten til krabbe som fisker selv omsetter til forbruker. Dette gjelder ikke krabbe levert til godkjent kjøper.

Styret har vurdert mottaksgarantiordningen overfor kjøpere som selv engasjerer seg i eksport, uten at det er foretatt endring av bestemmelsene.

En kjøper/fisker har klaget på flere forhold som knytter seg til disposisjoner foretatt av styret/administrasjonen. Kontrollnemnda og statens kontrollør har tilbakevist klagerens påstander.

Styret har avgitt høringsuttalelse knyttet til salgslagenes kontrollansvar i forbindelse med den nye havressursloven. Det er med tilfredshet at styret konstaterer at myndighetene foreslår å gi salgslagene nødvendige fullmakter til å gjennomføre pålagt kontrollansvar.

Prosjekt salgslag/Fiskeridirektoratet, del 1 – kartlegging, ble ferdigstilt i januar 2006. Rapporten konkluderer med at salgslagene har ivaretatt sitt forvaltningsansvar på en ryddig og lojal måte. Prosjektets del 2 – endringer – som skal være ferdig 1. april 2007, vil komme med forslag til en bedre og mer kostnadseffektiv ressurskontroll i samarbeidet mellom salgslag og Fiskeridirektoratet.

Levering i utenlandsk havn

Laget har egne bestemmelser for levering i utenlandsk havn. Det ble i 2006 levert i alt 1.742 tonn i Sverige/Danmark mot 1.156 tonn året før. I tillegg er det levert 775 tonn forøvrig i utlandet.

Leveringene har foregått over offentlige auksjoner og innrapporteringen har fungert tilfredsstillende.

2.3 Datterselskaper*Fjordfisk A/S*

Fjordfisk A/S driver mottak, videreforedling og salg av fisk og skalldyr. Bedriften leier anlegget i Utgårdskilen og Skjærhallen av Skagerakfisk S/L. Skagerakfisk S/L eier alle aksjene i selskapet.

Fjordfisk A/S ble inntil 1. desember ledet av Morten Tvete. Salgssjef Kurt A. Hansen er ansatt som ny daglig leder m.v.f. 2. februar 2007. Det ble utført 15 årsverk.

Styret har bestått av Jørn Lian (formann), Aage Johansen og Jarle Breivik.

Langesundfisk A/S

Langesundfisk A/S driver mottak, videreforedling og salg av fisk og skalldyr. Bedriften leier del av anlegget i Langesund av Skagerakfisk S/L. Skagerakfisk S/L eier alle aksjene i selskapet.

Langesundfisk A/S ledes av daglig leder Herbjørn Kristiansen og hadde i 2006 5 fast ansatte

samt deltidsansatte som til sammen utførte ca. 7 årsverk.

Styret har bestått av Jørn Lian (formann), Per Eriksen og Kai Thorsen Dalene.

Skagerakfisk Kristiansand A/S

Skagerakfisk Kristiansand A/S driver råstoffhåndteringen knyttet opp mot Lagets anlegg i Kristiansand. I tillegg forestås den tekniske driften av anlegget. Skagerakfisk S/L eier alle aksjene i selskapet.

Bedriften ledes av styrets formann og hadde ved utgangen av året 2 heltidsansatte i tillegg til sporadisk hjelp på lørdager og i ferier.

Styret har bestått av Jørn Lian (formann) og Jan Ivar Olsen.

A/S Kjøleanlegget

Det har ikke vært noen drift i selskapet i 2006. Skagerakfisk S/L eier alle aksjene i selskapet.

Styret har bestått av Jørn Lian.

2.4 Omsetningsforhold*Kvantum og priser*

Det ble i 2006 mottatt 5.869 tonn reker hvorav 2.054 tonn ferske kokte og 3.815 tonn ferske rå.

Mottatt kvantum reker fordelt etter størrelse er som følger (tonn):

	2006	%	2005	%	2004	%
Reker, store kokte	2.043	35	1.831	34	2.217	40
Reker, små kokte	11	-	7	-	2	-
Råreker, stor	235	4	278	5	349	6
Råreker, sams	-	-	1	-	12	-
Råreker, medium	2.378	41	2.119	40	2.069	37
Råreker, små I	1.138	19	1.088	20	862	16
Råreker, små II	64	1	13	-	47	-
Sum	5.869		5.337		5.558	

Leveringene i utlandet har vært (tonn):

	Saltkokte		Rå	
	2006	2005	2006	2005
Sverige	5	1	10	3
Danmark	-	2	1	1
Sum	5	3	11	4

Førstehåndsverdien for reker i 2006 utgjorde 151 mill. kroner mot 130 året før. Reker utgjorde vel 61 % av Lagets totale førstehåndsverdi mot 59 % året før.

Gjennomsnittsprisene til fisker har ved levering i Laget's distrikt vært (kr/kg):

	2006	2005	2004
Reker, store kokte	56,47	52,75	47,88
Reker, store kokte 2. pris	-	-	26,05
Råreker, stor	17,87	16,97	16,27
Råreker, medium	9,14	9,12	8,69
Råreker, små I	8,44	8,50	8,46
Reker, kokte, lev. Sverige	79,00	-	50,46
Reker, rå, lev. Sverige	8,83	-	10,13
Reker, rå, lev. Danmark	-	-	8,26

2.5 Regulering av fisket

2.5.1 Saltkokte reker

Av hensyn til omsetningen har leveringen av kokte reker for det svenske marked vært kvoteregulert for h.h.v. 1 – 5 mannsbåter som følger:

Uke 1 - 5: 60 + 150 kg pr. mann pr. uke

Uke 6 - 9: 60 + 80 kg pr. mann pr. uke

Uke 10 - 19: 60 + 150 kg pr. mann pr. uke

Uke 20 - 51: 60 + 250 kg pr. mann pr. uke

Uke 52: 60 + 150 kg pr. mann pr. uke

Det har ikke vært anledning til å eksportere reker fisket torsdag kl. 24.00 – søndag kl. 24.00 den enkelte uke.

Øvrige bestemmelser vedrørende fiske og levering av kokte reker har vært:

Liggetid: 2 døgn fra trål settes
Sortering stor: 8,5 cm/140 stk. pr. kg.

2.5.2 Råreker

Det har ikke vært begrensninger i levering av stor råreke.

Det har vært flg. begrensninger i leveringer av med/små råreker:

Uke 1 - 11: ukeskvote: 200 + 1.300 kg pr. mann

Uke 17: ons-lørdag: 200 + 400 kg pr. mann

Uke 18 - 19: ukeskvote: 200 + 1.300 kg pr. mann

Uke 20 - 41: ukeskvote: 200 + 1.000 kg pr. mann

Uke 42 - 51: ukeskvote: 200 + 1.500 kg pr. mann

Uke 52: ukeskvote: 200 + 1.000 kg pr. mann

Øvrige bestemmelser vedrørende fiske og levering av råreker har vært:

Liggetid: 2 døgn fra trål settes (kun ved innmelding til Skagerakfisk S/L)

Sortering: Stor inntil 125 stk. pr. kg (utsortert reke)

Medium 125 - 225 stk. pr. kg

Små I 226 - 250 stk. pr. kg.

Små II 251 - 280 stk. pr. kg.

2.5.3 Reguleringer fastsatt av myndighetene

Rekefisket i Skagerrak / Nordsjøen ble i 2006 kvoteregulert av myndighetene.

Den norske kvoten på 8.961 tonn ble delt i følgende periodekvoter:

Januar – april 3.581 tonn

Mai – august 2.690 tonn

September – desember 2.690 tonn

I nevnte perioder ble det fastsatt maksimale fartøyskvoter på h.h.v. 45 – 35 – 35 tonn. I tillegg ble det fastsatt turkvote på 4 tonn og helligdagsfredning.

Fartøyskvoten for 2. periode ble økt til 45 tonn og kvoten for 3. periode ble først økt til 50 tonn og fra uke 50 opphevet.

Det er registrert leveringer på mer enn 1 tonn fra 149 fartøyer i 2006.

2.6 Markedsforhold

2.6.1 Saltkokte reker

Det ble levert 12 % mer kokte reker enn året før. Med unntak av 2004 har det ikke vært levert så mye kokte reker tidligere. 69 % ble omsatt innenlands.

Pris i eget mottak for salg innenlands har vært:

Uke 1 – 9	kr. 56,-	Uke 22 – 26	kr. 65,-
Uke 10	kr. 53,-	Uke 27 – 32	kr. 70,-
Uke 11 – 18	kr. 56,-	Uke 33 – 40	kr. 65,-
Uke 19 – 21	kr. 61,-	Uke 41 – 52	kr. 61,-

Prisen på innlandet har vært løpende diskutert med kjøperne. Det er sterk konkurranse om å få levere til de respektive kjeder. Dette legger press på prisen på førstehånd og ikke minst på avansen kjøperne sitter igjen med.

Kjedenes sjømatinnkjøp sentraliseres i sterkere grad. Dette vil kunne påvirke leveringsmulighetene av kokte reker langs kysten.

Det ble eksportert totalt 961 tonn til Sverige i 2006 – omtrent det samme kvantum som året før.

Prisene har økt med vel 3 %.

Skagerakfisk har som tidligere deltatt i møter med svensk og dansk fiskeriorganisasjon for å diskutere omsetningen av ferske kokte reker.

2.6.2 Råreker

Leveringene av små/medium råreker har med unntak av noen uker vært regulert av omsetningsmessige grunner. Reguleringene har bare tidvis redusert fisket. Prisene har stort sett vært de samme som året før.

Det er sterk konkurranse fra importerte frosne pillede reker. Det er viktig at produsentene følger opp arbeidet med å profilere ferske reker.

2.6.3 Hummer

Hummeromsetningen i 2006 utgjorde 8 tonn en reduksjon på 1 tonn fra året før. Førstehandsverdien ble på 2,0 mill. kroner.

Gjennomsnittsprisen for prima sortering har de senere år vært (kr/kg):

2006	2005	2004	2003
265,33	237,12	234,07	225,78

Stort sett all hummer er omsatt lokalt.

2.6.4 Kreps

Det ble levert 111 tonn kreps i 2006 en reduksjon på 19 tonn fra året før. Førstehandsverdien utgjorde 8,5 mill. kroner.

Det ble levert 25 tonn direkte i Danmark og 13 tonn i Sverige.

Gjennomsnittsprisen har vært som følger (kr./kg):

	2006	2005	2004	2003
Rå	71,10	70,32	66,72	61,26
Kokt	93,24	86,49	79,75	85,07
Rå, levert Danmark	74,20	63,17	53,67	52,32
Rå, levert Sverige	81,56	70,80	61,70	71,33
Totalt gjennomsnitt	77,32	71,09	65,91	64,09

2.6.5 Ål

Det ble omsatt 189 tonn ål i 2006 en økning på 22 tonn fra året før. 34 % var ål under 200 gr. Første-

håndsverdien ble 9 mill. kr. en økning på 1,1 mill. kr. fra året før.

Gjennomsnittsprisen har vært (kr./kg):

	2006	2005	2004	2003
Små gulål	38,87	39,56	37,06	28,15
Stor gulål	51,91	51,18	50,39	41,82

Prisene har vært stabile i 2006. Ålen er som tidligere solgt til 2 danske og en svensk kjøper. Ålesongen ble lenger enn vanlig på grunn av varmt vann. Det har ikke vært hentet ål med kvase i 2006. Det ser ut til at dette leveringsalternativ ikke kan opprettholdes.

Det har vært tilfeller hvor ålen ikke har vært riktig sortert ved levering. Dette må innskjerpes for neste sesong.

2.6.6 Fjordsild

Omsatt kvantum fjordsild ble 1.306 tonn, en økning på 428 tonn i forhold til 2005. Førstehandsverdien ble på 4 mill. kroner.

Gjennomsnittspris har vært (kr./kg):

	2006	2005	2004	2003
Samfengt	3,02	2,60	1,97	2,25

Det er landet 689 tonn direkte i Danmark og 29 tonn i Sverige. Notsild levert i Norge er som tidligere solgt til svensk kjøper.

2.6.7 Fisk

Omsatt kvantum fisk ble 3.618 tonn til en førstehandsverdi på 71 mill. kr.

Det vises til egen mottaksstatistikk når det gjelder kvantum fordelt på de enkelte fiskeslag.

Gjennomsnittsprisene har vært regnet etter innveid vekt (kr./kg):

	2006	2005	2004	2003
Torsk	25,27	23,06	22,85	21,68
Lyr	14,73	13,79	13,52	13,91
Sei	7,04	5,52	4,77	5,00
Kolje	11,71	10,71	9,96	9,49
Lange	12,98	11,90	11,85	11,43
Smørflyndre	23,67	20,50	19,52	20,78
Lysing	35,35	33,30	32,79	30,24
Pigghå	10,50	13,09	11,80	11,05

Prisene i eget mottak har vært fortløpende vurdert og endret i samsvar med markedet.

Det ble omsatt 126.500 stk. leppefisk til avlusning av laks mot 132.727 stk. året før.

Tildelte og overførte midler i 2006 er disponert som følger (alle tall i 1000 kr):

2.7 Føringstilskudd 2006

Det ble avsatt 25 mill. kr. til føringstilskudd i 2006 hvorav Skagerakfisk S/L ble tildelt 1,4 mill. kr.

	Sum	Reker	Torskefisk	Fjordsild
Totalt anvendt	1.640	1.263	311	66

Vedlegg 7

Utdrag av årsmeldingene for Norges Sildesalgslag 2005 og 2006

1 Styrets beretning for 2005

Styrets melding og årsregnskap omfatter morselskapet Norges Sildesalgslag og konsernet Norges Sildesalgslag. Konsernet Norges Sildesalgslag består foruten morselskapet, av datterselskapet Sildinvest A/S.

1.1 Omsetning og marked

Norges Sildesalgslag fastsetter minstepriser i første hånd etter drøftelser med kjøpernes organisasjoner. Målet for prisarbeidet er å tilstrebe markedsriktige priser. Salgsutvalgene for hhv. konsumråstoff, hermetikkråstoff og mel, olje og fôr er ansvarlige for drøftingene.

Styret har som den viktigste del av sitt arbeid å opprettholde/utvikle omsetningsordninger som sikrer en rasjonell avvikling av fisket, samtidig som det sikrer fisker gode priser, og kjøperne råstoff. Sildelaget søker kontinuerlig å forbedre rutinene rundt auksjonen, og arbeider for at Sildelaget som internasjonal markeds plass for pelagisk råstoff skal fungere best mulig for både land- og sjøside.

Styret er av den oppfatning at hittil er ingen annen omsetningsform dokumentert som mer egnet eller mer samfunnsnyttig enn den form for omsetning av pelagiske fiskeslag som Norges Sildesalgslag organiserer.

I 2005 ble det gjennom laget omsatt 1,8 mill. tonn råstoff, til en samlet verdi av vel 5,8 mrd. kroner. Styret konstaterer med tilfredshet at dette representerer en omsetningsøkning på mer enn 700 millioner kroner i forhold til 2004. Bakgrunn for veksten må først og fremst søkes i bedre priser for både sild og makrell, kombinert med høyere kvoter på sild og økt tilgang på både hestmakrell og lodde til konsum i forhold til året før. For norske fiskere satte fangstverdien ny rekord med 5,2 milliarder kroner.

Utenlandsk fiskers andel av omsetningen målt i verdi, utgjorde ca. 9 %. Andelen til mel & olje utgjorde 10 % av totalomsetningen. Kvantumsmessig utgjorde mel & olje knappe 44 %. Året må som helhet kunne betraktes som et av de bedre årene i

pelagisk næring sett fra fiskerhold, og omsetningsmessig det tredje beste året for Norges Sildesalgslag. Styret konstaterer som en konsekvens av bedre priser, at også eksportverdien av pelagiske fiskeslag økte i 2005. Basert på bl.a. Eksportutvalgets statistikker fremgår det at den pelagiske næringen eksporterte for 6,6 milliarder kroner i 2005, inkludert eksport av mel & olje. Dette er 13–14 % høyere enn året før. Pelagisk nærings andel av norsk sjømateksport utgjør etter dette ca. 19 %. Russland har de siste par årene vært det største enkeltmarkedet for pelagiske fiskeslag. Japan som lenge var størst blir likevel ledende om en i tillegg til direkteeksport pluss på eksport av fisk via Kina. For flere detaljer vises det til kapitlet lenger bak i årsmeldingen om markedet for de pelagiske fiskeslag. Innenfor mel- og oljesektoren startet året med svært lave råstoffpriser. Prisene lå gjennomgående ca 10 øre lavere enn året før. Faktisk må en helt tilbake til 2001 for å finne tilsvarende lavt prisnivå. På bakgrunn av endret eierstruktur i mel- og oljesektoren var det naturlig at styret, og for så vidt mange andre, stilte spørsmål om det lave prisnivået kunne tilskrives mindre konkurranse om råstoffet, eller om årsaken lå i markedsmessige forhold. Styrets vurdering er at konkurransesituasjonen så langt er opprettholdt. Markedet for mel og olje bedret seg kontinuerlig ut over året. Dette ga lite uttelling til norske fiskere da det alt vesentlige av kvantumet ble levert tidlig på året.

Styret ser at en del av fabrikkene bare er i drift noen måneder i året. Dette vil på sikt være problematisk med tanke på en kvalifisert bemanning på fabrikkene og vil helt klart gå ut over de minste fartøyene. Den økte konkurransen har heller ikke i 2005 ført til noen form for sammenslåing av fabrikker, men Måløy-fabrikken lokalisert i Ulvesund, er lagt ned. Styret konstaterer mindre justeringer på enkeltfabrikker, som et resultat av Standardiseringsutvalgets arbeid med å kontrollere at de norske og danske fabrikkene har like konkurransevilkår. Styret ser det som viktig at kontrollen med fabrikkene opprettholdes etter hvert som konkurransen mellom fabrikkene blir sterkere.

1.2 Økonomiske forhold

Det er i 2005 omsatt for 5.788 mill kr gjennom Norges Sildesalgslag, mot 5.062 mill kr i 2004. Dette ga en samlet lagsavgift på 43,1 mill kr mot 34 mill kr i 2004. Gjennomsnittlig avgift for omsetning gjennom laget har i 2005 vært 0,75 %, mot 0,67 % i 2004. Lagets samlede driftsinntekter økte fra 40,7 mill kr i 2004 til 50,7 mill kr i 2005. Lagets samlede driftskostnader gikk ned fra 52,1 mill kr i 2004 til 47,9 i 2005.

Forvaltningen av lagets formue og likvide midler innbrakte netto 24,8 mill kr i 2005, mot 17,4 i 2004. Urealisert kursgevinst er i løpet av 2005 økt med 6,6 mill kr. Ved utgangen av 2005 hadde laget en urealisert kursreserve i sin verdipapirportefølje på 13,2 mill kr.

Samlet viser lagets regnskap for 2005 et overskudd før skatt på 27,6 mill kr, mot 6,1 mill kr i 2004. Ved utgangen av 2005 hadde Norges Silde- salgslag en samlet bokført egenkapital på 180,5 mill kr, mot 157,3 mill kr i begynnelsen av året.

Konsernet Norges Sildesalgslag hadde i 2005 et driftsresultat på 19,7 mill kr mot et driftsunderskudd på 4,7 mill kr i 2004. Under «andre inntekter» er vist hvordan til sammen 15,2 mill kr, etter godkjenning fra Kyst- og Fiskeridepartementet er dekket av inntrukne midler ihht Råfiskloven, samt av avviklingsmidler fra Prisreguleringsfondet for Sild. Konsernets netto finansposter var en inntekt på 24,3 mill kr i 2005, mot 13,3 mill kr i 2004.

Konsernet hadde i 2005 et overskudd før skatt på 44 mill kr, mot 8,6 mill kr i 2004. Ved utgangen av 2005 hadde konsernet en samlet bokført egenkapital på 128,6 mill kr, mot 88,8 mill kr i begynnelsen av året.

Forutsetningen om fortsatt drift er til stede, og årsregnskapet for 2005 er satt opp under denne forutsetningen.

1.3 Arbeidsmiljø, bemanning og organisering

Laget har en godt motivert stab og arbeidsmiljøet må betegnes som godt. I henhold til gjeldende lover og forskrifter fører laget oversikt over totalt sykefravær blant de ansatte. I 2005 var det totale sykefraværet 3,7 % (2 % i 2004). For øvrig påvirker ikke lagets virksomhet det ytre miljø.

Ved årets utgang var det i Norges Silde- salgslag 40 årsverk. I tillegg kommer 2 årsverk i Sildinvest. I løpet av året er staben redusert med 1 årsverk ved naturlig avgang. Alle de ansatte er lokalisert i Bergen, bortsett fra kontrollavdelingens medarbeidere (5). Kvinneandelen var ved årets utgang 33 %. I styret var kvinneandelen 8 %.

1.4 Datterselskaper

Lagets aktivitet utover førstehåndsomsetningen er i samsvar med lagets vedtekter organisert i et eget selskap, Sildinvest AS. Sildinvest AS eier eiendommer og aksjer i andre virksomheter.

Styret redegjorde i sin melding for 2004 om at Silfas AS med datterselskaper var avviklet. I 2005 er selskapene også formelt oppløst og slettet.

Virksomheten i Sildinvest AS er etter dette begrenset til eiendomsvirksomhet og eie av minoritetsposter i andre selskaper. Sildinvest AS og konsernet Sildinvest hadde begge et ordinært resultat før skatt på 1,2 mill kr.

1.5 Oppfølging av Representantskapets vedtak 2. – 3. juni 2005

I forbindelse med Representantskapets vedtak i juni i år er det fire saker som særlig har satt krav til oppfølging:

1. Kostnadsreducerende tiltak - organisering av laget

Styret har gjennom utarbeidelse av en egen Handlingsplan 2006 som ble vedtatt av styret i desember, opprettholdt arbeidet med generell oppfølging av det Representantskapet i sitt vedtak i juni 2004, la vekt på.

2. Den blå åker - St.meld. 19 (2004-2005)

Representantskapets vedtak i saken var i hovedsak en refleksjon over den status som ble gitt og de bakenforliggende forhold. Styret har fulgt dette arbeidet opp i tråd med forutsetningene, i samarbeid med både landsiden og norske myndigheter.

3. Ressurssituasjonen i pelagisk sektor

Foruten å kommentere ressursituasjonen som den er, la Representantskapet vekt på at Norges Silde- salgslag fortsatt skal være en aktiv og sentral næringsaktør til fremme for de pelagiske ressursene og for sikring av bærekraftig utvikling. I arbeidet med strategioppfølging og handlingsplan, har dette vært en føring for arbeidet.

4. Marked og Markedsanalyse

Representantskapet uttalte at det er en oppgave for Norges Silde- salgslag å bidra til markedsforståelse og at det settes større fokus på markedsarbeid utover ren markedsføring. Representantskapet ba i vedtaket styret sørge for at laget bidrar med nødvendige ressurser for et slikt arbeid og at det i denne forbindelse tas initiativ til et samarbeid med særlig EFF og FHL. I budsjettet for 2006 er dette fulgt opp, og et arbeid er startet for å øke markeds- kunnskapen og forbedre rapporteringen knyttet til fakta av markedsmessig/ prisdannende betydning.

1.6 Styrets arbeid

Styret hadde seks møter i løpet av 2005, - inklusive konstituerende møte i juni, samt 4 møter i Styrets arbeidsutvalg. Som hovedsaker kan nevnes:

- Prosjektet som ble igangsatt i 2005 som et resultat av Representantskapets vedtak i 2004 om kostnadsreducerende tiltak,
- Endelig avvikling av Silfas – dekning av underbalanse,
- St.meld. 19 (2004-2005) «Den blå Åker», - herunder rammer og betingelser knyttet til langsiktige kontrakter, og arbeidet med et meklingsinstitutt,
- Fangstopplysninger og graden av offentlighet, bl.a. Sildelagets rolle i forhold til egne nettsider,
- Landingsforbud av NVG-sild i utlandet, søksmål og erstatningskrav.

Prosjektet rundt kostnadsreducerende tiltak munnet ut i en egen sak som ble fremmet for Representantskapet i 2005, hvorefter det ble arbeidet frem en Handlingsplan for 2006 basert på Strategien fra 2004 med de tillegg Prosjektet i 2005 fremkom med. Handlingsplanen ble vedtatt på styremøtet i desember og vil bli gjenstand for oppfølging. Handlingsplanen og status i arbeidet vil i sin tur danne grunnlag for en ny strategigjennomgang når styret finner det aktuelt.

Styret ser ellers, i likhet med i fjor, med tilfredshet på det arbeid som er blitt gjort omkring avvikling av SILFAS. Det har vært en fast linje for styrets arbeid at laget skal stå for en effektiv omsetning som skal sikre fiskerne gode priser, gode betalingsbetingelser og like muligheter innenfor omsetningssystemene. Styret vil likevel rette oppmerksomhet mot stadig nye krav til fleksibilitet og optimalisering når det gjelder omsetningsformer. I denne forbindelse minner styret om Stortingsmeldingen «Den blå Åker». Styret konstaterer så langt at det har vært en konstruktiv dialog både med landsiden og norske myndigheter og vil på sin side sørge for at nødvendige næringsfremmende tiltak blir iverksatt fra lagets side.

Styret ser det som en klar oppgave å opprettholde konkurransekraften til den pelagiske markedsplassen. Etter styrets oppfatning omfatter ikke dette bare den rene omsetning, men også det omkringliggende apparat som skal til for å oppfylle de mål som er lagets strategi. Et tjenlig salgslag kan kun opprettholdes ved å satse på høy standard både overfor lagets medlemmer, kjøperne av pelagisk råstoff og vis-à-vis de samfunnsmessige oppgaver laget er satt til å skjøtte.

Styrets medlemmer, foruten medlemmer fra salgsutvalgene ble i 2005 gitt anledning til å delta på markedsrettede reiser for bedre å gjøre seg kjent med forholdene i våre største, pelagiske markeder. Slike reiser profilerer dessuten laget godt ute. Representanter har i løpet av året besøkt både Russland, Kina, Japan. Det er ellers flere år siden styret har vært på reiser av denne art.

Reiser skaper kontakt, og god kontakt og godt samarbeid er for styret nøkkelord. Laget er avhengig av god kontakt ikke bare med medlemmene, men også med våre kjøpere og myndigheter. Derfor vil det i løpet av 2006 bli gjennomført en spørreundersøkelse som har til oppgave å belyse hvordan lagets tjenester verdsettes av brukerne. En slik undersøkelse sikrer nødvendig og verdifull tilbakemelding for at Norges Sildesalgslag skal kunne yte den beste service.

Styret vil til slutt takke medlemmer, faglag, kjøpere, myndigheter, andre forbindelser og ansatte for et godt og konstruktivt samarbeid i 2005.

2 Styrets beretning for 2006

Styrets melding og årsregnskap omfatter morselskapet Norges Sildesalgslag og konsernet Norges Sildesalgslag. Konsernet Norges Sildesalgslag består foruten morselskapet, av datterselskapet Sildinvest A/S.

2.1 Omsetning og marked

Norges Sildesalgslag fastsetter minstepriser i første hånd etter drøftelser med kjøpernes organisasjoner. Det er salgsutvalgene for hhv. konsumråstoff, hermetikkråstoff og mel, olje og fôr som er ansvarlige for drøftingene. Målet for prisarbeidet er å tilstrebe markedsriktige priser.

Styret har som den viktigste del av sitt arbeid å opprettholde/utvikle omsetningsordninger som sikrer en rasjonell avvikling av fisket, samtidig som de sikrer fisker gode priser, og kjøperne råstoff. Sildelaget søker kontinuerlig å forbedre rutinene rundt auksjonen. I dette ligger også at relevant informasjon gjøres tilgjengelig. Det arbeides hele tiden for at Sildelaget som internasjonal markedsplass for pelagisk råstoff skal fungere best mulig for både land- og sjøside. Styret er av den oppfatning at hittil er ingen annen omsetningsform dokumentert som mer egnet eller mer samfunnsnyttig enn den form for omsetning av pelagiske fiskeslag som Norges Sildesalgslag organiserer.

I 2006 ble det gjennom laget omsatt vel 1,6 mill. t råstoff, til en samlet verdi av 4,8 mrd. kroner. Sty-

ret konstaterer at dette representerer en omsetningsnedgang i størrelseorden 1 mrd. kroner sammenlignet med 2005 som ble regnet som et svært godt år. Mindre volum, særlig fravær av lodde kombinert med lavere priser spesielt på sild og makrell, forklarer denne nedgangen i 2006. Utenlandsk andel av omsetningen målt i verdi, utgjorde ca. 11 %. Knappe 0,5 % var utenlandske fartøy solgt via laget til utenlandske kjøpere. Andelen til mel & olje utgjorde vel 20 % av totalomsetningen, en relativt betydelig oppgang i forhold til 2005. Kvantumsmessig utgjorde mel & olje vel 46 %. Året må som helhet, til tross for nedgangen sammenlignet med 2005, kunne betraktes som et relativt godt år. Men for enkeltgrupper har likevel prisreduksjonen slått merkbart ut.

Styret konstaterer som en konsekvens av lavere priser, at også eksportverdien av pelagiske fiskeslag gikk tilbake i 2006. Basert på Eksportutvalgets statistikker fremgår det at den pelagiske næringen eksporterte for knappe 5,5 mrd. kroner i 2006, inkludert mel & olje. Dette er en nedgang på nesten 20 % i forhold til året før. Ettersom verdien av norsk sjømateksport steg i forhold til 2005, mens pelagisk gikk tilbake, medfører dette den laveste eksportandelen innenfor pelagisk på svært mange år.

Pelagisk nærings andel av norsk sjømateksport utgjorde vel 15 % i 2006.

Russland har de siste par årene vært det største enkeltmarkedet for pelagiske fiskeslag, særlig sild, og uroen sist høst omkring et mulig importforbud virket forstyrrende på markedet. Japan utgjør sammen med Kina et enormt viktig makrellmarked og viste betydelig tilbakegang i 2006. Signaler fra Japan om større egenfangster av makrell av god kvalitet, bidro sterkt til forvirring og etterfølgende kraftig prisnedgang, høsten 2006. For detaljer vises det til kapitlet lengre bak i årsmeldingen om markedet for de pelagiske fiskeslag.

Styret konstaterer at kvantumet til mel- og oljeanvendelse har gått ned de seinere årene. I 2002 var kvantumet NSS omsatte til mel- og oljeanvendelse 1.349.500 t mot 762.000 t i 2006. Mesteparten av råstoffet ble levert i Norge, men noe norskfanget råstoff ble også levert til UK, Færøyene og Island, spesielt lodde og kolmule. Råstoffprisene i auksjonen har variert sterkt ut fra tilgangen på råstoff. Styret konstaterer at prisene i auksjonen i perioder var mye høyere enn minstepris, og samlet auksjonstillegg i løpet av året kom opp i 204 mill. kroner. Den delen av flåten som fikk mest glede av auksjonstillegget, var også dette året fartøyene med størst mobilitet og følgelig størst utbudsområde.

Tromsøfabrikken har ikke vært i drift de siste årene og har varslet at den mest sannsynlig kommer til å legge ned for godt. Norges Sildesalgslag har vært i kontakt med eierne i forsøk på å få dem til å fortsette driften. En nedlegging vil på sikt være problematisk med tanke på omsetning for de minst mobile fartøyene. Omsetningen i Nord-Norge byr på store utfordringer i sesongen med hovedsakelig bare én fabrikk i drift. Økt filetering på konsumsiden fører til så stor mengde annenhåndsavskjær som leveres til mel- og oljefabrikken at dette har belastet hele kapasiteten i Nord-Norge.

Konsentrasjonen på eiersiden har økt ytterligere i 2006 ved at Welcon Gruppen har kjøpt Karmund Fiskemel. Både Welcon og United Fish Products har planer om å starte opp hver sin nye fabrikk i Irland for å være nærmere kolmulefeltene.

Året 2006 var det første hele året med utprøving av langsiktige leveringsavtaler. Ordningen skal evalueres sommeren 2007. I løpet av året ble det levert 195.000 t med leveringsavtaler til mel- og oljeanvendelse med en snittpris på kr 1,25, ferdig avregnet, mot knappe 560.000 t uten avtale til en snittpris på kr 1,32.

Norge inngikk i desember 2005 en kyststatsavtale om kolmule med EU, Færøyene og Island der det ble avtalt at Norge i 2006 fikk en total kolmulekvote på 607.342 t. Av dette kunne 320.189 t fiskes i EU farvann. Av totalkvoten ble det avsatt en kvote på 133.615 t spesielt til industritrål og nordsjøtrål.

Det var i 2006 ekstra oppmerksomhet på bifangst etter at kolmulekvotene ble satt.

Styret konstaterer at det fortsatt er viktig at Standardiseringsutvalget opprettholder kontrollen med fabrikkene for at konkurransevilkårene skal være like, både for de norske og danske fabrikkene.

2.2 Økonomiske forhold

Det er i 2006 omsatt for 4.840 mill. kr gjennom Norges Sildesalgslag, mot 5.788 mill. kr i 2005. Dette ga en samlet lagsavgift på 33,1 mill. kr mot 43,1 mill. kr i 2005. Gjennomsnittlig avgift for omsetning gjennom laget har i 2006 vært 0,69 %, mot 0,75 % i 2005. Lagets samlede driftsinntekter ble redusert fra 50,7 mill. kr i 2005 til 40,5 mill. kr i 2006.

Lagets samlede driftskostnader økte fra 47,9 mill. kr i 2005 til 49,1 i 2006.

Forvaltningen av lagets formue og likvide midler innbrakte netto 11,4 mill. kr i 2006, mot 24,8 i 2005. Urealisert kursgevinst er i løpet av 2006 økt med 15,1 mill. kr. Ved utgangen av 2006 hadde

laget en urealisert kursreserve i sin verdipapirportefølje på 28,3 mill. kr.

Samlet viser lagets regnskap for 2006 et overskudd før skatt på 2,9 mill. kr, mot 27,6 mill. kr i 2005. Ved utgangen av 2006 hadde Norges Silde- salgslag en samlet bokført egenkapital på 182,2 mill. kr, mot 180,5 mill. kr i begynnelsen av året.

Konsernet Norges Sildesalgslag hadde i 2006 et driftsresultat på 9,5 mill. kr mot 19,7 mill. kr i 2005. Konsernets netto finansposter var en inntekt på 10,3 mill. kr i 2006, mot 24,3 mill. kr i 2005.

Konsernet hadde i 2006 et overskudd før skatt på 19,8 mill. kr, mot 44 mill. kr i 2005. Ved utgangen av 2006 hadde konsernet en samlet bokført egenkapital på 142,6 mill. kr, mot 128,6 mill. kr i begynnelsen av året.

Forutsetningen om fortsatt drift er til stede, og årsregnskapet for 2006 er satt opp under denne forutsetningen.

2.3 Arbeidsmiljø, bemanning og organisering

Laget har en godt motivert stab og arbeidsmiljøet må betegnes som godt. I henhold til gjeldende lover og forskrifter fører laget oversikt over totalt sykefravær blant de ansatte. I 2006 var det totale sykefraværet 3,7 % (3,7% i 2005). For øvrig påvirker ikke lagets virksomhet det ytre miljø.

Ved årets utgang var det i Norges Sildesalgslag 39,3 årsverk. I tillegg kommer 2 årsverk i Sildinvest. Alle de ansatte er lokalisert i Bergen, bortsett fra kontrollavdelingens medarbeidere (5). Kvinneandelen var ved årets utgang 34 %. I styret var kvinneandelen 8 %.

2.4 Datterselskaper

Lagets aktiviteter utover førstehåndsomsetningen er i samsvar med lagets vedtekter organisert i et egen selskap, Sildinvest AS. Virksomheten omfatter eiendomsvirksomhet og eierandeler i andre selskaper. Sildinvest AS gjennomførte i 2006 fusjon med datterselskapet Skudeviga Eiendom AS. Det fusjonerte selskapet hadde i 2006 et ordinært resultat før skatt på 16,9 mill. kr.

2.5 Oppfølging av Representantskapets vedtak 8. - 9. juni 2006

I forbindelse med Representantskapets vedtak i juni i år er det noen saker som har satt særlig krav til oppfølging:

1. Profilundersøkelsen

I vedtaket oppfordret Representantskapet styret til å fortsette sitt arbeid slik dagens Strategi- og

Handlingsplan skisserer. Vedtaket fordret ikke noe utover at den handlingsplan som er utarbeidet, følges opp som planlagt. Profilundersøkelsen gav til dette arbeidet nyttige signaler om hva brukerne regner som viktige.

2. Langsiktige avtaler

Representantskapet uttrykte stor tilfredshet med måten styret og administrasjon har håndtert saken om langsiktige avtaler. I vedtaket vektla Representantskapet at styret må ha alle fullmakter for å kunne «manøvrere i et terreng som hele tiden endrer seg». Styret blir oppfordret til å arbeide videre med å utvikle tidsriktige omsetnings-

systemer, og spesielt nevnes det at auksjonering av råstoff på langsiktige kontrakter må ha et fokus for utprøving i testperioden. Igjen ligger Representantskapets vedtak innenfor det som Handlingsplanen omhandler. Prøveordningen med langsiktige avtaler ble, etter oppfordring fra FHL, for øvrig avvirket ved nyttårstider når det gjelder konsum.

3. Trygg og sunn sjømat

I vedtaket tok Representantskapet bl.a. til orde for at Norges Sildesalgslag bør påta seg en rolle når det gjelder håndtering av krav til sporbarhet. Som en nødvendig del av sunn og trygg sjømat, ligger også et behov for at en tilhørende dokumentasjon blir utarbeidet og gjort tilgjengelig. Også medvirkning til å sette sunt kosthold på dagsorden legger Representantskapet vekt på, og mener at laget har en rolle her. Også dette vedtaket ligger innenfor de rammer som Handlingsplanen setter, og styret har fulgt dette opp i sitt arbeid.

4. Ressurssituasjonen i pelagisk sektor

Representantskapet la i sitt vedtak om ressurs-situasjonen bl.a. vekt på at styret må være oppmerksom på de omsetningsmessige utfordringer et endret vandringsmønster for NVG-sild kan innebære. Representantskapet anmodet i vedtaket dessuten myndighetene om å arbeide for å styrke forskningsinnsatsen for makrell. De omsetningsmessige utfordringer som følger av endret vandringsmønster, faller naturlig inn under den ovenfor omtalte Handlingsplanen der viderutvikling av markedsplassen er et vesentlig punkt. Styret og administrasjon arbeider med hvordan det er mulig å påskynde myndighetenes prioritering av forskning på makrellbestanden i Nordsjøen.

5. Fastsettelse av avgift til laget

Representantskapet vedtok å senke avgiften 0,1 prosentpoeng til 0,65% (0,45%). Vedtaket ble umid-

delbart fulgt opp og godkjent av FKD. Ny avgift ble iverksatt fra 15. juni 2006.

2.6 Styrets arbeid

Styret hadde seks møter i løpet av 2006, - inklusive konstituerende møte i juni, samt tre møter i Styrets arbeidsutvalg. Årets styresaker har ikke vært preget av de store og tunge sakene, ettersom det i stor grad har vært mest operativ drift som har dominert saksfremleggene.

- Som noen av hovedsakene ellers, kan nevnes:
- Budsjettarbeid og tilhørende prosess
- Langsiktige avtaler
- Miljømerking og Sporbarhet
- Profilundersøkelsen våren 2006
- Diverse høringssaker
- Gjennomgang og oppdatering av Handlingsplanen
- Nye web-sider

En del av disse sakene har også vært oppfølgingsaker i forhold til Representantskapets vedtak. Det skal tilføyes i forbindelse med gjennomgang av Handlingsplanen at dette er en fast post i styrets arbeid, og at en i løpet av 2007 også vil vurdere en oppdatering av lagets overordnede strategi som ikke har vært gjennomgått systematisk siden 2004.

Styret har fulgt arbeidet med nye nettsider med interesse, ettersom styret konstaterer at informa-

sjon via nettet og andre elektroniske hjelpemidler blir stadig viktigere for både fisker og kjøpers daglige virksomhet. Det vises i denne forbindelse til en egen rapportering fra lagets informasjonsarbeid lengre bak i årsmeldingen.

I alt styret foretar seg rettes det inn mot en fast linje hvor laget skal stå for effektiv omsetning som sikrer fiskerne gode priser, gode betalingsbetingelser og like muligheter innenfor omsetningssystemene. Styret er i et tilbakeblikk på året, fornøyd med at det hele tiden har vært en konstruktiv dialog både med landsiden og norske myndigheter, og vil sørge for at denne gode dialogen opprettholdes for å sikre en god felles næringsutvikling. Styret ser det som en prioritert oppgave å opprettholde konkurransekraften til den pelagiske markedsplassen. Etter styrets oppfatning omfatter ikke dette bare den rene omsetning, men også det omkringliggende apparat som skal til for å oppfylle de mål som er lagets strategi. Et tjenlig salgslag kan kun opprettholdes ved å satse på høy standard både overfor lagets medlemmer, kjøperne av pelagisk råstoff og vis-à-vis de samfunnsmessige oppgaver laget er satt til å skjøtte. I dette feltet er informasjonsarbeidet en stadig viktigere faktor.

Styret vil til slutt takke medlemmer, faglag, kjøpere, myndigheter, andre forbindelser og ansatte for et godt og konstruktivt samarbeid i 2006.

Offentlige etater kan bestille flere eksemplarer fra:
Departementenes servicesenter
Post og distribusjon
E-post: publikasjonsbestilling@dss.dep.no
Telefaks: 22 24 27 86

Abonnement, løssalg og pris fåes ved henvendelse til:
Akademika AS
Avdeling for offentlige publikasjoner
Postboks 84 Blindern
0314 OSLO
E-post: offpubl@akademika.no
Telefon: 22 18 81 00
Telefaks: 22 18 81 01
Grønt nummer: 800 80 960

Publikasjonen finnes på Internett:
www.regjeringen.no

Trykk: Lobo Media AS – 02/2008 – opplag 1500

