

Verdier fra havet
– Norges framtid

Forslag til strategi for økt konkurransekraft i havbruksnæringen

Utarbeidet av en interdepartemental arbeidsgruppe under Regjeringsutvalget for marin verdiskaping (RMV)



FISKERIDEPARTEMENTET

Rapport

Regjeringsutvalget for marin verdiskaping

Strategi for økt konkurransekraft i havbruksnæringen



FISKERIDEPARTEMENTET

Rapport ferdigstilt våren 2003

Foto: Eksportutvalget for fisk (unntatt bilde side 21 som er fra Biomar)

Innholdsfortegnelse

1	INNLEDNING	5
1.1	Bakgrunn	5
1.2	Organisering av arbeidet.....	6
2	SAMMENDRAG	7
3	NORSK OPPDRETTSNÆRING	10
3.1	Innledning	10
4	HOVEDUTFORDRINGER FOR DEN NORSKE OPPDRETTSNÆRINGEN	13
4.1	Innledning	13
4.2	Markedsadgang	13
4.3	Markedsforhold og evne til å betjene markedet	14
4.4	Kostnadsutviklingen i Norge sammenlignet med andre land	14
4.5	Valutakursutvikling	15
4.6	Innovasjonsevne	15
4.7	Fragmentert offentlig innovasjonssystem	16
4.8	Kompetent arbeidskraft.....	16
4.9	Kompetente forskningsmiljøer	16
4.10	Tilgang på arealer	17
4.11	Tilgang på før	18
4.12	Styrket miljøtilpasning.....	18
4.13	Mattrygghet.....	18
4.14	Reguleringsregime tilpasset en konkurranseutsatt næring.....	19
4.15	Logistikk	19
4.16	Tilgang til kapital	20
4.17	Usikkerhet knyttet til rammebetingelser	20
4.18	Internasjonalisering og eierskap i oppdrettsnæringen.....	21
5	HAVBRUKSNÆRINGENS INNOVASJONSEVNE	22
5.1	Innledning	22
5.2	Kunnskapsbase og innovasjonsevne.....	23
5.3	Selskapsmodeller	24
6	MARKEDSADGANG	27
6.1	Innledning	27
6.2	Lakseavtalen med EU	27
6.3	Eksportavgiften - generisk markedsføring av norsk laks	28
6.4	Hvordan sikre god fremtidig markedsadgang	28

7	REGULERINGER AV OPPDRETTSNÆRINGEN	30
7.1	Innledning.....	30
7.2	Sammenligning av rammevilkår med andre lakseproduserende land.....	32
7.3	Nærmere om produksjonsbegrensende reguleringer.....	34
7.4	Førkvoteordningen.....	35
8	NYLIGE OG PÅGÅENDE ENDRINGER AV HAVBRUKSNÆRINGENS RAMMEBETINGELSER	37
8.1	Skattefunn - skattefradragssystem for forskning og utvikling.....	37
8.2	Fiskeri- og havbruksnæringens forskningsfond.....	37
8.3	Fjerning av investeringsavgiften.....	37
8.4	Nytt produksjonsreguleringssystem som vil regulere produksjonen ut i fra lokalitetens miljømessige bæreevne.....	37
9	FORSLAG TIL TILTAK FOR Å STYRKE HAVBRUKSNÆRINGENS KONKURRANSEEVNE	39
9.1	Innledning.....	39
9.2	Tiltak for å bedre havbruksnæringens innovasjonsevne og innovasjonssystem.....	39
9.3	Markedsadgang.....	40
9.4	Reguleringer.....	41
10	VEDLEGG	43
10.1	Tilbud av laks i verden.....	43
10.2	Norges andel av total fangst og produksjon av laks i verden.....	44
10.3	Markedsandeler i viktige markeder.....	45
10.4	Produktsammensetning på norsk lakseeksport.....	47
10.5	Prisutvikling laks.....	48
10.6	Utvikling i produksjonskostnader.....	48
10.7	Sysselsetting.....	50
10.8	Konsesjoner.....	51
10.9	Struktur og aktører.....	51
10.10	Markedsandeler atlantisk laks i EU.....	53

1. Innledning

1.1 Bakgrunn

Regjeringsutvalget for havbruk ble etablert av Stoltenberg-regjeringen, og vedtok på det første møtet 23. august 2001 å nedsette en interdepartemental arbeidsgruppe ledet av Fiskeridepartementet. Gruppen ble tildelt oppdraget å utvikle en *strategi for global konkurransevne i norsk havbruk*. Bondevik II-regjeringen besluttet å videreføre arbeidet under navnet Regjeringsutvalget for marin verdiskaping (RMV). Dette regjeringsutvalget vedtok at arbeidet som var påstartet i tilknytning til "Utvikling av en strategi for global konkurransevne i norsk havbruk" også skulle videreføres.

Bakgrunnen for at RMV ønsket en slik analyse og strategi kan kort beskrives ut i fra følgende forhold:

- Norsk oppdrettsnæring var i 2001 verdens største produsent av atlantisk laks. Næringen eksportverdi i 2002 var 11 mrd kroner.
- Norge har gode lokaliteter som gir mulighet for videre ekspansjon i næringen.
- I de siste årene har konkurrentland som Chile og Skottland tatt betydelige markedsandeler fra den norske oppdrettsnæringen. Dette har skjedd samtidig som norske oppdrettsselskap har investert i produksjons- og videreforedlingsanlegg i disse landene.

Norge har spesielle utfordringer knyttet til markedsadgang.

Mandat

Arbeidsgruppen har hatt følgende mandat:

Arbeidsgruppen skal vurdere rammebetingelser for oppdrett av laks i Norge i forhold til aktuelle konkurrentland. Arbeidsgruppen skal legge spesielt vekt på kartlegge og analysere rammebetingelser knyttet til markedsforhold, nasjonale reguleringer og kunnskaps- og teknologimiljøer tilknyttet oppdrettsnæringen.

Formålet med arbeidet er å få kartlagt og analysert viktige faktorer for oppdrettsnæringens konkurransevne. Denne analysen skal kunne danne grunnlaget for hvordan offentlig innsats bør prioriteres og innrettes med sikte på å styrke og utvikle næringens konkurransevne. Analysen skal også peke på forhold som er av vesentlig betydning for oppdrettsnæringens lønnsomhet og vekstkraft, men som næringen selv har ansvar for å vedlikeholde og forbedre. Målsetningen om bærekraftig og miljøtilpasset næringsutvikling skal ligge til grunn for alt arbeid i arbeidsgruppen.

Et sentralt spørsmål vil være hvordan de nasjonale og internasjonale rammebetingelsene påvirker selskapenes lokalisering av produksjon og viktige strategiske funksjoner knyttet til næringens innovasjonsevne.

Arbeidsgruppen rapporterer til Regjeringsutvalget for marin verdiskaping. Gruppens funksjonstid settes til 1 – 1,5 år og avsluttes med en rapport på 20 -30 sider som skal inneholde en vurdering av den norske oppdrettsnæringens konkurransevne og forslag til tiltak for å øke konkurransevnen. Rapporten skal samordnes med og fungere som et bidrag til gruppe 1s overordnede strategi for havbruksnæringen.

1.2 Organisering av arbeidet

Den interdepartementale arbeidsgruppen har bestått av:

Navn	Institusjon	Tittel	Funksjon
Nerheim, Magnor	FID	Ekspedisjonssjef	Leder
Størseth, Morten	UFD	Førstekonsulent	Medlem
Horn, Lars	NFR	Avdelingsdirektør	Medlem
Lorentzen, Helge	MD	Seniorrådgiver	Medlem
Engebrethsen, Olve	NHD	Seniorrådgiver	Medlem
Røvik, Aarne Ø.	FIN	Seniorrådgiver	Medlem
Gamstøbbakk, Silje	FIN	Førstekonsulent	Medlem
Andreassen, Viggo	SND	Avdelingsdirektør	Medlem

Sekretariatet i Fiskeridepartementet har bestått av:

Navn	Institusjon	Tittel	Funksjon
Hammer, Stine	FID	Seniorrådgiver	Leder
Hansen B, Muriel	FID	Rådgiver	Medlem
Lye, Kjetil	FID	Rådgiver	Medlem

Det har vært avholdt 10 møter i arbeidsgruppen.

Arbeidsgruppen har som underlagsmateriale bestilt utredningen "Kartlegging og analyse av innovasjonssystemet i oppdrettsnæringen" av STEP-gruppen og KPMG. Det er også gjennomført et seminar med næringsutøvere og andre sentrale aktører i næringens innovasjonssystem i oktober 2002 hvor STEP og KPMG presenterte resultater fra innovasjonsutredningen og hvor rammebetingelsene for

oppdrettsnæringen ble drøftet. Til grunn for de komparative analysene i denne rapporten ligger KPMGs utredning utarbeidet for FHL om "Regulering av oppdrettsnæringen internasjonalt – en sammenligning av rammebetingelser i ulike lakseproduserende land". Samfunns- og næringslivsforskning (SNF) har på oppdrag fra Fiskeridepartementet og Finansdepartementet utarbeidet analyse og tekstinnspill vedrørende reguleringer av oppdrettsnæringen.

2. Sammendrag

Strategien gir en beskrivelse av hovedutfordringene den norske oppdrettsnæringen står når det gjelder havbruksnæringens globale konkurransekraft.

Målet med strategien har vært å belyse forhold som er vesentlige å ta fatt i dersom Norge 20 år frem i tid skal være markedsledende innen havbruk. Det har vært lagt til grunn at Norges viktigste konkurransefortrinn er våre naturgitte betingelser sammen med kunnskapen som inngår i havbruksnæringens produkter og prosesser. Gjennom å bevare og utvikle våre naturgitte fortrinn og den ledende kunnskapsbasen om havbruksvirksomhet, skal Norge også i fremtiden fremstå som et attraktivt lokaliseringsland for norsk og internasjonale aktører som ønsker å drive havbruksvirksomhet.

Innledningsvis i strategien gis det en kort beskrivelse av næringen og de hovedutfordringene næringen står overfor. Deretter følger en nærmere vurdering av tre områder som anses å være svært viktige for næringens fremtidige konkurransevne; næringens innovasjonsevne, markedsadgangsvilkår og reguleringsystem. Til slutt i rapporten foreslås det tiltak for å bedre næringens konkurransevne på disse tre områdene.

Norge har naturgitte forutsetninger for å drive havbruk pga. sin lange kystlinje, med gode og egnede lokaliteter. Dette gir i utgangspunktet Norge et komparativt fortrinn for å drive oppdrett av fisk.

Hovedutfordringer for den norske havbruksnæringen

Over 90 % av den norsk oppdrettsfiskek eksporteres og må derfor konkurrere på verdensmarkedet med annen matvareproduk-

sjon. Dette fordrer at den norske oppdrettsnæringen må være konkurransedyktige på pris, kvalitet, leveringsbetingelser og produktsortiment i et krevende internasjonalt matvaremarked dersom næringen skal generere inntekter og arbeidsplasser i Norge. Skal næringen på sikt nå sitt verdiskapingspotensial forutsettes videre at miljøtilpassningen styrkes i alle ledd.

Norge er et høykostland og står utenfor EU. Handelen med fisk og fiskevarer er bare delvis omfattet av EØS-avtalens bestemmelser.

Med økt globalisering og internasjonalisering flytter varer, mange tjenester, kapital og kunnskap lettere over landegrensene. Denne utviklingen har ført til at selskapene i økende grad flytter produksjonen dit hvor betingelsene er best for å produsere og til konsolidering innenfor både produksjons- og detaljistledd. Dette gjenspeiler seg i den norske oppdrettsnæringen på flere områder:

- Norske oppdrettsselskaper har de siste årene etablert seg med produksjons- og videreforedling i konkurrentland som Chile, Skottland osv., og med videreforedlingsanlegg i lavkostland som Kina og i land som ligger innenfor de store økonomiske samarbeidsområdene (EU, NAFTA).
- Utenlandske selskaper har kjøpt norske oppdretts- og førselskaper.
- De norske oppdrettsselskapene møter et stadig mer krevende marked i form av store internasjonale matvarekonsern.

Næringens innovasjonsevne og innovasjonssystem

Frem til nå har Norge vært verdensledende innenfor produksjon av teknologi og kunn-

skap knyttet til oppdrett av laks og ørret. Vi har ikke vært tilsvarende gode til å utvikle teknologi og kunnskap knyttet videre bearbeiding og salg av oppdrettsfisken. Dette skyldes både handelshindringer og tradisjoner.

Mer bevisste forbrukerne og økt internasjonal handel med mat vil stille de norske oppdrettsprodusentene overfor nye krav. Den alt overveiende delen av nye matprodukter i det globale matvaremarkedet er produkter med gitte egenskaper, dvs funksjonell mat og mat markedsført som trygg, sunn og miljøvennlig. Denne utviklingen bidrar til at oppdrettselskapene kontinuerlig må integrere ny kunnskap, ofte basert på forskning og utvikling gjennomført av andre enn de selv, inn i nye produkter og produksjonsprosesser. Dette er en utfordring for mange av de tradisjonelle oppdrettselskapene som i liten grad verken driver med egen forskning eller samarbeider med FoU-institusjonene. Dette på tross av at basisen for næringsvirksomheten er svært forskningsintensiv knyttet til alt fra forskning på avl, fôr, vannkvalitet, lysforhold, belastning på merder, trygg og sunn mat osv. Oppdrettselskapenes underleverandører (fôrselskaper, vaksineprodusentene og enkelte av utstyrsløverandørene osv) er imidlertid svært forskningsintensive. Det er derfor en utfordring å få de tradisjonelle oppdrettsbedriftene til å utvide sin strategiske og analytiske kunnskapsbase, slik at de får en bedre forståelse av biologisk-teknisk forskning, ser dette i sammenheng med fremtidige trender og krav i markedet, og klarer å formidle dette til underleverandør og andre aktører i innovasjonssystemet.

Det er også en utfordring at Norge har lite industri og kunnskapsproduksjon knyttet til produktutvikling og videre bearbeiding av fisken. På grunn av dette kan det være vanskelig for norske aktører å få informasjon om hva som er nye trender og krav i markedet, og hva som skal til av forsknings- og utviklingsarbeid for å møte disse.

For å møte de utfordringene havbruksnæringen står overfor er det viktig at forvaltningen

fremstår som koordinert og helhetlig. I dag er det slik at ulike departementer har ansvaret for ulike deler av havbruksnæringens verdikjede. For eksempel er Utdannings- og forskningsdepartementet ansvarlig for utdanning og grunnforskning, Nærings- og handelsdepartementet for leverandørindustrien og brukerstyrt forskning, osv. Det er viktig at departementene og virkemiddelapparatet utvikler felles strategier og kunnskapsgrunnlag om næringens flaskehals på de ulike områdene i verdikjeden, for deretter å utforme en helhetlig politikk.

Arbeidsgruppen foreslår at det arbeides videre med å utvikle et nasjonalt sektorovergripende innovasjonsprogram for å utvikle havbruksnæringen.

Markedsutfordringer

Bedre markedsadgang er viktig for videre utvikling av havbruksnæringen. Muligheten for dumping-anklager fra konkurrentland innenfor de store økonomiske samarbeidsområdene utgjør en betydelig risiko for næringen i Norge. Det er i tillegg viktig å få fjernet toll på bearbeidede produkter slik at rammevilkårene for videreforedling i Norge bedres. Dette vil kunne bidra til økt sysselsetting og verdiskaping langs kysten.

Tollbarrierene på bearbeidede produkter legger hindringer i veien for aktører som fra Norge ønsker å tilby markedet et bredt produktsortiment tilpasset kundens behov. Dersom Norge ikke har aktører også innen denne delen av verdikjeden som er nær forbrukerne risikerer vi å miste verdifull kunnskap om kundens behov. Kunnskap om kundens behov er nødvendig for å utvikle og tilby markedet konkurransedyktige produkter. Uten slik markeds kunnskap risikerer næringen å bli redusert til en ensidig råvareprodusent som kontinuerlig presses på priser, og hvor lønnsomhetsmarginene blir liggende igjen lenger ut i verdikjeden.

Videre utvikling av næringen avhenger av større sikkerhet mot handelspolitiske tiltak

og bedre betingelser for videre bearbeiding av fisken i Norge. Alternativet for norske selskaper vil sannsynligvis være å bygge opp tilsvarende industri i land hvor rammebetingelsene for dette ligger bedre til rette.

Arbeidsgruppen foreslår at myndighetene fortsetter et aktivt arbeid i internasjonale fora for å bedre markedsadgangen for den norske havbruksnæringen.

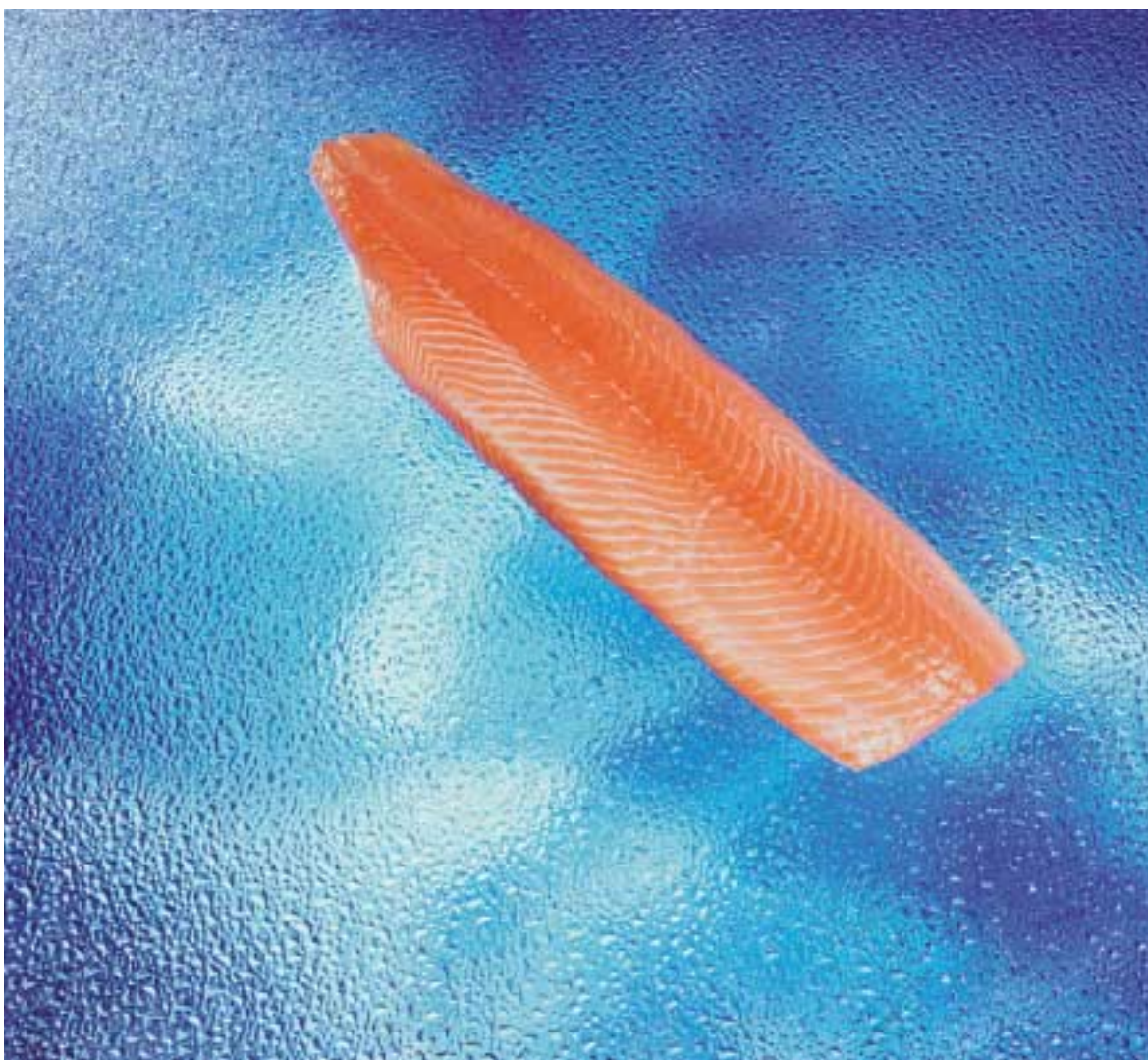
Reguleringssystem

Havbruksnæringen er basert på naturressurser langs norskekysten og vil derfor naturlig lokaliseres til distriktene.

Havbruk har konsekvenser for miljø og fiskehelse som krever særskilte reguleringer.

Utover dette legges det enkelte begrensninger på den norske havbruksnæringen som er ment å ivareta andre hensyn enn vanlige krav til utøvelse av næringsvirksomhet. Dette gjelder bl.a. et spredt eierskap, regional fordeling av førkvoter og prioritering av nyetableringer og små selskaper ved tildeling av nye konsesjoner. I den grad disse reguleringene påfører næringen kostnadsulemper, bidrar det til at det kan oppfattes som mindre attraktivt å drive virksomhet i Norge sammenlignet med i andre land.

Arbeidsgruppen foreslår en kritisk gjennomgang av særskilte reguleringer av oppdrettsnæringen utover hensyn til miljø og fiskehelse.



3. Norsk oppdrettsnæring

3.1 Innledning

Mandatet for gruppe II har vært å utarbeide en strategi for økt konkurranseevne i norsk havbruksnæring. Denne strategien presenteres i denne rapporten ved å vise til fremtidige mål for den norske oppdrettsnæringen, belyse vesenlige utfordringer for å nå målene og foreslå tiltak med sikte på å øke næringens konkurranseevne.

Oppdrettsnæringen er i denne rapporten definert som aktører som direkte eller indirekte driver virksomhet tilknyttet produksjon av laks eller ørret.

Norge har naturgitte forutsetninger for å drive havbruk. Europas lengste kyst med friskt vann og egnede temperaturer som gir gode lokaliteter for oppdrett av laks og ørret. Dette gir i utgangspunktet Norge et komparativt fortrinn som må bevares dersom næringens potensial skal utnyttes.

Med økt globalisering og internasjonalisering flyter varer, mange tjenester, kunnskap og kapital lettere over landegrensene, og selskapene flytter i økende grad produksjonen dit hvor betingelsene er best.

Norge er et høykostland. Det vil bli stadig vanskeligere for norsk næringsliv å konkurrere med lavkostlandene når det gjelder ordinær industrivareproduksjon.

De senere år har den såkalte "intellektuelle kapitalen" eller de menneskelige ressursene en bedrift eller næring besitter fått økt betydning for konkurranseevnen. På dette området kan Norge være konkurransedyktige som

følge av at akademisk arbeidskraft er relativt billig i Norge sammenlignet med andre land. Norge har derfor muligheten til å videreutvikle sitt komparative fortrinn ved også å utnytte fordelene av at vi kan være ledende innenfor produksjon av kunnskapsgrunnlaget for oppdrettsnæringen og tilknyttet næringsvirksomhet.

Frem til nå har Norge vært ledende innenfor produksjon av kunnskap om hvordan drive selve oppdrettsvirksomheten, men har ikke lykkes tilsvarende innenfor bearbeidingsindustrien. Dette er en utfordring fordi en ser at en stadig større andel av lønnsomhetsmarginen legges igjen lenger ut i verdikjeden, samt at det er vanskeligere å skaffe seg informasjon om nye trender og behov i markedet når en selv ikke driver aktivt med produktutvikling nært opp til det sluttproduktet kunden etterspør.

Målet med denne strategien er å legge grunnlaget for at Norge 20 år frem i tid skal være markedsledende innen havbruk, og hvor det er kunnskapen som inngår i de ulike produkter og prosesser sammen med våre naturgitte betingelser som er det viktigste konkurransefortrinnet. Gjennom dette skal Norge fremstå som et attraktivt lokaliseringsland for norsk og internasjonalt næringsliv. Basisen skal være bærekraftige lokaliteter koplet med ledende kunnskap i verden om hvordan drive oppdrettsvirksomhet.

For å få til dette og lykkes i den nye kunnskapsøkonomien må forskning, marked og produksjon kobles tett sammen. De fremtidi-

ge vinnerne i oppdrettsnæringen vil være de selskapene som evner å fange opp kravene fra markedene knyttet til alt fra forbrukertrender, fettinnhold, farge, helse, miljøtilpasset produksjon osv, og omsette disse kravene og mulighetene i nye eller forbedrede produkter og prosesser.

Den norske næringens viktigste konkurrent land er Chile, Skottland, Canada, USA og Færøyene.

Laks er Norges viktigste husdyr. Det produseres for eksempel dobbelt så mye laks som kjøtt i Norge.

Til sammen ble det eksportert laks og ørret for 11,3 mrd kroner fra Norge i 2001. Næringen sysselsetter ca 3000 personer direkte i oppdrettsproduksjonen. I tillegg til dette sysselsetter næringen personer innenfor videreforedling, eksport, transport, forskning, finans- og konsulentnæring, utstyrsleverandører, førselskaper, vaksineprodusenter osv. Næringen legger således grunnlag for næringsaktivitet langs kysten.

Figuren under gir noen nøkkeltall for de ulike leddene i verdikjeden. Tabellen viser brutto-produksjonsverdi for de ulike sektorene.



Kilde: Kontali Analyse

Lønnsomheten i havbruksnæringen viser store svingninger. I 2000 var prisene for laks og ørret svært høye, og et gjennomsnittlig matfiskanlegg, som er selve kjernevirksomheten i næringen, oppnådde et ordinært resultat før skattekostnad på 12,7 mill kroner (driftsmargin på 28,7%). I 2001 var ordinært resultat før skattekostnad 318.000,- kroner (driftsmargin på 3,7 %). Det forligger foreløpig ikke tall for 2002, men resultatene forventes å være vesentlig svakere på grunn av siste års pris- og kostnadsutvikling. Til sammen var det ca 790 konsesjoner i drift i 2001, fordelt på 150 selskaper.

De ti siste årene har det foregått en betydelig internasjonalisering av selskapene som driver med oppdrett av laksefisk. Norske selskap har investert i produksjonskapasitet i andre oppdrettsnasjoner som Chile, Canada og UK. Det selskapet som tidligere var det største produksjonsselskapet for oppdrett av laks i Norge, Hydro Seafood, er kjøpt av Nutreco, et multinasjonalt selskap registrert på børsen i Nederland . Selskapet er globalt og driver virksomhet innen for og oppdrett av laks, kylling og svin.

Av de 30 største selskapene i verden som produserer og eksporterer laks og ørret er 13

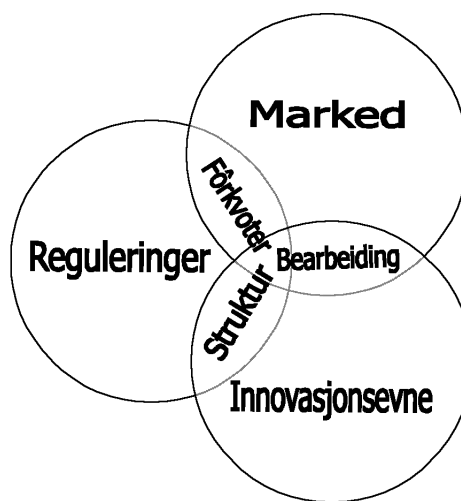
norske. Samtlige av de norske selskapene har hovedkontor i Norge. Det største oppdretts-selskapet i verden er Nutreco. Dette selskapet har også valgt å legge hovedkontoret for havbruksaktiviteten til Norge.

Den norske oppdrettsnæringen har i tillegg til generelle utfordringer for norsk næringsliv en spesiell utfordring knyttet til markedsadgang for fisk. Norsk oppdrettsnæring er blant annet påført handelshindrende tiltak i to av sine viktigste markeder, EU og USA. Generelt er det også slik at et fiskeprodukt får en høyere tollsats jo mer bearbeidet det er. Dette faktum, samt fiskerinæringens tradisjoner som råvareprodusent, har bidratt til at den norske havbruksnæringen i dag har hovedaktiviteten sin knyttet til eksport av råvarer, dvs fersk og fryst, sløyd, hodekappet fisk, og ikke mer bearbeidede kvalitets produkter som forbrukerne kan være villig til å betale en ekstra pris for.

Når en skal vurdere hvordan en kan øke en nærings konkurransevne må en vurdere næringens rammevilkår. I denne rapporten er det valgt å fokusere på tre hovedområder av stor betydning for havbruksnæringens konkurransevne; innovasjonssystem, markedsadgang og reguleringer.

De norske myndighetene har relativt stor frihet til å iverksette tiltak for å øke næringens innovasjonsevne, jf økte forskningsbevilgninger ol. Det å bedre markedsadgangsvilkårene for næringen er en mer langsiktig prosess som i langt større grad involverer andre lands myndigheter. Det samme er tilfellet i forhold til en eventuell avvikling av produktbegrensende tiltak innført av handelspolitiske grunner. Når det gjelder andre typer reguleringstiltak har imidlertid norske myndigheter langt større grad av frihet til å føre en politikk som fremmer næringens konkurransevne.

Innovasjonssystemet, de nasjonale reguleringene og markedsadgang behandles hver for seg i rapporten, men legger føringer og har konsekvenser for hverandre. For eksempel har næringen av handelspolitiske årsaker reguleringer i form av førkvoter som igjen påvirker innovasjonsevnen. På samme måte påvirker de særskilte reguleringene av lokaliserings- og eierstruktur næringens evne til å innovere. Figuren ved siden av illustrerer noen av disse forholdene.



Innledningsvis i rapporten gis det en beskrivelse av de hovedutfordringene næringen står overfor. Deretter følger en nærmere vurdering av næringens innovasjonssystem, markedsadgang og reguleringsregime. Til slutt i rapporten foreslås det et sett av tiltak for å øke næringens konkurransevne.

4. Hovedutfordringer for den norske oppdrettsnæringen

4.1 Innledning

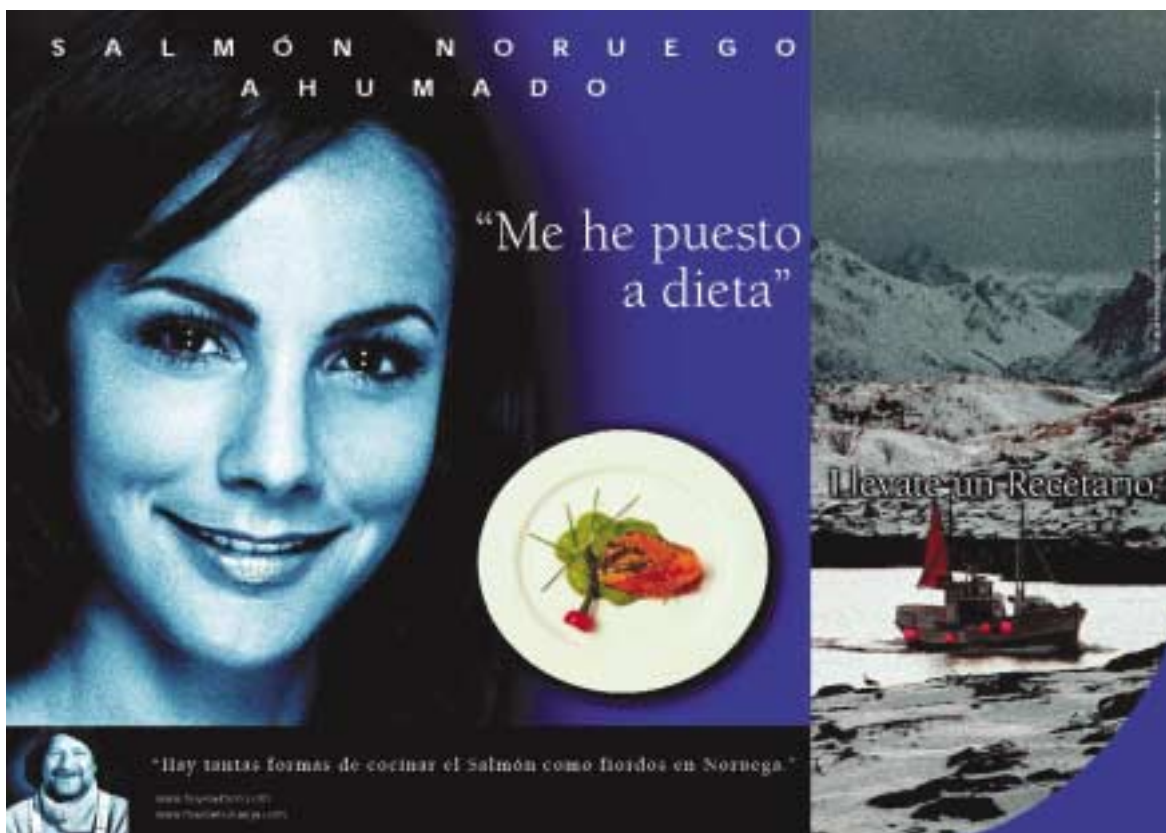
Det er mange forhold som påvirker havbruksnæringens konkurransevne slik som pris- og lønnsnivå, valutakurs, kapitalmarked, skatte- og avgiftssystem, konkurransepolitikk, handelspolitikk og investeringsvilkår, infrastruktur, utdannings og forskningssystem og lignende. Disse politikkområdene påvirker pris- og kostnadsnivået og kunnskaps- og kompetansebasen i næringslivet. Således er disse områdene viktige for hvor attraktivt det vurderes å lokalisere virksomhet til Norge.

I dette kapitlet redegjøres det på et overordnet nivå om forhold av betydning for havbruksnæringens konkurransevne, mens det

i de tre neste kapitlene gis en mer grundig vurdering av de tre hovedområdene; innovasjonsevne, markedsadgang og reguleringssystem.

4.2 Markedsadgang

Å få markedsadgang på samme vilkår som konkurrentland er trolig den viktigste utfordringen for havbruksnæringens konkurransevne. Uten forbedret markedsadgang vil den norske havbruksnæringen ha små muligheter til å opprettholde markedsandeler og ekspandere. Dette fordi produksjonsforholdene etter hvert har blitt relativt like mellom de største produsentlandene av laks og ørret. Våre viktigste konkurrentland har også relativt gode



naturgitte forutsetninger for å produsere laks og ørret og har kopiert teknologien som er i bruk i Norge.

Norges konkurransesituasjon i forhold til produsenter i andre lakseopprettelsesland er todelt:

- Produsenter innenfor store økonomiske samarbeidsområder; Skottland (UK) og Irland er medlemmer av EU, mens produsentene i USA og Canada er i land med store markeder. USA og Canada er også medlemmer av NAFTA.
- Produsenter utenfor markedene; Chile og Norge, mens Færøyene kommer i en spesiell stilling p.g.a. sitt forhold til EU-landet Danmark og sin avtale med EU. Chile inngikk i 2002 frihandelsavtaler med EU, Sør-Korea og USA (som ennå ikke er ratifisert i Kongressen). Chile har også søkt om medlemskap i NAFTA.

Det er relativt lave tollsatser for ubearbeidet laks til EU og USA. Det største problemet er derfor ikke toll, men bruken av antidumping- og antisubsidietiltak. Dette skjer innenfor rammen av WTO-regelverket, og er brukt av både USA og EU flere ganger mot både Norge og Chile. I gitte situasjoner, med lave priser på laks, har det også i Japan vært utøvd press mot myndighetene for å få iverksatt handelspolitiske tiltak mot norsk lakseeksport fra lokale fiskere og oppdrettere.

Økt sikkerhet i forhold til andre lands bruk av antidumping-tiltak er derfor viktig for å sikre laksenæringen stabile rammevilkår til viktige markeder. På sikt kan det overordnede regelverket bli bedret gjennom inneværende WTO-runde, slik at det blir strengere begrensning i mulighet for bruk av antidumping. For den norske oppdrettsnæringen vil et eventuelt EU-medlemskap bety større sikkerhet med hensyn til å kunne utnytte det europeiske markedet som hjemmemarked.

4.3 Markedsforhold og evne til å betjene markedet

Distribusjonsstrukturen i markedet har over tid endret karakter ved at en synkende del av råvarene går via tradisjonelle distribusjonskanaler og grossistmarkeder. Markedet karakteriseres av konsolidering i både industri og detaljistledd, samtidig som betydelige næringsmiddelindustrielle aktører og kjeder i detaljistleddet optimaliserer distribusjonen av sjømat gjennom verdikjedestrategisk samarbeid. Aktørene, spesielt i detaljistleddet, reduserer kostnader ved å bygge langsiktige relasjoner med et fåtall leverandører som kan innfri meget rigide krav med hensyn til produkt-sortiment, volum, kvalitet, pris og leverings-sikkerhet.

Denne utviklingen medfører utfordringer for de norske leverandører av laks som fortsatt selger store deler av sin produksjon på spot-markedet, og således konkurrerer mer på volum og pris enn kvalitet, produktsortiment og leveringsbetingelser.

4.4 Kostnadsutviklingen i Norge sammenlignet med andre land

Norge er et høykostland. Dette medfører at bedriftene må kompensere høye lønnskostnader og høy pris på andre innsatsfaktorer med høyere produktivitet, dersom de skal kunne konkurrere med land som har lavere produksjonskostnader. Stiger produksjonskostnadene mer i Norge enn hos våre konkurrentland vil det isolert sett svekke konkurransevnen i den norske havbruksnæringen. Det er derfor svært viktig at den norske pris- og kostnadsutviklingen holdes på nivå med våre handelspartnere, og helst reduseres i forhold til disse.

Sammenlignet med våre viktigste handelspartnere har Norge for tiden et lønnsnivå som ligger 20 % over gjennomsnittet.

4.5 Valutakursutvikling

Den norske valutakursutviklingen er viktig for den norske havbruksnæringen, siden over 90 % av produksjonen eksporteres. Når den norske valutakursen styrker seg fører dette til at norske eksportører får betalt mindre i norske kroner.

Beregninger gjennomført av Eksportutvalget for fisk viser at laksenæringen i 2002 hadde et tap i eksportinntekter på ca 905 millioner kroner som følge av at den norske valutakursen styrket seg med 11 % i 2002 sammenlignet med våre viktigste handelspartnere. I samme periode reduserte Norge sin konkurranseevne ovenfor britiske pund og Chilenske Peso med henholdsvis 15 % og 30 %. Den norske kronen har imidlertid svekket seg kraftig i første halvår 2003.

4.6 Innovasjonsevne

Skal en næring overleve i en konkurranseutsatt økonomi så må den ha evne til innovasjon, dvs. evne til å introdusere eller ta i bruk nye eller endrede produkter, tjenester og prosesser som enten gir en høyere pris på produktene eller lavere produksjonskostnader. Stopper en næring eller en bedrift å innovere vil den etter hvert presses ut av markedet fordi andre vil overta bedriftens plass dersom det er muligheter for profitt ved å kopierer teknologi, gjøre små endringer ved produktene, produsere med billigere arbeidskraft eller lignende.

Fiskeri- og havbruksnæringen har et godt utgangspunkt for å drive innovasjon med basis i naturgitte komparative fortrinn bestående av en lang kystlinje med rent vann og gode produksjonsbetingelser. Frem til nå har Norge også vært verdensledende innenfor teknologi og kunnskap knyttet til både oppdrett av laks og ørret. Dette har vi vært fordi vi har hatt et relativt velfungerende innovasjonssystem innenfor maritim og marint næringsliv basert på lange tradisjoner som fiskeri- og sjøfartsnasjon. I tillegg til dette har det vært satset bevisst på forskning både i pri-

vat og offentlig regi innen for disse bransjene. Den globaliserte kunnskapsøkonomien byr imidlertid på nye utfordringer. Dersom en bedrift skal lykkes innenfor denne må den sannsynligvis i større grad enn hva den norske oppdrettsnæringen i dag gjør klare å forutse nye behov og krav fra markedet og evne å omsette dette til relevant forskning og utvikling for bedriften som kan bidra til utvikling av nye/forbedrede produkter og produksjonsprosesser.

Dette gir oppdrettsselskapene en utfordring siden virksomheten de driver er svært kunnskapskrevende, men samtidig gir dette muligheter for å skape merverdier og konkurransekraft innenfor spesialiserte produkter og produksjonsprosesser. Selskapene er brukere av avansert kunnskap på mange områder. De driver bioproduksjon, noe som krever at en ser komplekse sammenhenger mellom alt fra fiskens biologi, fôr, påvirkning på og fra miljøet, betydning av lys og vannkvalitet osv. Alle disse forhold skal sammen vurderes mot sluttkvaliteten på produktet.

Undersøkelser gjennomført av STEP/KPMG viser at de tradisjonelle oppdrettsselskapene i liten grad foretar egen forskning. Det er først og fremst underleverandørene som benytter forskning som verktøy. Unntakene er de selskapene som driver integrert fôrproduksjon. Utvikling av nye produkter hos oppdrettsselskapene skjer derfor hovedsakelig gjennom kjøp av varer og tjenester utviklet av underleverandørene (fôrleverandører, vaksineleverandører eller ulike utstyrproducenter) og implementeres i driften ved hjelp av "prøve og feile" metoden.

I undersøkelsen vises det også til at underleverandørene og forskningsinstitusjonene ikke opplever oppdrettsselskapene som krevende kunnskapsbaserte kunder. De er kritiske og prisorienterte, men ikke gode til å formulere forsknings- og utviklingsoppdrag.

Dette er en utfordring for næringen siden det er de tradisjonelle oppdrettsselskapene som i

dag har rollen som formidler av krav fra markedet og nedover i verdikjeden til underleverandørene.

4.7 Fragmentert offentlig innovasjonssystem

Myndighetene har tidligere vært delt i synet på hva oppdrett var, og således hvem som burde ha myndighetsansvaret for de ulike delene av næringen. Den sektororienterte forvaltningen har i seg selv bidratt til fragmentering, fordi kunnskapsinfrastrukturen i så stor grad er avhengig av myndighetene. Som eksempel på fragmentering kan det vises til at Landbruksdepartementet har hatt hovedansvaret for institusjoner som Akvaforsk og Veterinærinstituttet som er sterke miljøer på avl, fôr og fiskehelse, Nærings- og handelsdepartementet har hovedansvaret for å fremme forskning og utvikling knyttet til næringens utstørsleverandører, mens hovedansvaret for forvaltningen av selve oppdrettsvirksomheten og finansieringen av havbruksforskningen ligger i Fiskeridepartementet.

Fragmenteringen har gjort at man har et myndighetsnivå og en instituttstruktur som i liten grad er koordinert i sin satsing mot næringen. Man har fått en styrket spesialisering, men den 'flerfaglige' vitenskapsbaserte kunnskapen som ser ulike faktorer i sammenheng er svakt utviklet.

4.8 Kompetent arbeidskraft

Kunnskaps- og ferdighetsnivået i befolkningen har blitt en stadig viktigere konkurransefaktor. Det er i denne sammenheng vanlig å skille mellom det som kalles analytisk kunnskapsbase (kunnskap som oppstår gjennom forskning, kontrollerte eksperimenter, anvendelse av modeller og teorier) og syntetisk kunnskap (kunnskap om hvordan en bransje fungerer i praksis). Det er viktig at næringen får tilgang på kompetent arbeidskraft av begge typer. Dette er en spesiell utfordring for havbruksnæringen som i hovedsak er lokalisert i distriktene, og hvor andelen høyt utdannede er lavere enn i mer sentrale strøk.

Dette er en spesielle utfordring fordi oppdrettsnæringen vil få problemer med å konkurrerer med lavkostland som Chile basert på samme type teknologi og produkter, siden Chile har lavere lønns og kapitalkostnader. Dette krever at den norske oppdrettsnæringen må gjennomføre hurtigere teknologiske skift eller konkurrere på andre produkter enn våre konkurrentland dersom vi skal beholde vår konkurranseevne. Det igjen krever en kompetent og fleksibel arbeidsstyrke.

Kunnskaps- og ferdighetsnivået i arbeidsstyrken er også en viktig faktor for å tiltrekke seg utenlandske etableringer til Norge. Disse etableringene kan supplere den norske kunnskapsbasen, og således gjøre den norske oppdrettsnæringen mer konkurransedyktig ovenfor internasjonal konkurranse.

4.9 Kompetente forskningsmiljøer

Havbruksnæringen er basert på forskning fra svært mange ulike områder, som omfatter alt fra grunnforskning innenfor biologi til mer anvendte områder som beregninger av hvor mye belastning en mere kan tåle. Norge er en liten aktør i det globaliserte kunnskapsmarkedet. 99 % av kunnskapsproduksjonen i verden foregår utenfor Norge. Norge kan derfor ikke være ledende på alle områder – heller ikke innenfor det forskningsfeltet som oppdrettsnæringen gjør seg nytte av siden havbruksnæringen er multiteknologisk, dvs basert på forskning fra svært mange ulike områder som omfatter alt fra grunnforskning innenfor biologi til mer anvendte områder som beregninger av hvor mye belastning en mere kan tåle. Norge kan derimot ha faglige spydspisser innenfor noen satsningsområder hvor vi er internasjonalt ledende. Ved å satse på denne måten kan norske forskningsmiljøer framstå som interessante samarbeidspartnere for norske og utenlandske aktører, slik at disse velger å lokalisere den kunnskapsbaserte delen av virksomheten til Norge.

Norge er i dag internasjonalt ledende innenfor flere forskningsområder knyttet til havbruksaktivitet jf, fiskehelse, ernæring og

utstyr. Som følge av dette har blant annet de tre største produsentene av fiskefôr i verden (EWOS, Skretting og Biomar) valgt å legge hovedandelen av sin FoU - virksomhet til Norge.

Forskning er også et område hvor Norge har gode forutsetninger for å være konkurransedyktige, siden akademisk arbeidskraft er (relativt sett) billig i Norge sammenlignet med i våre konkurrentland.

Det er viktig å være bevisst på at utviklingen av oppdrettsnæringen er forskningsbasert. Uten vedvarende og bred forskning på avl, genetikk, fôr, miljø, teknologi, produksjon, helse, sykdom, logistikk og marked ville vi ikke hatt dagens norske havbruksnæring, og vi vil heller ikke kunne få en videre ekspansjon av næringen uten en fortsatt langsiktig og spisset forskningsinnsats.

For å belyse forskningens betydning kan det vises til ett av forskningsområdene av betydning for havbruksnæringen, bioteknologi. På dette området er det viktig at Norge bygger opp en generisk kunnskapsplattform slik at vi kan dra nytte av den forskningen som skjer ellers i verden, og det er viktig at vi spisser den norske aktiviteten til noen utvalgte områder hvor vi kan være internasjonalt ledende

og således bidra til utvikling og nyetablering av et kunnskapsbasert næringsliv i Norge.

På samme måte som informasjonsteknologi har fått anvendelse på nesten alle områder i samfunnet, forventes bioteknologien å gjøre det samme. Innenfor dette området vies f.eks kartlegging av organismers arvemasse stor oppmerksomhet på verdensbasis. Norske forskningsmiljøer er derfor i gang med å kartlegge deler av laksens arvemasse, mens f.eks danske forskere er i gang med å kartlegge grisens arvemasse. Kartet over arvemassen danner grunnlag for såkalt funksjonell genomforskning, dvs finne frem til de deler av arvemassen som har innflytelse på organismers egenskaper som veksthastighet, sykdomsresistens, farge på kjøttet, osv. Ved kunnskap om disse egenskapene kan man velge ut de individene som har de ønskede egenskapene i det videre avlsarbeidet. Dette vil sannsynligvis få stor økonomisk betydning i fremtiden og i seg selv danne grunnlag for tilstøtende virksomheter som vaksineproduksjon, fôrproduksjon osv.

4.10 Tilgang på arealer

Langsiktig og forutsigbar tilgang til egnede kystarealer innenfor en bærekraftig ramme er en grunnleggende forutsetning for videre



vekst i havbruksnæringen. Areal er et av de viktigste konkurransefortrinnene Norge har i forhold til konkurrerende land som følge av naturgitte forutsetninger som lang kystsoner, rent vann og stabile temperaturer.

Arealene i kystsonen er imidlertid viktige for en rekke brukergrupper og en stadig større del av arealene reguleres til ulike typer nærings-, vern og friluftsmål. Vi ser en generell utvikling mot økende konkurranse om arealene.

Arbeidsgruppen mener det er en utfordring for oppdrettsnæringen å få sikret næringen tilstrekkelig tilgang til egnede arealer og at dette skjer med minst mulig konflikter med andre interesser i kystsonen.

4.11 Tilgang på fôr

Verdens havbruksproduksjon øker kraftig. Dette medfører også større etterspørsel etter fôr. Fôrsituasjonen for oppdrettsfisk kan medføre stigende produksjonskostnader for oppdrettsnæringen dersom det ikke tas i bruk alternative fôrtilsatt. De tilgjengelige naturlige råstoffkildene som i dag benyttes som fôrtilsatt (marine oljer og proteiner) nærmer seg maksimal utnyttelse.

Vegetabilsk fôr eller bruk av enklere marine organismer kan bli svaret på utfordringen. Det pågår forskning for å vurdere dette. Det er også i gang forskning på å bruke naturgass som basis for proteiner. Utfordringene ligger i fordøyelighet, fiskehelse og smak. Når det gjelder eventuelt bruk av vegetabilsk fôr er det et problem at mye av det vegetabilske fôret som omsettes på verdensmarkedet inneholder betydelige innslag av genmodifiserte planter. Enkelte forbrukere, spesielt innenfor EU, har så langt uttrykt skepsis mot bruk av genmodifiserte innsatsfaktorer og varer.

4.12 Styrket miljøtilpasning

To grunnleggende forutsetninger for utviklingen av en norsk oppdrettsnæring har vært våre tallrike og genetisk varierte bestander av

vill atlantisk laks, og våre naturgitte fortrinn med en lang kyststripe og et rent hav med gode produksjonsmuligheter. Næringen er derfor utviklet med teknologi basert på bruk av åpne merder, noe som innebærer at produksjonen skjer direkte i det marine økosystemet. Et rent havmiljø og rike og produktive økosystemer er derfor en forutsetning for å beholde og videreutvikle oppdrettsnæringens naturgitte konkurransefortrinn.

En bedre miljøtilpasning av næringen vil både være viktig av hensyn til miljøet og av hensyn til næringen selv. Det er økende fokus på næringens effekter på miljø både nasjonalt og i de markedene hvor norske oppdrettsprodukter konkurrerer. For å sikre markedsandeler på sikt vil det være viktig at miljøhensynene inngår som en integrert del av en langsiktig strategi for næringsutvikling både hos næringen selv og i offentlig sektor.

Blant næringens største miljøutfordringer i dag er å få løst problemene knyttet til lakselus og rømt oppdrettslaks for å bidra til å beskytte de norske bestandene av villaks. For fremtiden vil problemstillinger av denne art, knyttet til hvordan unngå negative effekter av oppdrett på ytre miljø og andre villlevende organismer, øke i viktighet. Dette både av hensyn til selve miljøet, men også som mulig konkurransefortrinn, dersom selskapene evner å markedsføre produksjonen som bærekraftig.

En bør imidlertid være oppmerksom på at dersom oppdrettsnæringen må iverksette miljøtiltak utover hva oppdrettsnæringen i konkurrerende land må, medfører dette ekstra kostnader og redusert konkurranseevne.

4.13 Mattrygghet

Forbrukerne stiller økende krav til produsentene av matvarer med hensyn til kvalitet og mattrygghet. Forbrukernes krav må ses i sammenheng med de matskandalene som har rammet først og fremst den landbruksbaserte næringsmiddelindustrien den senere tid. Samtidig vinner økologisk produserte matvarer terreng. Når det gjelder oppdrettsnæring-



en er konsumentene i økende grad opptatt av kjemikaliebruk, fiskevelferd og miljøtilpasset produksjon i alle ledd.

Norske aktører kan i større grad enn i dag segmentere laksemarkedet gjennom å tilpasse seg slike behov. Gjennom etablering av merkeordninger, økt dokumentasjon og sporbarhet gjennom kjeden kan den norske oppdrettsnæringen oppnå økt konkurranseevne i laksemarkedet generelt og i nisjer som enda ikke er tilstrekkelig utnyttet. I den grad slike standarder ikke følges opp, for eksempel i forhold til miljøtilpassning, kan det imidlertid bli et problem på sikt at næringen ikke er i stand til å redegjøre for sin miljøpåvirkning.

Dette er både en mulighet og en utfordring for den norske laksenæringen. En mulighet ved at norske oppdrettere kan bli foretrukne

leverandører dersom de oppfyller internasjonalt satte standarder for produksjon av mat og har gode systemer for sporbarhet gjennom hele verdikjeden. Utviklingen går i retning av at disse standardene i stor grad baseres på egenkontrollsystemer. Dette krever interne administrasjonsressurser som kan være en utfordring for små og mellomstore bedrifter, som det i dag er relativt mange av i den norske oppdrettsnæringen.

4.14 Reguleringsregime tilpasset en konkurranseutsatt næring

Havbruksnæringen er gjenstand for offentlige reguleringer. Hensynet til trygg sjømat tilsier at myndigheten stiller krav og fører kontroll med produksjonen av sjømat. Likeledes blir det stilt krav for å sikre at produksjonen i minst mulig grad har negative konsekvenser for det omliggende miljø og villlevende organismer. Det føres også offentlig tilsyn med fiskens helse og velferd.

I tillegg til dette er det i oppdrettsloven innført bestemmelser som skal bidra spesielt til utvikling av næringsvirksomhet distriktene.

Særskilt regulering av en næring vil påføre bedriftene ekstrakostnader, men kan forsvares dersom reguleringen korrigerer for markeds- eller systemsvikt (f.eks. hensyn til miljø eller samlet FoU-innsats). Det må i hvert tilfelle vurderes om den samfunnsmessige nytten er større enn kostnaden av reguleringen. Havbruksnæringen opererer i et åpent konkurranseutsatt verdensmarked, hvor det er relativt små lønnsomhetsmarginer som er avgjørende for om bedriften går med overskudd eller ikke. Eventuelle ekstrakostnader kan gi en generell svekkelse av næringen med konsekvenser som raskt overstiger gevinster av særskilt regulering på f.eks. bosetting, sysselsetting og utvikling av næringsregioner i distriktene.

4.15 ogistikk

Det er viktig å arbeide for gode logistikk-løsninger slik at man kan sikre norske leve-

randører best mulig tilgang til de viktigste markedene. Gode infrastrukturløsninger er en nødvendig del av et slikt logistikknett. Fiskerihavner og andre mottaksanlegg for fisk vil være viktige knutepunktsfunksjoner i et helhetlig transportbilde. Det vil også være behov for gode tilknytningsløsninger på veisiden og sjøsiden. Tradisjonelt har veitransporten vært viktig for fiskeriekporten. Med kjøproblematikken på veinettet innen EU-området vil andre transportløsninger som for eksempel sjøtransport kunne bli viktigere i fremtiden.

Vel så viktig er det imidlertid at den norske oppdrettsnæringen følger utviklingen knyttet til teknologi for produksjonsplanlegging, transport og øvrige logistiske forhold. Næringen må evne å utvikle logistiske kjede- og nettverksstrukturer som gir kostnads-effektive løsninger under hensyn til markedsbetjening, leveringstid, leveringspresisjon, fleksibilitet og robusthet. I dette bildet må også e-handel inkluderes.

Dette er en utfordring spesielt for små- og mellomstore bedrifter, men også for større norske selskaper som skal levere til store globale matvarekjeder. Det stilles i stadig større grad krav om at underleverandørene må ha systemer som er konvertible med systemene til selskapet det skal leveres til. Å anskaffe systemer av denne typen kan være kostnads-krevende, både i form av tiltak for å heve den administrative kompetansen internt i selskapet og ved kjøp av konsulenttenester for å implementere systemene.

4.16 Tilgang til kapital

Oppdrett av laks og ørret er globalt og nasjonalt fortsatt i en vekstfase hvor prisene på verdensmarkedet har vist seg å variere betydelig fra år til år. De to siste årene har det vært relativt lave priser som følge av økt tilbud fra våre viktigste konkurrentland. Den norske oppdrettsnæringen har ikke hatt kostnadsreduksjoner tilsvarende prisnedgangen, og mange av de tradisjonelle oppdrettselskapene sliter derfor økonomisk. Selskapene

som tradisjonelt har finansiert næringens innovasjonsprosjekter er som følge av næringens økonomiske situasjon svært forsiktige med å gå inn på nye områder. Spesielt gjelder dette prosjekter knyttet til produktutvikling basert på FoU som kan bidra til å øke videreforedlingsgraden i Norge.

4.17 Usikkerhet knyttet til rammebetingelser

Bedriftenes vurderinger av risiko for at næringens rammebetingelser skal endres vesentlig er av betydning for deres investerings- og lokaliseringvalg. I vurderingene inngår både generelle økonomisk rammebetingelser og sektorspesifikke rammebetingelser.

Handelspolitiske tiltak i form av antidumpings- og subsidietiltak har bidratt til usikkerhet rundt rammebetingelsene for den norske oppdrettsnæringen. Oppdrettsbedrifter lokalisert i Norge må kalkulere med en viss risiko for at næringen kan utsettes for handelspolitiske tiltak. Dette bidrar til å hemme overgangen til mer kapitalintensiv drift, der tunge investeringer skal kapitaliseres over en lengre tidsperiode. Særlig gjelder dette for bearbeidingsindustrien. Dette er derfor en viktig flaskehals i innovasjonssystemet. Usikkerheten hemmer avkastning på investeringer i FoU, tilgang på kapital med mer.

Det å koble distriktpolitiske hensyn til næringens rammebetingelser bidrar også til at mange oppfatter rammebetingelsene som mer usikre. Usikkerhet knyttet til hvilke kriterier som vektlegges ved f.eks tildeling av konsesjoner, fordeling av forskningsmidler med mer gjør det vanskelig for aktørene å planlegge med et langsiktig perspektiv. Spesielt er dette utfordrende dersom en ønsker å tiltrekke seg investorer fra andre næringer i Norge og fra utlandske miljøer. Dette er en utfordring fordi næringen har et behov for tilførsel av såkalt "kompetent kapital" blant annet innenfor områdene marked og FoU.

4.18 Internasjonalisering og eierskap i oppdrettsnæringen

Næringen har vært igjennom flere faser med konsolidering, den siste rundt 2000/2001 hvor norske selskaper blant annet kjøpte flere selskaper i konkurrentlandene Skottland og Chile, og Nutreco kjøpte tidligere Norsk Hydros oppdrettsvirksomhet. De norske selskaperenes oppkjøp har mer eller mindre stoppet opp i forbindelse med at næringen har slitt økonomisk de to siste årene, mens en ser en økende generell tendens i retning av at internasjonale konsern innenfor industriell produksjon og salg av mat forsetter å vokse.

Med den økonomiske situasjonen som oppdrettsselskapene nå befinner seg i er de sårbare for oppkjøp fra aktører i andre næringer og finansielle miljøer, som kan være både norske og utenlandske. Om utenlandske investeringer og oppkjøp er positivt eller negativt for oppdrettsnæringens virksomhet i Norge er det vanskelig å gi noe entydig svar på. Det har vært gjennomført ulike utredninger om

utenlandsk eierskap generelt (Skånland utvalget jf. NOU 1995: 16, en undersøkelse foretatt av SNF i 1999 mv.) Ut fra disse utredningene er det ikke mulig å trekke klare konklusjoner om hvilke konsekvenser utenlandsk eierskap har for sysselsetting, plassering av hovedkontor, FoU-virksomhet og andre strategiske funksjoner.

For den norske oppdrettsnæringen vil det være positivt med utenlandske investeringer dersom disse tilfører kompetanse og markeder, og som dermed kan bidra til å øke næringens konkurranseevne. På den annen side kan det oppfattes som negativt dersom kjernevirksomhet og kunnskapsfunksjoner flyttes ut til andre land.

For videre utvikling av et internasjonalt ledende nærings- og kunnskapsmiljø knyttet til havbruk i Norge, er det trolig nødvendig at eierskapet til noen av de store globale oppdrettsselskapene for fremtiden forsetter å være norske.



5. Havbruksnæringens innovasjonsevne

5.1 Innledning

KPMG Consulting A/S og STEP-gruppen har på oppdrag fra Fiskeridepartementet kartlagt og analysert innovasjonssystemet i den norske havbruksnæringen.

Skal en næring overleve i en konkurranseutsatt økonomi må den ha evne til å drive innovasjon, dvs. ha evnen til stadig å introdusere eller ta i bruk nye eller endrede produkter, tjenester og prosesser som gir enten høyere priser på produktene eller lavere produksjonskostnader. Stopper en næring eller en bedrift å innovere vil den etter kortere eller lengre tid presses ut av markedet fordi det alltid vil være noen som ønsker å overta en bedrifts plass dersom det er muligheter for profitt ved å kopierer teknologi, gjøre små endringer ved produktene, produsere med billigere arbeidskraft eller lignende.

Norsk havbruksnæring har frem til nå vært verdensledende innen produksjon av atlantisk laks og regnbueørret basert på våre naturgitte forhold, marine og maritime tradisjoner, samt bevisst satsning fra det offentlige på forskning med sikte på å bygge opp en norsk kunnskapsbase for marin biologisk produksjon. Oppbygningen av denne kunnskapsbasen har spesielt vært knyttet til forskning på avl, fiskehelse, vaksiner og fôr. Norge har på bakgrunn av disse forhold hatt lavere produksjonskostnader enn konkurrerende land så langt, men denne avstanden har avtatt betydelig de siste årene. Utenlandske eide bedrifter har kopiert norsk teknologi og etablert seg i konkurrerende land og norske bedrifter har etablert seg i konkurrerende land og således overført norsk teknologi og kunnskap om hvordan drive oppdrett av laks og ørret.

De konkurrerende landene har naturgitte forhold ikke ulike Norges, og de kan i tillegg friste med blant annet rammebetingelser som billigere arbeidskraft, lokalisering innenfor EU osv som trekkplastre for etablering av havbruksvirksomhet. Dette er den situasjonen den norske oppdrettsnæringen i dag står ovenfor.

Frem til nå har det vært nettopp den samlede norske kunnskapsbasen om å drive havbruk i kombinasjon med naturgitte forhold som har gjort Norge til et attraktivt land for oppdrett av laks og ørret. Denne kunnskapsbasen har blant annet bestått av:

- enkeltpersoner i bedriftene som har hatt kjennskap til markedet og maritim teknologi ut i fra lange tradisjoner innen fiske og sjøfart og i den senere tid oljevirksomhet,
- forskere tilknyttet ulike institusjoner og bedrifter som har drevet med havbruksforskning
- de private og offentlige finansieringsinstitusjonene som har vært med på næringens i opp- og nedturer
- næringslivsorganisasjonene som i Norge har hatt en meget viktig rolle som talerør for næringens interesser; både i forhold til myndighetene som har utformet næringens nasjonale og regionale rammebetingelser, og mellom næringslivsaktørene for spredning av informasjon om hvordan drive mer effektivt.

På basis av fiskerinæringens tradisjoner som råvareprodusent og problemer knyttet til markedsadgang for videreforedlede produkter har næringens fokus vært rettet mot å redusere driftskostnader, og i langt mindre grad

vært rettet mot å utforme forsknings- og markedsstrategier med utgangspunkt i kundenes krav til sluttprodukt.

Mer bevisste forbrukerne og økt internasjonal handel med mat vil stille de norske oppdrettsprodusentene overfor nye krav til sporbarhet, fremstilling og dokumentasjon av miljøvennlig, trygg og sunn mat. I 2000 var den alt overveiende delen av nye matprodukter i det globale matvaremarkedet produkter med gitte egenskaper, dvs funksjonell mat og mat markedsført som trygg og sunn mat. Internasjonal handel, differensierte produkter og krevende kunder, vil derfor innebære økte utfordringer for næringen fremover.

I tillegg til dette påpeker teknologiske framsynsstudier at nær sagt all fremtidig produksjon og virksomhet vil kreve mye kunnskap og forskning. Kunnskapen og forskningen vil inngå i produktene i form av ny teknologi. Allerede i dag inngår for eksempel bioteknologi i sentrale deler av den marine virksomheten, f.eks. ved produksjon av vaksiner til laks og ørret.

Forskning, marked og produksjon må derfor kobles sammen i den nye kunnskapsøkonomien. Krav og muligheter i markedet må omsettes til relevant forskning, produkt- og prosessutvikling. Vinnerne i oppdrettsnæringen vil være de som fanger opp kravene fra markedene knyttet til alt fra forbrukertrender, fettinnhold, farge, helse, økologisk produksjon osv, og omsetter disse kravene og mulighetene i nye eller forbedrede produkter og prosesser.

5.2 Kunnskapsbase og innovasjonsevne

I den første fasen av oppdrettsnæringens utvikling, grovt sett fra 1970 frem til 1992, la innovasjonene et avgjørende grunnlag for den sterke veksten i norske kystfarvann. Næringen var i denne fasen dominert av entreprenører, som kombinerte kjent, praktisk kunnskap på nye måter. Det vokste snart frem interesse for oppdrett også i enkelte forskningsmiljøer. Det finnes eksempler på

svært nær kontakt mellom gründere og forskere. Disse kontaktene bidro til å utløse forskningsbaserte innovasjoner som muliggjorde den sterke veksten.

I den neste fasen, fra 1992 til 1996, opplevde næringen et betydelig prisfall som følge av den økte internasjonale konkurransen. I denne perioden ble innovasjonene avgjørende for å øke effektiviteten.

I dag står næringen igjen ovenfor en ny konkurransesituasjon. Som nevnt før har konkurransekraften til andre land, spesielt Chile, økt betydelig, dels gjennom kopiering av teknologi og kunnskap fra Norge. I enkelte av konkurrentlandene finnes det også naturgitte forhold like gode som de vi finner langs norskekysten.

Nedenfor følger en kort gjennomgang av de viktigste innovasjonene av betydning for næringens utvikling.

Allerede på 1970-tallet startet enkelte forskere med avl på laks og ørret basert på kunnskap om avl på andre husdyr som ku og gris. Prinsippene er de samme. Avl har spesielt bidratt til økt vekst og høyere alder ved kjønnsmodning. I Norge har flere avlsselskap etablert seg de siste årene.

Nokså tidlig på 70-tallet utviklet man våtfôr og mykfôr (tørrstoff 30-60 %) etter modell av fôr til pelsdyr. Fôrspillet var relativt stort og bidro til høye produksjonskostnader. Etter hvert ble det utviklet et tørrfôr som bidro strekt til reduserte forkostnader. Norske FoU-miljøer som forsker på fiskefôr har høy internasjonal anseelse.

I begynnelsen ble det benyttet enkel hjemmelaget teknologi. Anleggene ble plassert tett inn til land. Etter hvert som produksjonen økte, og blant annet forurensnings- og sykdomsproblemene i visse områder ble omfattende, måtte anleggene flyttes lengre ut fra land der dybden var større og gjennomstrømmingen bedre. Dette nødvendiggjorde en utvikling av merder, nøter og fortøyninger for å

kunne tåle større belastninger av bølger og strøm. En mer eksponert beliggenhet har også ført til bruk av større og mer mekaniserte arbeidsbåter, samt utvikling av fôringsflåter som ligger fast forankret ved anlegget med fasiliteter for de ansatte. Utvikling av systemer for automatisk utføring og kontroll av utføring har bidratt til effektivisering av driften og ytterligere reduksjon av kostnadene.

Ut over 80-tallet fikk næringen problemer både med kaldtvannsvibriose og furunkulose (som også truet de ville laksebestandene). Medisinforbruket steg og arbeidet med å utvikle vaksiner mot disse sykdommene ble intensivert mot slutten av 80-tallet. Suksessen med å utvikle vaksiner for en rekke sykdommer gjorde at antibiotikaforbruket gikk kraftig ned i løpet av 90-tallet. Bedre overlevelse og lavere kostnader til behandling bidro selv sagt også til å redusere produksjonskostnadene. Også avl på motstandsdyktighet mot enkelte sykdommer har bidratt positiv til utviklingen.

5.3 Selskapsmodeller

STEP-gruppen og KPMG har intervjuet et utvalg av de norske oppdrettsselskapene og gjennom dette fått kartlagt hvilken type kompetanse bedriftene besitter og hvilke strategier selskapene har. På bakgrunn av dette, er oppdrettsnæringen delt inn i forskjellige typer selskap, jf. tabell nederst på siden.

I dag består den Norske oppdrettsnæringen i

hovedsak av oppdrettsselskap av typen 'Det mellomstore familiefirmaet' eller 'Kystkonsernet' mens det fortsatt er få selskaper av typen forskerstyrte entreprenører og vitenskapsbasert prosessindustri. Problemet med dette er at den biologiske kjernen ennå i stor grad er et utforsket landskap for majoriteten av de norske oppdrettsselskapene. Selskap av denne typen behersker ikke den grunnleggende vitenskapelige kunnskapen som gjør predikerbar industriell kontroll mulig. I stedet er mye av kjerneteknologien bygd på prøving og feiling – noe som legger grunnlag for en håndverksmessig kunnskap om hva som faktisk fungerer. En viktig drivkraft i denne prøvingen og feilingen er presset i retning av effektivisering av driften, som fører til at industrien forsøker å tøye ukjente grenser. Resultatet er ubehagelige overraskelser, som kaster industrien tilbake, reiser problem som bryter opp grensene i arbeidsdelingen og som fører til nye forsøk – og press etter ny kunnskap. Oppdrettsnæringen er "umoden" og denne "umodenheten" roter til grensene mellom de ulike spesialitetene i verdikjeden. Næringen trenger derfor et større innslag av aktører av typen "Forskerstyrte entreprenører" og "Vitenskapsbasert prosessindustri" for å modnes og for å kunne møte morgendagens konkurransesituasjon.

Tabellen oppsummerer de største utfordringene de ulike selskapstypene har i forhold til å kunne fokusere på kunnskapsutvikling og innovasjon.

Oppdrettsselskaps ulike strategier, etter livssyklus og kunnskapsbase

Livssyklus/kunnskapsbase	Effektiv drift innenfor kystyrkesfeltet/ syntetisk kunnskapsbase	Utnytting av ny analytisk kunnskap Syntetisk og analytisk kunnskapsbase
Entreprenøriell – entreprenørskapsfasen	1) "Det mellomstore familiefirmaet"	3) "Forskerstyrte entreprenører" – gevinst ved å være først ute
Modent-Permanent drift	2) "Kystkonsernet"	4) "Vitenskapsbasert prosessindustri"

Oppdrettsselskaperes ulike innovasjonshindringer

Livssyklus/Kunnskapsbase	Syntetisk kunnskapsbase (praktisk kunnskap)	Utnytting av analytisk kunnskap (vitenskaplig kunnskap)
Entreprenørskapsfase	1) "Det mellomstore familiefirmaet" <ul style="list-style-type: none"> • Linearitet og teknologioverføring preger innovasjon • Lite interaktiv læring utenom den praktisk erfaringsbaserte 	3) "Forskerstyrte entreprenører" <ul style="list-style-type: none"> • Vanskelig å 'flytte forskere ut' • Kapitalkrevende og tidkrevende prosjekter, behov for langsiktig og kunnskapsrik kapital
Modent-Permanent drift	2) "Kystkonsernet" <ul style="list-style-type: none"> • "Anti-innovasjonsstrategier" • Lite delaktig i interaktiv læring som gir 'høyere rangs konkurransefortrinn' • Avhengighet av leverandørens kunnskapsbase 	4) "Vitenskapsbasert prosess industri" <ul style="list-style-type: none"> • Problematisk å integrere å ha full kontroll over ulike vitenskaplige områder • Kostnadskrevende strategi, som også er med å lukke kanaler for informasjon for andre

De norske aktørene har til dels sammenfallende motiver for sine etableringer i andre lakseproduserende land. I korthet kan det oppsummeres med at selskapene har som målsetting å bli en global aktør innen oppdrett og/eller lakseproduksjon og dette medfører en etablering av produksjon i flere lakseproduserende land enn Norge.

Selskapene i gruppe 1 har ikke utviklet noen klar strategi for sin utviklingsvirksomhet verken i Norge eller i de andre landene de er representert. Det enkelte land er mer eller mindre overlatt til seg selv i forhold til utviklingsvirksomhet.

Selskapene i gruppe 2 har utviklet egne strategier på sitt utviklingsarbeid og har også opprettet egne avdelinger eller ansatte som skal jobbe med dette. I et selskap kalles dette for FoU-avdelingen. Hovedstrategien til flere av selskapene går ut på å ta i bruk allerede eksisterende kunnskap, såkalt "best practice" og spre dette fortest mulig til alle produksjonshetene. Et selskap uttaler at utviklingsaktiviteten skal "støtte verdiutbyttet på hvert ledd i verdikjeden". Men selskapene signaliserer også at man ikke skal drive egen forskningsaktivitet i form av egne forskningsanlegg eller institusjoner. Selskapene skal delta i utviklingsvirksomhet i form av å være oppdragsgiver, samarbeidsinstitusjon og premis-

sleverandør. Selskapene har også et ønske om å fortløpende vurdere ny kunnskap og implementere den relevante kunnskapen raskt.

Selskapene i gruppe 3 kjennetegnes av at de har både fôrproduksjon og oppdrettsvirksomhet innen samme konsern. Aktørene har organisert fôr og oppdrett i egne selskaper. Fôrproduksjon krever en løpende FoU-virksomhet og selskapene har etablert egne FoU enheter. Innen oppdrett har man ikke etablert egne FoU avdelinger/selskap, og intensjonen er å trekke veksler på den FoU virksomhet som er etablert i tilknytning til fôrvirksomheten.

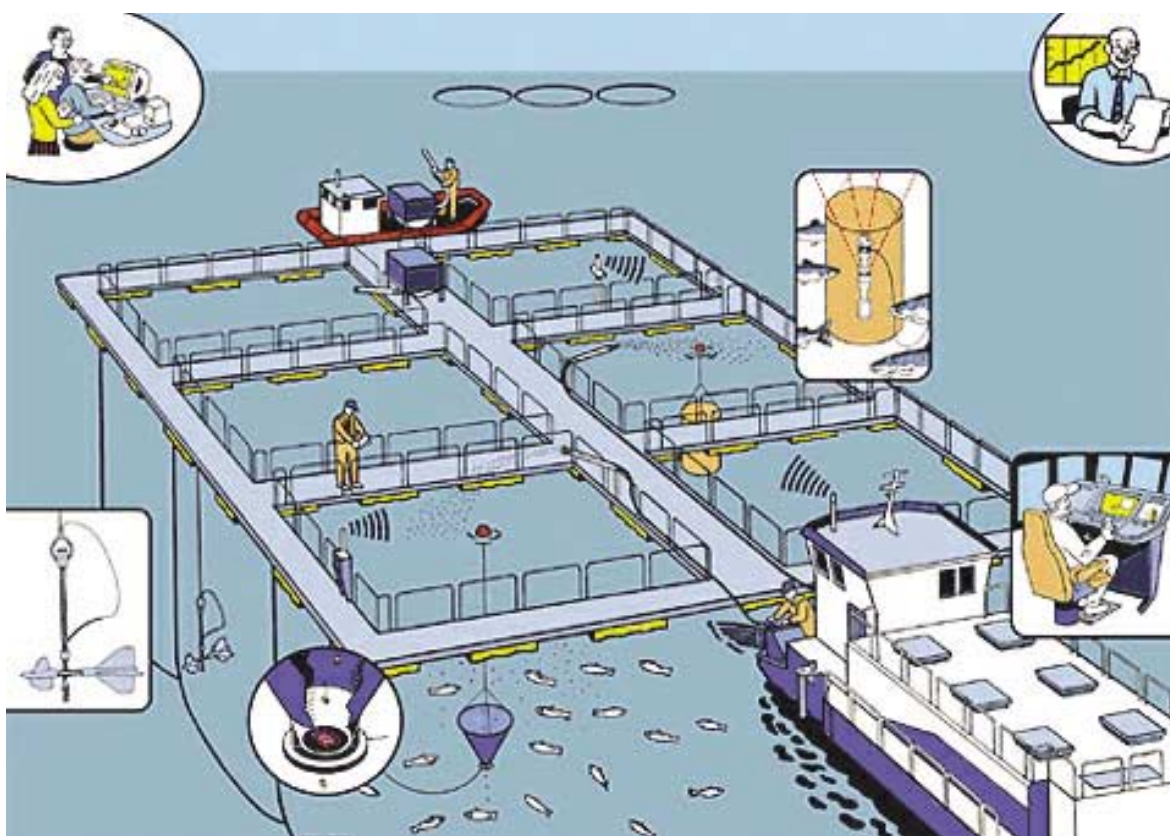
Den norske oppdrettsnæringen har ingen selskaper av typen 4 "vitenskapsbasert prosessindustri". Det kan bli et problem for næringen siden laks og ørret konkurrer med annen matvareindustri om forbrukernes preferanser. Dette krever at oppdrettsnæringen innovere i takt med annen matvareindustri dersom næringen ikke skal miste markedsandeler. Mange av oppdrettsbedriftene har ikke hatt evne til på egen hånd å bygge opp et grunnlag av vitenskapelig (eller analytisk) kompetanse når det gjelder grunnlaget for egen virksomhet. Mye av årsakene til dette ligger i prisfall og andre kriser som har drevet selskapene inn i en effektivitetsfelle hvor selskapene har fokusert på effektiv drift og læring

gjennom praktisk prøving og feiling, i stedet for på langsiktig vitenskapsbasert kunnskapsutvikling. Oppdrettsselskapene baserer seg i dag i stor grad på å bruke leverandørene for tilgang på kompetanse. Kompetansen sitter derfor i periferien av oppdrettsselskapenes hovedaktivitet; i leverandørbedriftene og i forskningsmiljøene.

I dag er det slik at leverandørleddet fungerer som 'oversettere' av kunnskap mellom instituttsektoren og oppdrettsselskapene; leverandørene er et 'obligatorisk passasje-

punkt' som oppdrettsselskapene er avhengig av for å få tilgang til kompetanse.

Tiltak for å bedre den norske oppdrettsnæringens innovasjonsevne bør derfor være rettet mot å stimulere oppdrettsselskapene til å utvide den strategiske og analytiske kunnskapsbase i selskapene, slik at de får en bedre forståelse for hvordan bruke forskning som et verktøy for produkt- og prosessutvikling og evner å se denne i sammenheng med fremtidige krav fra markedet.



Kilde: Akvasmart

6. Markedsadgang

6.1 Innledning

Norges hovedutfordring knyttet til videre utvikling av oppdrettsnæringen er adgang til de store markedene.

Som følge av at Norge på fiskeriområdet står utenfor de større økonomiske samarbeidsområdene, ved at EØS-avtalen gir et svakere vern mot handelshindringer overfor fisk og fiskevarer enn andre produkter, har den norske oppdrettsnæringen vært utsatt for relativt omfattende handelshindringer i det som tradisjonelt har vært næringens viktigste markeder, EU og USA. Dette skjer fordi Norge er en stor produsent av en vare, laks, som flere land innenfor de store økonomiske samarbeidsområdene selv produserer.

Generelt gjenstår det fremdeles mange utfordringer før vi står overfor en situasjon med fri verdenshandel av sjømat. Handel med sjømat er fortsatt et av de mest beskyttede områder i verden. Årsaken til dette er blant annet at svært mange land har næringsinteresser knyttet til regionale fiskerier som de ønsker å beskytte. Bindingsnivået på tollsatsene varierer fra 0-120%, med mange svært høye tollsatter. Dette gjenspeiler at fisk og fiskeprodukter (sammen med bl.a. tekstiler) har fått mindre omfattende reduksjoner enn industrivarer. Utviklingen i verdenshandelen har ført til fremvekst av en rekke større økonomiske samarbeidsområder slik som EU og NAFTA. Mye av dagens handel med sjømatprodukter foregår derfor gjennom regionale og bilaterale avtaler. Norge er medlem av EFTA, og selv om frihandelsområdet EFTA ikke er viktig for norsk sjømateksport, utgjør EFTAs 18 frihandelsavtaler med tredjeland, sammen med Protokoll 9 til EØS-avtalen, et viktig funda-

ment for næringen. Som kjent vil imidlertid 10 av dagens frihandelsavtaler mellom EFTA og landene som nå søker om medlemskap i EU medføre at norsk fiskerinæring kan gå fra en situasjon med tollfrihet til en situasjon med EUs tollregime. Dette kan bety økte tollsatter og innføring av kvoter hvor størrelsen på disse vil være avhengig av forhandlingsresultatet med EU.

6.2 Lakseavtalen med EU

På bakgrunn av dumping- og subsidieanklager mot norsk laks, foretok Europakommisjonen i 1996-97 undersøkelser på grunnlag av WTO-regelverket, og konkluderte med at det var grunnlag for å innføre en straffetoll på omlag 14 %. Forhandlinger førte imidlertid til Lakseavtalen mellom EU og Norge, samtidig som eksportørene inngikk prisavtaler med Kommisjonen. For eksportørene er det minsteprisbestemmelsen og ikke mengdebegrensningen på lakseekporten som har vært det mest belastende elementet i avtalen. Avtalen var opprinnelig tidsbegrenset til 30. juni 2002. I påvente av at Kommisjonen skulle avslutte dumping- og subsidieundersøkelsene av norsk laksenæring som ble innledet tidlig 2002, er Lakseavtalen blitt forlenget i to omganger fram til 28. februar 2003. Lakseavtalen er nå avviklet, men eksportørenes prisavtaler med Kommisjonen er videreført frem til det fattes nytt vedtak i Kommisjonen som forventes å komme i løpet av våren 2003.

Kommisjonen meddelte 13. desember 2002 norske myndigheter og næring resultatene fra dumping- og subsidieundersøkelsen. Det

er funnet statsstøtte i størrelsesorden 1% av salgsverdi, dvs tilsvarende det som er subsidieregelverkets minimumsnivå for å iverksette mottiltak. Det anses ikke at faren for økt framtidig subsidiering av norsk laksenæring er særlig stor. Det er kun i begrenset grad funnet eksempler på dumping, og da ikke på eksport av laks til EU. I henhold til EU's antidumping regelverk, kan imidlertid tiltak likevel videreføres dersom det er stor fare for gjentatt skadelig dumping.

Kommisjonen har anbefalt overfor medlemsstatene at det ikke skal iverksettes tiltak mot norsk lakseeksport. Til grunn for denne anbefalingen ligger blant annet en forståelse mellom Norge og EU om at Norge skal videreføre eksportavgiften for laks til EU på 3 prosent, samt at Norge skal fortsette med produksjonsbegrensende tiltak ut 2004.

6.3 Eksportavgiften - generisk markedsføring av norsk laks

Som del av Lakseavtalen økte eksportavgiften fra 0,75 % til 3 % i 1997 hvorav store deler av avgiften benyttes til generisk markedsføring av norsk laks. Fra 2001 ble næringen også ilagt en FoU avgift slik at det samlede nivået på eksportavgiften ble 3,3 % av eksportverdien.

I mars 2003 videreførte Norge en samlet eksportavgift på 3 % hvorav 0,3 % fortsatt vil benyttes til FoU formål mens de øvrige midler i hovedsak vil bli benyttet til generisk markedsføring av norsk laks. Avgiften ble videreført som del av en forståelse med Europakommisjonen for å sikre at anti-dumping og anti-subsidie tiltakene mot norsk laks opphører våren 2003. Avgiftsnivået vil bli revurdert i løpet av 2004.

Eksportutvalget for fisk forvalter eksportavgiften på vegne av næringen. Den norske oppdrettsnæringen er fragmentert og består av mange små og mellomstore aktører. Felles markedsføring finansiert av eksportavgiften gir disse selskapene muligheten til å utnytte skalafordeler som større aktør kan ha mht

markedsføring. For de større aktørene ville det imidlertid sannsynligvis ha vært mer fordelaktig å benytte midlene direkte til markedsføring av egne produkter /merker.

Det er gjennomført flere studier av effektene av eksportavgiften som viser positive resultater. En krone investert gir mellom 2,5 til 3 kroner tilbake i økte inntekter for selskapene. Ett argument som har vært benyttet mot eksportavgiften er at markedsføringen er generisk og således også bidrar til økt etterspørsel etter all laks, dvs også laks fra Chile, Skottland osv. Motargumentene mot dette har vært at dette er av mindre betydning så lenge Norges markedsandel på verdensmarkedet er såpass høy som den er.

6.4 Hvordan sikre god fremtidig markedsadgang

Det grunnleggende spørsmålet fremover på markedsadgangsområdet er hvordan vi kan sikre havbruksnæringen gode rammevilkår, slik at manglende adgang til markedene ikke blir et hinder for utløsning av verdiskapingspotensialet. Her står vi overfor en rekke utfordringer, både av kort og langsiktig karakter. Den norske sjømateksporten er totalt spredt på mer enn 150 markeder, som alle har forskjellige tollsatser, veterinære og sanitære krav, merkebestemmelser og lignende.

De fleste landene Norge i dag eksporterer til er medlemmer av WTO. De viktigste unntakene er Ukraina og Russland, som imidlertid synes å bli medlemmer i løpet av noen år. Den nye forhandlingsrunden i WTO åpner derfor for muligheten til å forbedre rammebetingelsene for eksport til de fleste av våre markeder. Resultatet av de pågående forhandlingene i WTO-runden blir derfor avgjørende for retningen på det fremtidige markedsadgangsarbeidet.

Etter hvert som de tollmessige barrierer reduseres øker bruken av de ikke tollmessige barrierene, slik som f.eks. veterinære og sanitære tiltak. Slike tiltak kan selvsagt være legitime, men kan også brukes i proteksjonistisk

øyemed. Også bruken av antidumpingverktøyet har økt de senere årene. Norsk laksenæringens dominerende posisjon som eksportør av atlantisk laks, gjør at faren for å bli møtt av proteksjonistisk motiverte antidumpingtiltak stadig øker. Dette forsterkes av det faktum at dagens antidumpingregelverk er av en slik karakter at det alltid vil være mulig å argumenter for at en vare dumpes. Med dagens regelverk kan man risikere at norsk laks blir mer eller mindre stengt ute fra enkeltmarkeder, slik tilfellet har vært med USA-markedet.

Arbeidet med å sikre at forhandlingsrunden gir et best mulig resultat for fiskeri- og havbruksnæringen er derfor et viktig spor fremover. Dersom det er mulig å oppnå betydelige

forbedringer i rammebetingelsene for sjømat-eksporten i WTO vil dette kunne gi eksportørene en mer forutsigbar fremtid gjennom bedret markedsadgang til 140 land, sikre like konkurransevilkår globalt, og overflødiggjøre noe av dagens arbeid med å inngå frihandelsavtaler.

Selv om den nye forhandlingsrunden i WTO vil kunne føre til forbedret markedsadgang globalt og enkelte innstramminger i antidumping- og subsidierregelverket vil dette i første omgang ha betydning for markedene i Asia og Latin-Amerika. Problemene på EU-markedet må i all hovedsak løses bilateralt mellom EU og Norge.



7. Reguleringer av oppdrettsnæringen

7.1 Innledning

Myndighetene har flere roller i forhold til reguleringer av havbruksnæringen.

De viktigste hensyn som ligger bak dagens reguleringer er:

- Bidra til at næringen kan få en balansert og bærekraftig utvikling og bli en lønnsom og livskraftig distriktsnæring (Oppdrettsloven)
- Miljø (Forurensningsloven, Oppdrettsloven)
- Fiskehelse hos oppdrettsfisken og viltlevende bestander (Fiskesykdomsloven)
- Fiskevelferd (Dyrevernloven)
- Trygg mat (Kvalitetsloven)

- Ferdsel (Havne- og farvannsloven, oppdrettsloven)
- Regulerer produksjonsveksten (Oppdrettsloven)

I utgangspunktet gis det tillatelse til å drive oppdrett med mindre sykdomsmessige, forurensningsmessige, ferdselsmessige eller andre viktige samfunnshensyn taler i mot dette. Dette gjelder med unntak av for oppdrett av matfisk av laks og ørret hvor det i tillegg er innført ulike produksjonsregulerende tiltak av hensyn til at næringen skal bli en lønnsom og livskraftig distriktsnæring, og den handelspolitiske situasjonen knyttet til EU. Tabellen nedenfor illustrerer dette.

Gjeldende reguleringsregime er som følger:

	Settefisk	Matfisk
Laks og ørret		1. Begrenset antall konsesjoner 2. Biomasse og tetthetsregler 3. Førkvoteordning for laks
Andre arter		

Konsesjonsbegrensningene for laks og ørret hadde opprinnelig en begrunnelse som dels var distriktpolitisk (små selveiende oppdrettere) og dels økonomisk (bidra til en balansert utvikling av næringen.) Behovet for å regulere produksjonsveksten, dvs bidra til en balansert utvikling av næringen, ble begrunnet ut i fra risikoen for ukontrollert vekst i næringen. Dette som følge av at marginalkostnaden ved å tilføre ekstra laks i en merd er relativt lav når man først har investert i et anlegg, og at det er vanskelig å tilpasse biomasse til markedssvingninger fordi produk-

sjonen tar flere år fra egg til slakteferdig fisk. Ukontrollert vekst ville kunne medført store profittsvingninger for den enkelte oppdretter. Produksjonsveksten reguleres derfor ved at det tildeles et gitt antall konsesjoner, og ved at det er satt grenser for hvor mye fisk det er tillatt å ha i tilknytning til hver konsesjon (biomasse og tetthetsregler).

De siste årene er det imidlertid førkvoteordningen som har vært det vesentligste virkemiddelet for å regulere produksjonsveksten av norsk oppdrettslaks.

Fôrkvoteordningen, som regulerer antall kg tilgjengelig fôr for de norske lakseoppdretterne, ble innført 1. mars 1996 i samråd med næringens organisasjoner. Bakgrunnen var den oppståtte ubalanse mellom tilbud og etterspørsel og trusselen fra EU om å ilegge en straffetoll på 13,68 % på salg av norsk laks til EU. På bakgrunn av denne situasjonen inngikk Norge i 1997 den såkalte lakseavtalen med EU. Lakseavtalen satt rammer for eksporten av norsk laks til EU, blant annet i form av indikative tak for eksportvekst til EU. Fôrkvoteordningen er således ikke en del av lakseavtalen, men har vært et viktig tiltak i situasjonen mellom Norge og Europa-kommisjoenen fra inngåelsen av Lakseavtalen og til EU nå legger opp til at tiltak mot Norge ikke skal videreføres. Nærmere omtale av fôrkvoteordningen under pkt. 7.4.

For laks og ørret var det i 1985-loven opprinnelig en begrensning ved at én oppdretter bare kunne ha én konsesjon. Dette ble opphevet i 1991 da det samtidig ble gitt fullmakt til Fiskeridepartementet til å begrense antallet konsesjoner pr. selskap for å forhindre at ett selskap i prinsippet skulle kunne eie hele konsesjonsmassen. Denne fullmakten ble ikke anvendt før i 2000, da det ved forskrift ble innført en regel om at ingen selskap kan eie mer enn 10 % av den samlede konsesjonsmassen for laks og ørret uten særskilt samtykke fra departementet, som kan gi tillatelse til å inneha mer enn 10 % - men maksimum 15 %, og deretter et nytt intervall med tillatelse til å inneha mer enn 15 % - men maksimum 20 %. Det framgår av forarbeidene at hensynet til størrelse for å kunne betjene store aktører i markedslandene kan være én begrunnelse som tilsier at selskaper kan tillates å vokse mer enn hhv. 10 og 15 %.

Per i dag har det største selskapet, Nutreco, ca 10 % av konsesjonsmassen, ca 90 konsesjoner, og ingen selskaper er således i nærheten av grensen på 20 % som utgjør ca 180 konsesjoner. Regelverket kan imidlertid være et hinder for ytterligere konsolidering av næringen dersom f.eks noen av de største sel-

skapene skulle ønske ytterligere oppkjøp eller sammenslåinger.

Regelverket setter også som begrensning at ingen aktør kan eie mer en 50 % av konsesjonsmassen i en region. I dag er heller ikke denne begrensningen et problem for ytterligere konsolidering med unntak av for Skagerak-kysten, hvor Marine Harvest (NUTRECO) eier 16 av 17 konsesjoner. Denne regionene har imidlertid en spesiell historie som følge av vaskelige driftsforhold knyttet til blant annet alger og maneter som har bidratt til at det har vært liten interesse fra andre aktører til å drive i området. Marine Harvest har imidlertid søkt om å få overført fôrkvoter tildelt konsesjoner i Skagerak til konsesjoner i Rogaland. Dersom Marine Harvest på sikt skulle søke om å få flyttet sine konsesjoner fra Skagerak til Rogaland vil det oppstå problemer i forhold til begrensningen om at ingen selskap kan eie mer enn 50 % i en region.

For selskapene kan det være en fordel å samle konsesjoner i en region mht investeringer og logistikk knyttet til lakseslakterier og viderefordlingsanlegg, mens det samtidig kan knyttes en viss risiko til dette ut i fra fare for alger, sykdom ol.

Med hjemmel i oppdrettsloven er det innført bestemmelser som skal bidra til utvikling av distriktene. Konkret gjøres dette ved at spesielle områder prioriteres ved tildeling av konsesjoner for laks og ørret og at flytting av konsesjoner over fylkes- og kommunegrensen i utgangspunktet ikke tillates. Det kan hevdes at denne sterke geografiske bindingen har hindret en optimal naturlig strukturell utvikling av næringen. På den annen side har denne politikken gitt muligheter for nyetableringer og utvikling av næringen i hele landet slik at vi nå har sterke regionale selskap som bidrar til den generelle utviklingen i sine regioner. Ut i fra tilsvarende begrunnelser tillates det ikke at fôrkvoter flyttes mellom lokaliteter i ulike regioner, selv om lokalitetene eies av samme selskap. Dette kan bidra til at selskap

med flere konsesjoner ikke får unyttet synergieffektene fullt ut ved å eie flere konsesjoner.

I dag er det ca 840 laksekonsesjoner i drift. I tillegg til dette er det tildelt 40 nye konsesjoner, samt signalisert tildeling av ytterligere 50 nye konsesjoner. Nytildelingen av konsesjoner vil påvirke lønnsomheten, og derigjennom verdifastsetting av nye og allerede eksisterende konsesjoner, fordi den totale norske førkvoten må deles på flere. Dette som følge av at den norske produksjonen ikke kan vokse med mer enn en gitt andel per år, jf. forståelse mellom EU og Norge om tiltak for redusere norsk produksjonsvekst.

Ved utlysning av nye konsesjoner har det blitt vektlagt at:

- eiere av 1-2 konsesjoner skal prioriteres
- utvikling av visse næringsregioner skal prioriteres

Det har blitt satt en fast pris per konsesjon tilsvarende 5 mill kroner, med unntak av Finnmark hvor prisen er satt til 4 mill kroner per konsesjon, og tildeling av to konsesjoner vederlagsfritt til Musken kommune for å styrke næringsgrunnlaget til lule-samene.

Dersom en kun legger hensyn til bedriftsøkonomisk verdiskaping til grunn er det ikke ønskelig å tildele konsesjoner etter slike kriterier, og regelverket er vanskelig å begrunne ut i fra like konkurransevilkår for alle næringsdrivende. En alternativ måte å tildele konsesjoner på er ved hjelp av auksjoner hvor konsesjonene tildeles høystbydende. Ved en slik tildelingsmekanisme vil en bidra til at de selskapene som mener å kunne nyttegjøre seg best av ekstra konsesjoner tildeles disse.

7.2 Sammenligning av rammevilkår med andre lakseproduserende land

KPMG utarbeidet i 2002 på oppdrag fra FHL havbruk en rapport som sammenligner blant annet reguleringsvilkårene i de lakseproduserende landene. Tabellen på neste side viser en sammenfatning av denne rapporten. I rapporten konkluderes det med at med unntak av markedsadgang og førkvoteordningen, har ikke oppdrettsnæringen i andre land vesentlig gunstigere rammebetingelser enn i Norge.

Norge skiller seg også positivt ut ved å ha et mer modent og koordinert lovverk knyttet til fiskehelse og miljø hvor fokus er rettet mer mot forbyggende tiltak enn hva som er tilfellet for lignende lovverk i andre lakseproduserende land. Dette anses som et konkurransefortrinn for den norske laksenæringen fordi det ut i fra forbrukerhensyn settes stadig sterkere krav til trygg- og miljøriktig produsert mat.

Det vises også til at det i Norge er bedre kontakt mellom næringsutøvere og myndigheter enn i de andre landene. Dette kan sannsynligvis sees i sammenheng med at laksenæringen er av større næringsmessig betydning i Norge. Pressgrupper av ulikt slag har i større grad fått påvirke næringens rammebetingelser i land som Skottland, Canada og USA hvor det eksisterer svært sterke miljø- og verne interesser. I tillegg til dette er Norge et land hvor det tradisjonelt har vært kort avstand mellom borgere og myndigheter.

	Norge	Skottland	Chile	Irland	Færøene	USA	Canada
Etablering							
tilatelse	Konsesjon	Leie av havbunn	X	X	X	X	X
krever miljøutredning	X (LU)	X(EIA)	X(EIA)	X(EIA)	X	X(LU)	X(EIA)
tilatelse miljømyndighet	X	X	X	X	X	X	X
levetid tilatelse	ITB	10-20 år	ITB	<10år	12 år MF 18 år SF	10 MF ITB SF	10-30 år
krav om fornyelse	-	X	-	X	X	X	X
gebyr ved søking	12000 NOK	8500-9000 NOK	-	6400 NOK	-	1800 NOK	140-1.120 NOK
årlig avgift	-	Avhengig av volum	720-1140 NOK/ha	100 NOK/tonn	-	2200-9000 NOK	100.000-170.000 NOK
markedsførings og Fou avg.	3,3 % av fob-verdien	-	-	-	-	-	-
Regulering av produksjonen							
førkvote	X	-	-	-	-	-	-
gebyr førkvote	3 kr/tonn	-	-	-	-	-	-
setteberegler	25 kg/m ²	-	-	-	-	-	-
volumbegrensning	Vanligvis 12000 m ³	-	-	-	-	-	-
mengde fisk pr anlegg	<25 tonn /1000 m ³	Angis av miljømyndigh	Indirekte godkjenning	Angis av miljømyndigh	-	-	Indirekte godkjenning
Drift							
driftsrapportering	X	X	X	X	X	X	X
avstandskrav	Varies	X	1000 fot (306 m)	1,5 km til nærmeste anlegg	ca 5 km	U	2000 fot (613 m, Maine)
begrensning eierskapsendringer	X	-	-	U	X	-	-
Miljø							
krav om miljøovervåking	X	X	i ferd med å innføre	X	X	X	X
pålagt luseovervåking	X	-	-	X	-	-	-
forebygging mot ramming	X	-	-	U	-	X	X
rapportering ved ramming	X	X	X	X	X	X	X
ESA-konflikt*	-	-	-	-	-	X	X
Fiskehelse							
privat/offentlig veterinærnærhet	P/O	P/O	P	P/O	P/O	P	P
pålagt tilsyn av vet.	X	-	-	-	-	-	-
krav ved sykdom***	X	X	X	X	X	X	X
krav om generasjonsadskillelse	X	X	-	-	-	-	-
lov etisk dyrehold**	-	-	-	-	-	-	-
Skatter og avgifter							
skattesats	28%	30%	15%	20%	20%	42.1%	40%
MVA sats	24%	17.5%	18%	20%	25%	0-10%	Ikke føderal VAT
investeringsavgift	7% frem til 30.09.02	Nei	Nei	Nei	Nei	Nei	Nei
framferbare underskudd	Ja, 10 år	Ja, ubegrenset	Ja, ubegrenset	Ja	Ja, 5 år	Ja, begrenset	Ja, 20 år
mulighet for utenlandske investorer	Ja, ubegrenset	Ja, ubegrenset	Ja, ubegrenset	Ja, ubegrenset	Begrenset til max 33% av aksjekap	Ja, godkjenning	Ja, begrenset
arbeidsgiveravgift	0-14.1%	12.2%	Max 20%	12%	3%	0-4.3%	Ca. 13%

Tegnforklaring:

X = ja, det stilles krav om dette fra myndighetene
 - = nei, det stilles ikke krav om dette fra myndighetene
 U = usikkert

EIA = environmental impact assessment
 LU = lokalitetsundersøkelse
 ITB = ikke tidsbegrenset
 MF = matfisk
 SF = settefisk

* Endangered Species Act
 ** ut over generell dyrevemlovgivning
 *** innrapportering, journalføring, rutiner

7.3 Nærmere om produksjonsbegrensende reguleringer

Norge kan velge om produksjonen av laks skal reguleres, men må som den største lakseprodusenten vurdere dette i lys av bl.a. eventuelle handelspolitiske kostnader av en uregulert produksjonsvekst. Norge har så langt valgt å begrense produksjonen, gjennom bruk av en førkvoteordning, istedenfor å risikerer handelspolitiske tiltak på EU-markedet. Men, det er ikke sikkert at dette er det mest hensiktsmessige valget på lang sikt. Nedenfor følger en vurdering av dette.

Når en skal vurdere om Norge bør velge å regulere produksjonen eller risikere f.eks. straffetoll, er spørsmålet om Norge har markedsrett i laksemarkedet svært viktig. Reguleringer og tiltak som er lite fornuftige under tilnærmet frikonkurranse kan bli fornuftige hvis en har markedsrett. Om det er fornuftig eller ikke å regulere vil også være avhengig av om den norske markedsretten er lang- eller kortsiktig.

Dersom et produksjonsbegrensende tiltak har virkning vil det alltid redusere de norske markedsandelene, og dersom Norge ikke har markedsrett vil dette også være den eneste effekten i laksemarkedet. I tillegg til dette vil reguleringene gi et velferdsmessig tap i Norge fordi reguleringer bidrar til at ressurser ikke benyttes der de gir størst verdiskaping.

Hvis Norge har markedsrett vil imidlertid tiltakene kunne være positive for norsk nærings lønnsomhet fordi de da vil lede til høyere pris. Selv om Norge taper markedsandeler på grunn av reguleringene vil den totale velferdseffekten i Norge likevel bli positiv. Reguleringene vil redusere verdiskapingen globalt, men både den reduserte verdiskapingen og økningen i norsk lønnsomhet bæres i all hovedsak av konsumenter i andre land gitt at størstedelen av produksjonen eksporteres, noe som er tilfelle for den norske lakseproduksjonen.

Dersom Norge har markedsrett på kort sikt, men ikke på lang sikt gir dette Norge en teoretisk mulighet til å spille en prisstabiliserende rolle, ved at markedsretten utøves for å moderere prissvingninger (og derigjennom også kvantumssvingninger). Varer reguleringene for lenge vil de imidlertid utvannes ved at konkurrentene tilpasser seg den norske strategien og dermed uthuler markedsretten. Dette bidrar til at Norges markedsrett sannsynligvis bare er gjeldende på kort sikt.

Det er lite som tyder på at Norge har markedsrett i laksemarkedet på lengre sikt. Dette betyr at økonomiske argument ikke kan benyttes direkte for å godtgjøre de tiltak og reguleringer som er aktuelle i laksemarkedet. Dersom førkvotene medførte at Norge utøvde markedsrett i 1999 og 2000, slik at prisen ble høyere enn den ellers hadde vært, kan sannsynligvis også de lave prisene i 2001 og 2002 delvis tillegges dette. God lønnsomhet er et signal om å produsere mer, og jo bedre lønnsomheten er i en industri, jo mer vil en ønske å øke produksjonen. Norske reguleringer kan i så måte ha vært med å bidra til den sterke "boom and bust" syklusen de siste årene.

Enhver produksjonsregulering i Norge vil øke muligheten for at mer laks blir produsert i utlandet. Dette er som nevnt ovenfor uavhengig av om Norge faktisk har markedsrett eller ikke. Da norske interesser er blant de som har best kunnskap om oppdrettsnæringen, og kanskje også har best tilgang på kapital for oppdrettsformål er det ikke unaturlig at de er blant dem som benytter muligheten til ekspansjon i andre land. Det viktigste er likevel at norske reguleringer isolert sett gjør det vanskeligere å produsere i Norge.

I et lengre tidsperspektiv er det også usikkert om norsk næring er tjent med produksjonsregulerende tiltak fremfor handelssanksjoner. Dette er imidlertid et vanskelig spørsmål fordi en heller ikke vet hvor strenge sanksjonene blir. Sanksjoner har klart potensiale til å

ødelegge næringen, selv om WTOs dom i tekstilsaken mellom EU og India muligens vil kunne begrense EUs mulighet til denne type sanksjoner.

I en syklisk næring som laksenæringen, vil en imidlertid i likhet med de fleste andre råvareproduserende næringer alltid ha perioder med så høy produksjon at mange produsenter taper penger selv om en har rimelig lønnsomhet over produksjonssyklusen. Dette vil derfor gjøre denne type næringer utsatt for dumpinganklager.

Norge har så langt valgt å vurdere de eventuelle handelspolitiske kostnadene som høyere enn eventuelle tap ved produksjonsreguleringer. Måten vi har valgt å regulere på er ved bruk av fôrkvoter. Nedenfor følger en kort omtale av bakgrunnen for ordningen, vurdering av hvilke konsekvenser den har hatt, og vurderinger av andre produksjonsregulerende tiltak.

7.4 Fôrkvoteordningen

Fôrkvoteordningen ble innført i 1996 i forbindelse med subsidie- og dumpinganklagene fra EU mot den norske oppdrettsnæringen som

senere, i 1997, førte til inngåelsen av lakseavtalen med EU. Den tidligere lakseavtalen og dagens forståelse med EU setter rammer i form av indikative tak for hvor mye norsk laks som kan eksporteres til EU.

Formålet med fôrkvoteordningen er derfor å regulere produksjonen av laks. Myndighetene kan i prinsippet benytte ulike virkemidler for å regulere produksjonsveksten. SNF (Samfunns og næringslivsforskning) har derfor på oppdrag fra Fiskeridepartementet og Finansdepartementet i 2002 vurdert ulike alternative reguleringsformer som produksjonsavgift, direkte produksjonsregulering, regulering av smoltutsett og tetthetsbestemmelser opp mot treffsikkerhet, vridningseffekter og administrasjonskostnader. I rapporten konkluderes det med at fôrkvoter i en eller annen form sannsynligvis er det mest hensiktsmessige virkemidlet for å regulere produksjonen.

Fôrkvoteordningen har de siste årene vært det viktigste virkemiddelet mhp å regulere produksjonen. For lakseoppdrett representerer fiskefôr en innsatsfaktor som det ikke er mulig å substituere seg bort fra. Slik sett kan



regulering gjennom fôrkvoter virke idéelt med tanke på å regulere produksjonen. Fiskefôr utgjør over 50 prosent av totalkostnadene.

Et problem for fôrkvotereguleringer er at fiskefôr ikke er et homogent produkt. Det finnes mange ulike typer fiskefôr på markedet basert på forskjellige råstoff og med forskjellig næringsinnhold. Innholdet av fiskemel og fiskeolje, vegetabiliske mel og oljer kan variere sterkt. Fôrtypenes ulike sammensetning av protein og fett i fôret kan påvirker vekstraten og sammensetningen på fisken.

Sett i forhold til fôrkvotene er dette mest interessant fordi det fører til at det fôret som gir størst vekst pr. enhet fôr vil bli foretrukket til stor fisk. Denne type fôr, som ofte kalles høyenergifôr, gir som regel større produksjon per fôrkvote men kan også gi en fisk med høyere fettinnhold. Med avgrenset kvantum

fôr blir det viktigste å produsere fisk som gir best mulig utnyttelse av fôret. Alle andre kvaliteter gir en ekstra kostnad ved at det også reduserer produksjonen. Dette kan gi den norske oppdrettsnæring en konkurranseulempe i form av at det ikke er lønnsomt å produsere ulike typer fiskekvalitet basert på ulike fôrtyper. Fôrkvotene bidrar derfor til en mer ensartet produksjon, og gjør norsk næring mindre i stand til å utnytte forskjellige markedssegment.

Det er i dag til vurdering et system med fôrkvoter basert på energiinnhold isteden for kg. Dette systemet vil kunne gi oppdretterne større fleksibilitet med hensyn til valg av sammensetning på fôret. Hvis dette administrativt lar seg gjennomføre vil kvoter knyttet til energiinnhold sannsynligvis være å foretrekke fordi det vil gi oppdretterne mulighetene til å differensiere kvaliteten på fisken etter markedets behov.



8. Nylige og pågående endringer av havbruksnæringens rammebetingelser

Nedenfor følger en kort omtale av nylig og pågående endringer av rammebetingelser av betydning for oppdrettsnæringen.

8.1 Skattefunn – skattefradragssystem for forskning og utvikling

SkatteFUNN er en skattefradragssystem som ble innført i 2002 og utvidet for 2003 til å gjelde alle bedrifter. SkatteFUNN-ordningen er hjemlet i skatteloven. Det betyr at virksomheter som gjennomfører nyskapingstiltak innenfor lovens rammer, har rett til fradrag på skatten etter at prosjektet er godkjent i SkatteFUNN. Bedrifter over 250 ansatte får 18 % fradrag på skatten, mens små og mellomstore bedrifter (SMB) får 20 %.

Formålet med ordningen er å stimulere private bedrifter til å øke sin forsknings- og utviklingsaktivitet, og ordningen kan således kan være et virkemiddel som kan bidra til å øke oppdrettsnæringens forsknings- og utviklingsrelaterte aktivitet, samt bidra til at bedriftene får større fokus på betydningen av denne type aktivitet for bedriftens videre vekst og utvikling.

8.2 Fiskeri- og havbruksnæringens forskningsfond

Fiskeri og havbruksnæringens forskningsfond ble opprettet i 2001. Formålet med forskningsfondet er å bidra til å øke næringens forsknings aktivitet og engasjement. Fondet hadde i 2002 en totalramme på ca 100 millioner kroner, og er finansiert av en avgift tilsvarende tre promille av eksportverdien.

Forskningsfondet forvaltes av et styre med

bred forankring i næringen og i de sentrale næringsorganisasjonene. Midlene benyttes til næringsrettet forskning og felles FoU-tiltak. Fondet har vektlagt å trekke næringen aktivt med i planlegging av FoU aktiviteter. Det har også blitt lagt stor vekt på formidling av forskningsaktiviteter til næringen.

8.3 Fjerning av investeringsavgiften

Investeringsavgiften ble innført som en midlertidig avgift i 1970, samtidig med merverdiavgiften. I utgangspunktet var det alle merverdiavgiftspliktige som betalte investeringsavgift, men i årenes løp er det innført en rekke unntak som har gjort avgiften komplisert å administrere og ført til forskjellsbehandling mellom ulike næringer.

Havbruksnæringen har ikke vært omfattet av fritakene. Avgiften ble avviklet 1. oktober 2002, og avgiftsletten utgjør totalt 6 mrd kroner på årsbasis i skattelette for næringslivet. Ifølge Skattedirektoratet betalte oppdrettsnæringen 27 millioner kroner i investeringsavgift i 2001. I tillegg bidro investeringsavgift i andre næringer til at oppdrettsselskapene betalte mer for innsatsvarer og –tjenester enn ellers. Fjerningen av investeringsavgiften har ført til en bedring av oppdrettsnæringens rammevilkår.

8.4 Nytt produksjonsreguleringsystem som vil regulere produksjonen ut i fra lokalitetens miljømessige bæreevne

I 2001 nedsatte fiskeriforvaltningen et utvalg som skulle utarbeide et forslag til et nytt system for produksjonsregulering på lokalitetsnivå. Forslaget skulle baseres på en vurdering av konsesjoner, førkvoter, lokalitetens bæreevne

evne og eventuelle andre nødvendige parametre. I tillegg var det en målsetting å gå bort fra volumbegrensning og tetthet. I tillegg lå det føringer på gruppen om at om at et miljø-

overvåkningsverktøy skulle inngå som et element i et nytt system. Utvalgets arbeid ble ferdigstilt høsten 2002 og er nå til behandling i forvaltningen.



9. Forslag til tiltak for å styrke havbruksnæringens konkurransevne

9.1 Innledning

Gruppen har valgt å fokusere på tiltak innenfor noen få, men viktige områder for oppdrettsnæringens konkurransevne. Forslagene til tiltak er knyttet til de tre hovedområdene i strategien; 1) tiltak for å bedre næringens innovasjonsevne, 2) markedsadgang og 3) reguleringssystem. Norge har relativt stor frihet til å iverksette tiltak for å bedre innovasjonssystemets funksjons, mens markedsadgang i større grad er avhengig av handelspolitiske forhold. Enkelte reguleringer er også begrunnet i handelspolitiske forhold.

Til grunn for forslagene ligger erkjennelsen av at dette er en næring som opererer i et globalt, konkurranseutsatt marked.

9.2 Tiltak for å bedre havbruksnæringens innovasjonsevne og innovasjonssystem

Tiltaket er rettet mot to hovedmålsetninger:

- å motivere oppdrettsbedriftene til å *øke sitt strategi- og forskningsarbeid for bedre å kunne møte fremtidens krav fra markedet og utvikle kunnskapsbaserte markedsfortrinn*. Dette er viktig fordi den norske oppdrettsnæringen har en differensiert næringsstruktur bestående av mange små og mellomstore bedrifter og noen større selskap. I mange av selskapene eksisterer det en sterk produksjonsorientering og vektlegging av kostnadseffektiv drift som er viktig for å være konkurransedyktig, mens det i mindre grad satses på å utvikle markeds- og forskningsstrategier.

- *økt koordinering* mellom ulike departementer og virkemiddelapparat som forvalter virkemidler og rammebetingelser av betydning for oppdrettsnæringen

For å oppnå en bedre koordinering bør det vurderes å etablere et nasjonalt, sektorovergrepene innovasjonsprogram for å utvikle havbruksnæringen. Det er viktig at næringen selv deltar i programmet, sammen med Fiskeri- og havbruksnæringens forskningsfond og de offentlige virkemiddelaktørene. Programmet bør holde nær kontakt med de meste sentrale departementene.

Det nasjonale forsknings- og innovasjonssystemet gjennomgår for tiden omfattende endringer. Norges forskningsråd får fra 1. september 2003 en ny organisasjonsmodell med tre divisjoner. Innenfor den nye divisjonen for strategiske satsinger foreslår Forskningsrådet at havbruk etableres som ett av fem store programmer fra 2004. Videre har Stortinget vedtatt at det skal opprettes en ny enhet som forvalter direkte virkemidler for næringslivet. Virkemidlene som i dag forvaltes av SND, SVO, Norges Eksportråd og Norges Turistråd overføres til den nye enheten. Det videre arbeidet med å etablere et innovasjonsprogram for havbruk må forankres innenfor disse prosessene og vurderes nærmere etter hvert som innholdet i tiltak og organisasjon blir fastsatt både i Forskningsrådet og den nye virkemidlenheten.

Programmet bør være koordinerende i forhold til eksisterende forsknings- og innovasjonsaktiviteter rettet mot havbruk og gene-

relle næringsrettede satsinger som har relevans for havbruksnæringen. Programmet bør også få i oppgave å utforme analyser og “fore-sight” studier for havbruksnæringen, samt fremme og koordinere forslag til innovasjonspolitikk og -tiltak for dagens og fremtidens havbruksnæring.

Programmet bør i utgangpunktet ikke tildeles midler til annet enn til drift og analyse-, seminar- og kunnskapsspredning, samordnet med liknende analysearbeid i det øvrige virkemiddelapparatet. Ved å koordinere allerede eksisterende aktiviteter inn i ett felles strategiutviklingsprogram, vil man f.eks raskere og bedre kunne gi innspill til regelverksendringer som kan bedre innovasjonssystemet overfor havbruksnæringen. Etter hvert som strategier utvikles bør det fremmes forslag til nye aktiviteter og tiltak. Programmet må ta utgangspunkt i hele verdikjeder og ta hensyn til forutsigbarhet, helhet og konsistens i virkemiddelapparatet når nye forslag fremmes.

På regionalt nivå bør programmet involvere de regionale styrene for virkemiddelapparatet og de regionale partnerskapene. Regionale initiativ kan f.eks være samarbeid mellom industri, forskning og undervisning, tilpassing av undervisningstilbud på ulike nivå, samt arbeid for å fremme innovasjon og entreprenørskap i regionene.

Det strategiske sektorovergrepene innovasjonsprogrammets mål bør være å:

- stimulere oppdrettsselskapenes strategiske og analytiske kunnskapsbase slik at de bedre kan dra nytte av biologisk-teknisk forskning og se dette i sammenheng med fremtidige krav fra markedet slik at bedriftene utvikler markedsbaserte kunnskapsfortrinn.
- styrke samspillet mellom bedrifter og forskningsinstitusjoner både nasjonalt og internasjonalt
- skape markedsfortrinn gjennom utvikling og iverksetting av internasjonale bransjestandarder

- gjennomføre miljørettede tiltak med sikte på å bevare og videreutvikle Norges naturgitte konkurransefortrinn knyttet til rent havmiljø og bærekraftig produksjon
- bidra til at markedsrettede innovasjonsprosjekter med FoU-innhold blir kommersialisert
- øke forståelsen for forskning på teknologi-plattformer innenfor IKT, bioteknologi og materialteknologi i marin sammenheng
- identifisere hindringer og utløse drivkrefter i innovasjonssystemet

Disse målene kan søkes oppnådd gjennom f.eks å foreslå tiltak direkte eller gjennom det etablerte virkemiddelapparatet. Eksempler på tiltak kan være alt fra å:

- bidra til at det etableres framtidsrettede FoU-prosjekter med stort potensial for verdiskaping i havbruksnæringen
- bidra til hospiteringsordninger mellom forskningsinstitusjoner og næringsliv
- bidra til at selskapene etablerer gode prosjekter med finansiering fra SkatteFUNN, særlig samarbeidsprosjekter med FoU-institusjoner
- bidra til at det blir etablert eventuelt styrket programmer som bidrar til strategisk lederutvikling
- bidra til at det etableres biologi, teknologi og markedsnettverk og møteplasser på bedriftenes/næringens premisser
- bidra til at satsningen på å utvikle teknologi-plattformer innrettes slik at havbrukssektoren også kan dra nytte av teknologi-plattformene, f.eks ved forskning på bakteriehemmende materialer til bruk på slaktelinjer.

9.3 Markedsadgang

Hovedansvaret for det handelspolitiske arbeidet er i dag i Utenriksdepartementet (WTO, EU/EØS) med delansvar i Nærings- og handelsdepartementet (EFTA), mens Landbruksdepartementet har en koordineringsrolle på andre områder av betydning for fiskeeksporten (WTO/SPS og Codex Alimentarius).

Målet med markedsadgangarbeidet er å oppnå like god markedsadgang for den norske havbruksnæringen som det våre viktigste konkurrentland har. For å lykkes med dette må det jobbes aktivt gjennom de ulike arenaene der markedsadgang står på dagsorden:

WTO – Doha-runden

Den viktigste muligheten for forbedrede handelsbetingelser for norsk eksport av laks er WTO. Dette fordi laks er et produkt som eksporteres til de fleste markeder, og hvor Norge er en ledende eksportør og har erfart dumpingsaker både i USA og EU. Forhandlingene om markedsadgang og innstramminger i antidumpingregelverket er i gang, og det er forventninger til at forhandlingsrunden skal føre til forbedringer i betingelsen for handelen med sjømat. Arbeidet med WTO og Doha-runden må prioriteres og det må legges vekt på havbruksnæringens behov.

WTO/SPS

Arbeidet i WTO og Codex Alimentarius om å utvikle forutsigbare rammebetingelser mht. helseforhold for fisk, mattrygghet, matkvalitet og etiske forhold ved matproduksjonen må prioriteres og det må legges vekt på havbruksnæringens behov.

EU/EØS

For eksport av laks er det største problemet i forholdet til EU at havbrukssektoren i Norge ikke omfattes av EUs konkurranseregulering, og følgelig ikke er omfattet av EØS-avtalens hovedregel om fritak fra subsidie- og dumpinganklager. Det kan i denne sammenheng refereres til EUs dumping- og subsidieundersøkelser i 1996/97 og 2002 der norsk statsstøtte ble vurdert i.h.t. WTO-regelverket og hvor det ikke hadde noen relevans at norsk statsstøtte til havbruksnæringen er langt lavere enn EUs egne subsidier. Tollfrihet og sikkerhet i forhold til bruk av antidumping på det europeiske nærmarkedet kan bare oppnås ved EU-medlemskap eller ved reell forbedring av EØS-avtalen.

EFTA

Arbeidet med å inngå frihandelsavtaler gjennom EFTA med land som utgjør viktige markeder for næringen er et supplement til arbeidet for en friere verdenshandel gjennom WTO. Frihandelsavtalene er enklere å forhandle enn avtaler om nye forpliktelser som inngås i WTO siden det er færre land som deltar i forhandlingsprosessen. Disse avtalene kan også i større grad skreddersys vårt behov.

Den økende grad av regionalisering av handelsavtaler verden over medfører at norske næringer kan få vanskeligere konkurranseforhold enn konkurrenter på markeder som er viktige for dem. EFTA-avtalene kan benyttes som et middel for å sikre like konkurranseforhold.

Hensynet til norsk verdiskaping bør være det viktigste kriteriet for valg av eventuelle nye forhandlingspartnere. Norge bør være en pådriver overfor de andre EFTA-landene for å sikre at norske offensive interesser ivaretas herunder verdiskapingsinteressene knyttet til oppdrettsnæringen.

Det anses ikke å være noen motsetning mellom å sikre næringsøkonomiske interesser gjennom EFTA-avtalene og å ivareta multilaterale hensyn i WTO.

9.4 Reguleringer

Oppdrettsnæringen eksporterer det meste av sin produksjon og det er avgjørende at næringen er internasjonalt konkurransedyktig. Gode rammebetingelser for verdiskaping er derfor viktig. Særskilt regulering av en næring vil påføre bedriftene ekstrakostnader, men kan forsvares dersom reguleringen korrigerer for markeds- eller systemsvikt (f.eks. hensyn til miljø eller samlet FoU-innsats). Det må i hvert tilfelle vurderes om den samfunnsmessige nytten er større enn kostnaden av reguleringen. Etter hvert som oppdrettsnæringen utvikler seg i retning av en mer moden næring er det lite som taler for at næringen skal reguleres annerledes enn industri og næringsliv generelt, med unntak av regule-

ringer av særskilte hensyn knyttet til fiskehelse og miljø. Dette fordi særnorske reguleringer kan representere en kostnadsulempe for næringen som kan gjøre det vanskelig å realisere potensialet for økt vekst og verdiskaping.

Oppdrettsnæringen er lokalisert i distriktene, og har tilgang til generelle distriktpolitiske virkemidler. Det legges imidlertid visse begrensninger på den norske havbruksnæringen som er ment å ivareta andre hensyn enn vanlige krav til utøvelse av næringsvirksomhet. I den grad disse reguleringene påfører næringen kostnadsulemper, bidrar det til at det oppfattes som mindre attraktivt å drive virksomhet i Norge enn i andre land. Det vil igjen virke negativt på tilgangen av privat kapital. En særskilt regulering av næringen kan også bidra til at det knyttes subsidieanklager til de generelle distriktsrettede ordningene som næringen har fordel av. Arbeidsgruppen mener på bakgrunn av dette at det bør foretas en kritisk gjennomgang av de særskilte reguleringene av havbruksnæringen. Reguleringer som bør vurderes er:

- reglene som begrenser hvor mange laksekonsesjoner et selskap kan eie nasjonalt og i en region
- manglende muligheter til "konsernførkvote" på tvers av fylkesgrensene. En slik mulighet kan bidra til en mer fleksibel og kostnadseffektiv produksjon
- hensiktsmessigheten av å prioritere nyetableringer og små selskap ved tildeling av nye laksekonsesjoner.

En eventuell oppmykning eller fjerning av regelverket som hindrer eierkonsentrasjon, innebærer at Konkurransetilsynet må føre tilsyn med eierkonsentrasjon og konkurransesituasjonen i havbruksnæringen tilsvarende som for næringslivet for øvrig.

Det er lite som tyder på at Norge har markedsrett i laksemarkedet på lang sikt. En ensidig norsk produksjonsregulering vil derfor på sikt kun føre til tap av markedsandeler. Det bør derfor være et uttalt mål å avvikle norske produksjonsreguleringer så snart handelspolitiske forhold ligger til rette for det.

På kort sikt bør det utredes hvorvidt en bør gå over til et førkvotesystem basert på energinnhold per enhet. Dette vil kunne stimulere fôrbransjen og den norske oppdrettsnæringen til å utvikle fôr og fisk av ulike produktkvaliteter for bedre å kunne møte markedets behov.

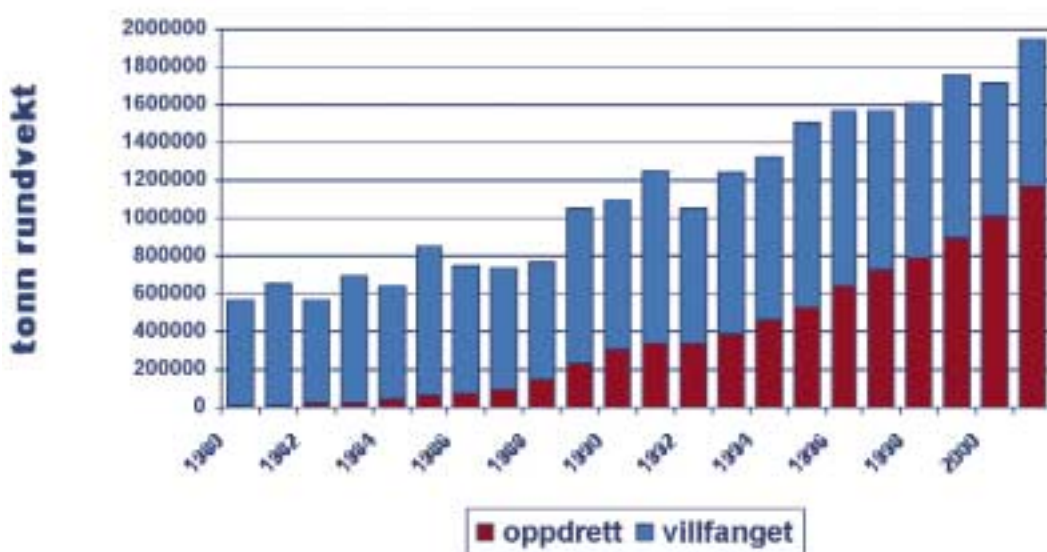
10. Vedlegg

10.1 Tilbud av laks i verden

Siden tidlig på 80- tallet har det samlede tilbudet av villfanget og oppdrettet laks økt betydelig.

Figuren nedenfor viser det samlede tilbudet av både oppdrettet og villfanget laks.

Total produksjon, oppdrett og fangst, av laks 1980-2001



Kilde: Eksportutvalget for fisk

Villfanget laks består seks ulike typer stillehavslaks og en type atlantisk laks, med stillehavslaksen som den dominerende. Som figuren viser, har tilbudet av stillehavslaks vært relativt stabilt de siste 20 årene, og det forventes ikke at tilbudet vil øke vesentlig de nærmeste årene. Det er kun fire land som tilbyr stillehavslaks på markedet. USA er den største tilbyderer med en markedsandel på 45%, mens Japan og Russland har markedsandeler på henholdsvis 27 % hver og Canada har en markedsandel på 2 %.

Oppdrett av laksefisk har økt betydelig siden begynnelsen av 1980 tallet. Oppdrettet er konsentrert om tre arter; atlantisk laks, ørret og oppdrett av stillehavslaks (coho), med atlantisk laks og ørret som de dominerende artene. Norge er den største oppdrettsnasjonen i verden og har en samlet markedsandel på 38 % av all oppdrettet laksefisk, med markedsandeler på henholdsvis 41 % for atlantisk laks og 31 % for ørret.

10.2 Norges andel av total fangst og produksjon av laks i verden

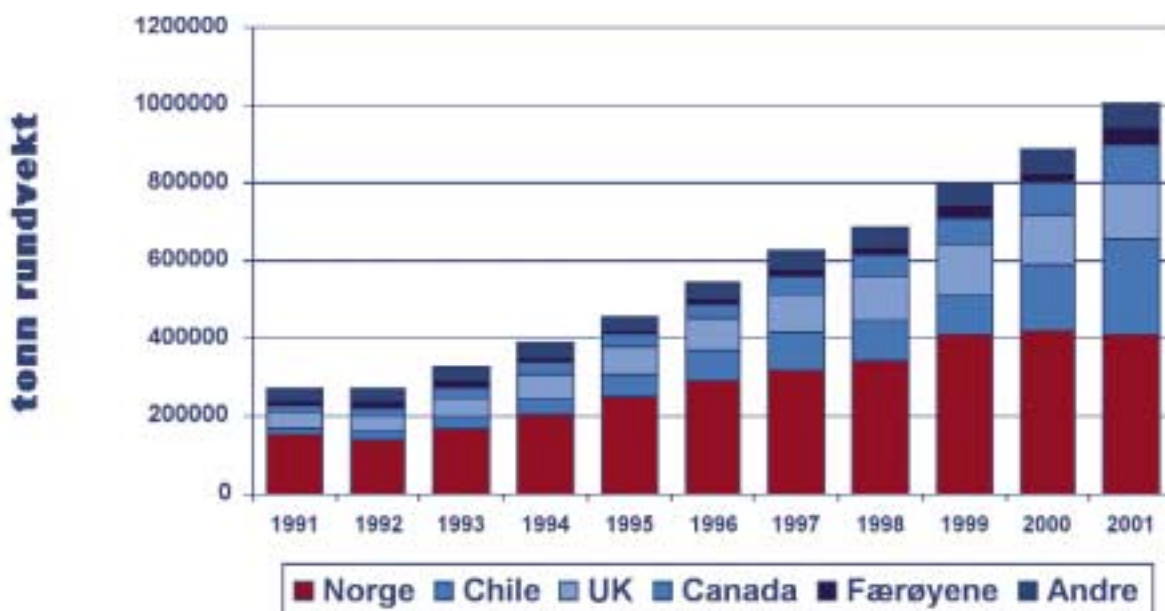
Figuren nedenfor viser Norges andel av det totale tilbudet av laksefisk i verden fra 1980 til 2001.



Kilde: Eksportutvalget for fisk

Norge har som figuren over viser de siste 20 årene økt sin markedsandel i forhold til totalt utbydd mengde av laks i verden. De siste årene har en imidlertid sett at andre oppdrettsnasjoner har tatt markedsandeler fra Norge. Som figuren under viser, var Norge fortsatt den største oppdrettsnasjonen av atlantisk laks i 2001. De siste årene har Norge imidlertid opplevd en stadig sterkere konkurranse.

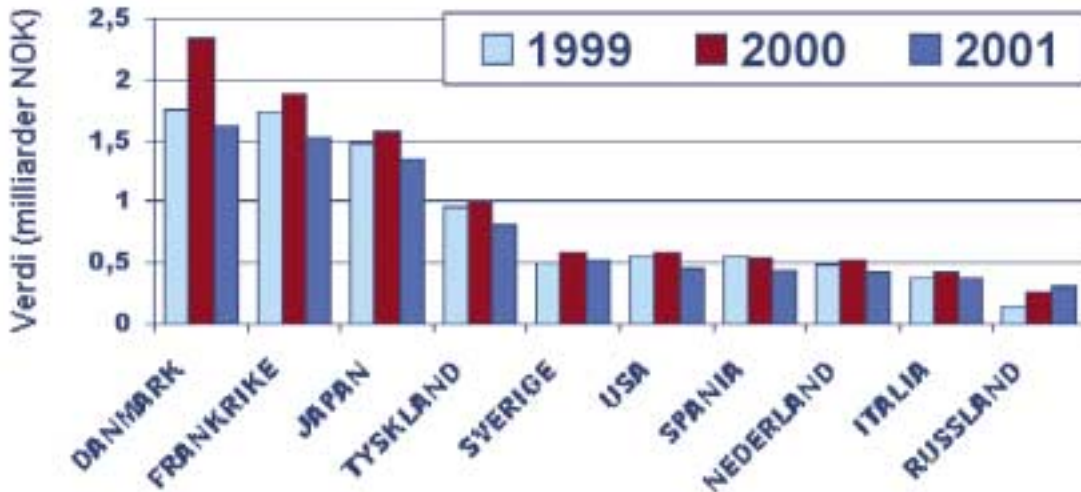
Utvikling de 10 siste årene hos de største oppdrettsnasjonene av atlantisk laks



I 2001 eksporterte Norge laks og ørret for til sammen 11,3 mrd kroner, med henholdsvis eksportinntekter på 10 mrd fra atlantisk laks og i overkant av 1 mrd fra eksport av ørret.

Figuren nedenfor viser de viktigste markedene for norsk laks.

De største markedene for norsk laks 1999 - 2001

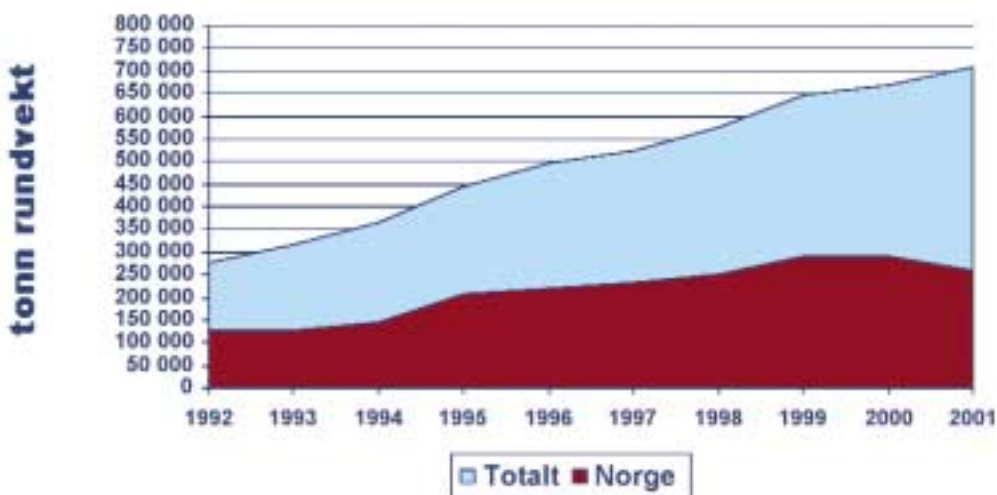


Kilde: Eksportutvalget for fisk

10.3 Markedsandeler i viktige markeder

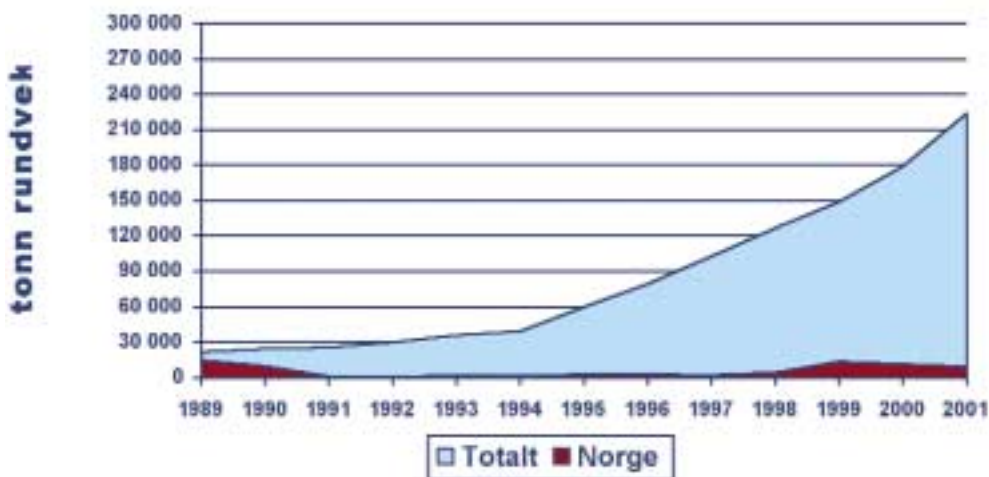
Som følge av lakseavtalen har Norge de siste årene mistet markedsandeler, først og fremst til oppdrettsland innenfor UK, dvs Skottland og Irland, men også til land som Chile, som frem til nå ikke har møtt handelshindringer av betydning på det europeiske markedet.

Norges markedsandel av atlantisk laks i EU



Norges markedsandel av atlantisk laks i USA

Ved innføringen av straffetoll i 1991 på 26,07 % på fersk rund laks i det amerikanske markedet ble Norge kastet rett ut av det som den gang var et av de viktigste markedene for norsk lakse-næring. Fra og med 1998 ser vi at markedet har tatt seg noe opp. Det er imidlertid verd å merke seg at denne økningen først og fremst skyldes økt eksport av fersk og frossen filet, og ikke fersk fryst laks som før 1991 var hovedproduktet.



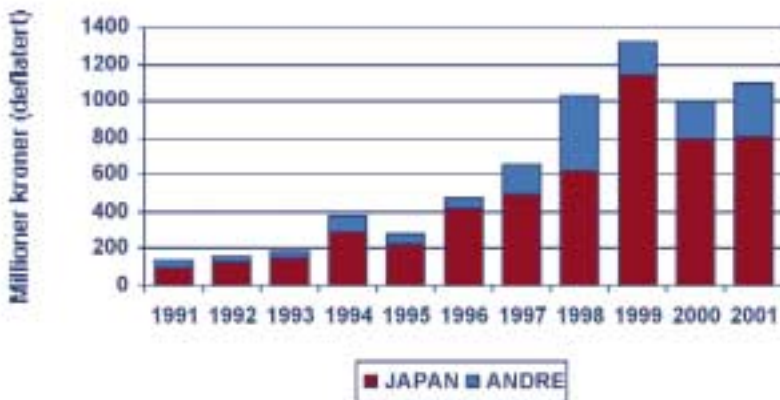
Kilde: Eksportutvalget for fisk

Norges markedsandel av atlantisk laks i Japan



I det japanske markedet har ikke den norske oppdrettsnæringen møtt konkurransevridende handelshindringer, og vi ser at den norske markedsandelen i det Japanske markedet stort sett har fulgt den generelle utviklingen av markedet. De siste årene har Norge imidlertid mistet noe markedsandeler først og fremst til Chile, som spesielt har økt sin eksport av frosne fileter.

Norsk eksport av ørret 1991 - 2001



Kilde: Eksportutvalget for fisk

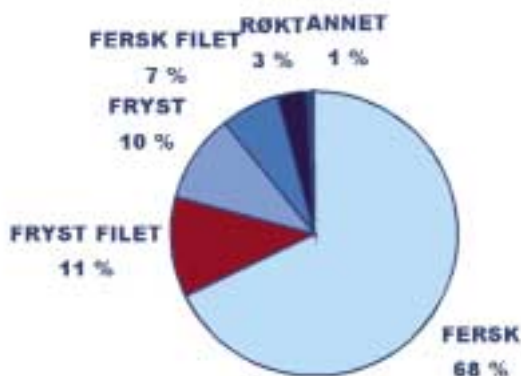
Når det gjelder ørret har den norske eksporten økt rimelig jevnt frem til 1999, da den gikk noe tilbake for så å øke noe igjen i 2001. Nedgangen fra 1999 til 2000 kan tilskrives produksjonstilpasninger grunnet dårlige priser og høy valutakurs i 1998 og 99.

Som tabellen viser et det japanske markedet det klart viktigste for norsk eksport av ørret.

10.4 Produktsammensetning på norsk lakseeksport

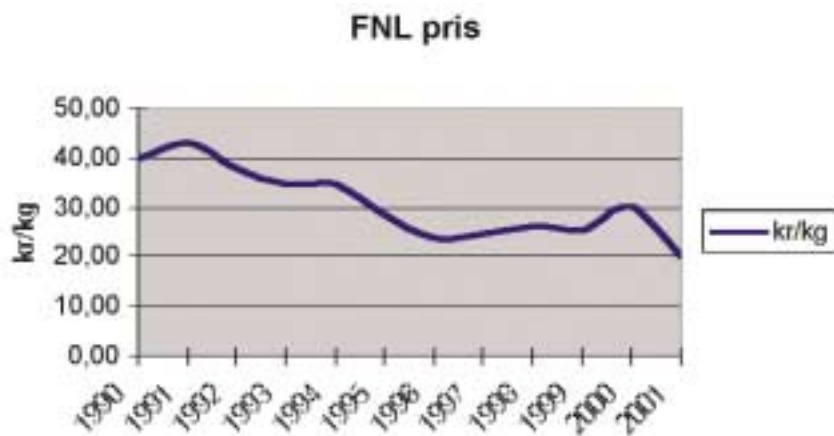
Norge er en først og fremst en råvareeksportør. Dette kan i hovedsak forklares ut i fra en kombinasjon av tradisjon, handelsbarrierer (som generelt er høyere jo mer videreforedlet produktet er) og kostnadsnivået i Norge. Figuren nedenfor viser norsk lakseeksport fordelt på produkter i 2001.

Norsk lakseeksport fordelt på produkt 2001



10.5 Prisutvikling laks

Utvikling i FNL pris 1990-2001



Kilde: FNL

FNL pris er den pris eksportørene betaler til oppdretter. FNL prisen har avtatt jevnt fra begynnelsen av 90-tallet og fram til 1996/97. Da flater den ut og i 2000 ble det oppnådd gode priser. I 2001 falt prisene, før de igjen i 2002 har steget noe, men de er fortsatt på et relativt lavt nivå.

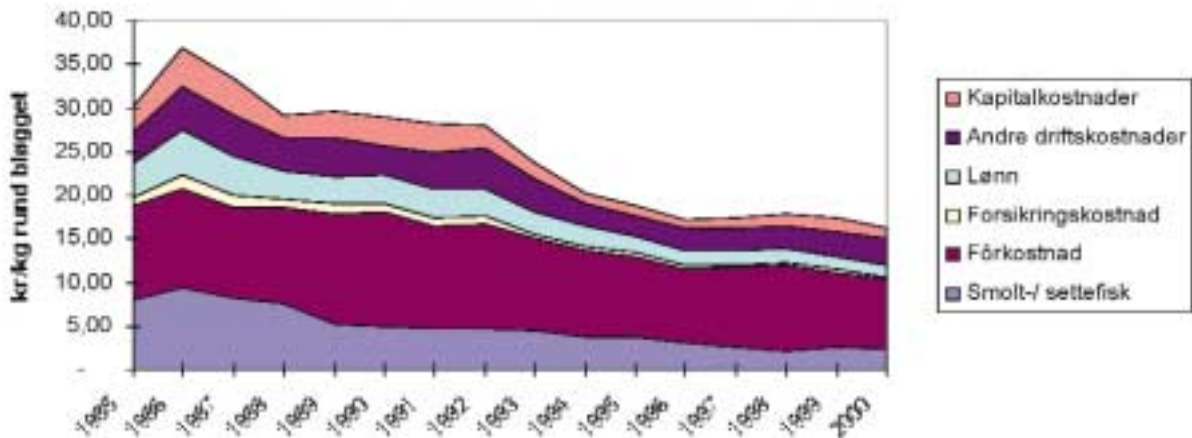
Reduksjonen i pris gjennom 90-tallet har sammenheng med økt produksjon i Norge, men også en sterk økning i produksjonen i andre lakseproduserende land. Samtidig har ikke prisen til forbruker avtatt like mye som prisen til oppdretter og dette blir spesielt tydelig i 2001. Ledd i verdikjeden nær sluttbruker tar ut en større margin enn tidligere.

10.6 Utvikling i produksjonskostnader

De gjennomsnittelige produksjonskostnadene har avtatt jevnt fra midten av 80-tallet frem til i dag både innenfor matfisk- og settefiskproduksjon.

For matfiskproduksjon har de gjennomsnittelige produksjonskostnadene blitt redusert fra ca 30 kr/kg til 17 kr/kg i løpet av perioden, det vil si blitt nær halvert. Nedgangen er spesielt markant fra 1992 til 1996. Enkelte anlegg har en produksjonskostnad som er betydelig lavere enn dette – helt ned i 13 kr/kg. Relativt sett er det kostnadene til innkjøp av smolt og settefisk som har avtatt mest fra 1985 og fram til i dag. Kostnadene knyttet til fôr har relativt sett har økt mest. Dette har sammenheng med at innsatsfaktorene til fôret – fiskemel og fiskeolje – har blitt dyrere i perioden.

Utvikling i gjennomsnittelige produksjonskostnader for matfiskproduksjon i Norge 1985-2000



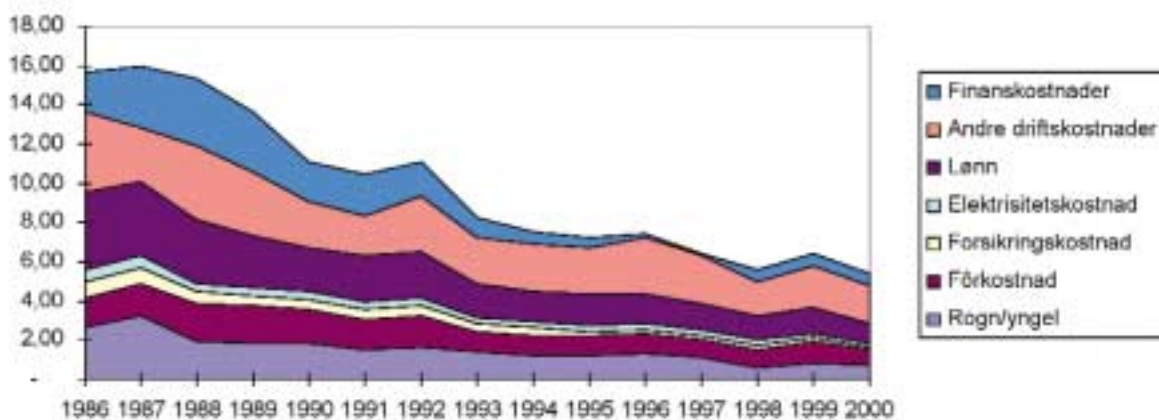
Kilde: Fiskeridirektoratet

Den markante nedgangen i produksjonskostnadene fra 1992 til 1996 er interessant. Det vil være flere forklaringsvariabler på en slik nedgang, blant annet ble sykdomssituasjonen bedret vesentlig. Samtidig ble det gitt anledning til å ha flere konsesjoner i ett selskap, bedre lokaliteter ble tatt i bruk, bedre fôr ble utviklet, utfôringssteknologien ble utviklet og avlsarbeidet ga resultater.

Etter 1996 har ikke produksjonskostnadene blitt redusert i særlig grad. Årsakene er sammensatt, men har sammenheng med følgende forklaringsvariabler:

- En del av effektivisering ble tatt ut tidlig på 90 tallet når det gjaldt å få kontroll med sykdomssituasjonen, etter dette har enkelte nye sykdommer kommet til (ILA, IPN)
- Regelverket knyttet til tetthetsbegrensninger, volumbegrensninger og fôrkvoteordning har til sammen gitt bedriftene lite spillerom til å utvikle nye produksjonsstrategier/ny teknologi
- Den sterke fokuseringen på utviklingen av et fett fôr har ikke nødvendigvis hatt en gunstig utvikling på fôrkostnadene totalt sett.

Utvikling i gjennomsnittelige produksjonskostnader for settefiskproduksjon i Norge 1985-2000



Kilde: Fiskeridirektoratet

For sette fiskproduksjon har de gjennomsnittlige produksjonskostnadene blitt redusert fra ca 16 kr/kg til 6 kr/kg i løpet av perioden, dvs en reduksjon på over 60 %.

Viktige forklaringsvariabler til den kostnadsreduksjon som har foregått i settefiskproduksjonen er:

- Bedre overlevelse i anleggene grunnet bedre miljøbetingelser og bedret fiskehelse
- Kortere generasjonsintervall på grunn av bedre tilvekst og endret driftsregime (blant annet utsett av 0 åring)
- Økt mengde fisk pr. driftsenhet
- Økt kompetanse.

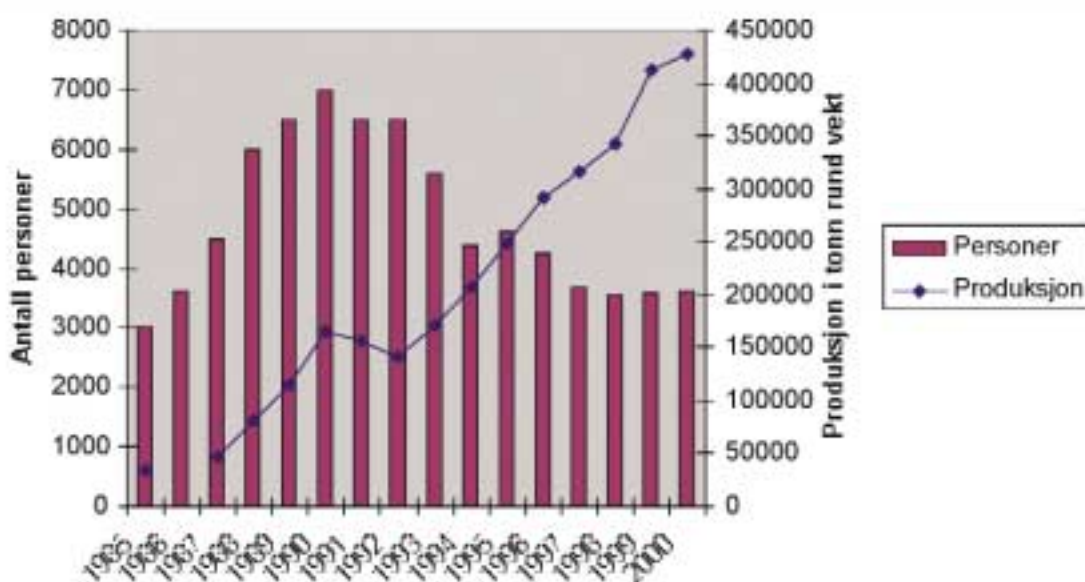
En slik utvikling i kostnadsbildet tyder på at settefisknæringen har vært innovativ og har evnet å ta i bruk nye løsninger for å forbedre resultatene.

10.7 Sysselsetting

Figur 7 viser utvikling i antall personer direkte sysselsatt i kjerneaktivitetene (settefisk- og matfiskproduksjon) i næringen sammenholdt med den økningen som har vært i produksjonen i samme tidsrom. Fram til 1990 var det en jevn økning i antall sysselsatte opp til ca 7000 personer. Deretter har antall sysselsatte avtatt til 3500 personer i 1997/1998, for deretter å flate ut.

Reduksjonen i antall ansatte første del av 90-tallet skyldes både den omstrukturering som har foregått i næringen, samt en kraftig effektivisering. En del av en såpass markant effektivisering er det naturlig at skyldes forbedring av teknologiske løsninger og prosesser. Produktiviteten har økt kraftig.

Sysselsetting av personer som arbeidet med laks og ørret i Norge fra 1985-2000 (settefisk- og matfiskproduksjon), samt produksjon av laks og ørret i samme tidsrom



Kilde: Fiskeridirektoratet/NFF

10.8 Konesjoner

Totalt er det delt ut 302 settefiskkonsesjoner, 28 stamfiskkonsesjoner og 848 matfiskkonsesjoner i Norge (se tabell 1). Hordaland og Nordland er har flest matfiskkonsesjoner og dermed også størst matfiskproduksjon.

Settefisk-, matfisk- og stamfiskkonsesjoner for laks og ørret pr. 31.12.2001

	Settefisk antall	Matfisk Antall	Stamfisk antall
Finnmark	3	72	1
Troms	22	72	1
Nordland	36	129	2
Nord-Trøndelag	19	55	1
Sør-Trøndelag	25	77	2
Møre og Romsdal	45	95	6
Sogn og Fjordane	32	72	2
Hordaland	73	139	6
Rogaland	25	54	3
Andre	22	83	4
Sum	302	848	28

Kilde: Fiskeridirektoratet

10.9 Struktur og aktører

Omstruktureringen av norsk oppdrettsnæring startet for alvor da det i 1991 ble tillatt å eie mer enn én konsesjon pr selskap. I dag er det under 200 selskap i kjerneaktiviteten. Før 1991 var det vanlig at ett selskap hadde en matfiskkonsesjon, en settefiskkonsesjon og et lite slakteri. Det aller meste av fisken ble omsatt på spotmarkedet.

Antall konsesjoner fordelt på selskaper pr. 31.12.2000

Antall tillatelser	Antall selskaper
> = 20	6
19-10	9
9-5	22
4	11
3	21
2	47

* Inkluderer kun selskaper med majoritetsinteresser

Kilde: Fiskeridirektoratet

Etter at omstruktureringen på 90-tallet skjøt fart, valgte selskapene ulike grader av integrering både horisontalt og vertikalt i verdikjeden. Det finnes i dag en rekke ulike konstellasjoner. Vi har valgt å beskrive tre av de mest vanlige formene og har vektlagt i vår beskrivelse relasjonene mellom de ulike deler av verdikjeden.

Eksempel 1: Frittstående aktør.

Eksempel 2: Horisontal integrering.

Eksempel 3: Vertikal integrering.

Eksempel 1: Frittstående aktør. Frittstående selskap med 1-2 matfiskkonsesjoner som ikke har bindende avtaler verken med smoltleverandører, slakterier, eksportører eller andre. Selskapet kjøper innsatsfaktorer hos leverandører som til enhver tid har et gunstig tilbud. Den viktigste samarbeidspartneren når det gjelder driftsrelaterte problemstillinger er ofte fôrfirmaet som leverer føret på anlegget. Selskapet kjøper slakteritjenester på 2-3 av de nærmeste slakteriene, men har ingen fast kontrakt på slaktning. Selskapet selger til flere eksportører, og opererer på spotmarkedet. Selskapet har deltatt i noen få forskningsprosjekter initiert av teknologileverandører og forskningsinstitusjoner.

Eksempel 2: Horisontal integrering. Selskap med 3-9 konsesjoner som har eget smoltanlegg og eget slakteri og som er medlem i en salgsorganisasjon som står for markedsføring og salg. Salgsorganisasjonen organiserer i tillegg felles prosjekter innen kvalitetsforbedring, innføring av miljøledelse med mer. Salgsorganisasjonen tilbyr gunstige avtaler på kjøp av fôr for sine medlemmer. Selskapet bestod i utgangspunktet av 1 konsesjon, men for en del år tilbake kjøpte de opp ett naboselskap, samt at de har fått tildelt 2 nye konsesjoner. Selskapet er fortsatt styrt av familien som grunnla selskapet; gründeren er styreformann og sønnen daglig leder.

Eksempel 3: Vertikal integrering. Et selskap som har 10 eller flere matfiskkonsesjoner, flere settefiskanlegg og flere slakteri. Selskapet er også eksportør og har et videreforedlingsanlegg for laks og ørret.

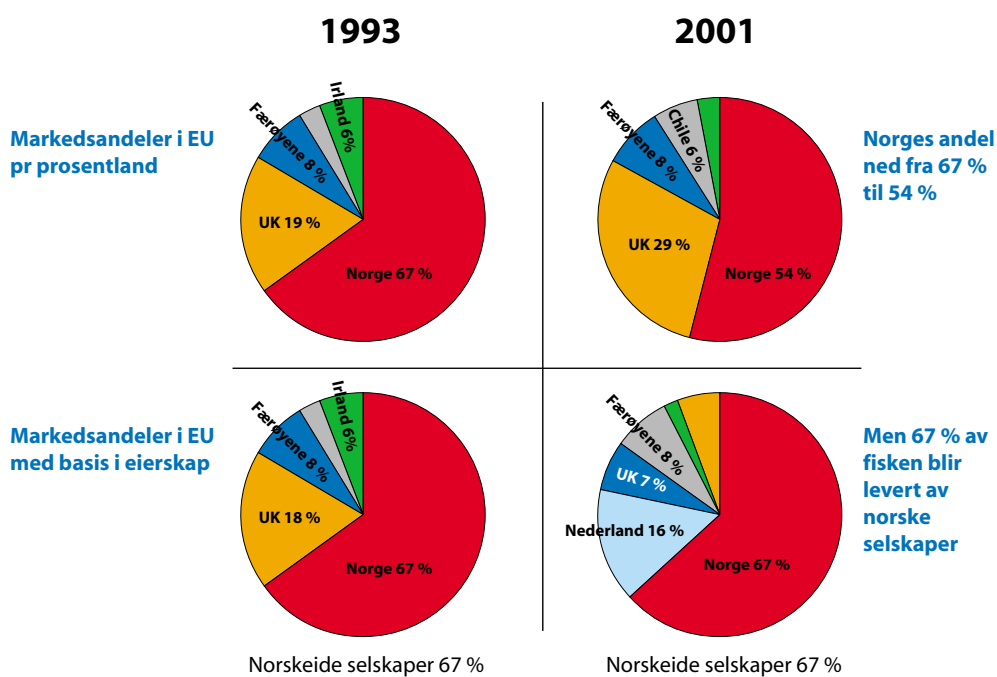
Aktivitetene er organisert i ulike selskap der et morselskap eier 100 % i alle datterselskapene. Datterselskapene besto i utgangspunktet av selskap beskrevet i eksempel 1 og tidligere eiere sitter nå med aksjeposter i morselskapet.

Den integrering som har foregått de siste ti årene har i stor grad skjedd i kjernevirksomheten i næringen, samt at det har skjedd en integrering nedstrøms i verdikjeden. Et unntak er det som har skjedd de siste 4-5 årene med fôr-selskapene. To selskap med fôrproduksjon som hovedaktivitet har kjøpt seg inn i oppdrett – først Nutreco og deretter Cermaq/EWOS (tidligere Statkorn Holding/EWOS/Nor Aqua). Et annet unntak er at en del oppdrettsselskaper har kjøpt opp brønnbåtredier. Dette er de to eneste gruppene oppstrøms i verdikjeden som til en viss grad har integrert med kjernevirksomheten. Både innen fôrproduksjon og brønnbåtneringen har det skjedd en betydelig produktutvikling.

Et annet viktig utviklingstrekk de siste årene er at norske selskap har kjøpt opp eller kjøpt andeler i oppdrettsselskaper i andre land, og spesielt i Skottland, Canada, Færøyene, USA og Chile. De norske selskapene plasserer ofte nordmenn i nøkkelposisjoner i de nye selskapene.

For å synliggjøre utviklingen knyttet til internasjonalisering av selskapsstrukturen kan det tas utgangspunkt i endringene i markedsandelene i EU med utgangspunkt i produsentland og eierskap.

10.10 Markedsandeler av atlantisk laks i EU 1993 - 2001



Kilde: Eksportutvalget for fisk

Som figuren viser er fallende norske markedsandeler i EU markedet erstattet av leveranser fra norskeide selskaper i UK, Færøyene osv.

Utgitt av:
Fiskeridepartementet

Offentlige institusjoner kan bestille flere
eksemplarer av denne publikasjonen fra:
Kopi- og distribusjonsservice
Postboks 8169 Dep, 0034 Oslo
E-post: publikasjonsbestilling@ft.dep.no
Telefaks: 22 24 27 86
www.publikasjoner.dep.no

Oppgi publikasjonskode L-0517

Trykk: www.kursiv.no – 10/2003 – opplag 200