DET KONGELIGE
FISKERIDEPARTEMENT

# St.meld. nr. 23

(1999-2000)

## Om gjennomføring av råfiskloven og fiskeeksportloven i 1997 og 1998

*Tilråding fra Fiskeridepartementet av 17. desember 1999, godkjent i statsråd samme dag.*

Til meny

# 1 Innledning

## 1.1 Hovedinnholdet i meldingen

Fiskeridepartementet legger med dette frem melding om gjennomføring av lov av 14. desember 1951 nr. 3 om omsetning av råfisk (råfiskloven) og lov av 27.april 1990 nr. 9 om regulering av eksport av fisk og fiskevarer (fiskeeksportloven), samt relevante saker som er av særlig interesse å legge frem for Stortinget. Meldingen omfatter perioden 1997 og 1998. Enkelte saker fra 1999 er også inntatt.

Den forrige meldingen om gjennomføring av råfiskloven ble lagt frem for Stortinget i St.meld. nr. 15 (1997-98) Om gjennomføring av råfiskloven m.v. i 1995 og 1996.

Utformingen av meldingen er denne gangen noe endret i forhold til tidligere meldinger om gjennomføringen av råfiskloven. Den gjennomgang som tidligere har vært gjort med hensyn til de enkelte salgslagenes virksomhet er utelatt. Til erstatning for dette er styrets beretninger for de enkelte salgslag tatt med som trykt vedlegg. Meldingen gir i år også en bredere redegjørelse for gjennomføringen av eksporten. Meldingene har for så vidt gjennomgått en utvikling hvor eksportomtalen gradvis er blitt mer omfattende. Ved denne melding er det funnet grunnlag for å la dette komme til uttrykk i overskriften. Denne er således endret slik at den også omfatter gjennomføringen av fiskeeksportloven. Med unntak av to tabeller er samtidig det tidligere relativt store omfanget av eksporttabeller tatt ut. Slike tabeller vil i stedet fremgå av det trykte vedlegget av Eksportutvalget for fisk sine årsberetninger.

*Tabell 1.1: Fangstmengde i rund vekt og fangstverdi i 1997 og 1998 fordelt på salgslag i tonn og 1000 kr (norske fartøyer).*

| Salgslag | 1997 tonn | 1997 1.000 kr | 1998 tonn | 1998 1.000 kr |
|---|---|---|---|---|
| Skagerakfisk | 14 730 | 177 921 | 15 897 | 210 843 |
| Rogaland Fiskesalgslag | 11 541 | 136 996 | 9 054 | 126 216 |
| Vest-Norges Fiskesalslag | 32 796 | 226 693 | 35 360 | 317 814 |
| Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag | 189 700 | 1 453 892 | 178 023 | 1 834 849 |
| Norges Råfisklag | 591 624 | 3 699 072 | 541 206 | 4 668 412 |
| Norges Sildesalgslag | 2 014 769 | 3 464 534 | 2 068 370 | 3 282 509 |
| Fangst registrert på annen måte [1] | 7 212 | 47 343 | 2 329 | 12 702 |
| Totalt | 2 862 372 | 9 206 450 | 2 850 239 | 10 453 344 |

[1] Rubrikken «fangst registrert på annen måte», refererer til fangst av fisk som ikke er omsatt gjennom salgslagene av en eller flere av følgende årsaker: Arten er ikke underlagt salgslagenes omsetningsrett. Arten er underlagt salgslagenes omsetningsrett, men fangsten kan ikke gjøres opp av salgslaget på grunn av regnskaps- og garantimessige forhold. Fangsten ligger på lager uten at omsetning har funnet sted på tidspunktet for endelig statistikkproduksjon (verdien er estimert). Fangsten er omsatt ulovlig og er blitt oppdaget ved kontrollinspeksjoner eller ved informasjon fra myndighetene i andre land.

## 1.2 Status i lovverket.

I de to foregående meldingene er det redegjort for at råfiskloven § 4 har blitt endret slik at salgslagene ikke lenger har myndighet til å godkjenne kjøpere av fisk i første hånd. Det er vist til at endringen ikke ble iverksatt som følge av at Stortinget ønsket en nærmere vurdering av behovet for alternative ordninger. Vurderingen resulterte i vedtagelsen av lov av 24. juni 1994 nr. 34 om registrering som kjøper i første hånd av råfisk m.v. Formålet med loven er å etablere en tilsynsordning med omsetningsleddene i førstehåndsomsetningen av fisk og fiskevarer.

Etter at forskrifter til loven var ferdig utarbeidet høsten 1997 ble lov om endring av råfiskloven § 4 og kjøperregistreringsloven, iverksatt 1. januar 1998. Fra denne dato erstattet det nye regelverket den tidligere ordningen med at salgslagene godkjente førstehåndskjøperne av råfisk.

# 2 Gjennomføring av førstehåndsomsetningen

## 2.1 Salgslagsstrukturen

I meldingsperioden har det ikke skjedd noen endringer i salgslagsstrukturen.

Det eksisterer i dag fem salgslag i hvitfisksektoren og ett i pelagisk sektor: Skagerakfisk, Rogaland Fiskesalgslag, Vest-Norges Fiskesalslag, Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag, Norges Råfisklag og Norges Sildesalgslag.

## 2.2 Aktuelle saker

### 2.2.1 Utenlandske direktelandinger i Norge, import, m.v.

Utenlandske landinger utgjorde i 1998 ca 19 % av alle direktelandinger av fisk i Norge målt i verdi (2,4 milliarder kr mot 12,8 milliarder kr totalt). Disse landingene er viktige for fiskeindustrien og arbeidsplasser langs hele kysten, særlig i de nordligste fylkene. Råfiskloven fastsetter forbud mot tilvirkning, omsetning og utførsel av fisk, dersom den ikke først er omsatt gjennom eller med godkjenning av et salgslag. Dette forbudet kan også gjøres gjeldende for import, men da bare for fersk og levende fisk. For utenlandske fangster som landes direkte kan forbudet gjøres gjeldende også for tilvirket fisk. I forskrift av 29. juni 1990 nr. 485 om førstehåndsomsetning av råfisk (råfiskforskriften), er forbudet avgrenset til å gjelde fisk som landes direkte. Fisk som importeres faller således utenfor den regulerte førstehåndsomsetningen. Etter hvert som det er blitt en økt omsetning av fisk på havet har det medført at den tradisjonelle avgrensningen i regelverket mellom import og direktelandinger i mindre grad synes å dekke de praktiske realiteter. Dette medfører usikkerhet med hensyn til hvor godt egnet reglene er til å ivareta lovens formål. Se også omtale under 2.2.10.2.

### 2.2.2 Omsetning via fryselager (Landingsseddel)

De siste årene er det etablert flere nøytrale fryselagre, særlig i Norges Råfisklags distrikt. Betegnelsen nøytral brukes fordi anlegget ikke drives av en registrert kjøper, da det kun skjer en utleie av lagerplass. Ordningen innebærer et tilbud fra lagerfører om å oppbevare fisken i påvente av auksjonering. Dette representerer en tilvekst til eksisterende omsetningsformer.

Anleggskravene i henhold til kvalitetsregelverket for fisk og fiskevarer er de samme som for registrerte kjøpere. Fartøyene lander fisken direkte ved fryselageret, men uten at det skjer en omsetning. I motsetning til ved tradisjonell omsetning av fisk, som skjer ved landing, så innebærer fryselagerordningen at tidspunktet for landing og tidspunktet for omsetning ikke lenger er det samme. For å drive omsetnings- og ressurskontroll anvendes i dag dokumentet «sluttseddel». I henhold til gjeldende regelverk skal seddelen underskrives i det fangsten blir omsatt, og fisker og kjøper skal signere samtidig. Ettersom fryselagerordningen innebærer at det kan gå lang tid fra fisken fanges til uttaket faktisk blir registrert gjennom omsetningskontrollen, er det behov for å

etablere et system som i større grad sikrer at myndighetene er oppdatert i overvåkingen av ressursuttaket. Dette er i dag langt på vei ivaretatt ved at lagene på eget initiativ har innført et system med landingssedler. Problemet med lange tidsrom mellom uttak og registrering er imidlertid ikke begrenset til omsetning over fryselager. Det vises til 2.2.10.3 for nærmere omtale av dette problemet.

### 2.2.3 Langsiktige avtaler

Den forrige meldingen om gjennomføringen av råfiskloven inneholdt en evaluering av enkelte langsiktige kontrakter på Norges Sildesalgslags område. Kontraktene representerte prøveordninger og evalueringen konkluderte med at de erfaringer som var gjort var av begrenset verdi. Det var således behov for å utvikle avtalene videre og avhjelpe svake sider. Det ble uttrykt at Fiskeridepartementet senere ville komme tilbake til Stortinget med en nærmere drøfting av langsiktige kontrakter.

I St.meld. nr. 51 (1997-98) om Perspektiver på utvikling av norsk fiskerinæring, redegjøres det nærmer for denne type omsetning. Det konkluderes med at det som et element i en prosess for å bedre dialog og samarbeid mellom salgslagene og fiskeindustrien, vil partene bli invitert til å delta i et prosjekt om konkretisering av kriterier og rammevilkår for langsiktige kontrakter.

Det er i ettertid avholdt et såkalt startmøte hvor næringen og forskere har deltatt i en bred meningsutveksling. En prosjektgruppe bestående av deltagere fra fisker- og kjøpersiden vil starte arbeidet med selve prosjektet primo år 2000. Gruppen vil bli ledet av Fiskeridepartementet som også vil finansiere utgifter forbundet med å innhente eventuelle tjenester/utredninger fra forskningsmiljøer. Det er intensjonen at gruppen bør ferdigstille sitt arbeide i løpet av år 2000.

### 2.2.4 Prisfastsettelse, dirigering og regulering

#### *2.2.4.1 Prisfastsettelse*

Den myndighet salgslagene i medhold av råfiskloven har til å fastsette minstepriser forutsetter forutgående forhandlinger med kjøperne. Når slike forhandlinger ikke fører frem fastsetter imidlertid lagene minsteprisene ensidig. Vest-Norges Fiskesalslag og Skagerakfisk har i meldingsperioden ikke gjennomført slik ensidig prisfastsettelse. I øvrige salgslag har denne adgangen blitt benyttet i enkelte tilfeller. Dette har ikke bare vært en følge av reell uenighet om hva eksportmarkedet gir grunnlag for med hensyn til pris, men har til dels også sin årsak i uenighet om hvilke konsekvenser endringer av beregningsgrunnlaget bør gi. Eksempel på dette er reduksjon av størrelsen på det vanntrekket som kan trekkes fra ved veiing av pelagiske fangster, samt overgang fra lengde til vekt på fisken som kriterium for prisfastsettelsen. I noen få tilfeller har minsteprisvedtakene også utløst kjøpestopp for kortere perioder.

#### *2.2.4.2 Regulering*

Når hensynet til avtaket krever det, eller for å oppnå en hensiktsmessig utnyttelse av fangstene, kan salgslagene innføre midlertidige forbud mot fangst

eller påby innskrenkninger i fisket. Bruken av slike reguleringer varierer mellom salgslagene avhengig av hvilke fiskerier lagene har ansvar for. Således vil det i noen fiskerier erfaringsmessig være perioder hvor presset på avtaket blir så stort at reguleringer er nødvendig. Gjennom planlegging basert på tidligere års erfaringer sammenholdt med eventuelle avvikende forventninger for angjeldende sesong, kan salgslagene i ganske stor utstrekning forberede reguleringene i forkant for denne type fiskerier. I meldingsperioden er det ikke anvendt reguleringer utover det som er normalt. Derimot ble det for Norges Råfisklag ikke nødvendig å regulere seinotfisket i 1998. Dette er et avvik fra det som har vært vanlig.

#### *2.2.4.3 Dirigering*

Salgslagene kan på nærmere vilkår dirigere fangster til bestemte kjøpere og til bestemt anvendelse. Dette virkemidlet har i meldingsperioden kun vært anvendt av Norges Råfisklag og Vest-Norges Fiskesalslag. Særlig for Vest-Norges Fiskesalslag har omfanget vært beskjedent, mens Norges Råfisklag på samme måte som foregående år, har benyttet virkemidlet i forbindelse med seinotfisket.

### 2.2.5 Kjøperregistrering

Lov av 24. juni 1994 nr. 34 om registrering som kjøper i første hånd av råfisk m.v. og forskrift om registrering som kjøper i første hånd av råfisk m.v., trådte i kraft 1. januar 1998. Fra dette tidspunktet er det forbudt å kjøpe råfisk som er omfattet av råfiskloven, uten å være registrert i Fiskeridirektoratets register over førstehåndskjøpere.

Ordningen innebærer at alle som oppfyller de nærmere fastsatte objektive vilkår og som søker om det, har rett til å bli registrert. Dette skiller seg fra den tidligere ordningen hvor salgslagene godkjente kjøperne, blant annet ved at det ikke lenger er anledning til skjønnsmessig å begrense antall kjøpere. Fiskeridepartementet uttrykte i St.meld. nr. 51 (1997-98) om Perspektiver på utvikling av norsk fiskerinæring, at den nye ordningen muligens ville føre til en økning av omsetningen på sjøen. Begrunnelsen for dette var en antagelse om at norske fartøy i større grad enn før ville sikre seg tillatelse for kjøp i første hånd. Videre ble det sagt at utviklingen ville bli fulgt og at det ikke kunne utelukkes at det ville bli nødvendig å innføre begrensninger. En slik utvikling har for så vidt funnet sted, men økningen er moderat og Fiskeridepartementet har så langt ikke sett det nødvendig å vurdere eventuelle tiltak.

Det er registrert ca 470 kjøpere i registeret. Dette utgjør ca halvparten av det som ifølge salgslagenes lister var godkjente kjøpere per 1. januar 1998. Differansen forklares ved at Fiskeridirektoratets registrering har medført en opprydding hvor ikke-aktive kjøpere er fjernet. Registeret uttrykker således en mer representativ oversikt over kjøpermassen enn hva som var tilfellet under den gamle ordningen.

Det gjenstår noe arbeid med å avklare hvordan enkelte særtilfeller skal håndteres. Fiskeridirektoratet vil i medhold av sin myndighet til å gi nærmere bestemmelser om gjennomføringen av forskriften, utarbeide nødvendige presiseringer og justeringer av eksisterende forskrift. Fiskeridepartementet leg-

ger til grunn at innføringen av et nytt system nødvendigvis vil måtte medføre tilpasninger i regelverket etterhvert som erfaring vinnes.

### 2.2.6 Medlemskapsordningen

I perioden har det pågått en debatt om medlemskapsordningen i Norges Råfisklag. Debatten har blitt utløst av at Norges Kystfiskarlag har ønsket å bli representert i Norges Råfisklags styrende organer. Per i dag er det kun adgang til indirekte medlemskap i Norges Råfisklag. Dette skjer gjennom medlemskap i enten et av fylkesfiskarlagene av Norges Fiskarlag, Fiskebåtredernes Forbund eller Norsk Sjømannsforbund. Norges Råfisklag vedtok i 1999 en vedtektsendring som åpner for direkte medlemskap ved siden av ordningen med indirekte medlemskap. Ordningen gir direktemedlemmene adgang til å velge egne representanter til representantskapet, men gir ikke mulighet for representasjon i styret. Fiskeridepartementet har godkjent vedtektsendringen under forutsetning av at Norges Råfisklag i løpet av år 2000 vedtar en ordning som legger til rette for direkte medlemskap med en forholdsmessig lik representasjon mellom direkte og indirekte medlemmer i representantskapet, styret og øvrige organer.

### 2.2.7 Utvidet omsetningsrett

Fiskesalgslagenes Samarbeidsråd har på vegne av salgslagene søkt om omsetningsenerett for orange roughy, rød beryx, havabbor, stripet havabbor og vrakfisk, samt leppefisk. Fiskeridepartementet har foreløpig ikke tatt stilling til denne søknaden. Skagerakfisk SL hadde ved en prøveordning i perioden 1994-96 enerett for omsetning av leppefisk. Etter å ha evaluert ordningen kom Fiskeridepartementet til at den ikke burde videreføres. En søknad fra Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag i 1996 om enerett til førstehåndsomsetning av orange roughy, rød beryx og havabbor ble avslått.

### 2.2.8 Fritidsfiskernes omsetningsrett

I klagesak mellom en fritidsfisker og Norges Råfisklag angående fritidsfiskeres rett til å omsette sine fangster har Fiskeridepartementet fastslått at fritidsfiskere, definert som ikke-manntallsførte fiskere, som hovedregel skal ha rett til å omsette fisk på samme vilkår som yrkesfiskere. Avgjørelsen er i samsvar med Stortingets forutsetninger i forarbeidene til den nye bestemmelsen om redskapsbegrensninger for fritidsfiskere i saltvannsfiskeloven § 4a. Retten gjelder både ordinær omsetning til registrerte kjøpere og omsetning på grunnlag av dispensasjon, f. eks. ved kaisalg. Den lovbestemte retten setter skranker for salgslagenes dispensasjonskompetanse etter råfiskforskriften § 4. I den konkrete saken kom Fiskeridepartementet til at vilkårene i Norges Råfisklags dispensasjonsbestemmelser var i strid med forutsetningene i saltvannsfiskeloven § 4a. Begrunnelsen var at lagets krav om at fiskeren er innført i fiskermanntallet og at fartøyet er registrert i merkeregisteret, i praksis innebar et absolutt hinder for at fritidsfiskere kunne få innvilget dispensasjon for direktesalg av fisk.

På denne bakgrunn ba Fiskeridepartementet Norges Råfisklag om å omgjøre sitt opprinnelige vedtak i saken samt å revidere vilkårene for dispensasjon fra omsetningsbestemmelsene slik at de kom i samsvar med de overordnete reglene som følger av saltvannsfiskeloven § 4a.

### 2.2.9 «Et enklere Norge»

#### *2.2.9.1 Prosjekt elektronisk kommunikasjon*

Regjeringen har igangssatt et prosjekt med sikte på å gjøre alt regelverk teknologinøytralt. I den forbindelse pågår det nå et arbeid i fiskeriforvaltningen for å avdekke behovet for revisjon av regelverket rundt ressurs- og omsetningskontroll med hjemmel i råfiskloven og fiskeeksportloven. Prosjektet tar sikte på å bedre rammebetingelsene for å bruke informasjonsteknologi som et redskap i næringsutviklingen.

#### *2.2.9.2 Prosjekt for opprydding i forskriftsregelverket*

Etter forslag fra Næringslovutvalget har regjeringen igangsatt et prosjekt for opprydding i forskriftsverket. I fiskeriforvaltningen pågår det nå et arbeid for å kartlegge det totale forskriftsverket. Når dette arbeidet er gjennomført vil man gjennomgå strukturen i forskriftsverket, samt søke å avdekke behovet for innholdsmessige forenklinger/forbedringer. Dette arbeidet omfatter også regelverket for omsetning og eksport.

### 2.2.10 Behov for endringer i regelverket

#### *2.2.10.1 Skjellomsetning*

Omfanget av skjelloppdrett er i hurtig utvikling. I den sammenheng har Fiskeridepartementet hatt til vurdering spørsmål om råfiskforskriftens anvendelse på skjellomsetning. Vurderingen konkluderte med at omsetning av oppdrettede skjell til konsum ikke er omfattet av salgslagenes omsetningsrett. Dersom anvendelsen derimot er videre oppdrett blir løsningen motsatt. Det gir den konsekvens at kunstig klekket skjell som omsettes til videre oppdrett må omsettes gjennom salgslagene. Fangede skjell som omsettes, uansett anvendelse, er på samme måte som fanget fisk, underlagt salgslagenes omsetningsrett. Den konklusjon som fremkom for kunstig klekket skjell, tilsier etter Fiskeridepartementets oppfatning at det bør vurderes å justere råfiskforskriften. Målet er at regelverket på dette området skal være hensiktsmessig, logisk og oversiktlig.

#### *2.2.10.2 Omsetning av fisk på havet*

Fiskeridepartementet arbeider også med å avklare rettsstillingen i relasjon til råfiskloven, for tilfeller hvor norske kjøpere kjøper fisk fra utenlandske fiskefartøyer på havet. En del av denne fisken fraktes til Norge etter at omsetning på havet har funnet sted. Den rettslige statusen for slike leveranser er ikke alltid åpenbar. Det utelukkes ikke at utfallet av den rettslige gjennomgangen kan medføre behov for endringer i råfiskloven.

#### *2.2.10.3 Registrering av landinger*

I 2.2.2 fremgår det at ordningen med omsetning via fryselager medfører behov for å bygge ut eksisterende system for registrering av ressursuttaket. Ordningen illustrerer hvordan fisk settes på lager uten at den samtidig omsettes. Slik lagerføring er imidlertid ikke begrenset til omsetning over fryselager. Fisk settes på lager av ulike årsaker. Eksempelvis vil et lavt prisnivå kunne moti-

vere fiskere til å avvente et salg til prisene bedrer seg. En annen årsak kan være at fisker ønsker å tilvirke egen fangst i land, før den omsettes.

Under enhver omstendighet har myndighetene behov for kunnskap om hvilke kvanta fisk som er tatt ut av havet. I dag føres det sluttsedler for all fisk som landes og omsettes. Salgslagene overfører sedlene til Fiskeridirektoratet som anvender disse for statistikkføring og overvåking av kvotene. Når fisk fanges uten at det skjer en etterfølgende omsetning stiller ikke regelverket krav om føring av slik sluttseddel, noe som vanskeliggjør tilegnelsen av oppdaterte kunnskaper om hva som er fanget. Fiskeridepartementet vurderer på denne bakgrunn å endre råfiskloven og lov av 3. juni 1983 nr. 40 om saltvannsfiske m.v. med formål å etablere et hjemmelsgrunnlag for å kreve seddelføring også av fangster som landes uten at omsetning finner sted.

# 3 Kontroll

## 3.1 Intern kontroll

Alle salgslagene reviderer sine regnskaper i samsvar med gjeldende regler.

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

## 3.2 Ekstern kontroll

### 3.2.1 Statens kontrollør

Råfiskloven § 3. 3 fastsetter at Fiskeridepartementet skal ha adgang til å oppnevne en offentlig kontrollør. Det er i dag oppnevnt kontrollører i samtlige seks fiskesalgslag, hvorav fem innehar dommerembeter som hovedgjøremål. Fiskeridepartementet har fastsatt en standardinstruks for statens kontrollører som innebærer at vedkommende skal avgi årlige rapporter til Fiskeridepartementet, som blant annet skal inneholde kontrollørens merknader til årsberetning og regnskap. Kontrollørens viktigste funksjon er å føre kontroll med at den forvaltningsvirksomheten som laget utøver er i samsvar med gjeldende regelverk.

# 4 Gjennomføring av fiskeeksporten

## 4.1 Innledning

Lov av 27. april 1990 nr. 9 om regulering av eksporten av fisk og fiskevarer (fiskeeksportloven) regulerer visse spørsmål i tilknytning til eksporten av fisk og fiskevarer. Fiskeridepartementet har opprettet Eksportutvalget for fisk som forvalter myndighetsoppgavene som følger av eksportloven og avledet regelverk. Utvalget er et fellesorgan for næringen og er sammensatt av representanter for eksportører, produsenter, oppdrettere, fiskere og arbeidstakere. Utvalget er underlagt Fiskeridepartementet og er rådgivende organ i spørsmål som angår eksport eller omsetning og produksjon i sammenheng med eksport. Administrasjonen har sitt kontor i Tromsø og har i tillegg eksportutsendinger som er plassert i de sentrale markedene for norsk fisk og fiskevarer. Virksomheten finansieres ved en årsavgift og en avgift på all eksport av fisk og fiskevarer. Eksportutvalgets samlede budsjett for 1999 er på 316 mill kr. Av Eksportutvalgets midler går 85 % til markedsføringstiltak og profilering av norsk sjømat i inn- og utland. 5% går til utrednings- og analysearbeid, mens de resterende 10% går til drift. Markedstiltakene gjennomføres etter tilrådninger fra egne markedsgrupper, hvor nærmere femti næringsaktører deltar aktivt.

Markedsutfordringen industri- og eksportleddet står overfor gjør at markedsarbeidet Eksportutvalget gjennomfører har svært stor betydning. Markedsføring av produkter overfor kunder er eksportørenes ansvar. Å knytte markedsarbeidet hver enkelt aktør utfører opp mot det grunnleggende arbeidet Eksportutvalget gjennomfører, vil bidra til å sikre en bedre samlet effekt i markedene. Den enkelte bedrift kan dra nytte av kampanjene ved å markedsføre sine produkter parallelt med Eksportutvalgets generiske markedsføring. Denne virksomheten kommer også andre næringer i Norge til gode, ettersom det her fokuseres på Norge som opphavsland.

## 4.2 Oversikt over eksporten

*Tabell 4.1: Norsk eksport av fisk totalt per produktgruppe. Mengde i tonn, verdi i 1000 NOK.*

| | Mengde 1998 | Verdi 1998 | Mengde 1997 | Verdi 1997 |
|---|---|---|---|---|
| Fersk fisk | 357 514 | 7 464 930 | 294 892 | 6 325 745 |
| -fersk laks | 222 694 | 6 241 080 | 205 225 | 5 388 042 |
| -fersk ørret | 3 754 | 91 142 | 937 | 21 920 |
| -annen fersk | 131 066 | 1 132 708 | 88 731 | 915 783 |
| Fryst fisk | 387 634 | 4 794 180 | 387 736 | 4 464 840 |
| -fryst makrell | 245 723 | 1 940 876 | 223 145 | 2 063 667 |
| -annen fryst | 141 911 | 2 853 303 | 164 591 | 2 401 173 |

*Tabell 4.1: Norsk eksport av fisk totalt per produktgruppe. Mengde i tonn, verdi i 1000 NOK.*

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Fersk filet | 21 589 | 818 027 | 20 352 | 721 851 |
| Fryst filet | 104 511 | 3 751 295 | 122 105 | 3 251 656 |
| Klippfisk | 79 559 | 2 971 890 | 70 408 | 2 166 185 |
| Tørrfisk | 10 281 | 556 138 | 8 022 | 450 007 |
| Saltfisk | 68 437 | 1 936 380 | 67 889 | 1 467 525 |
| Ikke tilb. reker og skalldyr/bløt-dyr | 11 047 | 289 117 | 10 888 | 311 019 |
| Tilb. reker og skalldyr/ bløtdyr | 19 737 | 984 357 | 16 728 | 743 562 |
| Fersk/fryst sild | 378 353 | 1 135 190 | 546 150 | 1 734 928 |
| Andre silde produkter | 125 881 | 744 769 | 112 957 | 645 958 |
| Tilberedt fisk | 16 031 | 671 444 | 19 878 | 717 229 |
| Lever/rogn | 6 572 | 152 443 | 5 847 | 156 287 |
| Mel/olje | 196 764 | 1 175 290 | 121 729 | 664 141 |
| Andre fiskevarer | 164 183 | 712 197 | 211 980 | 814 240 |
| TOTALT | 1 948 091 | 28 157 646 | 2 017 562 | 24 635 173 |

*Tabell 4.2: Norsk eksport av fisk totalt per marked. Mengde i tonn, verdi i 1000 nok.*

| | Mengde 1998 | Verdi 1998 | Mengde 1997 | Verdi 1997 |
|---|---|---|---|---|
| TOTALT | 1 948 091 | 28 157 646 | 2 017 562 | 24 635 173 |
| Herav til EU | 929 974 | 16 455 875 | 956 745 | 14 522 872 |
| Land: | | | | |
| Danmark | 302 629 | 3 112 373 | 275 364 | 2 640 794 |
| Storbritannia | 174 178 | 2 818 810 | 151 467 | 2 023 070 |
| Japan | 194 995 | 2 797 776 | 170 884 | 2 752 233 |
| Frankrike | 115 156 | 2 540 164 | 104 461 | 2 274 626 |
| Portugal | 61 351 | 1 953 056 | 55 815 | 1 291 508 |
| Tyskland | 113 303 | 1 947 713 | 88 614 | 1 530 413 |
| Sverige | 66 150 | 1 456 024 | 74 708 | 1 366 355 |
| Brasil | 35 671 | 1 348 276 | 30 281 | 1 016 886 |
| Italia | 33 207 | 1 336 135 | 30 930 | 1 079 924 |
| Russland | 167 322 | 1 146 096 | 231 094 | 1 274 532 |
| USA | 32 240 | 998 975 | 39 776 | 961 271 |
| Spania | 38 968 | 937 162 | 34 135 | 780 807 |
| Polen | 128 282 | 694 651 | 123 328 | 615 931 |
| Nederland | 49 699 | 689 158 | 51 523 | 607 732 |
| Finland | 50 982 | 453 139 | 61 785 | 398 486 |
| Belgia | 11 575 | 329 348 | 12 226 | 302 272 |
| Taiwan | 6 747 | 164 602 | 7 571 | 185 239 |
| Singapore | 2 326 | 75 800 | 2 130 | 66 593 |
| Sveits | 7 006 | 267 760 | 6 107 | 208 801 |

*Tabell 4.2: Norsk eksport av fisk totalt per marked. Mengde i tonn, verdi i 1000 nok.*

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Andre land | 356 305 | 3 090 629 | 465 362 | 3 257 702 |

## 4.3 Eksport av laks til USA

Norsk laks hadde en ledende markedsposisjon på USA-markedet for atlantisk laks før International Trade Commission (ITC) i 1991 vedtok å pålegge hel norsk atlantisk laks en gjennomsnittlig dumpingavgift på 23,8 % og en subsidieavgift på 2,27 %. Fileter av laks fra Norge ble ikke omfattet av avgiftene. Eksporten fra Norge ble betydelig redusert etter 1991 og andre utenlandske leverandører som Chile og Canada overtok Norges markedsandeler for atlantisk laks i USA. I løpet av det siste året har imidlertid eksporten av laksefileter fra Norge økt merkbart, noe som har sammenheng med bl.a. en høy dollarkurs, og en etterspørselsvekst i USA samt at andre land ikke har klart å øke tilbudet av oppdrettet atlantisk laks nevneverdig. Norsk laks har fremdeles en beskjeden posisjon på USA-markedet, men målt i kvantum har eksporten kommet opp på samme nivå som før avgiftene ble innført. USA-markedet er fremdeles beskjedent for norsk oppdrettsnæring og mottar om lag 5 % av den totale eksporten av norsk laks.

I henhold til det nye WTO-regelverket er USA forpliktet til å gjennomgå alle dumping- og subsidiesakene etter fem år i en såkalt sunset review. Sunset review for norsk laks ble derfor åpnet i juli 1999. Utenriksdepartementet og Fiskeridepartementet startet i forbindelse med sunset review kontaktmøter med næringsorganisasjonene i 1998, herunder Fiskeri- og havbruksnæringens Landsforening, for å vurdere om det ville være hensiktsmessig å sette av ressurser til denne saken og engasjere juridisk ekspertise for videre oppfølging.

Konklusjonen fra disse møtene var at næringen i prinsippet var i mot dumpingavgiftene, men ikke ønsket å prioritere denne saken med sikte på å få fjernet avgiftene. Bakgrunnen for dette var uttalelser fra juridisk ekspertise i USA som anså det som svært lite sannsynlig å få fjernet avgiftene. Videre har markedet for laks i USA endret seg, ved at hel laks i økende grad er blitt erstattet med fileter av laks.

Department of Commerce som har ansvaret for å vurdere om dumping og subsidiering fortsatt vil finne sted dersom avgiftene oppheves, vil i henhold til oppsatte prosedyrer avslutte saken før 27. januar 1999. ITC som skal vurdere skadespørsmålet og fatte endelig vedtak i saken vil gjøre dette innen 24. februar 2000.

## 4.4 Lakseavtalen med EU

Etter klager fra oppdrettsorganisasjonene i Skottland og Shetland i 1996gjennomførte EU-Kommisjonen anti-dumping- og antisubsidieundersøkelser mot Norge. Undersøkelsene resulterte i at EU-Kommisjonen beregnet dumpingtoll og utjevningsavgift. Det ble imidlertid fremforhandlet en avtale mellom EU-Kommisjonen og Norge som alternativ til «straffetollen». Avtalen trådte i kraft 1. juli 1997 og har en varighet på 5 år. Den innebærer bl.a. bestemmelser om minstepriser for ulike produkter, en økning av eksportavgiften og indikative tak for den norske lakseeksporten. I tillegg til avtalen har

hver enkelt eksportør inngått en egen avtale («undertaking») med EU-kommisjonen om å overholde minsteprisene. Dersom eksportørene ikke overholder avtalen, vil de bli pålagt straffetoll. For å lette gjennomføringen av avtalen er det lagt opp til kvartalsvise konsultasjoner mellom EU og norske myndigheter

Avtalen foranlediget endring av fiskeeksportloven. Ved lovendring av 19. juni 1997 ble § 5 endret spesielt med sikte på å etablere hjemmel til å fastsette forskrift om økt eksportavgift dersom lakseeksporten overskrider de avtalte indikative tak. Slik forskrift ble fastsatt 27. juni 1997 og trådte i kraft 1. juli s.å.. Forskriften gir Fiskeridepartementet myndighet til å bestemme at det skal svares en eksportavgift på 6 % dersom slik overskridelse finner sted, eller faren for det er nærliggende. Håndheving av forskriften har per dags dato ikke blitt aktualisert.

På grunn av markedsutviklingen i EU høsten 1998 falt gjennomsnittsprisen på laks ned mot den fastsatte minsteprisen i avtalen. Et stadig økende volum ble registrert solgt til under den fastsatte minsteprisen i lakseavtalen. Dette skyldtes i stor grad omgåelser av intensjonene i lakseavtalen. Situasjonen truet så vel lakseavtalen som de eksportørene som handlet i samsvar med intensjonene i avtalen. Etter konsultasjoner med EU-kommisjon og i dialog med næringsorganisasjonene fastsatte Fiskeridepartementet 1. desember 1998 midlertidig forskrift om særskilte vilkår knyttet til eksport av lakseprodukter. Formålet med forskriften er å bidra til å sikre at lakseavtalen overholdes ved å begrense antallet omsetningskanaler, samt å innføre en egnet innsyns- og kontrollordning.

Lakseavtalen med EU innebærer en økt eksportavgift på norsk laks til EU på 2,25 %. I 1999 vil dette utgjøre om lag 175 millioner kroner. Det er knyttet betingelser til bruken av denne avgiften. 50 millioner skal hver hvert år brukes til markedsføring av generisk atlantisk laks, dvs. at markedsføringen ikke skal knyttes opp mot opprinnelsesland. Videre kan 50 millioner brukes til markedsføring av norsk laks. Brukes et beløp som er større en denne totalsummen på 100 millioner, skal henholdsvis norsk laks og generisk atlantisk laks tilgodeses i forholdet 1:1,5. Det er oppsatt en egen gruppe med representanter fra Norge, Skottland og Irland som skal bestemme bruken og fordelingen av de midlene som går til generisk atlantisk laks.

Fiskeridepartementet

t i l r å r :

Tilråding fra Fiskeridepartementet av 17. desember 1999 om gjennomføring av råfiskloven og fiskeeksportloven i 1997 og 1998 blir sendt Stortinget.

**Vedlegg 1**

# Årsmelding fra Eksportutvalget for fisk for 1997

## 1.1 Utvalgets beretning 1997

### 1.1.1 Årsberetning

Utvalget har i beretningsåret bestått av følgende medlemmer:

Helge Gørrissen, utvalgsleder
Bjarne Haagensen , nestleder
Vigdis Harsvik
Helge Gåsø
Torbjørn Dahl
Ole Eirik Lerøy
Ole G. Persson

Eksportutvalget for fisk (EFF) er fiskeri-næringens felles markedsorgan styrt på næringens premisser. Utvalget, som består av syv medlemmer, oppnevnes av Fiskeridepartementet etter tilråding fra Norges Fiskarlag, Fiskerinæringens Landsforening, Norske Fiskeoppdretteres Forening og Landsorganisasjonen. Utvalgets administrasjon har hovedkontor i Tromsø og utsendinger i Tyskland (Hamburg), Frankrike (Paris), Spania (Madrid), Brasil (Rio de Janeiro), USA (Boston), Japan (Tokyo) samt Kina (Hong Kong og Beijing).

Det er næringen som finansierer virksomheten, i hovedsak gjennom en egen avgift på eksporten. Inntektene økte fra 107 millioner kroner i 1996 til 199,3 millioner i 1997. Det aller meste av midlene anvendes til felles markedsføring av Norsk Sjømat globalt, mens ca. 10 prosent av inntektene går til drift av utvalgets administrasjon hjemme og ute.Utvalget er aktivt engasjert i arbeidet med å sikre markedsadgang for norske fiskeprodukter, og er også en betydelig produsent av statistisk materiell, utredninger og analyser om sjømathandelen.

Til tross for navnet har Eksportutvalget for fisk også ansvaret for felles markedsføring og opplysningsvirksomhet i det norske markedet.

Fiskeridepartementet har deltatt som observatør i utvalgets møter, i 1997 representert ved ekspedisjonssjef Magnor Nerheim og underdirektør Rut Harildstad.

Norges Eksportråd ved adm. dir. Per Andreas Vogt har møtt som observatør i et av utvalgets møter i 1997.

I løpet av våren 1997 ble det opprettet egne kontorer for fiskeriutsendinger i Japan (Tokyo) samt Brasil (Rio de Janeiro). I tillegg vedtok utvalget å opprette kontor i Beijing. Dette kontoret blir imidlertid ikke bemannet før i 1998.

Administrerende direktør er Dag Eivind Opstad.

*Økonomi*

EFFs virksomhet finansieres i sin helhet av fiskeri-næringen gjennom avgifter fastsatt i medhold av Fiskeeksportloven av 1990. Over 90 prosent av inntektene i 1997 kommer fra eksportavgiften, en avgift beregnet av eksportverdien

på sjømat. De øvrige inntektene kommer bl.a. fra årsavgiften som enhver eksportør må innbetale.

Totale inntekter for Eksportutvalget var i 1997 199,3 millioner kroner (hvorav 188,5 millioner kroner fra eksportavgiften) mot 109,6 millioner kroner i 1996. Årsaken til denne betydelige økningen er flere:

- Eksportverdien på Norsk Sjømat økte med 9,8 prosent fra 1996 til 1997.
- Eksportavgiften på konvensjonelle produkter ble endret fra 0,3 prosent til 0,75 prosent fra 01.04.97. Dette ga en merinntekt på 13,5 millioner kroner i 1997.
- Eksportavgiften på eksport av laks til EU ble økt fra 0,75 prosent til 3 prosent som følge av lakseavtalen mellom EU og Norge. Avtalen regulerer markedsadgangen for norsk laks til EU de neste fem årene mot at norsk fiskerinæring pålegges visse begrensinger i forhold til EU-markedet. Avgiftsøkningen omfatter produktene fersk og frossen hel laks, samt fersk og frossen laksefilet, og medførte at Eksportutvalget ble tilført en mer-inntekt på 70,2 millioner kroner.

Eksportutvalget for fisk hadde en egenkapital per 31.12.96 på 47 millioner kroner. Denne er økt til ca. 101 millioner kroner per 31.12.1997. Det ble vurdert som viktig å øke investeringene for Norsk Laks vinteren og våren 1997 utover de løpende inntekter man har gjennom eksportavgiften på laks. Dette førte til en vesentlig reduksjon av egenkapitalen i Eksportutvalget for fisk i første halvår, og ut fra opprinnelig budsjett ville egenkapitalen per 31.12.1998 være på ca. 30 millioner kroner. Imidlertid ble avgiften for laks til EU økt til 3 prosent med virkning fra 1. juli, noe som ga en merinntekt på 70 millioner kroner. Av denne grunn ble Eksportutvalgets egenkapital økt med 54 millioner kroner i 1997.

### *Markedsutviklingen*

Det ble i 1997 eksportert Norsk Sjømat til en verdi av 24,6 milliarder kroner. Det var en økning på 2,2 milliarder kroner sammenlignet med året før, og ny rekord for eksporten av sjømat fra Norge. For første gang i historien eksporterte Norge over 2 millioner tonn sjømat i løpet av et år.

Samlet var EU fortsatt det største markedet for Norsk Sjømat. Målt i verdi kan 59,0 prosent av norsk sjømateksport tilskrives land i EU, mot 61,6 prosent året før. Totalt ble det eksportert Norsk Sjømat til EU for 14,5 milliarder kroner. Dette var en økning på 5,2 prosent i forhold til året før. Eksporten til markeder utenfor EU passerte i 1997 10 milliarder kroner. Det var en økning på 17 prosent fra 1996.

Det klart viktigste enkeltmarkedet for Norsk Sjømat var Japan. I alt ble det i 1997 eksportert Norsk Sjømat til Japan for 2,7 milliarder kroner. Det var en økning på over 10 prosent sammenlignet med året før.

Russland vokser fortsatt som marked for Norsk Sjømat. I 1997 ble det eksportert sjømat til Russland for en verdi av nær 1,3 milliarder kroner. Det er en økning på hele 52 prosent, mens eksportverdien til de øvrige landene i Øst-Europa økte med 15 prosent. Mens det var stagnasjon i eksporten av sjømat fra Norge til USA i 1996, var det i 1997 en økning på 6 prosent fra året før.

Eksporten til Asia har vist en betydelig økning det siste året. Foruten Japan og Taiwan finner vi den største relative veksten i eksporten til Kina. Det

ble i 1997 eksportert Norsk Sjømat til Kina (uten Hong Kong) til en verdi av nær 170 millioner kroner. Dette er nesten en 4 dobling fra 1996 til 1997.

### *Markedsarbeidet*

Markedsarbeidet i 1997 bygget på de langsiktige planer lagt tidligere år, hvor en gjennom kontinuerlige evalueringer har gjort operasjonelle tilpasninger underveis.

For at markedsinvesteringene skal gi optimal avkastning, er det nødvendig at markedsaktivitetene blir fulgt opp av bransjen. Utvalget er derfor svært opptatt av at kommunikasjonen med næringen er mest mulig effektiv og riktig.

1997 var det første året hvor de økonomiske rammene for markedsarbeidet var satt i samsvar med egne inntekter.

For å oppnå best mulig effekt i markedsføringen av norsk sjømat, har en i 1997 prioritert å utvikle felles strategier og profil i markedsføringen, på tvers av landegrenser og produktkategorier. Dette har gitt gode resultater og vil bli en prioritert oppgave fremover.

I lys av næringens langsiktige utfordringer ble det i større grad fokusert på markedsinvesteringer i nye markeder, som Øst-Europa og Asia. Dette medførte en noe dempet investering i etablerte europeiske markeder. Denne prioriteringen er viktig for å gi norsk fiskerinæring flere ben å stå på i eksporten av sjømat, og utvikling av nye markeder blir en prioritert oppgave fremover.

Konkurransen i media har økt kraftig de siste årene, og det stilles stadig strengere krav for å være synlig mot forbrukeren. Økte inntekter, som følge av økte avgifter på laks og konvensjonelle produkter i løpet av 1997, har bidratt til å etablere en større tyngde i markedsføringen, noe som gir større oppmerksomhet i mediabildet. Dette er nødvendig for å vinne nye konsumenter. I forhold til effektiv markedskommunikasjon er det viktig å utvikle gode modeller for konstant evaluering av markedsaktivitetene slik at vi benytter midlene på mest mulig effektiv måte. Dette er en konti-nuerlig prosess i utvalget.

### *Informasjon*

Aktivitetene i Eksportutvalget for fisk kan samles under begrepene informasjon og kommunikasjon. Det inkluderer alt fra markedsføring og informasjonsvirksomhet overfor eksportørene og aktørene til presse- og mediekontakt.

Ved siden av sirkulærer om markedsaktiviteter og handelsforhold, har informasjonen til aktørene i næringen vært samlet i EFFs eget informasjonsblad Fisk & Marked. Det ble gitt ut seks nummer av bladet i 1997.

Høsten 1997 ble det gjennomført en profilundersøkelse for Fisk & Marked. Målet for undersøkelsen var å finne fram til evt. forbedringspunkt både med hensyn til innhold og form. Resultatet fra undersøkelsen vil inngå i en redaksjonell gjennomgang og fornying av bladet. Dette vil bli innarbeidet i løpet av våren 1998.

Det er også satt i gang et forberedende arbeid for en presentasjon av Eksportutvalget for fisk og norsk fiskerinæring på Internett. Internett-oppleg-

get vil også inneholde statistikk og aktuell informasjon som vil være forbeholdt næringsaktørene. Internett-løsningen er ventet klar våren 1998.

Gjennom egne pressereiser og pressearrangement har Eksportutvalget for fisk som mål å gi norsk fiskerirelatert presse kunnskap og innsikt i markedsarbeidet for Norsk Sjømat. I løpet av året ble det i tilknytning til markedsaktiviteter for Norsk Sjømat organisert pressereiser til Frankrike, Tyskland, Kina, India og Polen. I september ble det i tillegg arrangert et eget seminar med 15 deltakere fra norsk presse i Frankrike. Tema for seminaret var eksportmarkedsføring av Norsk Sjømat.

Aktiv bruk og utsending av pressemeldinger med informasjon om blant annet kampanjer, markedsanalyser og eksportstatistikk har i tillegg bidratt til å gi markedsarbeidet for Norsk Sjømat god medieoppmerksomhet. Det har også vært lagt til rette for besøk av utenlandsk presse og media.

### *Statistikk/analyse*

Prosjekt Markedsinformasjon har ansvar for tilrettelegging og utkjøring av norsk måneds- og ukestatistikk. I beretningsåret har prosjektet kartlagt markedet for fisk i Russland og Kina.

I tillegg er det, i samarbeid med næringsaktører, fiskesalgslag, bankvesen og Fiskeridepartementet, utført analyser vedrørende det globale marked for laks, reker og hvitfisk. Resultatene fra de globale analysene er blitt presentert gjennom åpne seminarer og rapporter.

Lakseanalysen ble presentert i august under Aqua Nor-messen i Trondheim. Rekeanalysen ble presentert i Tromsø i september, mens hvitfisk-analysen, som var en videreføring av analysen fra 1996, ble presentert i Tromsø i november. Analysene og rapportene er blitt godt mottatt blant næringsaktørene. Markedsanalyser vil fortsatt være et prioritert arbeidsfelt i 1998.

### *Arbeidet med markedsadgang*

Eksportutvalget for fisk har i 1997 iverksatt en målrettet innsats for å bedre markedsadgangen for Norsk Sjømat. Spørsmål som berører markedsadgang har stått på dagsordenen i Eksportutvalget for fisk siden etableringen, men arbeidet har ikke vært særskilt prioritert. I 1997 ble det ansatt en egen rådgiver med ansvar for markedsadgang, og det ble i tillegg engasjert en konsulent på saksfeltet.

Eksportutvalgets arbeid med markedsadgang har i 1997 omfattet et bredt spekter av saker, fra daglige rutinemessige aktiviteter til strategiske aktiviteter, som har til hensikt å bedre markedsadgangen over tid.

Blant de daglige oppgavene som har vært mest omfattende finner vi blant annet informasjon om toll-satser og importkvoter til næringsaktører. Informasjon om forhold vedrørende lakseavtalen med EU har også krevd vesentlige ressurser.

Eksempler på strategiske aktiviteter er arbeidet med en handlingsplan for Øst-Europa. Land i Øst-Europa blir stadig viktigere markeder for norsk fiskerinæring, samtidig som flere av landene er aktuelle som nye medlemmer av EU. Dette innebærer at det fra norsk side må arbeides aktivt for å sikre norske sjømatprodukter en sikker og varig markedsadgang til disse markedene.

Arbeidet som Eksportutvalget har igangsatt i 1997 har i første omgang som målsetning å få kartlagt og dokumentert tariffære og tekniske handelshindre i Øst-Europa.

Et annet eksempel på en strategisk aktivitet er etableringen av en database med oversikt over tariffære og tekniske handelshindre til sentrale markeder. Databasen vil i første rekke kunne bli et sentralt verktøy for eksportørene i deres daglige arbeide. Ved siden av eksportørene vil næringens organisasjoner, myndighetsorganer og Eksportutvalget for fisk benytte seg av databasen i arbeidet for å bedre markedsadgangen for norske sjømatprodukter.

For å koordinere arbeidet med markedsadgang opprettet utvalget i 1997 Styringsgruppe for markedsadgang. Styringsgruppen vil få en sentral funksjon som bindeledd mellom ulike aktører i næringen i saker som berører markedsadgang, og vil også bli forelagt til høring søknader om støtte til næringsorganisasjonene. Styringsgruppe for markedsadgang består av representanter fra utvalget, Fiskeridirektoratet, Fiskeri- og Havbruksnæringens Landsforening, Norges Fiskarlag, Fiskesalgslagenes Samarbeidsråd, Norske Sjømatbedrifters Landsforening og UNIDOS. Fiskeridepartementet er observatør i gruppen.

### *Samarbeid med andre organisasjoner*

EFF har i 1997 videreutviklet det gode samarbeidet med næringens organisasjoner. Arbeidet med laksesaken i EU har vært én av årsakene til at det er etablert et stadig tettere og bedre samarbeide med bl.a. Fiskeri- og Havbruksnæringens Landsforening, Fiskerinæringens Landsforening, Norske Fiskeoppdretteres Forening og Norske Sjømatbedrifters Landsforening. Det gode samarbeidet med næringsorganisasjonene har vært en forutsetning for slagkraft i arbeidet med laksesaken og andre saker. Samarbeidet med næringsorganisasjonene videreføres med enda større tyngde i 1998.

Eksportutvalget for fisk har i beretningsåret også videreutviklet det gode samarbeidet med Norges Fiskarlag og salgslagene. Samarbeidet har spent over et bredt felt, og har bl.a. omfattet markedsanalyser. I arbeidet med markedsanalysene har det i tillegg vært et nyttig og givende samarbeid med Christiania Bank og Kredittkasse, Sparebank1 Nord-Norge, Fiskeridepartementet, Norges Fiskeri-høgskole og Norges Handelshøyskole.

EFF har i 1997 deltatt aktivt i samordningen for eksportfremme og internasjonalisering. Målet med samordningen er å fremme koordinering av det norske virkemiddelapparatet i utlandet. Organisasjonene som inngår i samordningen er Utenriksdepartementet, Norges Eksportråd, NORTRA, Norske Industriattachèer, EFF og SND.

Kontakten med Fiskeridepartementet har vært svært omfattende i 1997. Både i arbeidet med laksesaken og på andre saksområder er det et positivt samarbeid som lover godt for de kommende år.

### *Administrasjon*

Eksportutvalget for fisk har administrasjon med hovedkontor i Tromsø. Administrasjonen besto i beretningsåret av 32 ansatte, hvorav 19 hadde fast anset-

telsesforhold. De øvrige stillingene var knyttet til ulike korttidsengasjementer og prosjekter, bl.a. Prosjekt Markedsinformasjon hvor det var 8 ansatte i 1997.

Ved utekontorene hadde EFF 10 ansatte på åremålskontrakter i 1997.

EFF har et godt arbeidsmiljø og organisasjonen driver ikke med aktiviteter som forurenser det ytre miljø.

## 1.2 Økonomi

### 1.2.1 Resultatregnskap

| | Noter | 1997 | 1996 |
|---|---|---|---|
| Driftsinntekter: | | | |
| Årsavgift fra eksportørene | 6 | 8 190 000 | 8 374 000 |
| Eksportavgift | 1 | 188 461 879 | 98 644 300 |
| Øvrige inntekter | 7 | 590 714 | 706 447 |
| Sum driftsinntekter | | 197 242 593 | 107 724 747 |
| | | | |
| Driftskostnader: | | | |
| Lønn, pensjonskostnader | | 7 450 790 | 6 668 737 |
| Andre driftskostnader | 8 | 4 108 396 | 3 316 683 |
| Avskrivninger | 5 | 668 175 | 453 450 |
| Driftskostnader utekontor | 9 | 9 350 211 | 7 987 119 |
| Tap på fordringer | 10 | -167 885 | 23 947 |
| Sum driftskostnader | | 21 409 687 | 18 449 936 |
| | | | |
| Markedsaktiviteter: | | | |
| Statistikk/sirkulære | | 2 025 321 | 1 911 985 |
| Prosjekt Markedsinformasjon | | 1 331 806 | 1 835 551 |
| Markedstiltak | 11 | 120 366 387 | 101 935 968 |
| Sum markedsaktiviteter | | 123 723 514 | 105 683 504 |
| | | | |
| Driftsresultat | | 52 109 392 | -16 408 693 |
| | | | |
| Finansinntekter og -kostnader: | | | |
| Finansinntekter | | 1 995 274 | 2 180 754 |
| Finanskostnader | | 328 221 | 255 358 |
| Netto finansinntekter | | 1 667 053 | 1 925 396 |
| | | | |
| Resultat før ekstraordinære poster | | 53 776 445 | -14 483 297 |
| | | | |
| Ekstraordinære inntekter og kostnader: | | | |
| Oppgjør fra tidligere eksportutvalg | 12 | 83 970 | 89 976 |
| Ettergivelse av lån | | 0 | 2 500 000 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Netto ekstraordinære inntekter | | 83 970 | -2 410 024 |
| Årets overskudd/underskudd (-) | | 53 860 415 | -16 893 321 |

### 1.2.2 Balanse pr 31.12.

| | Noter | 1997 | 1996 |
|---|---|---|---|
| Eiendeler: | | | |
| Omløpsmidler: | | | |
| Kasse, bank (bundet kr. 611.203) | | 54 183 484 | 41 106 594 |
| Kortsiktige plasseringer | | 10 366 577 | 0 |
| Påløpt eksportavgift | 1 | 49 646 905 | 18 511 960 |
| Kortsiktige fordringer | 2 | 7 495 345 | 11 249 548 |
| Sum omløpsmidler | | 121 692 311 | 70 868 102 |
| | | | |
| Anleggsmidler: | | | |
| Aksjer | 3 | 50 000 | 50 000 |
| Langsiktige fordringer | 4 | 1 870 233 | 1 670 085 |
| Inventar/kontormaskiner/EDB-utstyr | 5 | 2 319 000 | 1 638 000 |
| Sum anleggsmidler | | 4 239 233 | 3 358 085 |
| Sum eiendeler | | 125 931 544 | 74 226 187 |
| | | | |
| Gjeld og egenkapital: | | | |
| Kortsiktig gjeld | | | |
| Leverandørgjeld | | 14 979 413 | 14 799 987 |
| Skyldig skattetrekk, arbeidsgiveravgift, feriepenger m.v. | | 1 830 981 | 1 133 197 |
| Annen kortsiktig gjeld | | 1 699 632 | 4 196 902 |
| Forskuddsbetalt årsavgift fra eksportørene | | 6 540 000 | 7 455 000 |
| Sum kortsiktig gjeld | | 25 050 026 | 27 585 086 |
| | | | |
| Egenkapital: | | | |
| Egenkapital 1.1 | | 47 021 102 | 63 914 423 |
| Årets Overskudd/underskudd (-) | | 53 860 415 | -16 893 321 |
| Egenkapital 31.12. | | 100 881 517 | 47 021 102 |
| Sum gjeld og egenkapital | | 125 931 544 | 74 606 188 |

### 1.2.3 Noter til regnskapet

Årsregnskapet er satt opp i samsvar med regnskapslovens regnskapskapittel og grunnleggende regnskapsprinsipper. Det er utarbeidet etter norske regnskapsstandarder og anbefalinger til god regnskapsskikk.

### *Note 1 - Eksportavgift*

Eksportavgift inntektsføres på bakgrunn av innbetalinger fra Toll- og avgiftsdirektoratet som forestår innkreving av avgift fra eksportørene. Eksport-utvalget for fisk har ikke innsynsrett hos direktoratet. Påløpt eksportavgift per 31.12.97 består derfor av innbetalinger mottatt i 1998 som antas å gjelde 1997.

### *Note 2 - Kortsiktige fordringer*

Kortsiktige fordringer er ført opp til pålydende, og består av følgende poster:

| | 1997 |
|---|---|
| Påløpte prosjekttilskudd | 4 554 214 |
| Forskuddsbetalte kostnader | 2 557 520 |
| Kundefordringer | 330 216 |
| Tilgode mva | 53 395 |
| Bokført ifølge balansen | 7 495 345 |

### *Note 3 - Aksjer*

Bokført verdi

| | |
|---|---|
| Norwegian Seafood Export Inc. | 35 000 |
| Den Norske Matfestivalen i Ålesund AS | 10 000 |
| Norrøna Barnehage AS | 4 000 |
| Fagforum for Mat og Drikke AS | 1 000 |
| Bokført verdi ifølge balansen | 50 000 |

Norwegian Seafood Export Council, Inc. er et heleid datterselskap i USA.

### *Note 4 - Langsiktige fordringer*

Langsiktige fordringer er ført opp til pålydende.

### *Note 5 - Inventar, kontormaskiner og edb-utstyr*

Inventar, kontormaskiner og edb-utstyr er vurdert til historisk kostpris etter fradrag for avskrivninger. Avskrivningene er beregnet på grunnlag av historisk kostpris og fordeles linært over antatt økonomisk levetid.

| | |
|---|---|
| Anskaffelseskost 01.01.97 | 2 516 445 |
| Tilgang 1997 | 1 349 174 |
| Akkumulerte avskrivninger pr 31.12.97 | 1 546 619 |
| Bokført verdi | 2 319 000 |
| Årets ordinære avskrivninger | 668 175 |

Inventar og kontormaskiner avskrives med 15% per år. EDB-utstyr avskrives med 33% per år.

### *Note 6 - Årsavgift*

Pr 31.12.97 hadde Eksportutvalget for fisk godkjent 482 eksportører.

### *Note 7 - Øvrige inntekter*

Øvrige inntekter består av salg av reklamemateriell, statistikk og brosjyremateriell.

### *Note 8 - Driftskostnader hovedkontor Tromsø*

| | 1997 | 1996 |
|---|---|---|
| Kontorlokaler (inkl. overhead/fellesutg.) | 433 473 | 377 501 |
| IT-kostnader | 163 070 | 94 832 |
| Kontorutstyr/inventar | 35 837 | 0 |
| Honorar | 824 870 | 627 124 |
| Tele- og posttjeneste | 465 327 | 469 846 |
| Reiseutgifter administrasjon | 842 269 | 1 005 909 |
| Reiseutgifter utvalget | 231 768 | 246 912 |
| Andre driftskostnader | 1 111 782 | 494 559 |
| Sum driftskostnader hovedkontor | 4 108 396 | 3 316 683 |

Utvalgshonorar for 1997 er kr 85 000 for utvalgets leder, kr 50 000 for nestleder og 35 000 for utvalgsmedlemmer.

### *Note 9 - Driftskostnader utekontor*

| | 1997 |
|---|---|
| Tyskland | 2 371 866 |
| Frankrike | 1 408 315 |
| Spania | 1 213 598 |
| USA | 703 353 |
| Hong Kong | 1 134 632 |
| Brasil | 1 230 390 |
| Beijing | 58 450 |
| Tokyo | 1 229 607 |
| Sum driftskostnader utekontor | 9 350 211 |

### *Note 10 - Tap på fordringer*

| | 1997 | 1996 |
|---|---|---|
| Konstaterte tap på fordringer | 32 966 | 23 947 |
| Redusert avsetning til tap | -200 000 | 0 |
| Inngått på tidligere avskrevne fordringer | -851 | 0 |

| | | |
|---|---|---|
| Sum kostnadsført tap på fordringer | -167 885 | 23 947 |

## *Note 11 - Markedstiltak*

| | Netto regnskap | Ekstern finansiering | Brutto regnskap |
|---|---|---|---|
| *Generisk:* | 22 260 259 | 1 895 083 | 24 155 342 |
| Brasil | 280 855 | 0 | 280 855 |
| Frankrike | 404 522 | 0 | 404 522 |
| Norge | 9 840 986 | 1 016 502 | 10 857 488 |
| Japan | 202 836 | 0 | 202 836 |
| Spania | 265 983 | 0 | 265 983 |
| Tyskland | 321 290 | 0 | 321 290 |
| USA | 1 353 738 | 0 | 1 353 738 |
| Andre markeder | 386 444 | 91 321 | 477 765 |
| Alle marked | 9 203 605 | 787 260 | 9 990 865 |
| | | | |
| *Laks/ørret:* | 53 409 205 | 2 246 185 | 55 655 390 |
| Norge | 1 000 000 | | 1 000 000 |
| Asia | 4 184 851 | 1 526 185 | 5 711 036 |
| Brasil | 0 | 0 | 0 |
| Frankrike | 17 459 193 | 0 | 17 459 193 |
| Italia | 2 808 111 | 0 | 2 808 111 |
| Japan | 8 847 949 | 0 | 8 847 949 |
| Norden | 3 599 128 | 0 | 3 599 128 |
| Spania | 7 538 866 | 0 | 7 538 866 |
| Tyskland | 4 811 528 | 520 000 | 5 331 528 |
| USA | 1 500 597 | 0 | 1 500 597 |
| Andre markeder | 98 946 | 0 | 98 946 |
| Alle marked | 1 560 036 | 200 000 | 1 760 036 |
| | | | |
| *Hvitfisk fersk/frossen:* | 9 647 614 | 706 000 | 10 353 614 |
| Asia | 443 875 | 0 | 443 875 |
| Frankrike | 1 936 504 | 0 | 1 936 504 |
| Italia | 40 000 | 0 | 40 000 |
| Norden | 932 711 | 0 | 932 711 |
| Spania | 722 749 | 0 | 722 749 |
| Tyskland | 1 295 728 | 606 000 | 1 901 728 |
| USA | 1 962 342 | 0 | 1 962 342 |
| Storbritannia | 1 126 217 | 0 | 1 126 217 |
| Alle marked | 1 187 488 | 100 000 | 1 287 488 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Pelagisk | 7 970 388 | 459 972 | 8 430 360 |
| Asia | 553 954 | 0 | 553 954 |
| Tyskland | 501 540 | 259 972 | 761 512 |
| Japan | 4 178 881 | 0 | 4 178 881 |
| Øst-Europa | 2 695 231 | 200 000 | 2 895 231 |
| Alle marked | 40 782 | 0 | 40 782 |
| | | | |
| *Hvitfisk konvensjonell:* | 14 886 859 | 200 000 | 15 086 859 |
| Brasil | 5 309 342 | 0 | 5 309 342 |
| Frankrike | 105 227 | | 105 227 |
| Italia | 2 814 952 | 200 000 | 3 014 952 |
| Norden | 162 411 | 0 | 162 411 |
| Portugal | 4 852 218 | 0 | 4 852 218 |
| Spania | 560 548 | 0 | 560 548 |
| Andre markeder | 976 536 | 0 | 976 536 |
| Alle marked | 105 625 | 0 | 105 625 |
| | | | |
| *Reker/skalldyr:* | 2 160 238 | 473 000 | 2 633 238 |
| Asia | 348 296 | 0 | 348 296 |
| Frankrike | 86 459 | 0 | 86 459 |
| Norden | 338 395 | 0 | 338 395 |
| Japan | 0 | 0 | 0 |
| Øst-Europa | 110 299 | 0 | 110 299 |
| Tyskland | 525 376 | 173 000 | 698 376 |
| Storbritannia | 448 766 | 0 | 448 766 |
| Alle marked | 302 647 | 300 000 | 602 647 |
| | | | |
| *Informasjon:* | 1 850 590 | 100 000 | 1 950 590 |
| | | | |
| *Messer:* | 1 827 644 | 0 | 1 827 644 |
| | | | |
| *Markedsadgang:* | 6 438 779 | 50 000 | 6 488 779 |
| Sum | 120 451 576 | 6 130 240 | 126 581 816 |
| Ført under andre poster | -85 189 | | |
| Sum totalt | 120 366 387 | | |

## *Prosjekt Asia*

Prosjekt Asia er et samarbeidsprosjekt mellom Eksportutvalget for fisk og Ewos Aqua AS. Eksportutvalget for fisk og Ewos Aqua AS bidro med kr 3 000 000 hver i 1994/95 og kr 2 000 000 hver i 1996.

| | |
|---|---|
| Totalbudsjett | 10 000 000 |

| | |
|---|---|
| Regnskap 1994 | 2 777 294 |
| Regnskap 1995 | 2 239 434 |
| Regnskap 1996 | 1 961 307 |
| Regnskap 1997 | 2 788 387 |
| Sum totalt | 9 766 422 |
| Overført til 1998 | 233 578 |

Samarbeidet fortsetter i 1998 ved bruk av overførte midler fra 1997 samt nytt tilsagn på kr 1 000 000 fra Ewos Aqua AS i 1998.

### *Konjunkturreguleringsfondet for torskefiskeriene*

Konjunkturreguleringsfondet ble overført til Eksportutvalget for fisk 15.03.94. Midlene er øremerket til bruk i konvensjonell sektor og frossen hvitfisk. Kr 7 800 000 er disponert i 1994. Av dette er kr 5 600 000 brukt på konvensjonell sektor og kr 2 200 000 på frossen sektor. Renteinntekter i perioden er kr 638 886.

Sum overført til 1995, kr 15 838 886.

I 1995 ble kr 7 500 000 disponert på konvensjonell og frossen hvitfisk med hhv. kr. 5 250 000 på konvensjonell og kr 2 250 000 på hvitfisk. Renteinntekter i 1995 er på kr 911 395. Sum overført til 1996 kr 9 250 281.

I 1996 ble kr 7 500 000 disponert på konvensjonell og frossen fisk med hhv. kr 5 250 000 på konvensjonell og kr 2 250 000 på hvitfisk. Renteinntekter i 1996 er på kr 254 383. Sum overført til 1997 kr 2 004 664.

I 1997 ble kr 1 600 000 disponert på konvensjonell og frossen hvitfisk med hhv. 1 200 000 kr på konvensjonell og kr 400 000 på hvitfisk. Renteinntekter er på kr 40 100. Sum overført til 1998 er kr 444 764.

### *Note 12 - Oppgjør fra tidligere eksportutvalg/markedsråd*

I forbindelse med etablering av Eksportutvalget for fisk ble det besluttet at de øvrige 11 eksportutvalg skulle nedlegges og midlene overføres til Eksportutvalget for fisk.

Pr. 31.12.97 har Eksportutvalget for fisk mottatt følgende oppgjør:

| Mottatt/år | 1992-1996 | 1997 | Totalt |
|---|---|---|---|
| Fersk Fisk | 5 997 630 | 83 970 | 6 081 600 |
| Fersk og frossen sild | 942 750 | | 942 750 |
| Tran | 63 368 | | 63 368 |
| Fiskemel | 391 188 | | 391 188 |
| Frossen fisk og filet | 189 534 | | 189 534 |
| Saltet sild | 728 281 | | 728 281 |
| Markedsrådet for pelagisk | 335 824 | | 419 794 |
| Sum mottatte oppgjør | 8 312 751 | 83 970 | 8 816 515 |

Det er Fiskeridepartementets (FiD) ansvar å se til at vedtaket om å overføre midlene til Eksportutvalget for fisk blir gjennomført. Eksportutvalget for fisk holder FiD løpende orientert.

### 1.2.4 Kontantstrømanalyse

| | 1997 | 1996 |
|---|---|---|
| Kontantstrømanalyse fra operasjonelle aktiviteter | | |
| Årets resultat | 53 860 415 | -16 893 321 |
| Ordinære avskrivninger | 668 175 | 453 450 |
| Økning i kortsiktige plasseringer | -10 366 578 | 0 |
| Økning (-)/reduksjon i kortsiktige fordringer | 3 754 204 | -2 749 299 |
| Økning i påløpt eksportavgift | -31 134 945 | -1 122 966 |
| Økning/reduksjon (-) i leverandørgjeld | 179 426 | -2 983 240 |
| Endring i andre tidsavgrensingsposter | -2 534 633 | 5 238 563 |
| Netto kontantstrøm fra operasjonelle aktiviteter | 14 426 064 | -18 056 813 |
| | | |
| Kontantstrømmer fra investeringsaktiviteter | | |
| Utbetalinger ved kjøp av varige driftsmidler | -1 349 174 | -926 450 |
| Utbetalinger ved kjøp av aksjer | 0 | -10 000 |
| Netto kontantstrøm fra investeringsaktiviteter | -1 349 174 | -936 450 |
| | | |
| Netto endring i likvider | 13 076 890 | -18 993 263 |
| Likviditetsbeholdning 1.1 | 41 106 594 | 60 090 857 |
| Likviditetsbeholdning 31.12 | 54 183 484 | 41 106 594 |

## 1.3 Markedsarbeidet

Markedsinvesteringene som ble gjort i 1997 var en videreføring av langsiktige planer lagt i tidligere år. 1997 var i utgangspunktet det første året hvor det ikke ville bli foretatt større grunninvesteringer enn det inntektene skulle tilsi. Markedsbudsjettet ble imidlertid økt i løpet av året på basis av at Fiskeridepartementet etter ønske fra konvensjonell sektor besluttet å øke eksportavgiften fra 0,3 til 0,75 prosent. EU-avtalen for laks ga dessuten en betydelig økning i markedsmidler til laks; 1. juli økte eksportavgiften fra 0,75 til 3,0 prosent på lakseeksporten til EU.

Eksportutvalget for fisk (EFF) har høstet positive erfaringer med synergieffekten i samspill mellom ulike markeder. Dette aspektet ble ytterligere vektlagt i 1997, da det bl.a. ble utviklet en helt ny felles kommunikasjonsplattform for laks. En videre-utvikling av synergiarbeidet gir økonomisk gevinst i form av sparte byråkostnader og større effekt av budskapet på tvers av landegrensene.

Det ble også besluttet å foreta en dreining av markedsinvesteringene fra etablerte markeder, spesielt i Europa, til nye markeder i Asia og Øst-Europa.

Markedsarbeidet i 1997 har vært preget av nybrottsarbeid som vil danne grunnlag for arbeidet de kommende år. I Brasil ble det startet et totalintegrert samarbeidsprosjekt, hvor både eksportørene, Unidos, SND og EFF bidrar til å gjennomføre butikkpromosjoner for Norsk Klippfisk. Et slikt samarbeid vil gi verdifull informasjon til alle ledd i verdikjeden, og vil bidra til å sikre Norsk Klippfisks posisjon i markedet.

Under det uoffisielle VM for kokker - Bocuse d'Or - spilte Norsk Skrei en hovedrolle. Det at stjernekokker fra hele verden setter hverandre stevne til kappestrid med råstoff fra Norge vil bidra til å heve imagen for Norsk Skrei og Norsk Torsk spesielt, men også for Norsk Sjømat generelt.

I Japan ble Norsk Laks og Norsk Makrell markedsført via fjernsynsreklame. Dette er første gang Norsk Sjømat eksponeres via etermediet i Asia, og dette har bidratt til økt interesse fra japansk detaljhandel for å identifisere våre produkter mot konsument.

I Kina åpnet Kong Harald en restaurantpromosjon for Norsk Laks og markerte at man nå begynner å kommunisere direkte med kinesiske konsumenter.

I Polen gjennomførte utvalget den første konsumentkampanjen for Norsk Sild. Dermed var en viktig grunnstein lagt for det videre arbeidet i Øst-Europa.

Informasjon og kommunikasjon med næringen er svært avgjørende for at utvalgets markedsarbeid skal lykkes. I 1997 ble det startet bransje- og markedsvise informasjonsmøter for å komme i tettere dialog med aktørene. Dette konseptet vil bli videreutviklet i årene fremover.

For mange av våre først ansatte fiskeriutsendinger var 1997 et signal om at åremålsansettelsene deres gikk mot slutten. Således fikk hele fem av EFFs utekontorer nye ansatte i løpet av året. I Japan og Brasil tiltrådte egne utsendinger, noe som har gitt økt kapasitet ved disse kontorene. Som en konsekvens av utvalgets beslutning om økte markeds-investeringer i Kina og Sør-Øst Asia, ble det også vedtatt å opprette et nytt utekontor i Beijing.

### 1.3.1 Norge

*Markedsgruppen for Norge:*

Vigdis Harsvik, leder, Norges Fiskarlag
Øyvind Fossøy, Hallvard Lerøy AS
Gjermund Hansen, Frionor AS
Jarle Hansen, Norges Sildesalgslag
Ole Jakob Holen, Knutstad & Holen AS
Aase Lone, Alf Lones Fiskeoppdrett AS
Diana Montes, AS Nestlé Norge
Audun Nybakk, Vest-Norges Fiskesalgslag

Omsetningen av Norsk Sjømat til private husholdninger i Norge økte fra 58 500 tonn i 1995 til 64 130 tonn i 1996. Denne trenden fortsatte også i 1997, da det ble omsatt 70 900 tonn. Det betyr at den gledelige utviklingen med økende sjømatkonsum i Norge fortsatte gjennom fjoråret.

Dette fremgår av en løpende månedlig/ årlig undersøkelse som GfK Norge AS utfører for Eksportutvalget for fisk (EFF). Undersøkelsen kartlegger norske husholdningers forbruk av sjømat, kjøtt og fjærkre, og totalt sjømatforbruk fordelt på art og produkt. Den bygger på en omfattende kartlegging av matforbruket i 1 500 husholdninger over hele landet, og forbruket i storhusholdningssektoren er derfor ikke med.

Tilsynelatende er således målsettingen EFF satte seg i 1995 - nemlig 5 prosent høyere sjømat-omsetning i Norge innen år 2000 - allerede nådd med god margin. Trender skifter imidlertid fort, så det er ennå altfor tidlig å innkassere

noen suksess. Men utviklingen og resultatene så langt tyder i det minste på at kursen er riktig stukket ut.

## *Mål og strategi*

Det langsiktige målet for Norgesavdelingens virksomhet var også i 1997 å bringe sjømat lenger frem i forbrukernes bevisshet ved valg av hovedmåltid, slik at sjømat kunne fortsette å «spise andeler» av markedet for matkonsum (og -omsetning) i Norge. Erfaringen etter to års markedsføringsinnsats fra EFF er at aktivitetene bør konsentreres på noen få, men viktige områder. Det er lite effektivt å spre begrensede markedsføringsmidler på for mange tiltak.

Strategien har vært å presentere sjømat som velsmakende, delikat, variasjonsrik og enkel å tilberede. Hovedmålgruppen ble skjerpet til hovedsakelig å gjelde barnefamilier, dvs. personer mellom 28 og 35 år, som erfaringsmessig er i den livsfasen de etablerer seg og stifter familie. Overfor disse har hensikten vært å kommunisere sjømat på en lekker, fargerik og humørfylt måte, med tema knyttet til et enkelt produkt, en art, sesong eller tradisjon. For å «strekke» markedsføringsmidlene ble det siktet mot høyest mulig synergieffekt ved å sy kampanjene over samme lest og gjøre dem integrerte, dvs. at virkemidlene ble harmonisert i tid og innhold. Et typisk standard kampanjeoppsett i 1997 rommet således elementer som:

### *Forhåndsinformasjon til bransjen:*

Opplysninger via direkte markedsføring (DM) og fagpresse
- PR: Arrangementer, oppskrifter og fotos til relevante media
- Materiell - Handel: Oppskriftshefter, diverse butikkdekor og kleseffekter til betjeningen
- Materiell - Restaurant: Interiørdekor og T-skjorter/forklær til servitørene
- Medieinnsats: Reklame

I 1997 gikk EFF i større grad enn tidligere over til å distribuere kampanje- og salgsmateriellet via grossistene til produsenter og handelsledd.

I arbeidet med å stimulere og inspirere bransjens aktører til aktiv deltakelse i de forskjellige tiltakene er imidlertid ennå mye ugjort. Fra medio 1997 er månedsbulletinen «Fast fisk» blitt fakset til grossistene. Denne gir informasjon om kommende kampanjer, aktiviteter i løpet av måneden og statistikk over sjømatforbruket i husholdningene. Sommeren 1997 ble magasinet «Sjømat-nytt» produsert og distribuert til bransjen.

## *Økonomi og organisering*

Norgesavdelingen hadde til disposisjon i underkant av 11 millioner kroner til markedsføring av og opplysningsvirksomhet for sjømat i hjemlandet i 1997. Dette budsjettet ble fordelt på tiltak, etter anbefalinger fra Markedsgruppen, ved hjelp av 3 stillingshjemler:
- en markedssjef
- en matfaglig konsulent
- en markedssekretær

I tillegg har en frilans PR-medarbeider vært engasjert fra 1. mars og ut året.

## *Aktivitetene*

De budsjettmessige tyngdepunktene lå på to kampanjer; «Grillkampanjen for sjømat» som ble avviklet i mai-juni, og «Sjømat på vinter-/julemenyen» som gikk av stabelen i november-desember.

### *Grillkampanjen*

Resultatene fra 1996 ga liten grunn til å endre «oppskrift» på Grillkampanjen. Det som ble gjort var at reklamefilmen for TV ble strammet noe inn, slik at hovedbudskapet - den direkte oppfordringen til å grille fisk - ble forsterket.

Resultatet av kampanjen i 1997 var igjen oppløftende: Totalt sett hadde sjømat styrket sin posisjon som grillmåltid med 3 prosentpoeng fra september 1996 til september 1997, hvilket for sjømat isolert sett vil si en økning på 10 prosent. Aldersgruppene fra 25 - 39 år og 40 - 59 år er de som bruker mest sjømat på grillen med hhv. 38 og 42 prosent. Evalueringen viste også at det var yrkesaktive med relativt høy utdanning som grillet mest sjømat sommeren 1997.

### *Julekampanjen*

Lakse- (og ørret- og røye-) kampanjen med den underfundige «Trappen»-reklamen på norske TV-skjermer før jul 1997 var den største enkelt-satsingen EFF har gjort i Norge noen gang. Drøyt 2 milioner kroner ble investert og mottakelsen var meget god. Handelen reagerte svært positivt på den tunge bruken av TV-reklame, og bestilte i løpet av kampanjeperioden 150 000 oppskriftsbrosjyrer - tilnærmet likt fordelt over hele landet i forhold til befolkningsfordelingen.

### *Øvrige kampanjer*

13. februar gikk det offisielle startskuddet for den kulinariske delen av årets skreisesong her hjemme. Stedet var restaurant Blom i Oslo der et førtitalls representanter for pressen bidro til å gi skreien en verdig velkomst. Kampanjen fortsatte ut februar med hovedvekt på direkte markedsføring (DM) og annonsering overfor restaurantbransjen, med tillegg av målrettede PR-tiltak. Skreiens mediefokuserte hovedrolle under Bocuse d'Or i Frankrike i månedsskiftet januar/februar ga også tyngde til kampanjen i Norge.

I mars og april gikk 1997-utgaven av Bacalao-kampanjen av stabelen, i stor grad som en videreføring av et tilsvarende arrangement i 1996. Nytt i 1997 var gjennomføringen av 10 «bacalao-show» ved de største kjøpesentrene i Bergen, Trondheim og Oslo, med demonstrasjon av tilberedning, smaksprøver, samba, og andre showpregede innslag.

Sildebordet i Haugesund i september er også et tradisjonsrikt tiltak overfor mat- og fagpressen og for aktiviteter i butikkene.

Hvert år, den første uken i oktober, oppfordrer EFF alle lutefiskelskere til å elske mer. Slik markeres starten på den vel innarbeidede lutefisksesongen som varer til jul, med omfattende distribusjon av kampanjemateriell til butikker og restauranter. I 1997 var det lutefiskens selverklærte hjemby, Fredrikstad, som fikk æren av å markere sesongåpningen på en godt besøkt presse-

konferanse og lutefiskmiddag den 3. oktober. Etter årets kampanje kunne de fleste leverandørene melde om solid omsetningsøkning i forhold til 1996.

### *Barn og ungdom*

I 1997 kom prosjektet «Sjømat for barn og ungdom» i gang, med analysearbeid, forslag til tiltak og iverksetting av de første av disse. Prosjektet, som skal strekke seg over fire år, tar sikte på å isolere og motvirke de faktorer som gjør at barn og unge ikke rekrutteres som sjømatspisere. Prosjektambassadør er Ingrid Espelid Hovig, med Statens Ernæringsråd og fiskesalgslagene som viktige bidragsytere og samarbeidspartnere.

### *TV-programmer*

I samarbeid med NRK-Fjernsynet fikk EFF anledning til å bidra til råvarepresentasjon av sjømat i 15 program av typen «Fjernsynskjøkkenet» i 1997. I samarbeid med produksjonsselskapet Kompromiet AS bidro EFF økonomisk til produksjon av tre fjernsynsprogram fra Skandinavia med den populære engelske TV-kokken Keith Floyd. Programmene, som har fått tittelen «Floyd's Fjord Fiesta», vil bli vist i Norge og Europa forøvrig i løpet av vinteren 1998, og man regner med at de vil samle ca. 240 millioner seere!

I samarbeid med Gino Valente bidro EFF til 36 programmer viet Norsk Sjømat på TV-Norge.

### *Nytt materiell*

Våren 1997 ble nye oppskriftshefter og plakater for «Sei» og «Torsk & Hyse» lansert, og på høsten ble disse etterfulgt av et nytt oppskriftshefte for «Steinbit, Breiflabb & Kveite». Det er utviklet og produsert nytt plakatmateriell for laks, ørret og røye. Nye brosjyrestativ i to størrelser utformet som en «stålfisk» ble lansert på forsommeren.

### *Messer, festivaler og konkurranser*

Erfaringene fra 1996 med å delta på messer var at dette er uforholdsmessig ressurskrevende i forhold til utbyttet. I 1997 ble EFFs innsats i disse fora derfor mer snudd over mot sponsing. Direkte deltakelse begrenset seg til følgende begivenheter:

Aqua Nor i Trondheim, 9. - 12. august
NM i røkt/gravet laks i Ålesund, 9. - 12. august
Matfestivalen i Ålesund, 19. - 25. august
Den store norske matdagen i Oslo, 25. august
Sjømatfestivalen i Oslo, uke 34.

### *PR-virksomhet og andre aktiviteter*

Gjennom hele 1997 fortsatte EFF sin PR-innsats overfor mediene, såvel de matfaglige som den vanlige uke- og dagspressen, både med informasjon og kulinariske råd. Hver måned har «Månedens fisk» vært presentert i pressemapper med faktaopplysninger, fotos og oppskrifter.

EFFs matfaglige konsulent har bidratt med oppskrifter og rådgivning i en rekke ulike sammenhenger, bl.a. med oppskriftskort til supermarkedkjeden Mega.

I forbindelse med Berit Roalds praktverk «En smak av Kyst-Norge» som utkom på Schibsted Forlag høsten 1997, var EFF behjelpelig med konsulentbistand og illustrasjonsmateriell.

I samarbeid med EFF og Statoil Norge AS ga Gino Valente ut boka «Ginos grilltips» med mange sjømatforslag. Boka selges på Statoilstasjonene.

### 1.3.2 Laks og ørret

*Markedsgruppen for laks og ørret:*

Helge Gåsø, leder, Midnor Havbruk AS
Kent Lihaug, Frøya Fiskeindustri AS
Oddvin Sørhaug, Sea Star International AS
Odd Einar Fjørtoft, Gladlaks AS
Tore Arildsen (fra sept. '97), Hydro Seafood Sales AS
Jan-Emil Johannessen (fra sept. '97), Fossen AS
Audun Bjelkarøy (fra sept. '97), Domstein Salmon AS
Lise Abrahamsen (fra sept. '97), Stolt Sea Farm AS
Einar Torrisen (fra sept. '97), Torris Products AS
Ole Johan Sagen (fra sept. '97) , Norway Royal Salmon AS
Line Ellingsen (fra sept. '97), Karsten J. Ellingsen AS
Nicolai H. Løvenskiold (til mars '97), Stolt Seafarm AS
Anne Breiby (til sept. '97), Delfa AS
Jan Helge Dahl (til sept. '97), Marex AS
Ole Eirik Lerøy (til sept. '97), Hallvard Lerøy AS
Páll Snorrason (til sept. '97), Rolf Olsen Seafood

1997 ble nok et rekordår for norsk eksport av laks og ørret. Totalt ble det eksportert 260 000 tonn (produktvekt) Norsk Laks til en verdi av 7,6 milliarder kroner, noe som er en økning både i verdi og volum på nær 10 prosent i forhold til året før. Økningen er størst til markeder utenfor EU. I 1997 representerte EU 76 prosent av den totale eksportverdien, mot 79 prosent i 1996. Målt i verdi for laks totalt er Frankrike det viktigste enkeltmarkedet, deretter følger Danmark (inkl. transitt) og Japan. Den største økningen har eksporten av frossen laks med 23 prosent fra foregående år, med Russland som det viktigste enkeltmarkedet. Eksportverdien av fersk laks økte med 7 prosent i forhold til året før.

Av Norsk Ørret ble det i 1997 eksportert 22 000 tonn til en verdi av 600 millioner kroner. 75 prosent av verdien kom fra eksport til Japan. I 1997 ble det gjennomført en global analyse av laksemarkedet, der særlig markedene i USA, EU og Japan ble «lagt under lupen». En av konklusjonene i denne er at Japan har større vekst-potensiale enn EU hva angår både oppdrettslaks og -ørret, som følge av at importen av den tradisjonelle sockeye-laksen til Japan stadig synker. I EU har markedet vært presset, fordi de siste årenes økning i kvantum først og fremst har vært mulig pga. prisreduksjoner. Men også EU har et vekstpotensiale, hvor utfordringen er å nå den delen av befolkningen som ikke jevnlig har laks på menyen.

Markedsarbeidet i 1997 ble sterkt påvirket av økningen i eksportavgiften som følge av lakse-avtalen med EU. Som en konsekvens av denne økte EFFs totale markedsbudsjett for laks og ørret med hele 56 prosent i 1997. En vesentlig del av denne tilførselen av markedsmidler ble brukt til å styrke sommer- og høstkampanjene i EU-landene.

1997 var også et år hvor aktivitetene i Japan, Kina og enkelte andre marker i Asia ble forsterket. Bl.a. ble et omfattende program mot gastronomi-markedet i Kina, Taiwan og Hong Kong etablert.

I Japan ble det fokusert sterkere på konsumentpåvirkning via medier og i butikker.

### *Aktiviteter i Europa*

Sommerkampanjen i Europa var den viktigste og største kampanjen for Norsk Laks i 1997, med et budsjett på nesten 20 millioner kroner. Inkludert i dette beløpet var en økt medieinvestering på 7,8 millioner kroner som konsekvens av EU-avtalen. Kampanjen ble gjennomført noenlunde parallelt i tid og kanalvalg i Frankrike, Tyskland, Spania, Sverige og Italia.

Hovedmålsettingen med et løft som dette var å øke etterspørselen etter Norsk Laks, dvs. å øke totalmarkedet. Delmål var å øke andelen laksespisere (de som spiser laks oftere enn hver 3. måned) og å øke konsumhyppigheten om sommeren, som ellers er en lavsesong for laks.

Etter testing av forskjellige alternativer ble felleskonseptet for sommerkampanjen 1997 bygget rundt budskap som at

- det er lett å tilberede smakfulle og behagelige måltider med Norsk Laks
- den norske laksen utvikler seg i rent og kaldt vann og blir derfor «fast i fisken», lett håndterlig og vanskelig å mislykkes med
- den norske laksen fås som kotelett, filet, i terninger eller hel for mange variasjonsmuligheter
- den norske laksen er enestående tilgjengelig og blir din daglige «hjelper».

Kampanjen førte med seg en helt klar økning i totalmarkedet. En detaljert og fyldig evalueringsrapport fra kampanjen er utarbeidet og fås ved henvendelse til EFF.

#### *Frankrike*

1997 ble et meget aktivt markedsføringsår for Norsk Laks i Frankrike. I all utadrettet virksomhet, både i det løpende PR-arbeid og i kampanje-sammenheng, har det handlet om å komme med en klar og sterk posisjonering av Norsk Laks med sikte på å rekruttere nye tilhengere og å befeste lojaliteten hos de allerede eksisterende.

Sommerkampanjen inkluderte nesten to måneders radioreklame (ca. 1 400 reklameinnslag på radio, som dekket 80 prosent av befolkningen), utsendelse av materiell (oppskriftshefter, plakater og prismerker) til fiskehaller, super- og hypermarkeder. Totalt ble det distribuert 1 million oppskriftshefter, som forøvrig av de deltakende handelsbedriftene ble bedømt som kampanjens beste markedsføringsverktøy. PR-virksomhet i forbindelse med sommerkampanjen resulterte i et førtitalls presseoppslag.

Blant franske konsumenter steg uhjulpen kjennskap til Norsk Laks fra 67 prosent i 1996 til 71 prosent etter sommerkampanjen i 1997, mens tilsvarende tall for preferanse var hhv. 31 prosent og 41 prosent.

Senhøstes ble det gjennomført en kombinert kampanje for laks, torsk og reker overfor 200 franske bedriftsrestauranter. Målsettingen med kampanjen var å bygge kjennskap til, og langsiktig preferanse for Norsk Sjømat fra kokkenes side, slik at «våre» produkter regelmessig blir serverert. Kampanjen ble meget godt mottatt:

Resultatene viser at 95 prosent av deltakerne var fornøyd med kampanjen og uttrykte ønske om å få være med også neste gang. Men kanskje like viktig er det at 75 prosent av restaurantene fortsatte å servere Norsk Sjømat minst én gang pr. måned etter kampanjeslutt.

I november/desember ble det gjennomført en vinterkampanje over samme kampanje-idé som sommerens. Butikkmateriell og PR-virksomhet ble forsterket av en måned med radioreklame og spredning av 8 millioner oppskriftshefter som innstikk i bladene Telemagazine og Danoé. Resultatene viser stor oppmerksomhet om reklamen både i mediene og butikkene, men små utslag i kjennskap og preferanse i forhold til det som var registrert etter sommerkampanjen.

### *Spania*

Sommerkampanjen i Spania omfattet distribusjon av ikke mindre enn 1,7 millioner oppskriftshefter, 4 500 plakater, 5 200 brosjyreholdere, 6 000 prismarkører og 2 000 flaggrekker til fiskebutikker og super- og hypermarkeder. Understøttet av nasjonal TV-reklame på TVE 1 og TVE 2 og god informasjon til alle medvirkende, ga kampanjen meget gode resultater. Bl.a. viste andelen laksespisere (hver 3. måned eller oftere) en signifikant økning, fra 49 prosent i mars 1997 til 64 prosent i juli samme år (etter kampanjen).

I november/desember gikk høst/julekampanjen av stabelen i handelen og gjennom mediene. Materiellet var oppskriftshefter for fersk og røkt laks, plakater, girlandere og annen dekorasjon. Her deltok 120 hypermarkeder, 50 gourmetbutikker (røkt laks), 30 lokale markeder (5-10 fiskebutikker på hvert marked) og 700 tradisjonelle fiskebutikker. I 150 av utsalgsstedene foregikk det demonstrasjoner. Parallelt gikk det en annonsekampanje i dameblad og radioreklame i utvalgte stasjoner, i tillegg til at PR-arbeidet mot gastronomi-, uke-, dags- og regionalpressen ble trappet opp.

Og resultatene uteble ikke: Etter julekampanjen ble spanjolenes laksekonsum målt til 2,8 ganger pr. måned mot 2,6 ganger i juli 1997 og 2,0 ganger pr. måned sommeren 1996.

### *Tyskland*

Bortsett fra det løpende PR-arbeid, var EFFs markedsaktiviteter i 1997 for Norsk Laks i Tyskland delt i tre etapper.

Først deltakelsen i fellesfremstøtet for Norsk Mat på Deutsche Bahn i februar under slagordet «Norwegen tischt auf» («Norge disker opp»). Røkt laks med eggerøre ble servert mer enn 30 000 ganger og ble dermed den mest populære retten på tyske tog i februar. Denne retten er nå kommet inn på stan-

dardmenyen til Mitropa, selskapet som står for driften av spisevognene til Deutsche Bahn. I tillegg ble omsetningen av Norsk Sjømat i kampanjeperioden omtrent dobbelt så høy som forventet.

I Tyskland ble sommerkampanjen gjennomført med stort sett de samme trykte virkemidlene som i de andre deltakerlandene, men i etermediene ble innsatsen konsentrert om Nord-Tyskland, Nord-rhein-Westfalen og Berlin. TV-dekningen kom bl.a. via Fjernsynskjøkkenet i SAT 1. Også i Tyskland oppnådde man både merkbar økning i konsum-frekvensen hos de som allerede var laksespisere og betydelig rekruttering av nye konsumenter.

Med oppskriftshefter, plakater og PR-aktiviteter samarbeidet EFF i november/desember med Deutsche See for å overbevise ikke-spisere av laks til å prøve Norsk Laks, øke totalmarkedet for laks og øke konsumfrekvensen.

Tilbakemeldinger fra bransjen ga et positivt bilde av høst-/julekampanjen. Flere av detaljistene som deltok ga uttrykk for at de merket en direkte økning i etterspørselen etter Norsk Laks.

### *Italia*

I 1997 ble det, i samarbeid med NORTRAs kontor i Italia arbeidet ekstra aktivt mot italiensk presse, med presseturer, pressearrangementer og utsending av pressemeldinger. Ellers ble de italienske aktørene - agenter, importører og handlende - bearbeidet gjennom nyhetsbrev med informasjon om EFF og aktivitetene som skulle gjennomføres på det italienske markedet.

En rundspørring i EFFs regi i februar omfattet 2 000 italienere i alderen 14 - 79 år. 28 prosent av de spurte svarte at de hadde kjøpt laks i løpet av de siste 12 månedene. Geografisk var kjøpefrekvensen høyest i nordvest med 37 prosent, mot 28,7 prosent i Sentral-Italia og hhv. 23,7 og 22,3 prosent i nordøst og sør. Dette kjøpemønsteret er på mange måter omvendt av det man ser for konvensjonelle produkter.

Tidligere år har laksekampanjene i Italia vært lagt til høsten. I 1997 ble kampanjen lagt til sommeren, parallelt med de andre europeiske markedene, og evalueringen viste at dette stort sett hadde positiv effekt. Forbrukernes uhjulpne kjennskap til Norsk Laks økte med 8 prosentpoeng fra 40 i en lignende undersøkelse foretatt i februar til 48 prosent i begynnelsen av september 1997. Etter kampanjen er preferansen for Norsk Laks 16 prosent høyere enn preferansen for andre leverandørland.

### *Sverige*

Etter sommerkampanjen for Norsk Laks i Sverige viser evalueringen en rekke positive utslag:

Blant forbrukerne var det i etterkant av kampanjen 71 prosent uhjulpen og 96 prosent hjulpen kjennskap til Norge som opprinnelsesland. 43 prosent av de forbrukerne som spiser laks nevner Norge som opprinnelsesland for den laksen de kjøper til konsum hjemme. Deretter nevnes - i synkende rekkefølge - Sverige, Canada og Alaska. De 55 prosentene svensker som spiser laks sjeldnere enn hver tredje måned utgjør et stort potensiale for det videre arbeidet med å øke totalmarkedet for Norsk Laks i Sverige.

I 1997 undersøkte SIFO Research & Consulting, for bladet Supermarket, svenskenes matvaner i forbindelse med julen. Av dette fremgikk det at 2,5 millioner svensker satte laks på julebordet i 1997, ca. 500 000 flere enn i 1996. Mye av laksen som selges i desember er røkt og gravet.

I julen 1997 spiste 37 prosent av den svenske befolkning laks, som er rykket opp til nummer to blant «søta brors» favorittfisker til jul, bare slått av sild. Lutefisk, som lenge lå foran laksen, ble i 1997 spist av 30 prosent.

Som følge av EU-avtalen var det for første gang midler til å gjennom-føre en julekampanje for Norsk Laks i Sverige. Kampanjen gikk av stabelen fra 20. november til 20. desember, med TV-reklame, nye oppskriftshefter, plakater og PR-artikler i dagspressen.

### *Aktiviteter i USA*

Norsk Laks var også i 1997 en viktig del av The Norwegian Seafood Team-programmet i samarbeid med American Culinary Federation og andre amerikanske kokkeorganisasjoner. (Disse aktivitetene er nærmere beskrevet under Hvitfisk, kapittel 3.3).

Testkampanjen for porsjonspakket Norsk Laks i Midt-Vesten i 1996 ga godt resultat. Dette viser en undersøkelse bygget på 100 telefonintervju gjennomført i juli 1996 og januar 1997. Undersøkelsen viste at bruken av porsjonspakket norsk frossenlaks hadde økt med nær 60 prosent i testområdet, som var statene Illinois, Wisconsin og Michigan. Målgruppen for denne testkampanjen var amerikanske kjøkkensjefer og kokker innen catering- og restaurantsegmentet.

For å søke nye samarbeidspartnere deltok EFF på landsmøtet til Society for Food Service Management (SFM) i Seattle i september. SFM har 1 400 medlemmer som representerer alle de store nasjonale og regionale menyleverandørene, samt en del uavhengige catering-operatører.

Ny samarbeidspartner for EFF i 1997 ble også National Association for College & University Food Service Management (NACUFS), der EFF deltok på landsmøtet i Buffalo med et «Art of Norwegian Seafood»-seminar. NACUFS har 600 menyleverandører eller uavhengige operatører av cateringvirksomhet og restaurantdrift ved universiteter og høyskoler.

EFF har i løpet av 1997 påbegynt arbeidet med restaurantkampanjer. Som en start på denne satsingen ble det gjennomført en aktivitet i 100 bedriftsrestauranter i Lackman-kjeden. Det ble dessuten utviklet retningslinjer for hva EFF kan bidra med i denne sammenheng, både i form av materiell, database for oppskrifter, annonsering og PR-arbeid, samt seminarer og opplæring.

### *Aktiviteter i Asia*

#### *Japan*

En forbrukerundersøkelse som ble avsluttet i 1997 bekreftet teorien om lav merkekjennskap og lav preferanse for Norsk Laks og Ørret i Japan. En medvirkende årsak er manglende merking av produktene i butikkene. Likevel hadde forbrukerne generelt stor tillit til Norge som produsent av sjømat, og hele 97 prosent av de spurte svarte at de kjente til Norge, som de forbinder med kaldt og rent vann.

Mot denne bakgrunn ble høstens store felleskampanje for Norsk Laks, Ørret og Makrell bygget opp med fiskens kalde, rene opphavsland Norge, i fokus for alle aktiviteter. Med et markedsbudsjett på 12 millioner kroner var det nå rom for introduksjon av næringens første TV-reklamefilmer for laks og makrell utenfor Europa. Filmene ble vist i to omganger à to uker midt i oktober og november på kanaler som dekker områdene rundt befolkningskonsentrasjonene Tokyo og Osaka. Dette skapte stor interesse og ga PR-dekning både i fag- og dagspressen og i to

TV-kanaler. Nytt butikk- og annonsemateriell ble produsert, familielikt med TV-reklamen for å øke gjenkjenningsgraden og gi optimal butikkstøtte. Videre ble det produsert og distribuert en video over «samme lest» for utplassering i de større butikkene. En evaluering av denne innsatsen viser at handelsleddet synes Norsk Fisk holder høy kvalitet, men etterlyser merking av produktene med deres opprinnelse. 38 prosent av de spurte aktørene i handelen svarte at de helst ville handle med fisk fra Norge, 51 prosent foretrakk Japans egen fisk, mens 37 prosent hadde preferanse for fisk fra Canada.

### *Asia forøvrig*

I 1997 ble EFFs markedsinnsats mot Kina og Sørøst-Asia betydelig trappet opp. I samarbeid med fôrprodusenten EWOS og under paraplybegrepet «Prosjekt Asia», ble det i april-mai gjennomført kokkeseminarer i Hong Kong og Taiwan og tre steder i Kina, med videreføring tre nye steder i Kina om høsten. Strategien er å få de lokale gastronomi-miljøene til å fungere som pådrivere i arbeidet med å introdusere Norsk Sjømat, med Norsk Laks som «lokomotiv» i disse store markedene. Dette markerer starten på det langsiktige og møysommelige arbeidet med å bygge opp konsumentenes kjennskap til Norsk Laks og Norsk Sjømat.

I de samme byene som var åsted for seminarene (Taipei, Taichung og Kaohsiung i Taiwan, Chongqing, Xi'an, Dalian, Beijing, Shanghai og Guangzhou i Kina, samt Hong Kong) ble det i oktober/november gjennomført omfattende restaurantkampanjer med annonsering i de store dagsavisene, radioreklame og sterk norsk markering i dekor og distribusjon av materiell i de deltakende spisesteder, som alle holdt høy klasse. Tilsammen 130 restauranter deltok i disse aktivitetene, og PR-opplegget ga full uttelling: 36 innslag i aviser med 7,6 millioner lesere og tre innslag i regionale

TV-stasjoner førte til anslagsvis 17,6 millioner eksponeringer bare i Taiwan.

Evalueringen etter kampanjen viser også gode resultater: 80 prosent av deltaker-restaurantene mener kampanjen var vellykket, 90 prosent økte salget i kampanjeperioden, hvorav 1/3 med mer enn 50 prosent. 85 prosent svarte at de ønsket å beholde Norsk Laks på menyen også etter kampanjen.

I forbindelse med den opptrappede virksomheten i disse markedene ble det i 1997 produsert nytt materiell i form av menykort, posters, bordryttere, girlandere og ikke minst en «Norsk Laks til sashimi»-folder på kinesisk og engelsk.

Som en del av Prosjekt Asia-arbeidet ble det høsten 1997 gjennomført en restaurantkampanje for Norsk Laks i India. Dette markedet har nær en milliard innbyggere og representerer et enormt potensial for norsk sjømat. 22.- 26.

september gjennomførte Norges ambassade, EWOS og EFF en ukes kampanje i India, i samarbeid med Hotel Sheraton i Delhi.

Det ble også gjennomført et lakseseminar for 50 indiske kjøkkensjefer, og ambassaden holdt pressekonferanse og arrangerte en representasjonsmiddag.

Høstaktivitetene i Asia omfattet videre deltakelse på to store messer, Food & Hotel China i Shanghai og China Fisheries & Seafood Expo i Beijing. EFF sto også bak et godt besøkt fiskeriseminar for kinesiske innkjøpere den 3. november, der også ca. 60 oppdrettere, eksportører og andre representanter fra norsk fiskerinæring deltok.

### *Aktiviteter i Øst-Europa*

Det ble i 1997 gjennomført en del markedsundersøkelser for fisk i Øst-Europa, i form av fokusgruppestudier i Russland og kartlegging av konsumentvaner i Polen. Dette arbeidet videre-føres og legges til grunn for markedsføringstiltak i 1998.

Det ble i 1997 produsert brosjyremateriell for Norsk Laks på russisk og engelsk. I forbindelse med World Food '97 arrangerte EFF for tredje år på rad en større sjømatpresentasjon i Den norske ambassaden i Moskva. Her møtte inviterte russiske gjester fra importselskaper, hoteller, restauranter og medier denne gang et betydelig økt antall representanter for norsk fiskerinæring.

## 1.3.3 Hvitfisk

*Markedsgruppen for hvitfisk:*

Ole G. Persson leder , Johan J. Helland AS
Truls Fredriksen, Nergård AS
Ola Helge Holmøy, AS Prestfjord
Karsten Kristoffersen, NNN
Per Mjelva, Aalesundfisk AS
Sven-Inge Svennsson (til nov. 97), Frionor AS
Per Swensson, Nordic Group ASA
Wiktor Sørensen, Norges Råfisklag

Den samlede eksportverdien for hvitfisk hadde en meget positiv utvikling i 1997, med en stigning på om lag 9 prosent fra 4,25 milliarder kroner i 1996 til 4,64 milliarder kroner i 1997. Stigningen skyldes økte priser, da eksportvolumet ble noe redusert i perioden. Av den samlede eksportverdien sto frossen filet for 54 prosent. Målt i verdi er de viktigste markedene for norsk hvitfisk Storbritannia, USA, Danmark, Tyskland og Frankrike, i nevnte rekkefølge. Tilsammen står disse markedene for i overkant av 70 prosent av eksportverdien. Det er verd å nevne at Danmark i all hovedsak er et transittland for hvitfisk fra Norge.

Produktmessig er utviklingen mest positiv for frossen hvitfiskfilet, der eksportverdien i 1997 økte med 13 prosent. Denne økningen finner man igjen i de tre største markedene. Eksporten av hvitfiskfilet viste en nedgang på 7 prosent, målt i verdi. I underkant av 78 prosent av den norske eksporten av frossen hvitfiskfilet går til EU-land.

Eksportutvalget for fisk utførte i 1996 en global hvitfiskanalyse. Dette arbeidet ble videreført i 1997, hvor man i tillegg til å se på utviklingen for torsk, alaska pollack og hake, så på utviklingen for nye oppdrettsarter (catfish, tilapia) samt andre norske hvitfiskarter som sei, hyse og uer. Det ble i analysen dessuten spesielt vektlagt å undersøke cateringmarkedene i Storbritannia og Frankrike. Resultatene av denne delen viser bl.a. at konkurransen fra alaska pollack og hake er mye mindre i Storbritannia enn i EU som helhet, og at konkurranse fra disse artene er tilnærmet ikke-eksisterende i det britiske cateringsegmentet.

En av hovedutfordringene for å få full effekt av fellesmarkedsføringen er å få identifisert hvitfiskproduktene som spesifikt norske produkter.

Dette gjelder både i detaljistleddet og overfor hoteller, restauranter og cateringfirma (HoReCa-segmentet). At det ikke har vært slik merking av Norge som opphavsland har dog sin naturlige forklaring i at hovedvekten av norsk eksport så langt har vært av umerkede blokk-produkter til industriformål. Den siste tiden har det imidlertid vært økning i eksporten av andre typer filetprodukter og annen form for emballering som gjør identifisering av produktene mulig.

## *Aktiviteter i Europa*

### *Frankrike*

1997 ble et svært aktivitetspreget år for Norsk Hvitfisk i Frankrike. Det at Norsk Skrei i januar/februar var råstoff under den prestisjetunge konkurransen i kokkekunst - Bocuse d'Or - var en utrolig drahjelp for alle markedsføringsaktiviteter gjennom året. Hvitfiskeksporten til Frankrike viste totalt sett en svak verdiøkning fra 1996 til 1997.

#### *- Torsk*

Med forbedret materiell ble det gjennomført 3 større kampanjer mot cateringmarkedet i løpet av året. Tilsammen ca. 500 bedriftsrestauranter deltok. Slagordet «Le Cabillaud Norvegien - pur et naturel comme son pays» («Norsk Torsk - så ren og hvit som landet selv») slår godt an. I tillegg ble det gjennomført en kampanje for frossen torsk i butikkene.

#### *- Skrei*

Med all respekt for den norske deltakeren i Bocuse d'Or, Odd Ivar Solvold, som tok en meget flott tredjeplass; det ble skreien selv som virkelig satte Norge på det gastronomiske verdenskartet i 1997. Årets skreiprosjekt skulle omfatte ca. 40 topp-restauranter i Paris-regionen, men endte opp med å involvere nærmere 200 førsteklasses spisesteder i Frankrike, Spania, Monaco, Belgia og Luxemburg - flere med både to og tre stjerner i Michelin-guiden. Presse-dekningen i Frankrike var svært god.

I september ble «Le club du Skrei de Norvège», en klubb for franske kjøkkensjefer, stiftet under en offisiell markering i Norges ambassade i Paris. «Le Skrei - poisson miracle de Norvège», den norske mirakelfisken, markedsføres og etterspørres nå som det særpregede sesongproduktet den er. Evalueringen av skreikampanjen viser at den har medført en betydelig økning i kjenn-

skapen og preferansen til Norsk Skrei spesielt og Norsk Sjømat generelt i målgruppen kjøkkensjefer.

### *- Sei*

I 1997 startet PR-virksomheten for Norsk Sei i forbindelse med at den ble valgt som et av råstoffene til Bocuse d'Or i 1999, forøvrig sammen med Norske Kamskjell. Videre ble det arrangert et seminar for kjøkkensjefer og presse medio september, som opptakt til en kampanje som involverte omkring 100 bedre restauranter i Frankrike, Belgia og Luxemburg i oktober-november. Evalueringen viser godt salg og stor overvekt av tilfredse kokker og kunder. Den franske fremtiden til «Lieu Noir de Norvège - pour ceux qui aiment la mer» («Norsk Sei - Fiskeelskerens fisk») kan derfor synes lovende.

### *- Hyse*

I løpet av 1997 gjennomførte EFF en rekke produkttester med hyse i gastronomi-segmentet, som signaliserte stor interesse for produktet. Dette arbeidet vil bli fulgt opp i 1998.

## *Tyskland*

### *- Torsk og sei*

Av de største hvitfiskmarkedene hadde Tyskland den mest negative utviklingen i 1997. Eksportverdien ble redusert med 11 prosent og volumet med 21 prosent sammenlignet med 1996. Nedgangen skyldes reduksjon i eksporten av de fleste hvitfiskproduktene, med unntak av filet.

EFFs markedsaktiviteter for hvitfisk i Tyskland var i 1997 i all hovedsak rettet mot catering-segmentet. Norsk Hvitfisk var også godt representert i «Deutsche Bahn»-kampanjen i februar. Det ble dessuten annonsert i fagblader rettet mot handel. gastronomi, catering og fiskeri, og EFF bidro med materiell og PR-fremstøt for en rekke «fiske-uker» i tyske hoteller og restauranter.

Aktiviteter i handelen ble gjennomført i samarbeid med Deutsche See.

## *Sverige*

### *- Torsk*

I mai/juni ble annonseringen i cateringfagpressen fra 1996 fulgt opp. Imagebyggingen fortsatte under slagordet «Norsk Torsk - så ren og hvit som landet selv». Et seminar i mai, det siste i en serie på tre, for kokker, kjøkkensjefer og fagpressejournalister, ble arrangert av EFF i samarbeid med Sveriges kjøkkensjefers forening (SKCHF) og hadde 50 deltakere. Et påfølgende rundskriv til alle medlemmene i SKCHF med mulighet for bestilling av materiell fikk meget god respons. Også importører/grossister er aktive mht. bestilling av reklamemateriell.

Den planlagte cateringkampanjen er utsatt til 1998.

### *- Sei*

Den planlagte høstkampanjen utgikk som en naturlig følge av mangelen på råstoff fra Norge.

## *Storbritannia*

### *- Torsk/hyse*

Storbritannia er det største enkeltmarkedet for Norsk Hvitfisk, med en andel på rundt 24 prosent av eksportverdien fra Norge. Økningen i eksporten til Storbritannia var i 1997 på 14 prosent, til tross for en nedgang for fersk filet.

I juni/juli ble det gjennomført en kampanje i samarbeid med Eurest i Compass-Group, den største aktøren innen contract catering-markedet i Storbritannia. Av 478 bedriftsrestauranter som deltok i kampanjen var 83 prosent av de spurte positive til en ny kampanje. Responsen var svært god. Over 99 prosent av kundene var fornøyd med rettene som ble servert. I tillegg til annonsering og PR-aktiviteter mot fagpresse innen hotell-, restaurant- og catering-(HoReCa) segmentet i kampanjeperioden, ble det arrangert et sjømatseminar for kokker og presse med 100 deltakere. Dessuten ble kokkekonkurransen «Norwegian Seafood Challenge», basert på produktene torsk, hyse og reker, arrangert i samme periode og med stor publisitet.

## *Spania*

### *- Skrei*

Skreikampanjen som ble gjennomført i februar hadde i 1997 deltakelse av 100 topprestauranter, nokså likt fordelt mellom Madrid og Barcelona. Kampanjeelementene var relativt tradisjonelle, med PR-arrangementer i de to byene og kickoff-samlinger med journalister og restaurantfolk, annonser og radioreklame og diverse innsalgsmateriell. Evalueringen viser at PR-investeringene ga svært god omtale. 100 prosent av svargruppen hadde positive erfaringer med produktet, 100 prosent svarte at produktet var blitt godt mottatt av kundene, og 9 av 10 som svarte ønsket å delta i neste års kampanje. I kampanjeperioden registrerte de spanske distributørene en økning i salget på 20 prosent og oppover.

## *Finland*

### *- Sei*

Det ble i februar/mars gjennomført en kampanje for Norsk Sei i 820 utsalg for supermarkedkjedene Kesko Oy, TukoSpar og Tradeka & Elanto. Evalueringen viser at omlag 60 prosent av butikkene oppgir at de har hatt et gjennomsnittlig økt salg med opptil 50 prosent i kampanjeperioden. Reklamemateriellet, og da særlig oppskriftsbrosjyren ble meget godt mottatt. Pressedekningen var god og 84 prosent av butikkene ønsket å delta igjen en annen gang.

### *Øst-Europa*

Det foregikk i 1997 innsamling av markedsdata og analyser av markedene i Polen, Baltikum og Russland. Utvikling av enkle produktbrosjyrer på engelsk og russisk for torsk, sei og hyse ble igangsatt.

## *Aktiviteter i USA*

Kokkeprogrammet som EFF etablerte i 1995 i samarbeid med American Culinary Federation (ACF) ble videreført også i 1997. Det ble gjennomført seks ulike seminarer i løpet av første halvår 1997. Til sammen har 2800 kokker og 1500 kokkestudenter deltatt på Norsk Sjømat-seminar i løpet av 1996 og 1997. Evalueringer foretatt før kokkeprogrammet startet og etter et års gjennomføring av programmet mot ACF, viser at man har lykkes i å skape større oppmerksomhet om norske fiskeprodukter. Blant deltakerne fører seminarene altså til en betydelig økning i preferansen for Norsk Sjømat.

Eksportkurvene for hvitfisk til USA er positive, med 25 prosent økning for frossen filet, 40 prosent økning for annen hvitfisk og 3 prosent økning for fersk filet. Volummessig økte eksporten til USA med 10 prosent i 1997.

Arbeidet inn mot foodservice-segmentet er av langsiktig karakter, og det tar tid å opparbeide økt kunnskap om, kjennskap til og preferanse for Norsk Sjømat. Mange brikker skal falle på plass, men interessen fra norske eksportører er økende, og i 1997 har flere enn noen gang, og mer aktivt enn før fulgt opp programmet.

I andre halvdel av 1997 påbegynte EFF arbeidet med restaurantkampanjer i USA. I første omgang ble det utviklet retningslinjer for hvordan EFF kan bidra i aktørenes egne markedsfremstøt på denne fronten. Utvikling av materiell som kan benyttes av norske eksportører til denne type aktiviteter ble påbegynt. I tillegg er det under oppbygging en database for oppskrifter tilpasset de ulike segmentene innen food-service. EFF har videre kokkeseminarer for restaurantkjeder under planlegging.

Det ble i 1997 gjennomført en testkampanje for Norsk Torsk og Laks i 100 amerikanske bedriftsrestauranter. Evalueringen viser at kjennskapen til og kunnskapen om Norsk Sjømat blant bedriftsrestaurantkjedenes ansatte ble mer en tredoblet som en følge av kampanjen. 43 prosent av alle operatørene registrerte økt etterspørsel etter de rettene hvor Norsk Torsk var ingrediens (f. eks. Norwegian Cod Wrappers). Norsk Torsk inngikk både i varme og kalde retter, og idéen var blant annet å vise dette fiskeslagets anvendelighet i dagens mattrender. Ca. 50 prosent av lunsjrettene var basert enten på Norsk Torsk eller Norsk Laks.

Utfordringen blir å sørge for at Norsk Sjømat forsvarer sin plass på menyen. En stor andel av deltakerne fortsatte å servere Norsk Sjømat også utover kampanjeperioden.

## *Aktiviteter i Asia*

EFF gjennomførte kokkeseminarer i Hong Kong, Beijing, Shanghai og Guangshou (Kina) og Taipei og Kaohsiung (Taiwan), der torsk, hyse og sei sammen med reker, laks og sild ble presentert for kokker i kinesiske restauranter. Dette som et første steg i en kvalitativ undersøkelse av markedsmulig-

hetene for hvitfisk. I tillegg ble en rekke undersøkelser og analyser av markedene igangsatt. Resultatene av disse vil utgjøre en viktig del av grunnlaget for det videre arbeidet i Asia, som nøye må koordineres med tilgangen av norske produkter.

### 1.3.4 Konvensjonelle produkter

*Markedsgruppen for konvensjonelle produkter:*

Bjarne Haagensen, leder, Jangaard Export AS
Terje Michaelsen, Michael Michaelsen AS
Trygve Myrvang, Norges Råfisklag
Jack Robert Møller, Tromsfisk AS
John Pedersen, A/S Glea
Arne Røst, West Norway Codfish, Comp. Ltd AS
Harald Sperre, Nils Sperre AS
Arild Øvrelid, Peter Skarbøvig AS

Konvensjonell sektor eksporterte i 1997 varer i volum og verdier tett opp til tallene fra 1996. Den samlede eksportverdien nådde 4 milliarder kroner - som året før. Av dette sto klippfisk for 53 prosent, saltfisk for 36 prosent og tørrfisk for 11 prosent av eksportverdien. Dette gir en liten nedgang for klippfisk, mens saltfisk fikk en liten verdimessig økning.

Eksportstatistikken viser at prisene styrket seg litt for flere produkter utover høsten. Til tross for tidvise problemer med sterk norsk valuta og kredittrestriksjoner i det viktige Brasilmarkedet, må situasjonen kunne karakteriseres som tilfredsstillende ved utgangen av 1997.

EU er fortsatt den viktigste regionen for norsk eksport av konvensjonelle produkter. Her omsettes nær 62 prosent av totalverdien. Portugal har igjen overtatt rollen som det største enkeltmarkedet, tett fulgt av Brasil som toppet listen i 1996.

I tillegg til rene markedstiltak i de enkelte land ble det fra 1997 satt av midler i budsjettet til å gjøre systematisk informasjonsinnhenting i viktige marked er for de konvensjonelle produktene. Denne virksomheten pågikk gjennom hele året, og forventes å resultere i en global analyse over konvensjonelle produkter og en detaljanalyse av det italienske markedet i løpet av 1998.

Det at Fiskeridepartementet sa ja til næringens forslag om å øke eksportavgiften fra 0,3 til 0,75 prosent fra 1. april 1997, betydde en betydelig budsjettforbedring for markedsarbeidet i konvensjonell sektor. Dermed ble den norske markedsinnsatsen i Brasil, Portugal, Italia og Spania samlet økt med nesten 5 millioner kroner, mens markedsinnsatsen i Frankrike, Hellas, Den Dominikanske Republikk og Sverige samlet ble tilført nye 1,6 millioner kroner. Markedsføringsarbeidet konsentreres vanligvis om hovedproduktene i de markedene EFF har aktiviteter. I Brasil og Portugal er klippfisk sluttproduktet for konsum. I Spania og Hellas er saltfisken det dominerende produktet. Italia har tradisjon for konsum av både tørrfisk, klippfisk og saltfisk/filet. I Den Dominikanske Republikk spiser en klippfisk av sei, og i Sverige og Kroatia er tørrfisken basisproduktet fra konvensjonell sektor.

### *Portugal*

Portugal er et av de mest tradisjonsrike markedene for konvensjonelle produkter. Her regnes klippfisk av mange som en egen råvare-kategori (kjøtt, fisk og klippfisk). Strategien for markedsarbeidet i 1997 var derfor å vedlikeholde velkjente «Bacalhau da Noruega» og å søke å utvide forbruks-sesongen ved å være tilstede i forbrukernes bevissthet gjennom hele året.

En fokusgruppeundersøkelse EFF fikk utført i Portugal i 1997 viser at portugiserne er meget kvalitetsbevisste i sitt forhold til klippfisk: Jevn hvit farge og høy tørrhetsgrad er viktige kriterier for innkjøp av klippfisk. Forbrukere som ofte spiser klippfisk foretrekker hel fisk fordi den gir flere muligheter når det gjelder tilberedning.

Det ble gjort PR-fremstøt for å fremheve kvaliteten på den norske klippfisken i forhold til billige produkter basert på frossent råstoff. I tillegg ble det i 1997 satset på 2 tunge nasjonale fremstøt juni-juli og november-desember. Virkemidlene her var nasjonal annonsering og utendørsreklame, i desember også understøttet av TV-annonsering.

### *Brasil*

Iverksettelsen av næringens eget tre-årige supermarkedsprosjekt, som er delfinansiert av SND, gjorde det mulig å satse på bredere front i markedsføringen av Norsk Klippfisk i Brasil i 1997. Det ble gjennomført kampanjer integrert mellom EFF og eksportørene til påske og til morsdagen i mai, med demonstrasjonspersonell ute i til sammen hundre supermarkeder i Rio, Sa¸o Paulo, Recife og Salvador. Disse aktivitetene ble støttet av en TV-kampanje i samme periode. Tilsvarende opplegg ble gjennomført før jul, mens farsdagskampanjen i august ble noe mindre i omfang.

Utenom kampanjeperiodene ble det gjennomført opplæringskurs for salgspersonell i behandling av klippfisk, og materiell ble kontinuerlig etterfylt i butikkene. I løpet av året ble det distribuert i overkant av 2 millioner oppskrifter og en million informasjonshefter til brasilianske konsumenter.

Parallelt med dette ble det gjennomført 15 kurs i tilberedning av ulike klippfiskretter for kokker og restaurantsjefer, og EFFs lokale pressekontakt forsyner stadig brasiliansk presse med informasjon om Norsk Klippfisk.

### *Italia*

Gjennomsnittsitalienerens forbruk av konvensjonelle produkter er lavt, og blir tradisjonelt anvendt i avgrensede geografiske områder som f. eks. rundt Genova, Veneto og bestemte områder i Sør-Italia. I 1997 ble det utarbeidet en egen materiellpakke til de mange klipp- og tørrfiskfestivalene i disse områdene. Den innholdt forklær, T-skjorter, caps, oppskriftshefter, plakater, store banner og flaggrekker. Materiellet er av god kvalitet og er blitt godt mottatt.

På forsommeren og i forbindelse med julen ble det gjennomført en supermarkedkampanje i Calabria. I oktober ble det gjennomført en landsdekkende kampanje i handelen. De mange bestillingene av materiell i form av sett med oppskriftshefter, plakater og flaggrekker medførte at det måtte opptrykk til. Annonser i mat- og dametidsskrifter understøttet kampanjen.

PR-arbeid og pressekontakt drives kontinuerlig, og bl.a. kom en gruppe italienske journalister på ekskursjon til Lofoten i EFFs regi i mars/april.

I slutten av februar var RAI UNO i Lofoten og produserte et timelangt program om Norsk Tørrfisk. Pressearbeidet har foregått i samarbeid med NORTRAs kontor i Italia.

I februar 1997 var klippfisk og tørrfisk med i en landsomfattende spørreundersøkelse. Denne viste at 46 prosent av deltakerne hadde kjøpt konvensjonelle fiskeprodukter i løpet av det siste året, men de geografiske variasjonene var - som ventet - store. Også kundenes alder hadde avgjørende innkjøpsstatistisk innvirkning: I aldersgruppen 65 år og eldre hadde 64 prosent av de spurte kjøpt klipp- eller tørrfisk siste år, mens tilsvarende tall for aldersgruppen 18 - 24 år var nede i 35.

På høstparten ble det gjennomført en undersøkelse av konvensjonelle produkter i moderne distribusjon. Undersøkelsen omfattet 182 supermarkeder med større salgsflate enn et mål. Selv om supermarkedene som deltok i undersøkelsen har høy kunnskap om norske konvensjonelle produkter (70 prosent), selger kun halvparten klippfisk, og enda færre selger tørrfisk (35 prosent). De butikkene som omsetter konvensjonelle produkter sier at salget er sesongbetont, og de selger hovedsaklig små mengder per måned. Flertallet av supermarkedene (73 prosent) er fornøyde med den norske fisken. Omtrent like mange er interesserte i å delta i promosjonsaktiviteter for norske konvensjonelle produkter.

### *Spania*

I februar/mars og oktober/november ble det gjennomført kampanjer i fiskebutikker og super/-hypermarkeder i Baskerregionen, som er det viktigste spanske markedet for Norsk Saltfisk. På salgsstedene var kampanjeelementene oppskriftshefter i egne holdere og plakater. Kampanjene ble støttet med TV- og radioreklame, med tillegg av korte radioprogrammer om «Bacalao Noruego» sponset av EFF.

Det pågikk i hele 1997 en kartlegging av regioner og markedssegmenter der saltfisk og klippfisk omsettes.

### *Øvrige markeder*

I løpet av 1997 deltok EFF i markedsaktiviteter av mindre omfang i Frankrike, Hellas, Den Dominikanske Republikk og Sverige.

## 1.3.5 Pelagisk fisk

### *Markedsgruppen for pelagisk:*

Ole Eirik Lerøy, leder, Hallvard Lerøy AS
Johannes Nakken, Norges Sildesalgslag
Harald Pedersen, Norconserv Products AS
Gunnar Domstein, Domstein Fish AS
Torill Holvik Hansen, Måløy Fiskeindustri
Sigurd Teige, Westing
Jørgen Bodvar Tranvåg, Severin Tranvåg AS

1997 ble et nytt rekordår for eksporten av de pelagiske artene sild og makrell. Allerede ved utgangen av november 1997 var det, målt i verdi, ekspor-

tert for 6 prosent mer enn i hele 1996. Samlet for makrell (+22 prosent) og sild (+11 prosent) har Norsk Pelagisk fisk i 1997 skaffet Norge eksportinntekter på 4,6 milliarder kroner, en forbedring av rekord-resultatet fra 1996 med om lag 15 prosent.

I og med at markedsbudsjettet ble fordoblet fra året før, ble markedsaktivitetene for pelagisk fisk i 1997 betydelig intensivert. Kampanjene mot konsument ble større og tyngre enn tidligere, og det ressurskrevende arbeidet med å kartlegge de store, men vanskelig tilgjengelige markedene i Øst-Europa kunne prioriteres høyt.

I 1997, som i 1996, var Japan det største enkeltmarkedet med sine 40 prosent av markedsbudsjettet. Dette for å understøtte den meget positive utviklingen for eksport av Norsk Makrell. Både i verdi og volum leverer Norge tett oppunder 90 prosent av all makrell som importeres til Japan. Økningen i eksportverdien var i 1997 på 27 prosent. Når volumøkningen var på 11 prosent illustrerer dette prisøkningen på Norsk Makrell til Japan.

Veksten i Øst-Europa har også fortsatt, og spesielt i Russland har utviklingen vært gunstig. Her økte eksporten med 42 prosent, slik at Russland nå er det største markedet for Norsk Sild.

Når fangstene av Nordsjøsild og Østersjøsild er små, er tiden gunstig for å etablere et solid fotfeste for Norsk Sild i Øst-Europa.

Eksportutvalget for fisk (EFF) gjennomførte i 1997 en størremarkedsføringskampanje for Norsk Sild i Polen, den første noen gang i regi av norsk fiskerinæring og EFF i et østeuropeisk land. Erfaringene fra kampanjen som ble gjennomført i november og desember vil komme til nytte for senere markedsføringstiltak i Polen og Øst-Europa for øvrig.

### *Japan*

I en landsdekkende konsumentundersøkelse i 1996 og 1997 blant 1024 japanske husmødre i alderen 20-60 år svarte 63 prosent at makrell var det fiskeslaget de likte best. 26 prosent spiste makrell minst en gang ukentlig, som regel grillet (81 prosent) eller kokt (76 prosent).

Norsk miljø, dvs. kaldt og rent vann, ble oppfattet som svært positivt for kvaliteten på sjømat. Men undersøkelsen avslørte lav merkekjennskap og preferanse for Norsk Makrell blant forbrukerne, i stor grad forårsaket av manglende merking i butikkene.

Mot denne bakgrunn, og som et resultat av ytterligere detaljer fra analysearbeidet i markedet, ble det besluttet at kampanjen i 1997 skulle vinkles kraftigere mot opprinnelsesland, og da særlig med vekt på de kalde og rene oppvekstvilkår Norsk Makrell har. Det ble i denne forbindelse produsert TV-spots med innledende vakre bilder fra Lofoten fulgt av delikat makrell på japansk grill. For å oppnå synergieffekt var innledningen på reklamespot'en identisk med den tilsvarende TV-reklamen for Norsk Laks, og begge ble kjørt i to omganger à to uker, midt i oktober og midt i november. Videre ble reklamen, sammen med andre filmklipp fra opphavs-Norge, norsk fangst og fiskerinæring og oppskrifter samlet i en video for avspilling i butikkene. Bilder fra TV-reklamen gikk også igjen i butikkmateriell og annonser i damemagasiner og mot handelen.

Dette skulle tjene to hensikter, både å øke kjennskapen til Norsk Makrell hos konsumentene og å motivere distributørene til å bruke butikkmateriellet og merke all Norsk Makrell. I tillegg ble det utviklet nytt forbrukermateriell i form av forskjellige oppskrifter, med flere forslag til tradisjonelle japanske retter, vestlige retter og retter tilpasset det «nye» japanske kjøkken.

En evaluering av denne satsingen ble gjennomført blant aktørene i handelsleddet oppunder jul i 1997. 70 prosent av de spurte foretrakk å handle med Norsk Makrell, noe som tilsvarer markedsandelen i det japanske markedet. I undersøkelsen hadde flere av de spurte detaljistene registrert en økende kjennskap til Norsk Makrell blant kundene, og mange av dem fremhevet viktigheten av produktmerking med opphavsland.

45 prosent av de spurte kjente til Eksportutvalget for fisk og visste at utvalget driver markedsarbeid for Norsk Fisk. Totalt var 32 prosent av de spurte innen detaljist- og importørleddene med på kampanjen, og i alt 70 prosent av deltakerne mente kampanjen hadde vært effektiv.

### *Polen*

Etter grundige markeds-undersøkelser og -analyser og en testkampanje i liten skala i mai-juni gikk den første østeuropeiske konsumentkampanjen for Norsk Sild i regi av EFF av stabelen fra 15. november med varighet frem til jul.

En undersøkelse gjennomført ved dybdeintervjuer av grupper av polske husmødre viste at sild er et av de fiskeslag som konsumeres oftest i Polen. Sild har en spesiell plass i polsk kosthold, gjerneknyttet til religiøse høytider. Konsumentene kjenner generelt lite til opphavet på silda de kjøper, og de færreste betrakter produsentens navn som viktig. Det er altså lav kunnskap om og preferanse for Norsk Sild i Polen, og det blir således en viktig oppgave å knytte de norske produktene til opphavslandet.

Kampanjen i Polen fikk en fin start i det samtlige inviterte importører og produsenter deltok ved kampanjeåpningen den 9. oktober i Warszawa. Her ble Norsk Sjømat presentert i hele sin bredde.

Denne begivenheten fikk bred dekning i to riksdekkende TV-kanaler, samt i nyhetspressen og flere populære ukeblader.

Strategien for fellesmarkedsføring av Norsk Sild i Polen er, akkurat som for Norsk Makrell i Japan, basert på merking av produktene med signaler som gir tilknytning til opphavslandets gode kvaliteter, som rent, kaldt vann. Det spesielle med kampanjemottoet: «Sledz Norwegii. Sledz ten znak.» er at «Sledz» på polsk både betyr «Sild» (fra Norge) og «Følg» (merket).

Virkemidlene som ble tatt i bruk var annonser, butikkmateriell, løpesedler, utendørsreklame (boards) i Warszawa, Krakow og Gdansk, 10 millioner små stickers til produktmerking og PR mot handel og konsumenter - også utenom kampanjeperioden.

### *Tyskland*

Til tross for at Norsk Sild knapt er identifiserbar for tyske konsumenter, økte verdien av den norske sildeeksporten til Tyskland med 7 prosent i 1997. Nytt materiell, «Fiskeland Sild», ble utviklet for bruk overfor handel og presse. Det ble ikke gjennomført egne sildekampanjer i Tyskland i 1997, men Norsk Sild

ble profilert sammen med andre norske sjømatprodukter i en Norsk Sjømatkampanje, «Norwegen tischt auf», på tyske tog i samarbeid med Deutche Bahn i februar. I løpet av en måned reiser gjennomsnittlig 6 millioner mennesker med tyske hurtigtog, hvorav 20 prosent (1,2 millioner) benytter spisevognene. I tillegg ble Norsk Sild presentert i disker sammen med andre norske sjømatprodukter i samarbeid med den største grossisten for fiskeprodukter i Tyskland, «Deutsche See».

*Russland*

I løpet av 1997 ble det drevet grundige markedsanalyser med sikte på å gjøre et felles fremstøt for Norsk Sild i Russland. Situasjonen på dette markedet er nå, fremdriftsmessig sett, nokså sammenlignbar med den i Polen for et år siden.

*Kina*

Det mest interessante markedet for Norsk Sild og Makrell er den nordlige del av Kina, nærmere bestemt de tre nordøstlige provinsene Heilongjiang, Liaoning og Shandong. Her har det i 1997 vært gjennomført konferanser og seminarer der man i samarbeid med lokale kokker har dokumentert kvaliteten og demonstrert anvendeligheten av Norsk Sild og Makrell. Det har i hele 1997 pågått analyse-arbeid for å kartlegge markedsmulighetene for de norske pelagiske fiskeartene i Kina.

*Andre markeder*

Arbeid med å analysere sentrale forhold omkring handel, produksjon og konsum av pelagisk fisk har i 1997 også pågått eller blitt påbegynt i Ukraina, Hviterussland, Sør-Korea, Thailand og Cuba.

### 1.3.6 Reker og skalldyr

*Markedsgruppen for reker og skalldyr:*

Helge Gørrissen, leder, HR Seaproducts AS
Kjell Andreassen, Uniprawns AS
Terje Kjølsøy, Johan J. Helland AS
Jørn Lian, Skagerakfisk/Informasjonsutvalget for reker
Tor Kristian Sirevåg, Brødrene Sirevåg AS
Eivind Voldstad, Voldstad Viking AS

Norsk rekenæring eksporterte i 1997 varer til en verdi av rundt 900 millioner kroner. Selv om næringen økte eksportvolumet med 21,7 prosent fra 1996 til i overkant av 22 000 tonn i 1997, holdt eksportverdien seg omtrent på samme nivå som året før. Målt i verdi utgjorde pillede frosne reker to tredeler av den norske rekeeksporten i 1997. EU er globalt det viktigste markedet for kaldtvannsreker fra Nord-Atlanteren.

Dette markedet befestet i 1997 sin posisjon som det viktigste markedet for Norske Reker ved å motta 85 prosent av den norske eksporten målt i verdi.

Den totale fangsten av kaldtvannsreker i Nord-Atlanteren var i 1997 på ca. 353 000 tonn. De viktigste fangstnasjonene, rangert etter fangstvekt var Island

(77 tusen tonn), Grønland (81 tusen tonn), Canada (85 tusen tonn) og Norge (41 tusen tonn). I tillegg landet utenlandske fartøyer om lag 6 tusen tonn reker i Norge.

I 1997 gjennomførte EFF i samarbeid med Norges Råfisklag, Fiskerinæringens Landsforening og Sparebanken Nord-Norge en global rekeanalyse. Analysen omfattet produksjon og varestrøm av reker på verdensbasis, med et særlig søkelys på norsk og islandsk fangst og eksport. Videre ble varestrøm og priser i markedene i Frankrike og Storbritannia nøye gjennomgått. Analysen er utviklet slik at den kan oppdateres og bli tilrettelagt for en database på senere tidspunkt.

Undersøkelsen forteller at de globale markedene blir tilbudt et stadig større kvantum reker, fortrinnsvis varmtvannsreker. Dette skyldes en kraftig økning i fangst og oppdrett de senere år, og da spesielt i Asia. Samtidig har man erfart at fangsten av Pandalus Borealis - «vår» rekeart - totalt sett har vist en økning. Reduserte norske fangster har blitt oppveid av markante økninger i fangstene fra Island, Grønland og Canada. Utfordringene for norsk rekenæring var store også i 1997. Næringen har opplevd en økende konkurranse fra varmtvannsreker i segmenter der kaldtvannsrekene tidligere var enerådende, eksempelvis i Storbritannia. Norske eksportører har dessuten fremdeles en høyere tollbelastning til EU enn våre viktigste konkurrentland, og økende tilførsel av kaldtvannsreker globalt gjennom høyere fangstvolumer bl.a. på Island har bidratt til en sterkere konkurranse i markedet. Midlene til markedsføring av Norske Reker er svært begrenset, og markedsføringsarbeidet har derfor også i 1997 vært utført som en integrert del av tiltakene for Norsk Sjømat generelt.

EFF har i 1997 videreført det strategiske arbeidet med å posisjonere Norske Reker mot varmtvannsreker. Gjennom hyppig og konsekvent bruk av slagordet «Norske Reker - hummerens lillesøster» skal Norske Rekers fortreffelighet til bruk særlig i kalde retter kommuniseres i markedene.

### *Frankrike*

Rekemarkedet i Frankrike domineres av varmtvannsreker. Skallreker er den foretrukne produktvarianten som utgjør rundt 70 prosent av det franske markedet. Omlag 4 prosent av den norske eksporten av reker målt i volum gikk i 1997 til det franske markedet. Det viktigste produktet for den norske rekenæringen var pillede frosne reker, som utgjorde 85 prosent av eksportverdien. Den totale norske eksporten av reker målt i volum økte med hele 26 prosent fra året før, mens eksportverdien sank med 8 prosent. EFFs markedsinnsats ble i 1997, som i tidligere år, i innsalgsfasen rettet mot kjøkkensjefer og kokker som ønskes opplært til lojalt å anvende «Norske Reker - hummerens lillesøster» i kalde retter, dvs. forretter og salater. I andre omgang er det et mål å fremme kjennskap til og preferanse for Norsk Sjømat generelt og Norske Reker spesielt blant franske restaurantgjester. Testkampanjen i 70 bedriftsrestauranter i kjeden Générale de Restauration regionalt rundt Paris i 1996, ble i 1997 utvidet til 200 landsdekkende restauranter i samme kjede. Kampanjekonseptet, som omfattet Norske Reker og Norsk Torsk ble meget godt mottatt, men det bød på problemer å få tak i produkter med garantert opphavsland.

### *Tyskland*

Den norske eksporten til Tyskland har vært synkende de senere år, men i 1997 snudde denne trenden. Den totale eksporten økte både i volum og verdi med bortimot 34 prosent. Som i 1996 var fellesmarkedsføringen for Norske Reker i 1997 på det tyske markedet gjennomført både i nordisk samarbeid og i norsk regi. Pillede frosne reker utgjorde i 1997 85 prosent av den norske rekeeksporten til Tyskland.

#### *- Nordisk samarbeid*

Det felles nordiske samarbeidet for markedsføring av kaldtvannsreker i Tyskland ble videreført i 1997. Målsettingen har vært å øke markedet for kaldtvannsreker og å etablere begrepet «Eismeer Garnelen» («Ishavsreker») i det tyske markedet. Begrepet er nå etablert som den vanlige betegnelsen for kaldtvannsreker og er således flittig brukt i restauranter og detaljhandelen samt i massemedia.

Under slagordet «Eismeer Garnelen. Geschmack voll. Genuss Pur» («Ishavsreker. Full av smak. Ren nytelse») ble det nordiske samarbeidet videreført gjennom løpende PR-arbeid, demonstrasjoner i samarbeid med Deutsche See og distribusjon av informasjon og materiell til faghandelen. Det ble produsert oppskrifter med og tatt nye fotos av reker i samarbeid med «Essen & Trinken» for utarbeidelse av pressemapper og til bruk i forbindelse med et PR-arrangement overfor mediene i München i juli.

#### *- Norsk kampanje*

I den egne norske kampanjen «Norwegische Eismeer Garnelen» («Norske Ishavsreker») er opphavslandet naturligvis i skarpere fokus. Hovedfremstøtet i denne forbindelse ble satt inn i februar, da menyen ombord i spisevognene på Deutsche Bahn var fullstendig dominert av Norsk Sjømat, deriblant Norske Reker. Videre bidro EFF i det løpende samarbeid mellom tyske og norske kokker fra hhv. Verband der Köche og Gastronomisk Institutt og deltok i PR-aktiviteter, annonsering og demonstrasjoner.

### *Sverige*

Sverige var i 1997 det største enkeltmarkedet for Norske Reker. 31 prosent av den norske reke-eksporten, målt i verdi, gikk til Sverige, - det til tross for en reduksjon i eksportverdien på 7 prosent fra året før. Volummessig økte eksporten av pillede frosne reker med 12 prosent fra 1996, mens verdien ble redusert med 9 prosent . En mye mer positiv utvikling finner man for kokte skallreker som i volum ble seksdoblet, samtidig som en høyere gjennomsnittspris førte til bortimot en 8 ganger så høy eksportverdi som i 1996. I mai og juni 1997 ble annonsekampanjen fra 1996 mot fagpressen for catering fulgt opp. Annonsen for Norske Reker oppnådde registrert oppmerksomhet hos 64 prosent av leserne. Salgsmateriell ble trykt opp og gjort tilgjengelig for eksportørene. Det ble arrangert et seminar for kokker/kjøkkensjefer og fagpressejournalister med 50 deltakere i samarbeid med den svenske kjøkkensjefforeningen - SKCHF - som forøvrig responderte positivt på et rundskriv med tilbud om materiell for Norske Reker. Det ble også sendt ut egen informasjon til

svenske grossister, som for øvrig har vært svært aktive mht. bestilling av materiell.

### *Storbritannia*

Storbritannia er også et av de viktigste markedene for Norske Reker. Målt i verdi gikk 29 prosent av den norske rekeeksporten i 1997 til Storbritannia. Rundt 95 prosent av dette er pillede frosne reker, noe som er en svak nedgang i andelen i forhold til fjoråret.

Hovedinnsatsen fra EFF var rettet mot hoteller, restauranter og cateringbedrifter (HoReCa-segmentet). I juni/juli ble det gjennomført en kampanje i samarbeid med Eurest (Compass-Group) der 478 bedriftskantiner deltok, og hvor også Norsk Torsk og Hyse var blant råstoffene. Under kampanjen ble et Norsk Sjømat-seminar gjennomført med ca. 100 deltakere. Videre arrangerte EFF «Norwegian Seafood Challenge» - en kokkekonkurranse med produktene torsk, hyse og reker. Med støtte av annonsering og utstrakt PR-arbeid i perioden ga disse markedstiltakene god publisitet.

### *Øst-Europa*

Eksporten av reker til land i Øst-Europa var forholdsvis beskjeden. Markedsinvesteringene i 1997 ble lagt i arbeidet med å kartlegge markedene.

### *Asia*

EFF gjennomførte kokkeseminar i Hong Kong i april, der Norske Reker ble presentert sammen med laks og torsk. Norske Reker var også representert på Hofex messen i Hong Kong. I Taiwan ble Norske Reker presentert på kokkeseminarer i byene Taipei og Kaohsiung. Det er utarbeidet brosjyrer for Norske Reker på engelsk og kinesisk. I mai gjennomførte EFF kokkeseminarer i de kinesiske byene Beijing, Shanghai og Guangzhou der Norske Reker var råstoff sammen med annen Norsk Sjømat. Norske Reker var også representert på Food & Hotel China i Shanghai, 26. - 29. august og på et fiskeriseminar i forbindelse med China Fisheries and Seafood Expo i Beijing 4. - 6. november. EFF gjennomførte nullpunktanalyser i Kina, Singapore, Taiwan Hong Kong. Det ble ikke igangsatt konkrete tiltak i Japan i 1997.

## 1.4 Prosjekt Markedsinformasjon

Prosjekt Markedsinformasjon er etablert i tilknytning til Eksportutvalget for fisk.

Samarbeidspartnere er Fiskeridepartementet, Norges fiskerihøgskole og Norges handelshøgskole. Prosjektet har som mål å bygge opp et informasjonssystem som skal formidle aktuell informasjon og statistikk til norske næringsutøvere, næringsorganisasjoner og myndigheter.

Datagrunnlaget samles inn fra en rekke leverandører verden over og lagres i et databasesystem. Informasjonen som sendes ut dekker hele spekteret fra ressurstilgang til forbrukeranalyser. Felles innsamling for hele næringen er mer kostnadseffektivt enn om hver enkelt bedrift skulle gjøre det selv.

Samlet inneholder databasene statistikk over det meste av verdens fangst, oppdrett og handel med fisk etter 1980.

*Norsk månedsstatistikk*

Et av de viktigste elementene i Prosjekt Markeds-informasjon er månedsstatistikken over norsk eksport og import av sjømat. Databasen som er opprettet i regi av prosjektet inneholder eksport- og importstatistikk fra 1. januar 1988. Datamaterialet bearbeides elektronisk og utgis deretter som trykksak.

*Norsk ukestatistikk*

Fra og med uke 18/95 har Prosjekt Markedsinformasjon levert ukentlig statistikk for eksporten av lakseprodukter. Denne databasen inneholder nå, i tillegg til informasjon om lakseproduktene, ukedata om frossen makrell og frosne pillede reker. Statistikkene distribueres via telefaks.

I forbindelse med lakseavtalen med EU er det etablert en database over eksporten av de produkter som omfattes av avtalen. I tillegg til informasjon om eksporten, inneholder databasen informasjon om indikativt tak i henhold til avtalen, gulvpris og valutakurs (NOK/ECU) samt beregnet cif-pris i EU. Også disse informasjonene distribueres ukentlig via telefaks.

*Analyser og markedskartlegging*

Markedskartlegging vil være av betydning for den generiske markedsføringen i regi av EFF og for enkeltaktørers strategiske planlegging. Prosjekt Markedsinformasjon sitter i dag på store mengder relevant informasjon. Sammen med næringsinteresser og FoU-miljø har prosjektet gjennomført globale analyser av markedet for laks, hvitfisk og reker. I tillegg er det blitt foretatt kartlegging av markedet for fisk i Russland og Kina. Resultatene fra analysene er gjort kjent for næringen via konferanser og foredrag og ved publisering av rapporter. Fire av analysene er beskrevet i underpunktene 4.1 - 4.4 nedenfor.

*Informasjon via Internett*

I 1997 ble det startet et samarbeid med Telenor, FoU og Tromsdata for å publisere informasjon fra Eksportutvalget for fisk via Internett. Et utvalg bedrifter har i beretningsåret deltatt i et prøveprosjekt med slik distribusjon av statistikk. Under adressen www.seafood.no vil EFFs hjemmesider bli åpnet våren 1988.

### 1.4.1 Lakseanalysen: Potensiale i Japan, utfordringer i EU

Det er et verdensmarked for laks der alle arter av både laks og ørret inngår, og vekstpotensialet for omsetning av laks er større utenfor EU enn innenfor. Dette er noen av konklusjonene fra analysen «Det globale markedet for laks», presentert under Aqua Nor '97 i Trondheim.

Analysen, som er utført av Tom Sebulonsen, EFF, i samarbeid med Frank Asche ved Stiftelsen for Samfunns- og næringslivsforskning og Terje Vassdal ved Norges fiskerihøgskole, viser videre at oppdrett av laksefisk nå har større betydning enn fangst. Fra 1980 og fram til i dag har det tilgjengelige kvantu-

met av laksefisk blitt tredoblet. I 1997 ble det forventet produsert rundt regnet 1,7 millioner tonn laks og ørret på verdensbasis.

Samtidig med at tilbudet av laks er blitt større, er også flere aktører kommet inn i bildet. Tidligere var det bare Norge, USA og Canada som eksporterte laks. Nå er også Russland og spesielt Chile viktige aktører.

Analysen har tatt for seg markedene i USA, Japan og EU. Et viktig trekk ved det amerikanske markedet har vært Chiles innpass med fersk laksefilet. I løpet av '95 og '96 har chilenerne greid å bygge opp en nisje, spesielt i Midtvesten og Sørstatene, for sin beinfrie filet av Atlantisk laks.

I Japan, verdens største laksemarked, øker konsumet av oppdrettsartene. Mens importen av den tradisjonelle Sockeye-laksen går tilbake, øker importen av oppdrettsartene, spesielt de «røde». Japan er for øvrig et av de land i verden der det konsumeres mest laks. Totalt spiste hver japaner i gjennomsnitt 4,1 kg laks i 1996, hvorav 2,5 kg var høyverdi-laks.

I EU er markedet presset fordi de siste årenes økning i kvantum først og fremst har vært mulig på grunn av prisreduksjoner, ikke økt etterspørsel. Uten økt etterspørsel vil vekstpotensialet, målt i verdi, være begrenset. I følge analysen er det mye som tyder på at markedet nå nærmer seg det punkt der ytterligere kvantumsøkninger medfører en så sterk prisreduksjon at totalinntekten fra markedet synker. For å få til en ytterligere vekst må markedsstørrelsen økes. Dette kan skje enten ved å få flere til å spise laks eller ved å få de som spiser laks i dag til å spise mer.

Analysen viser også at det er et verdensmarked for laks. Når prisen endres i et marked reflekteres dette raskt i andre markeder. Om man ser bort fra transportkostnader og kvalitetsforskjeller, vil prisene i de forskjellige markedene ligge på samme nivå. Den synkende trenden i prisen på fersk oppdrettslaks gjør seg gjeldende også for frossen Stillehavslaks og ørret.

Det synkende prisnivået er muliggjort av stadig reduserte produksjonskostnader. I løpet av de ti siste årene har produksjonskostnadene falt til det halve. Forskjellen mellom «gode» og «dårlige» anlegg er langt på vei utjevnet, og forskjeller mellom landsdelene eksisterer så å si ikke lenger. Samtidig er utnyttelsen av konsesjonsvolumet blitt bedre. Fortjenesten per kilo produsert laks er ikke blitt større enn det den var på 80-tallet. Gevinsten som er oppnådd har derfor i sin helhet kommet konsumentene til gode, fremgår det av analysen.

«Det globale marked for laks» er utarbeidet av Eksportutvalget for fisk med støtte fra Fiskeridepartementet og Christiania Bank og Kreditkasse.

### 1.4.2 Database over det globale rekemarkedet

De globale markedene er blitt tilbudt et stadig større kvantum reker, noe som hovedsakelig skyldes den store økningen i produksjon av varmtvannsreker. Den globale produksjonen har økt med 70 prosent i tiåret fra 1985 til 1995, med en vekst i fangst på 400 tusen tonn og i oppdrett på 700 tusen tonn. Dette fremgår av «Analyse av det globale markedet for reker» utført av Per Henning Meløy, EFF, og Øystein Myrland, Norges fiskerihøgskole, presentert på en rekekonferanse i Tromsø i september 1997. Det er Asia som har stått for den største økningen - og som står for det langt største kvantumet i rekeproduksjon, både på fangst- og oppdrettssiden.

I Nord-Amerika og Europa har produksjonen i perioden vært relativt stabil.

Fangsten av Pandalus Borealis - «vår» rekeart - har vist en klar økning, samtidig som den norske fangstandelen er halvert, fra 80 tusen tonn i 1985 til 40 tusen tonn i 1996. Grønland har hatt en jevn vekst i fangst med en topp på 90 tusen tonn i 1995, og Island har hatt en vekst fra en begrenset fangst på begynnelsen av 80-tallet til 90 tusen tonn i 1996. Canada har også økt sin fangst i perioden.

Det er verdt å merke seg at de gode norske rekeårene falt sammen med krisen i torskebestanden i våre områder, mens den islandske økningen faller sammen med krisen i torskebestanden rundt Island og oppdagelsen av rekeforekomstene ved Flemish Cap.

*Eksporten*

Den norske eksporten domineres av pillede reker til markedene i Storbritannia, Sverige og Finland. Frankrike er et relativt lite marked for norske reker. Island er Norges største konkurrent, spesielt når det gjelder pillede reker til det europeiske markedet. Storbritannia er Islands klart viktigste marked. Mens norsk eksport til Storbritannia har sunket, har Island økt sin eksport kraftig. Island har også økt sin eksport til Danmark på 90-tallet. Siden 1995 har islendingene økt sin eksport til Sverige, og er nå inne i et marked for pillede reker hvor Norge tidligere regjerte alene.

Varestrømmen av reker til Storbritannia er dominert av pillede kaldtvannsreker fra europeiske leverandører. I Storbritannia hadde kaldtvannsreker en andel på 50 prosent i 1988, mens den har økt til over 60 prosent i 1996. I alt 78 tusen tonn kaldtvannsreker ble importert til landet i 1996. Storbritannia importerte også mye reker fra Asia, men her har importen vært stabil på omkring 35 tusen tonn over en tiårsperiode.

Dette i motsetning til Frankrike, hvor varmtvannsreker og skallreker dominerer. I den samme tiårsperioden har tilførselen av kaldtvannsreker fra de viktigste leverandørene økt fra 45 tusen tonn til 75 tusen tonn. Mens de fleste leverandørene, deriblant Norge, har redusert sine leveranser til Storbritannia, har Island økt sine leveranser så mye at reduksjonen i tilførselen fra andre leverandører er blitt mer enn kompensert. «Analyse av det globale markedet for reker» er utarbeidet av Eksportutvalget for fisk i samarbeid med Fiskerinæringens Landsforening, Norges Råfisklag, Norges fiskerihøgskole, Fiskeridepartementet og Sparebanken Nord-Norge.

### 1.4.3 Norsk sild og makrell i Kina

Av rapporten «Utviklingen i Kinas forbruk av sjømat», utarbeidet av EFFs Jan Trollvik og presentert i Oslo i august 1997 fremgår det at sjømatkonsumet i Kina er sterkt økende. På tross av at Kina er verdens største fiskerinasjon, har veksten i etterspørsel etter sjømat vært større enn veksten i produksjonen, med en konsumvekst fra 10 millioner til 25 millioner tonn fra 1987 til 1995. Kina har et overfiske i egne havområder, Bohai og Gulehavet, og reduksjoner i fjernfisket i mange farvann. Derfor har landet inngått nye joint-ventureavtaler for å opprettholde fjernfisket, og satser nå sterkere innen marin oppdrett.

### *Sild i det kinesiske kjøkken*

Shandong-kjøkkenet er en av fire viktige og store kjøkkentradisjoner i Kina. Shandong-provinsen i Nordøst-Kina grenser mot hav på to sider - mot Gulehavet i øst og Bohai-bukta i nord og nordvest - og er bl.a. kjent for sitt kjøkken med utstrakt bruk av sjømat, inkludert tang. Som det eneste av de store kinesiske kjøkkenretningene har dette kjøkkenet lang tradisjon for sild og makrell. I Shandong-kjøkkenet er sild i vanlig bruk.

Denne provinsen er en av de mest folkerike i Kina, og det har vært en sterk utflytting fra Shandong til hele Nord-Kina. Mattradisjonene har blitt med på flyttelasset, og i dag er denne kjøkkentradisjonen den dominerende i hele Nord-Kina, med unntak av Beijing. Industri som baserer seg på sild som råvare er lokalisert til dette området. Konsum av sild er også konsentrert i Nord-Kina med Nordøst-Kina som senter både for konsum og distribusjon.

Som det fremgår av kartet finnes det prosessindustri i de store havnebyene ved innløpet til Bohai-bukta. I samarbeid med japanske aktører er det bygget opp en svært konkurransedyktig industri for rognsild. Denne er beregnet på eksportmarkedet, men forsyner i dag også innenlandsmarkedet med sildekjøtt. Konsumentene finner vi i landdistriktene, med en del store byer som sentrum: Qingdao, Dalian, Sheyang, Changchun og Harbin.

Også de vestlige delene av Kina har vært nevnt som markeder for sild, men dette har så langt ikke latt seg kontrollere.

«Utviklingen i Kinas forbruk av sjømat» er ut-arbeidet av Eksportutvalget for fisk i samarbeid med Norges fiskerihøgskole.

## 1.4.4 Muligheter og trusler i hvitfiskmarkedet

På en hvitfiskkonferanse i Tromsø i november 1997 presenterte EFF rapporten «Muligheter og trusler i hvitfiskmarkedet». Denne videreføringen av en tidligere analyse av verdensmarkedet for hvitfisk viser at Russland og Kina er verdens største leverandører av hvitfiskfilet til EU og USA. Eksporten fra Kina til disse markedene er i ferd med å stabilisere seg. Russland på sin side øker eksporten til EU, men stagnerer i USA. Det fremgår videre av analysen, utarbeidet av Terje Vassdal, Norges fiskerihøgskole og Jan Trollvik, Paul Aandahl og Trond Sjøholt, EFF, at det nå fangstes mye små pollack i Russland, noe som - sammen med reduserte kvoter - kan gi landet problemer med eksporten. Dersom fangstene reduseres de nærmeste årene kan taket være nådd for hvor mye Alaska pollack som kan tilføres de vestlige markedene.

### *Nedgang i fangsten*

Verdens fangst av hvitfisk er betydelig redusert de siste årene, også i Nord-Atlanteren. Fra siste halvdel av 1980-tallet til begynnelsen av 90-årene har fangsten sunket fra 3,7 til 2,5 millioner tonn, der den nå har stabilisert seg. Nord-Amerika og til dels EU er de store taperne, mens Norge og Russland øker sine andeler. Til tross for nedgang i fangsten på 90-tallet i Nord-Atlanteren ga dette seg ikke utslag i prisen på blokk. Dette fordi markedet globalt bestemmer prisen på blokk av Alaska pollack og hake. Alaska pollack har befestet sin posisjon som verdens viktigste hvitfiskart med en global fangst på 4,6 millioner tonn siste år. Omtrent 2/3 av verdens Alaska pollackfangster kommer fra Russland og Asia.

### *Oppdrett*

Samtidig som verdens fangst av hvitfisk er redusert, har oppdrett av artene karpe, tilapia og catfish hatt en sterk utvikling de siste årene. De store produksjonsområdene for karpe og tilapia er i Kina og Sørøst-Asia. I dag konsumeres artene hovedsakelig i de regionene hvor de produseres, men eksporten av tilapia er økende til USA. En økt produksjon og internasjonal handel med disse artene i fremtiden kan forsterke konkurransen på hvitfiskmarkedet ytterligere.

### *Russland og Kina*

Av rapporten fremgår det at Russlands eksport av Alaska pollack til Asia for videre bearbeiding og eksporten av filet til USA ser ut til å ha stagnert, mens fileteksporten til EU fortsatt er i vekst. For Kinas vedkommende har eksporten til disse markedene økt kraftig inntil 1997, da nedgangen var 20 000 tonn. Som kompensasjon for reduksjonen produseres andre sorter hvitfisk og flatfisk. Foreløpig blir filet av tilapia ikke eksportert, men med reduksjonen i tilførselen av annen hvitfisk vil eksporten av tilapia-filet være et alternativ for kinesisk fiskeindustri.

### *Trussel for Norge*

Også for Norge er det utfordringer å spore i forhold til Russland og mulig fremtidig konkurranse. De russiske kvotene i Nord-Atlanteren er redusert i år. Samtidig ser det ut til at en større mengde vil fangstes av russiske fabrikktrålere, noe som vil utgjøre en trussel for råstofftilgangen for norsk fiskeindustri. I tillegg vil produktene som produseres konkurrere direkte med norsk filet i markedet.

### *Storbritannia og Frankrike*

Storbritannia er et marked som domineres av torsk og hyse. Likevel er importandelen av Alaska pollack og hake økende, og utgjorde i 1996 i underkant av 1/4 av den totale andelen av importert filet. Selv om disse artene er på vei inn i markedet ser vi at preferansen for torsk og hyse er stor for eksempel i cateringsegmentet, hvor konkurransen fra Alaska pollack og hake er meget lav. Storbritannias motstykke synes å være Frankrike, der Alaska pollack og hake utgjør hele 63 prosent av importert hvitfiskfilet. Frankrike importerer mye fersk rund hvitfisk. Av dette utgjør torsk 60 prosent, men også sei - som har en andel på 10 prosent - er en interessant art. Det betyr at konkurransen er meget sterk i markedet for frossen filet, men at torsk og sei har en god posisjon i markedet for fersk rund fisk og ferske filetprodukter.

«Muligheter og trusler i hvitfiskmarkedet» er utarbeidet av Eksportutvalget for fisk i samarbeid med Christiania Bank og Kreditkasse, Norges Råfisklag, Norges fiskerihøgskole og Fiskeridepartementet.

**Vedlegg 2**

# Årsmelding fra Eksportutvalget for fisk for 1998

## 2.1 Utvalgets beretning 1998

*Utvalgets sammensetning*

Ved inngangen til beretningsåret hadde Eksportutvalget for fisk følgende medlemmer:

Helge Gørrissen, utvalgsleder
Bjarne Haagensen, nestleder
Vigdis Harsvik
Torbjørn Dahl
Ole-Eirik Lerøy
Helge Gåsø
Ole G. Persson

Funksjonstiden for Eksportutvalget for fisk er i perioder på to år. Oppnevningen av et nytt utvalg skulle opprinnelig ha funnet sted ved årsskiftet 97/98, men Fiskeridepartementet besluttet å forlenge funksjonstiden frem til 30. januar 1998.

Tre medlemmer trådte da ut av utvalget. Det var utvalgsleder Helge Gørrissen og medlem Vigdis Harsvik, som begge hadde vært med i utvalget siden opprettelsen 1. juli 1991, og Ole G. Persson som i lange perioder har vært fast møtende medlem. Utvalgsmedlem Ole-Eirik Lerøy overtok oppgaven som utvalgsleder og Bjarne Haagensen fortsatte som nestleder. Det nye utvalget, som har funksjonstid frem til 1. januar 2000, er sammensatt slik:

Ole-Eirik Lerøy, utvalgsleder
Bjarne Haagensen, nestleder
Helge Gåsø
Torbjørn Dahl
Agathe Thorbjørnsen
Heidi Johansen
Jan Skjærvø

Fiskeridepartementet deltar som observatør I utvalgets møter, i 1998 representert ved ekspedisjonssjef Magnor Nerheim.

EFFs administrerende direktør er Dag Eivind Opstad.

### 2.1.1 Årsberetning

I perioden 1989 - 1998 har realverdien av sjømateksporten fra Norge blitt fordoblet. 1998 ble et nytt godt år for fiskerinæringen: Samlet ble det eksportert for ca. 28,3 milliarder kroner, en økning på 3,6 milliarder kroner - nær 15 prosent - sammenlignet med året før.

Med dette er fiskerinæringen Norges nest største eksportnæring etter olje, men foran gass. Som sjømateksportør er norsk fiskerinæring også nr. 2 i verdensmålestokk. Målt i lønnsomhet er norsk fiskerinæring i fremste rekke. I tråd med den økte lønnsomheten har så godt som all offentlig støtte til fiskerinæringen blitt fjernet.

### *Markedsutviklingen*

Hvert år de siste ti årene har fiskeeksporten økt i verdi. Fra 1997 til 1998 økte eksporten med 3,5 milliarder kroner. Samlet utgjorde fiskeeksporten 28,3 milliarder kroner eller 8,5 prosent av samlet norsk eksport. En viktig årsak til økningen var en god prisutvikling for de aller fleste produkter. Lønnsomheten ble vesentlig forbedret i 1998.

Unntakene er i første rekke makrell og sild, som representerte ca. 3,95 milliarder kroner av eksporten, noe som var en nedgang på henholdsvis 5,4 prosent (makrell) og 21 prosent (sild), en samlet nedgang på 13 prosent. Pelagisk er en bransje med svært sterk vekst de siste årene, men som i 1998 fikk merke de økonomiske nedgangstider i Asia og Øst-Europa. Frem til august var eksporten til Øst-Europa i god utvikling.

Da krisen inntrådte ga den umiddelbart virkning ved at eksporten til Russland stanset opp, noe som i neste omgang førte til overskuddstilbud og reduserte priser i andre markeder, som for eksempel Japan. Eksporten av sild til Russland tok seg noe opp igjen i oktober og november, men da kursen på russiske rubler på nytt falt i desember, ble eksporten av sild igjen redusert.

For oppdrettsnæringen ble 1998 et nytt rekordår, med en lønnsomhet man må tilbake til 1994 for i finne. Samlet sett ble det eksportert oppdrettsprodukter for ca. 9,7 milliarder kroner. Inkludert innenlandsk omsetning utgjorde salgsverdien av oppdrettsprodukter vel 10 milliarder kroner. Til tross for økonomiske nedgangstider i den russiske og i de fleste asiatiske økonomier, samt høye minstepriser på eksporten til EU, kan lakseprodusentene vise til økt eksportvolum (8,2 prosent) og økte gjennomsnittspriser (verdiøkning på 15 prosent) sammenlignet med året før. Eksportverdien av ørret var ca. 950 millioner kroner, hvorav frossen ørret utgjorde ca. 815 millioner kroner. Det er en økning på hele 51 prosent i volum og 59 prosent i verdi, totalt en økning på 353 millioner kroner fra 1997 til 1998.

Hvitfisksektoren (konvensjonell, fersk og frossen) har arbeidet i motbakke i mange år. I første halvdel av 90-tallet opplevde næringen historisk lave priser. Analyser viser at omsatt volum i verdenshandelen har økt, til tross for reduserte fangstmengder. Dette har skjedd ved at f.eks. Russland valgte å eksportere store mengder hvitfisk (torsk, pollac m.v.) til verdensmarkedet i stedet for å la den gå til eget konsum. Fra midten av 1997 har det vært en gjennomgående økning i prisene. Denne utviklingen fortsatte i 1998. For viktige produkter som klippfisk av torsk var prisøkningen fra 1997 til 1998 på 26 prosent, klippfisk av sei økte 18 prosent i pris og for frossen torskefilet var prisoppgangen hele 42 prosent. Samlet utgjorde eksportverdien av alle produkter av torsk i 1998 6,647 milliarder kroner - en økning på 18,5 prosent.

Også rekeindustrien hadde en god utvikling i 1998. Mens kvantum økte med 19 prosent på pillede reker, var verdiøkningen på hele 36 prosent i forhold til 1997. Samlet økte den norske rekenæringen eksportert kvantum med 32 prosent og eksportverdien med 34 prosent. EU ble i 1998 et enda viktigere marked for fiskerinæringen og eksportverdien til EU økte med 22 prosent. Målt i verdi kan 63 prosent av eksporten tilskrives EU, mot 59 prosent i 1997.

### *Økonomi*

Eksportutvalgets virksomhet finansieres av fiskerinæringen gjennom avgifter fastsatt i medhold av Fiskeeksportloven av mars 1990. Over 90 prosent av inntektene i 1998 kom fra eksportavgiften, en avgift beregnet av verdien av all sjømateksport.

I tillegg kommer inntekter fra en årsavgift på kroner 15.000 som alle godkjente eksportører må betale. Videre medvirket flere samarbeids-partnere (fiskesalgslagene, Fiskeridepartementet, Statens Nærings- og Distriktutviklingsfond (SND), flere banker m.v.) både faglig og finansielt til egne utredninger/analyser, markedsføringstiltak overfor spesielle målgrupper osv.

De totale inntekter i 1998 var 307 millioner kroner, en økning med vel 100 millioner kroner. Årsaken til den store økningen var innføringen av den nye avgiften på laks til EU med virkning fra 1. juli 1997. I tillegg ble avgiften på konvensjonelle produkter økt med virkning fra 1. april 1997. Når disse to avgiftsøkningene fungerte i hele 1998, samtidig som eksportutviklingen gjennomgående var svært god, ble resultatet en kraftig inntektsøkning.

Utvalget opererte med et balansert budsjett, men inntektene ble høyere enn dette på grunn av den sterke utviklingen i eksportvolum og -verdi. Samtidig ble investeringene lavere enn budsjettert, av flere grunner: Den viktigste årsaken var den uavklarte situasjonen som oppsto når det gjaldt anvendelsen av avgiftsøkningen på 2,25 prosent på eksport av laks til EU. I september kom næringens organisasjoner (Fiskeri- og Havbruksnæringens Landsforening og Norske Sjømatbedrifters Landsforening) til enighet med representanter for skotsk og irsk oppdrettsnæring om å investere 50 millioner kroner i fellesmarkedsføring av «Salmon» i EU. Samtidig ble EFFs investeringer for Norsk Laks i EU redusert med vel10 millioner kroner. Dette var midler som ble avsatt ved årets begynnelse inntil en kom frem til en avklaring i bruken av midlene. Disse investeringene skulle skje i et samarbeid med representanter for irsk og skotsk oppdrettsnæring. På grunn av at avtalen ble inngått relativt sent på året, ble partene enige om å starte med markedsføringen høsten 1998 og at de resterende midler fra 50 millioner kroners budsjettet skulle investeres i begynnelsen av 1999.

Utvalget finner grunn til å presisere sin konsekvente holdning til at det ikke skal bygges opp egenkapital i særlig grad utover det nødvendige til 3-4 måneders drift. Men den raske økningen i inntektene og blant annet den manglende avklaring med hensyn til bruk av en del av eksportavgiften har ført til en situasjon hvor egenkapitalen er blitt høyere enn forutsatt.

På denne bakgrunn har utvalget i budsjett for 1999, som ble vedtatt september 1998, lagt opp til en nedbygging av egenkapitalen med ca. 30 millioner kroner.

### *Markedsføring*

Siden etableringen av Eksportutvalget for fisk har det vært en sterk økning i budsjettene til fellesmarkedsføring. Spesielt for 1998 var spranget stort; en økning på 87 millioner kroner, fra 123 millioner i 1997 til 210 millioner i 1998. Dette har stilt store krav til organisasjonen. Resultatene av markedsarbeidet i 1998 er delvis dokumentert gjennom evalueringsrapporter i de ulike bransjene. Det må erkjennes at aktivitetsomfanget ikke har vært i samsvar med de

administrative ressursene. I tillegg til det økte investeringsnivået opplevde utvalget at det oppsto betydelig usikkerhet med hensyn til retningslinjene for bruken av den økte lakseavgiften som følge av EU-avtalen. Dette medførte blant annet at de planlagte investeringene for Norsk Laks måtte utsettes og dels reduseres. Betydelige ressurser ble også brukt for å medvirke til å bringe større klarhet i situasjonen.

I oktober 1998 kom en avtale med EU på plass (se Økonomi). EFF administrerer, planlegger, gjennomfører og kontrollerer markedsføringsprogrammene for «Salmon» i EU. Dette innebærer også administrasjonen og sekretariatfunksjonen for den nyopprettede generiske komiteen for laks, Generic Marketing Committee (GMC). EU-avtalen har medført store belastninger for og endret fokus hos de norske aktørene. EFF har merket dette direkte ved at markedsprogrammene for Norsk Laks ikke har fått samme oppmerksomhet som tidligere, spesielt innenfor EU.

De økte inntektene for laks har også medført nye muligheter for investeringer utenfor EU-markedet. Satsingen overfor USA, Japan, Kina og Russland har vært betydelig opptrappet. Ved halvgått år medførte nedgangen i de asiatiske økonomiene en diskusjon om investeringene her. Disse ble valgt opprettholdt utfra en forutsetning om at nedgangen i Asia ikke kan forventes å vare i overskuelig framtid. For programmene i Russland ble innsatsen i andre halvår 1998 sterkt amputert. Dette som følge av devalueringen i august. Det ble ikke funnet tilrådelig å gjennomføre planene, verken for laks eller pelagisk fisk.

Kvotesituasjonen for hvitfiskartene har medført diskusjoner om programmene både for konvensjonelle produkter og hvitfisk. I 1998 ble markedsplanene gjennomført, men mulige kursendringer i markedsføringen vil bli drøftet med bransjenes aktører i 1999. Utvalget har vært opptatt av den krevende situasjonen som har oppstått når «laksesaken» i minst mulig grad skal svekke arbeidet for andre bransjer. På den annen side er det klart at arbeidet for Norsk Laks gjør at utvalget har intensivert innsatsen for å komme inn på nye markeder. Heller ikke i de etablerte markeder har det tidligere vært investert så tungt for norske fiskeprodukter noen gang. Dette trekker alle bransjer nytte av, også tradisjonelle næringer som reker og hvitfisk.

### *Norge*

Med et markedsbudsjett for 1998 på 12 millioner kroner for opplysningsvirksomhet om sjømat i Norge valgte EFF i det vesentlige å konsentrere investeringene i 2 større prosjekter, ved siden av løpende PR og en del sesongtilknyttede aktiviteter:

«Det finnes en fisk som passer for deg» er en i norsk målestokk omfattende annonsekampanje rettet mot personer i alderen 25 - 38 år, barnefamilier inklusive.

«Fisk i 100» er et løft fra en samlet norsk fiskerinæring for å få norsk ungdom til oftere å velge sjømat. Dette prosjektet har i første rekke niendeklassingene og skolekjøkkenundervisningen i grunnskolen som målgruppe.

### *Arbeidet med markedsadgang*

Siden opprettelsen i 1991 har EFF vært involvert i saker som berører markedsadgang for norsk fiskerinæring. Mange av oppgavene har vært relatert til EFFs lovpålagte rolle som rådgivende organ til Fiskeridepartementet. EFF har også brukt vesentlige ressurser til å bistå andre myndighetsorganer og næringsorganisasjonene, samt til å informere næringsaktørene.

Arbeidet med markedsadgang er blitt vesentlig formalisert i løpet beretningsåret. Markedsadgang ble i 1998 etablert som eget satsingsområde. For å få størst mulig effekt av investeringene må EFFs aktiviteter på dette området bli tett samordnet med næringens organisasjoner og myndighetene. Dette skjer blant annet gjennom en egen styringsgruppe for markedsadgang som ble opprettet i 1997.

EFF har formulert følgende overordnede målsetting for arbeidet med markedsadgang:

> «EFF skal arbeide for at norsk fiskerinæring får forbedret markedsadgang til sentrale markeder. Myndighetene, næringsorganisasjonene og næringen for øvrig skal oppfatte EFFs arbeide på saksområdet som en god investering.»

For å kunne oppnå denne målsettingen skal EFF:
- være ledende på kunnskap om markedsadgang for Norsk Sjømat.
- bidra aktivt til at næringen/norske myndigheter best mulig utnytter den kunnskapen om markedsadgang som EFF fremskaffer.
- bidra på et faglig grunnlag og medvirke aktivt I arbeidet for å bedre markedsadgangen for Norsk Sjømat.

EFFs involvering i markedsadgang har klare begrensninger. En rekke saker som berører markedsadgang vil åpenbart ligge innenfor myndighetenes ansvarsområde, mens andre vil ha en næringspolitisk karakter som gjør disse til næringsorganisasjonenes ansvar.

Som følge av avgrensninger i forhold til omgivelsene har EFF lagt særlig vekt på å fremskaffe kunnskaper og informasjon om markedsadgang. I beretningsåret har EFFs aktiviteter på markedsadgang i hovedsak følgelig vært konsentrert om to områder; rådgivning om markedsadgang til næringen, næringens organisasjoner og myndighetene samt etablering og drift av en database for markedsadgang.

### *Statistikk og analyse*

Eksportutvalget for fisk har siden opprettelsen arbeidet målbevisst for å bearbeide og formidle markedsinformasjon til norsk fiskerinæring. Målsettingen er at EFF gjennom dette arbeidet skal tilrettelegge og sikre et best mulig beslutningsgrunnlag for fiskerinæringen, næringens organisasjoner, myndighetene og virksomheten internt i EFF.

De første årene var arbeidet organisert som et prosjekt i regi av EFF. I 1998 ble dette prosjektet etablert som en egen avdeling i EFF. For å oppnå målsettingen har det blitt satset på to hovedaktiviteter - statistikk og markedsanalyser:
- Statistikkdelen består av månedsstatistikk og ukestatistikk over norsk eksport av sjømat samt bearbeiding og tilrettelegging av internasjonal

handelsstatistikk, kvoter og fangststatistikk.
– Markedsanalysene gjennomføres og presenteres med utgangspunkt i produktspekteret og markedene.

Statistikkarbeidet har i 1998 blitt utvidet ved at flere produkter er tatt inn i ukestatistikken. I samarbeid med næringen, Statistisk Sentralbyrå og Toll- og avgiftsdirektoratet er arbeidet med en bedre produktinndeling (HS-nomenklatur) videreført. Dette har blant annet resultert i at det nå er mulig å skille mellom blokk og filet i statistikken.

Arbeidet med å etablere et system for markedsovervåking ble igangsatt i 1998. Dette systemet vil formidle månedlig markedsinformasjon til næringen ved bruk av elektronisk post og internett. I tillegg vil det hver fjerde måned bli gitt ut trykte rapporter om markedssituasjonen.

Markedsanalyser har i 1998 vært gjennomført for konvensjonelle produkter, pelagisk fisk og hvitfisk, i tillegg til regionale analyser. Analysene ble presentert på seminarer og møter i Båtsfjord, Lofoten, Trondheim, Ålesund, Oslo og Tromsø. Dette arbeidet har vært gjennomført i nært samarbeid med næringsaktører, næringens organisasjoner, Fiskeridepartementet, finansinstitusjoner og nasjonale og internasjonale forskningsmiljø. I tillegg har det blitt laget og formidlet markedsanalyser for enkelte produktområder og markeder.

Formidling av norsk og internasjonal statistikk, videre systemutvikling for markedsovervåking og presentasjoner av markedsanalyser vil være prioriterte arbeidsområder også i 1999.

### *Informasjon*

Både i den generelle virksomheten og i markedsarbeidet står informasjons- og PR-aktiviteter sentralt. I dette inngår målrettet og hyppig kontakt både med norsk og utenlandsk presse/media, både i form av aktiv bruk av pressemeldinger, pressearrangement og øvrig løpende service/pressekontakt. EFFs eget informasjonsblad «Fisk & Marked» har som mål å gi informasjon om de ulike aktivitetene som er knyttet til arbeidet i regi av EFF. Fra og med utgave 2/98 gikk bladet gjennom en redaksjonell «oppfriskning» med ny form og layout. Den redaksjonelle og layout-messige omleggingen ble gjennomført med utgangspunkt i en egen profilundersøkelse blant leserne samt en påfølgende gjennomgang og vurdering av bladet. Det ble i beretningsåret gitt ut seks nummer av «Fisk & Marked».

I de markedene der EFF er representert blir det også gitt ut egne nyhetsbrev med informasjon om kampanjer og markedsaktiviteter. Målgrupper er primært aktører i handelen samt presse/media i de respektive markedene.

Etter oppfordring fra organisasjonene i næringen har EFF påtatt seg ansvaret for utarbeiding av en felles plan for kriseberedskap og krisehåndtering for norsk fiskerinæring. Målet har vært å utarbeide en operativ plan for kriseberedskap som i tillegg til å gi næringen konkurransefortrinn og økt lønnsomhet også skal sikre norsk profil og Norsk Sjømat som et attraktivt varemerke. Første del av dette arbeidet - utarbeidingen av et forslag til en felles plan for kriseberedskap og håndtering - ble presentert høsten 1998. Planen beskriver rutiner for håndtering av potensielle kriser som kan ramme næringen innenfor tre hovedområder; matsikkerhet, miljø og politiske og økono-

miske forhold. Beredskapsplanen vil bli presentert for næringen og implementert i 1999.

Våren 1998 kunne EFF åpne egne web-sider på Internett med adresse www.seafood.no. Hjemmesiden inneholder i første rekke aktuell informasjon fra EFF i form av pressemeldinger, «Månedens fisk» og offentlig statistikk knyttet til sjømateksporten fra Norge. I utviklingen av internettsidene inngår også forberedelsen av et system som gjør det mulig å legge ut/innhente oppdatert statistikk og informasjon om handelsforhold knyttet til markedsadgang. Dette er informasjon som vil være adgangsbegrenset og kun tilgjengelig for aktørene i næringen.

Denne informasjonstilgangen vil bli tilbudt aktørene tidlig på nyåret 1999.

EFF har også i beretningsåret arbeidet målrettet overfor presse og media, blant annet gjennom hyppig pressekontakt og tilrettelegging av reiser for norsk fiskerirelatert presse til Russland, Tyskland, Kina og Portugal. Pressereisene har både hatt som mål å presentere konkrete markedsaktiviteter og å gjøre pressen generelt bedre kjent med de forholdene som preger sentrale markeder for Norsk Sjømat. I tillegg har det som del av PR-aktivitetene tilknyttet markedsføringen vært gjennomført flere presse-reiser til Norge for utenlandske media. I PR-arbeidet tilknyttet kampanjene inngår også forskjellige faglige/sosiale arrangementer.

Forholdet til norsk presse må for øvrig beskrives som godt, med hyppig og positiv kontakt.

### *Forvaltningsoppgaver*

EFF er et forvaltningsorgan som skal ivareta oppgaver i henhold til Lov om regulering av fisk og fiskevarer av 27. april 1990, Forskrift om regulering av eksporten av fisk og fiskevarer av 22. mars 1991 samt Midlertidig forskrift om særlige forhold knyttet til eksport av lakseprodukter av 1. desember 1998.

Eksempler på forvaltningsoppgaver er rådgivning til Fiskeridepartementet og øvrig sentraladministrasjon, rådgivning til næringsaktører, eksportørgodkjenning. I tillegg til disse oppgavene kommer høringssaker og håndheving av forskrifter.

Ivaretakelsen av forvaltningsoppgaver ved EFF skjer i dag gjennom aktiviteter i administrasjonen, ved avdeling for analyse og utredning samt ved avdelingen for markedsadgang.

Ved årskiftet 1998/1999 var det registrert 477 godkjente norske eksportører av sjømat.

### *Samarbeid med andre organisasjoner*

Eksportutvalget har berøringspunkter med en lang rekke organisasjoner, private som offentlige.

Arbeidet med den såkalte «laksesaken» har skapt behov for nær dialog, i første rekke med Norske Fiskeoppdretteres Forening (NFF), Fiskerinæringens Landsforening(FNL), Fiskeri- og Havbruksnæringens Landsforening (FHL) samt Norske Sjømatbedrifters Landsforening (NSL).

Samarbeidet med næringsorganisasjonene har vært godt, noe som også har vært en forutsetning for å arbeide effektivt med de ulike sakene. Særlig omfattende har kontakten vært med NFF og FHL.

Gjennom «Styringsgruppen for markedsadgang» er alle næringsorganisasjonene invitert til drøftelser. I tillegg møter Fiskeridepartementet som observatør. Gjennom arbeidet i denne gruppen er Landsorganisasjonen, Norges Fiskarlag, Unidos og salgslagene trukket inn i et samarbeide som har vært spesielt nyttig når det gjelder konkurransevilkår og markedsadgang.

I forhold til myndighetene har kontakten med Fiskeridepartementet vært mest utstrakt. Men blant annet gjennom det regjeringsoppnevnte «Samordningsutvalg for Eksportfremme og Internasjonalisering» har det, under ledelse av Utenriksdepartementet vært utvidet kontakt med de deltagende parter: Nærings- og handelsdepartementet, Fiskeridepartementet, Norges Eksportråd, NORTRA, Statens Nærings- og Distriktsutviklingsfond og Eksportutvalget for fisk.

Det nære samarbeidet med mange av ambassadene har vært viktig, både der EFF har egne utsendinger og der det er gjennomført arrangementer og hvor ambassadens medvirkning har vært avgjørende for et godt resultat.

### *Organisasjonsforhold*

Utvalget vedtok høsten 1998 «Strategisk plan 1999 - 2002». Denne vil bli implementert i 1999. Arbeidet med strategiplanen har trukket veksler på betydelige administrative ressurser.

Utvalget opprettet kontor i Beijing i 1998.

I regi av Eksportutvalget er det opprettet 8 styrings/markedsgrupper, hvor ca. 80 personer, i all hovedsak aktive næringsaktører, er nært knyttet til arbeidet i Eksportutvalget. Utvalget vil rette en stor takk til deltakerne for den innsatsen og engasjementet de legger ned i disse gruppene. De representerer en viktig kunnskapsbase og utgjør et stort aktivum i Eksportutvalgets arbeid.

Likeså rettes en takk til de ansatte for god innsats i 1998.

## 2.2 Økonomi

### 2.2.1 Resultatregnskap

| | Noter | 1998 | 1997 |
|---|---|---|---|
| Driftsinntekter: | | | |
| Årsavgift fra eksportørene | 6 | 8 085 000 | 8 190 000 |
| Eksportavgift | 1 | 292 246 025 | 188 461 879 |
| Øvrige inntekter | 7 | 306 553 | 590 714 |
| Sum driftsinntekter | | 300 637 578 | 197 242 593 |
| | | | |
| Driftskostnader: | | | |
| Lønn, pensjonskostnader | | 9 385 225 | 7 450 790 |
| Andre driftskostnader | 8 | 5 670 814 | 4 108 396 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Avskrivninger | 5 | 1 021 698 | 668 175 |
| Driftskostnader utekontor | 9 | 12 113 339 | 9 350 211 |
| Tap på fordringer | 10 | 9 405 | -167 885 |
| Sum driftskostnader | | 28 200 481 | 21 409 687 |
| | | | |
| Markedsaktiviteter: | | | |
| Markedsføring | 11 | 193 309 321 | 110 008 139 |
| Informasjon/PR | | 4 212 328 | 3 875 621 |
| Utredning/analyse | | 3 825 685 | 1 331 806 |
| Kompetanse | | 1 842 777 | 2 069 169 |
| Markedsadgang | | 6 746 910 | 6 438 779 |
| Sum markedsaktiviteter | | 209 937 021 | 123 723 514 |
| | | | |
| Driftsresultat | | 62 500 076 | 52 109 392 |
| | | | |
| Finansinntekter og kostnader: | | | |
| Finansinntekter | | 6 593 345 | 1 995 274 |
| Finanskostnader | | 466 699 | 328 221 |
| Netto finansinntekter | | 6 126 646 | 1 667 053 |
| | | | |
| Resultat før ekstraordinære poster | | 68 626 722 | 53 776 445 |
| | | | |
| Ekstraordinære inntekter og kostnader: | | | |
| Oppgjør fra eksportutvalg | 12 | 166 044 | 83 970 |
| Netto ekstraordinære inntekter | | 166 044 | 83 970 |
| | | | |
| Årets overskudd | | 68 792 766 | 53 860 415 |

### 2.2.2 Balanse pr. 31.12.

| | Noter | 1998 | 1997 |
|---|---|---|---|
| Eiendeler: | | | |
| Omløpsmidler | | | |
| Kasse, bank (bundet kr 611 203) | | 177 351 329 | 54 183 484 |
| Kortsiktige plasseringer | | 10 788 808 | 10 366 577 |
| Påløpt eksportavgift | 1 | 61 153 312 | 49 646 905 |
| Kortsiktige fordringer | 2 | 8 963 431 | 7 495 345 |
| Sum omløpsmidler | | 258 256 880 | 121 692 311 |
| Anleggsmidler | | | |
| Aksjer | 3 | 50 000 | 50 000 |
| Langsiktige fordringer | 4 | 1 965 640 | 1 870 233 |
| Inventar/kontormaskiner/EDB-utstyr | 5 | 2 910 000 | 2 319 000 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Sum anleggsmidler | | 4 925 640 | 4 239 233 |
| Sum eiendeler | | 263 182 520 | 125 931 544 |
| | | | |
| Gjeld og egenkapital: | | | |
| Kortsiktig gjeld | | | |
| Leverandørgjeld | | 67 469 924 | 14 979 413 |
| Skyldig skattetrekk, arbeidsgiveravgift, | | | |
| feriepenger m.v. | | 2 464 471 | 1 830 981 |
| Annen kortsiktig gjeld | | 16 718 842 | 1 699 632 |
| Forskuddsbetalt årsavgift fra eksportørene | | 6 855 000 | 6 540 000 |
| Sum kortsiktig gjeld | | 93 508 237 | 25 050 026 |
| Egenkapital | | | |
| Egenkapital 1.1. | | 100 881 517 | 47 021 102 |
| Årets overskudd | | 68 792 766 | 53 860 415 |
| Egenkapital 31.12. | | 169 674 283 | 100 881 517 |
| Sum gjeld og egenkapital | | 263 182 520 | 125 931 544 |

### 2.2.3 Noter til regnskapet

Årsregnskapet er satt opp i samsvar med regnskapslovens regnskapskapittel og grunnleggende regnskapsprinsipper. Det er utarbeidet etter norske regnskapsstandarder og anbefalinger til god regnskapsskikk.

#### *Note 1 - Eksportavgift*

Eksportavgift inntektsføres på bakgrunn av innbetalinger fra Toll- og avgiftsdirektoratet som forestår innkreving av avgift fra eksportørene. Eksportutvalget for fisk har ikke innsynsrett hos direktoratet. Påløpt eksportavgift pr. 31.12.98 består derfor av innbetalinger mottatt i 1999 som antas å gjelde 1998.

#### *Note 2 - Kortsiktige fordringer*

Kortsiktige fordringer er ført opp til pålydende, og består av følgende poster:

| | 1998 | 1997 |
|---|---|---|
| Påløpte prosjekttilskudd | 7 828 183 | 4 554 214 |
| Forskuddsbetalte kostnader | 453 350 | 2 557 520 |
| Kundefordringer | 597 795 | 330 216 |
| Tilgode mva | 84 103 | 53 395 |
| Bokført ifølge balansen | 8 963 431 | 7 495 345 |

#### *Note 3 - Aksjer*

Bokført verdi

| | |
|---|---|
| Norwegian Seafood Export Council, Inc. | 35 000 |

| | |
|---|---|
| Den Norske Matfestivalen i Ålesund AS | 10 000 |
| Norrøna Barnehage AS | 4 000 |
| Fagforum for Mat og Drikke AS | 1 000 |
| Bokført verdi ifølge balansen | 50 000 |

### *Note 4 - Langsiktige fordringer*

Langsiktige fordringer er ført opp til pålydende.

### *Note 5 - Inventar, kontormaskiner og edb-utstyr*

Inventar, kontormaskiner og edb-utstyr er vurdert til historisk kostpris etter fradrag for avskrivninger. Avskrivningene er beregnet på grunnlag av historisk kostpris og fordeles lineært over antatt økonomisk levetid.

| | |
|---|---|
| Anskaffelseskost 01.01.98 | 3 865 619 |
| Tilgang 1998 | 1 612 698 |
| Akkumulerte avskrivninger pr. 01.01.98 | 2 568 317 |
| Bokført verdi | 2 910 000 |
| Årets ordinære avskrivninger | 1 021 698 |

Inventar og kontormaskiner avskrives med 15% pr. år. EDB-ustyr avskrives med 33% pr. år.

### *Note 6 - Årsavgift*

Pr. 31.12.98 hadde Eksportutvalget for fisk 477 godkjente eksportører.

### *Note 7 - Øvrige inntekter*

Øvrige inntekter består av salg av reklamemateriell, statistikk og brosjyremateriell.

### *Note 8 - Driftskostnader hovedkontor Tromsø*

| | 1998 | 1997 |
|---|---|---|
| Kontorlokaler (inkl. overhead/fellesutg.) | 700 200 | 433 473 |
| IT-kostnader | 257 536 | 163 070 |
| Kontorutstyr/inventar | 87 307 | 35 837 |
| Honorar | 959 641 | 824 870 |
| Tele- og posttjeneste | 605 253 | 465 32 |
| Reiseutgifter administrasjon | 1 070 942 | 842 269 |
| Reiseutgifter utvalget | 450 939 | 231 768 |
| Andre driftskostnader | 1 538 996 | 1 111 782 |
| Sum driftskostnader hovedkontor | 5 670 814 | 4 108 396 |

## *Note 9 - Driftskostnader utekontor*

| | 1998 | 1997 |
|---|---|---|
| Tyskland | 1 799 269 | 2 371 866 |
| Frankrike | 1 909 612 | 1 408 315 |
| Spania | 1 414 123 | 1 213 598 |
| USA | 2 259 309 | 703 353 |
| Hong Kong | 913 767 | 1 134 632 |
| Brasil | 1 380 346 | 1 230 390 |
| Beijing | 894 802 | 58 450 |
| Tokyo | 1 542 111 | 1 229 607 |
| Sum driftskostnader utekontor | 12 113 339 | 9 350 211 |

## *Note 10 - Tap på fordringer*

| | 1998 | 1997 |
|---|---|---|
| Konstaterte tap på fordringer | 9 405 | 32 966 |
| Redusert avsetning til tap | 0 | -200 000 |
| Inngått på tidligere avskrevne fordringer | 0 | -851 |
| Sum kostnadsført tap på fordringer | 9 405 | -167 885 |

## *Note 11 - Markedsføringstiltak*

| | | | |
|---|---|---|---|
| Generiske aktiviteter | 21 646 162 | 1 409 918 | 23 056 080 |
| Norge | 11 039 202 | 1 390 000 | 12 429 202 |
| Tyskland | 85 347 | 19 918 | 105 265 |
| Frankrike | 241 526 | 0 | 241 526 |
| Spania | 295 498 | 0 | 295 498 |
| Portugal | 315 169 | 0 | 315 169 |
| USA | 521 370 | 0 | 521 370 |
| Brasil | 140 597 | 0 | 140 597 |
| Kina | 130 466 | 0 | 130 466 |
| Japan | 215 337 | 0 | 215 337 |
| Sørøst-Asia | 130 028 | 0 | 130 028 |
| Andre markeder | 24 579 | 0 | 24 579 |
| Alle marked | 8 507 043 | 0 | 8 507 043 |
| | | | |
| Laks/ørret | 131 949 409 | 1 000 000 | 132 949 409 |
| Norge | 200 000 | | 200 000 |
| Sverige | 4 990 264 | | 4 990 264 |
| Tyskland | 4 652 354 | | 4 652 354 |
| Polen | 780 750 | | 780 750 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Frankrike | 21 613 197 | | 21 613 197 |
| Spania | 10 047 198 | | 10 047 198 |
| Portugal | 293 565 | | 293 565 |
| Italia | 6 464 561 | | 6 464 561 |
| Russland/Øst-Europa | 1 540 709 | | 1 540 709 |
| USA | 3 315 630 | | 3 315 630 |
| Kina | 3 369 310 | 1 000 000 | 4 369 310 |
| Japan | 21 844 898 | | 21 844 898 |
| Sørøst-Asia | 2 297 549 | | 2 297 549 |
| EU Generisk Laks | 49 294 593 | | 49 294 593 |
| Andre markeder | 84 140 | | 84 140 |
| Alle marked | 1 160 691 | | 1 160 691 |
| | | | |
| Hvitfisk fersk/fryst | 9 588 843 | 0 | 9 588 843 |
| Sverige | 1 161 561 | | 1 161 561 |
| Tyskland | 1 272 028 | | 1 272 028 |
| Frankrike | 2 173 148 | | 2 173 148 |
| Spania | 691 257 | | 691 257 |
| Italia | 194 970 | | 194 970 |
| Russland/Øst-Europa | 124 620 | | 124 620 |
| USA | 2 519 273 | | 2 519 273 |
| Andre markeder | 932 657 | | 932 657 |
| Alle marked | 519 329 | | 519 329 |
| | | | |
| Pelagisk | 10 234 110 | 100 000 | 10 334 110 |
| Tyskland | 649 829 | 100 000 | 749 829 |
| Polen | 3 619 998 | | 3 619 998 |
| Russland/Øst-Europa | 1 355 476 | | 1 355 476 |
| Japan | 4 499 949 | | 4 499 949 |
| Alle marked | 108 858 | | 108 858 |
| | | | |
| Hvitfisk konvensjonell | 19 338 614 | 0 | 19 338 614 |
| Sverige | 253 437 | | 253 437 |
| Frankrike | 296 119 | | 296 119 |
| Spania | 2 837 642 | | 2 837 642 |
| Portugal | 5 779 844 | | 5 779 844 |
| Italia | 3 147 730 | | 3 147 730 |
| Russland/Øst-Europa | 24 545 | | 24 545 |
| Brasil | 5 326 206 | | 5 326 206 |
| Andre markeder | 556 279 | | 556 279 |
| Alle marked | 1 116 812 | | 1 116 812 |
| | | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Reker/skalldyr | 286 401 | 0 | 286 401 |
| Sverige | 33 381 | | 33 381 |
| Tyskland | 97 716 | | 97 716 |
| Frankrike | 10 876 | | 10 876 |
| Japan | 26 681 | | 26 681 |
| Andre markeder | 0 | | 0 |
| Alle marked | 117 747 | | 117 747 |
| Sum | 193 043 539 | 2 509 918 | 195 553 457 |
| Ført under andre poster | 265 782 | | 265 782 |
| Sum totalt | 193 309 321 | 2 509 918 | 195 819 239 |

### *Prosjekt Asia*

Prosjekt Asia er et samarbeidsprosjekt mellom Eksportutvalget for fisk og Ewos Aqua AS. Eksportutvalget for fisk og Ewos Aqua AS har siden 1994 bidratt med 6 millioner kroner hver.

| | |
|---|---|
| Totalbudsjett | 12 000 000 |
| Regnskap 1994 | 2 777 294 |
| Regnskap 1995 | 2 239 434 |
| Regnskap 1996 | 1 961 307 |
| Regnskap 1997 | 2 788 387 |
| Regnskap 1998 | 1 514 937 |
| Sum totalt | 11 281 359 |
| Overført til 1999 | 718 641 |

Samarbeidet fortsetter i 1999 ved bruk av overførte midler fra 1998.

### *Konjunkturreguleringsfondet for torskefiskeriene*

Konjunkturreguleringsfondet ble overført til EFF 15.03.94. Midlene er øremerket til bruk i konvensjonell sektor og frossen hvitfisk og disponert ihht. retningslinjer. Gjenstående midler pr. 1.1.1998 var kr 444 764. Disse midlene inngikk i EFFs markedsaktiviteter i 1998 for konvensjonell og frossen hvitfisk.

### *Note 12 - Oppgjør fra tidligere eksportutvalg/markedsråd*

I forbindelse med etablering av Eksportutvalget for fisk ble det besluttet at de øvrige 11 eksportutvalgene skulle nedlegges og midlene overføres til Eksportutvalget for fisk.

Pr. 31.12.98 har Eksportutvalget for fisk mottatt følgende oppgjør:

| Mottatt/år | 1992-1997 | 1998 | Totalt |
|---|---|---|---|
| Fersk Fisk | 6 081 600 | 166 044 | 6 247 644 |
| Fersk og frossen sild | 942 750 | | 942 750 |
| Tran | 63 368 | | 63 368 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Fiskemel | 391 188 | | 391 188 |
| Frossen fisk og filet | 189 534 | | 189 534 |
| Saltet sild | 728 281 | | 728 281 |
| Markedsrådet for pelagisk | 335 824 | | 501 868 |
| Sum mottatte oppgjør | 8 396 721 | 166 044 | 9 064 633 |

Det er Fiskeridepartementets (FiD) ansvar å se til at vedtaket om å overføre midlene til Eksportutvalget for fisk blir gjennomført. Eksportutvalget for fisk holder FiD løpende orientert.

### 2.2.4 Kontantstrømanalyse

| | 1998 | 1997 |
|---|---|---|
| Kontantstrømanalyse fra operasjonelle aktiviteter: | | |
| Årets resultat | 68 792 766 | 53 860 415 |
| Ordinære avskrivninger | 1 021 698 | 668 175 |
| Økning i kortsiktige plasseringer | -422 231 | -10 366 578 |
| Økning (-)/reduksjon i kortsiktige fordringer | -1 468 087 | 3 754 204 |
| Økning i påløpt eksportavgift | -11 506 407 | -31 134 945 |
| Økning/reduksjon (-) i leverandørgjeld | 52 490 510 | 179 426 |
| Endring i andre tidsavgrensingsposter | 15 872 293 | -2 534 633 |
| Netto kontantstrøm fra operasjonelle aktiviteter | 124 780 542 | 14 426 064 |
| | | |
| Kontantstrømmer fra investeringsaktiviteter: | | |
| Utbetalinger ved kjøp av varige driftsmidler | -1 612 698 | -1 349 174 |
| Netto kontantstrøm fra investeringsaktiviteter | -1 612 698 | -1 349 174 |
| | | |
| Netto endring i likvider | 123 167 844 | 13 076 890 |
| Likviditetsbeholdning 1.1 | 54 183 484 | 41 106 594 |
| Likviditetsbeholdning 31.12 | 177 351 329 | 54 183 484 |

## 2.3 Markedsarbeidet

Hvert år siden etableringen i 1991 har EFF økt budsjettene til fellesmarkedsføring. Spesielt for 1998 er at spranget fra forutgående år aldri har vært større i absolutte kroner. En økning på 87 millioner kroner, fra 123 millioner i 1997 til 210 millioner i 1998, representerer en budsjettøkning på 70 prosent.

Samtidig påvirkes både fiskerinæringen og EFF av endringer i markeds- og ressursforhold. I 1998 var krisen i de asiatiske økonomiene, devalueringen av rubelen og nedgangen i torskebestandene de viktigste hendelsene. Dette har representert nye og store utfordringer for organisasjonen. Markedsprogrammene for 1998 er i store trekk gjennomført som planlagt. Unntak herfra er noe redusert innsats i Russland, og endringer i markedsinnsatsen for Norsk Laks innen EU.

Det sistnevnte skyldes uavklarte retningslinjer for bruken av markedsføringsmidler som følge av økt eksportavgift for laks på EU.

Dette medførte blant annet at EFF i august 1998 måtte redusere investeringene for Norsk Laks i EU i forhold til det som var planlagt. Avdelingen har vært involvert i prosessen med å etablere en avtale om fellesmarkedsføring mellom Norge og EU-oppdretterne.

I oktober 1998 kom denne avtalen på plass. EFFs markedavdeling administrerer, planlegger, gjennomfører og kontrollerer markedsføringsprogrammene for «generisk Salmon» i EU. Dette innebærer også administreringen og sekretariatfunksjonen for den nyopprettede generiske komiteen for laks, Generic Marketing Committee(GMC).

De økte inntektene for laks har også åpnet for nye muligheter for investeringer utenom EU-markedet. Satsingen mot USA, Japan, Kina og Russland har vært betydelig opptrappet. Ved halvgått år medførte nedgangen i de asiatiske økonomiene en diskusjon om investeringene her. Disse ble valgt opprettholdt utfra en antagelse om at nedgangen i Asia ikke forventes å vare i overskuelig framtid.

Dette førte til at vi gjennomførte planene om opprettelse av kontor i Beijing våren 1998. Arbeidet her er kommet meget godt i gang. For programmene i Russland ble andre halvår 1998 sterkt amputert. Dette som følge av devalueringen i august. Det var ikke tilrådelig å gjennomføre markedsplanene verken for laks eller pelagisk fisk.

Kvotesituasjonen for hvitfisk har medført diskusjoner om programmene både for konvensjonell og hvitfisk. I 1998 ble det valgt å opprettholde planene, for så å ta dette opp til drøfting med bransjene i 1999.

Markedsføringen i Norge løper som planlagt i henhold til et treårig program.

Resultatene for markedsarbeidet for 1998 er, og vil bli dokumentert, gjennom evalueringsrapporter for de ulike bransjene.

Erfaringene så langt tilsier at EFF i tiden fremover bør konsentrere innsatsen og ikke spre ressursene for mye. Dette sammen med klarere målformulering er viktige utfordringer i 1999.

### 2.3.1 Norge

*Markedsgruppen for Norge*

Jan Skjærvø (leder), Norges Fiskarlag
Audun Nybakk, Vest-Norges Fiskesalslag
Gjermund Hansen, Frionor AS
Jarle A. Hansen, Norges Sildesalgslag
Ole Jakob Holen, Knutstad & Holen AS
Diana Montes, AS Nestlè Norge
Owen Westergård, Hallvard Lerøy AS
Frode Eimot, Enghav AS
Jacob Dybvik, Jacob & Johan Dybvik AS
Aase Lone, Alf Lones Fiskeoppdrett AS
Observatør, Fiskeridepartementet

EFFs markedsaktiviteter i Norge i 1998 var første trinn i en 3-årig handlingsplan med den overordnede målsetting å «drive opplysende virksomhet overfor norske forbrukere slik at totalforbruket av fisk og skalldyr øker på kort og lang sikt».

Kvantitativt er målsettingen å øke totalforbruket av sjømat i Norge med 5 prosent fra 72 500 tonn i 1996 (kjøp + egenfangst) til 80 000 tonn i år 2000. Det kvalitative mål er å øke andelen norske forbrukere som har et positivt forhold til fisk frem mot utløpet av år 2000.

Handlingsplanen i 1998 var en budsjettmessig prioritering ut fra denne overordnede målsettingen, strategisk innrettet mot utvalgte målgrupper. Knappe ressurser krever konsentrert innsats om få prioriterte felt. Markedsbudsjettet for opplysningsvirksomhet om sjømat i Norge var i 1998 på 12 millioner kroner.

Den samlede omsetningen av Norsk Sjømat til private husholdninger i Norge økte med knapt 1 prosent fra 1997 til 1998. Siden EFF overtok ansvaret for den generiske markedsføringen av sjømat i Norge i 1995 har sjømatsalget til norske konsumenter økt hvert år, men vekstkurven later nå til å flate noe ut. Dette fremgår av den løpende månedlige/årlige undersøkelse som GfK Norge AS utfører for EFF. Undersøkelsen registrerer norske husholdningers forbruk av sjømat, kjøtt og fjærkre, og totalt sjømatforbruk fordelt på art og produkt. Den bygger på en omfattende kartlegging av matvanene i 1 500 private husholdninger over hele landet. Forbruket i storhusholdningssektoren er derfor ikke med.

## *Basisaktiviteter*

### *Forbrukerne som målgruppe*

Også i 1998 la EFF vekt på å presentere Norsk Sjømat på en fristende og hjelpsom måte på flest mulig utsalgssteder, med tiltrekkende utstillingsmateriell og spennende oppskrifter. Foruten fortsatt og utvidet distribusjon av de eksisterende 12 oppskriftsheftene for forskjellige fiskearter og temahefter, ble det i 1998 lansert 2 nye: «Kaviar» og «Julemat fra havet».

Gjennom hele 1998 gjennomførte EFF løpende PR-virksomhet overfor mediene, såvel de matfaglige som uke- og dagspressen. Hver måned har «Månedens fisk» vært presentert i pressemapper, med faktaopplysninger, fotos og nye oppskrifter.

Også i beretningsåret har dette arbeidet avfødt en lang rekke presseoppslag til informasjon og kulinarisk fristelse.

Sentralt i dette arbeidet står matfaglig rådgivning og presentasjon av sjømatretter i ulike fora, for å inspirere og stimulere norske forbrukere til hyppigere tilberedning av sjømatretter til hverdag og fest.

### *Storhusholdning som målgruppe*

EFFs innsats overfor hotell-, restaurant- og cateringmarkedet i 1998 besto i all hovedsak av fremstøt overfor kokker og kjøkkensjefer, og da særlig i forbindelse med arrangementer av gastronomisk karakter, som f.eks. kokkekonkurranser, matmesser og -festivaler. I 1998 bidro således EFF på forskjellig vis til, eller var representert i forbindelse med: Nor-Fishing '98 og NM i røket/gravet

laks i Trondheim 19. - 22. august, Matfestivalen og NM i Kokkekunst (med sei på hovedmenyen) i Ålesund 24. - 29. august og Mat '98 på Hellerudsletta 4. - 6. september.

### *Handel/bransje som målgruppe*

Også i 1998 var GfK Norges forbrukerundersøkelser et viktig hjelpemiddel til å overvåke utviklingen i innlandsmarkedet. GfKs husholdnings-panel gir en månedlig oppdatering av sjømatforbruket fordelt på art, produktets bearbeidingsgrad, merke, anskaffelsessted m.m., fordelt på type husholdninger både geografisk og demografisk.

## ***Holdningsskapende aktiviteter***

### *Imagebygning*

Sesonger er både gode «knagger» for restaurantene å henge markedsføringskampanjer på og takknemlige journalistiske innfallsvinkler. Fisk og sjømat har mange slike sesonger, der de utvalgte arter/produkter vil være med å bygge opp status og verdi for fisk generelt, gjennom bildet av fisk som eksotisk og prestisjefylt mat.

EFF valgte i 1998 å konsentrere sin imagebyggende innsats om videreføring av kampanjene for skrei, bacalao og lutefisk. Markedspåvirkningen fulgte utbudet av fiskeprodukter og de tradisjonelle sesonger: Skreikampanje i januar - februar, Bacalaokampanje i mars - april og Lutefiskkampanje i oktober - november.

Kommunikasjonen foregikk ved annonsering, materiellpakker til restaurantbruk, og pressearrangementer - gjerne med deltakelse av kjendiser for å vekke interesse i lokal og nasjonal presse.

### *Profil- og produktannonsering*

Erfaringer fra tidligere år har vist at konsentrert markedsføringsinnsats gir høyest effekt. Etter grundige markedsanalyser ble følgende strategiske valg gjort for 1998:

Hovedmålgruppe:

Personer i alderen 25 - 38 år, barnefamilier inklusive, med særlig adresse til det sentrale østland, der det relative fiskekonsumet er lavest i forhold til landsgjennomsnittet.

Media:

«Aftenposten» for dekning i Oslo/Østlandsområdet, og «Henne» og «Kvinner & Klær» for riksdekning. Store formater for dominans. Denne holdningskampanjen var to-delt.

Den første «annonse-bølgen» var profilerende og hadde som hensikt å skape generell oppmerksomhet om budskapet «Det finnes en fisk som passer for deg». Disse annonsene kommuniserer budskapet ved å kombinere bilder av fisk og personer med likhetstrekk. Formen er uhøytidelig og ungdommelig.

Den andre delen av kampanjen var familielik med den første. I denne delen «bevises» påstanden om at det finnes en fisk som passer for deg, idet den viser ulike mennesker som har funnet en fiskerett som passer for dem.

Denne delen er mer opplærende i formen, og gir konkrete tema og menyforslag, knyttet til forskjellige anledninger og segmenter innen hovedmålgruppen.

Kampanjen startet i mai 1998 og fortsatte ut året. Evalueringer vil avgjøre med hvilken tyngde og frekvens den vil bli videreført i den planlagte 3-års perioden.

*Holdningskampanje, ungdom*

Prosjektet «Fisk i 100» er et samarbeid mellom Eksportutvalget for fisk, Statens Ernæringsråd, Norges Råfisklag, Norges Sildesalgslag, Sunnmøre og Romsdals Fiskesalslag, Vest-Norges Fiskesalslag, Rogaland Fiskesalgslag og Skagerakfisk, som et ledd i et større, langsiktig handlingsprogram for barn og ungdom.

Flere undersøkelser har vist at sjømatkonsumet blant norsk ungdom har avtatt de senere år. Nye retter som taco, burger, pita og pasta har tatt over for tradisjonelt norsk kosthold, og sjømat benyttes ikke i disse nye rettene.

«Fisk i 100» er et løft fra den samlede norske fiskerinæring for å bremse, og gjerne snu denne utviklingen. Det er derfor et uttalt mål for dette tiltaket at fisk og sjømat skal finne sin naturlige plass i ungdommelige og moderne mattrender. Prosjektet har i første rekke niendeklassingene og skolekjøkkenundervisningen i grunnskolen som målgruppe. Gjennom prosjektet fikk i 1998 skolene i Oslo, Akershus, Hordaland, Sogn og Fjordane, Møre og Romsdal og Troms fylker tilbud å delta i prosjektet. Tilbudet omfatter et eget hefte med design og språkbruk tilpasset målgruppen, med informasjon om sjømat og oppskrifter som føyer seg inn i moderne matkultur.

I tillegg kommer en lærerpakke med informasjon som læreren kan benytte i undervisningen, en video utarbeidet av Fiskerinæringens Felles Kompetansestyre (FFK) som gir en introduksjon til fiskerinæringens mangfold, og tilgang til EFFs brosjyre og plakatmateriell. På toppen av dette fikk skolene et tilskudd til innkjøp av råstoff tilsvarende 20 kroner for hver elev i niende klasse som har heimkunnskap/skolekjøkken. Dermed fikk skolene en mulighet til å presentere fisk som en velsmakende, anvendelig og lite arbeidskrevende ingrediens i matretter som fenger blant de unge.

I løpet av høsten 1998 ble 329 skoler med 18 000 elever (av 22 000 mulige i de utvalgte fylkene) påmeldt til prosjektet. Lærere over hele landet ringte og uttrykte seg positivt om tiltaket. Tilbud om hjelp i undervisningen i form av gratis materiell, og tyve kroner til dekning av råvarer pr. elev ble svært godt mottatt.

Etter evaluering vil prosjektet år om annet bli justert og tilbudet presentert for skoler i andre fylker.

Prosjektet har et perspektiv på fem år, og driftskostnadene en økonomisk ramme på 1 million pr. år.

### 2.3.2 Laks og ørret

*Markedsgruppen for laks og ørret*

Helge Gåsø, leder

Øyvind Fossøy , Hallvard Lerøy AS

Kent Lihaug, Frøya Fiskeindustri AS
Oddvin Sørhaug, Sea Star International AS
Odd Einar Fjørtoft, Gladlaks AS
Tore Arildsen, Hydro Seafood Sales AS
Jan Emil Johannessen, Fossen AS
Einar Torrisen, Torris Products AS
Audun Bjelkarøy, Domstein Salmon AS
Ole Johan Sagen, Norway Royal Salmon AS
Line Ellingsen, Karsten J. Ellingsen AS
Lise Abrahamsen (til 01.04.98), Stolt Sea Farm AS
Andreas Grimelund (fra 01.04.98), Rolf Olsen AS
Ulf Eriksen, observatør, Fiskeridepartementet

EFFs markedsarbeid for Norsk Laks og Ørret ble i 1998 videreført i henhold til tidligere fastlagte strategier, og markedstiltakene beskrevet i Markedsplan 1998 ble i store trekk gjennomført som planlagt.

1998 ble nok et rekordår for norsk oppdrettsnæring. Til tross for krisene i asiatisk og russisk økonomi, samt høye minstepriser til EU-markedet, økte næringen eksporten både i volum og verdi både for laks og ørret. I alt ble det i 1998 eksportert oppdrettsprodukter av laks og ørret til en verdi av nær 10 milliarder kroner. Den negative økonomiske utviklingen i enkelte markeder utenfor EU skapte i 1998 usikkerhet i forholdet til eksport fra Norge. Dette til tross, andelen av norsk eksport til markeder utenom Europa hadde en volumøkning i 1998 på 1 prosent. De siste 5 årene har den norske eksportandelen til disse markedene økt med 5 prosent.

Siden det stadig, også i 1998, produseres mer Norsk Laks og Ørret blir eksportørenes utfordring i å finne markeder med akseptable priser større og større. For EFF var den overordnede målsettingen med fellesmarkesføringen i 1998 å øke etterspørselen etter produktene i sektoren. For Norsk Laks er det valgt tre forskjellige strategier avhengig av hvilken markedsposisjon de norske produktene i utgangspunktet har:

I etablerte markeder, hvor Norsk Laks hadde en dominerende markedsandel, er målsettingen å øke totalmarkedet gjennom å rekruttere flere nye brukere og/eller øke konsumhyppigheten gjennom å styrke kjennskap og preferanse for de norske produktene. Dette gjelder de store markedene i Europa; som Frankrike, Tyskland, Spania, Italia og Sverige.

I markeder hvor Norsk Laks har en liten andel av totalmarkedet er strategien for å øke denne å rette forbrukernes oppmerksomhet mot fordelene ved Norsk Laks fremfor konkurrentenes, gjerne ved å konsentrere markedsinnsatsen om utvalgte segmenter og/eller spesielle bruksområder. 1998-innsatsen i Japan, USA og testintroduksjonen av Norsk Laks i Russland kan stå som eksponenter for slike markedsfremstøt.

I nye markeder, hvor laks er lite kjent eller ukjent, tar EFF mål av seg til å introdusere Norsk Laks gjennom gastronomileddet og derigjennom fokusere produktets kvaliteter og anvendelighet. Deretter, etterhvert som distribusjonen utvikles, er planen å legge større ressurser i markedsaktiviteter som kan stimulere til hjemmekonsum.

Denne strategien ble i 1998 anvendt i Kina, Hong Kong, Taiwan og Singapore. Videre ble strategien testet ut i Polen i 1998, der fremveksten av supermarkeder skaper nye muligheter for rasjonell distribusjon av Norsk Laks.

For Norsk Ørret falt det naturlig å dele markedsarbeidet inn i to hovedbolker i 1998, henholdsvis i Japan og utenfor Japan.

I Japan hvor Norsk Ørret har en relativt beskjeden andel av det totale «rødfiskmarkedet» var EFFs målsetting å øke denne ved å styrke kjennskap til og preferanse for produktet gjennom å fremheve produktfordelene i forhold til konkurrentene, presentert ved hjelp av spesielle bruksområder for utvalgte segmenter, f.eks. som utgangspunkt for sushimi i restauranter.

Tidligere år har omlag 75 prosent av norsk ørreteksport gått til Japan. I 1998 ble imidlertid produksjonsveksten så stor at andre markeder måtte utvikles. Selv om eksportvolumet av Norsk Ørret til det japanske markedet økte med 18 prosent fra 1997 til 1998, sank den japanske andelen av norsk ørreteksport fra 75 prosent til 57 prosent. For at disse andre markedene, i hovedsak EU-land, skal bli noe mer enn rene avlastningsmarkeder for Japan ble det i 1998 arbeidet med å bygge opp en mer langsiktig posisjonering for Norsk Ørret .

### *Europa - generisk*

I forbindelse med økningen på 2,25 prosent i eksportavgiften for Norsk Laks i 1998 ble det høsten 1998 inngått en avtale mellom norske, skotske og irske fiskeoppdrettere om at 50 millioner kroner skulle inngå i en felles kampanje for atlanterhavslaks uten synlig nasjonalt opphav. Denne kampanje kom igang i november 1998 med planlagt varighet ut januar 1999. I kampanjen inngikk omfattende bruk av annonsering i fjernsyn og trykte medier over temaet «Laks - lettlaget suksess». Denne satsingen økte markedsføringstrykket for laks overfor forbrukerne i Frankrike, Spania og Tyskland. Det forventes at dette, både på kort og lang sikt, vil bygge opp under arbeidet for å få høyere avsetning av Norsk Laks, ettersom den norske nasjonale satsingen naturlig nok ble koordinert med den generiske. Etter evaluering i 1999 vil eventuell oppfølging bli vurdert.

### *Frankrike*

1998 ble et middels år for Norsk Laks i Frankrike. En økning på 2 prosent i volum er langt under veksten på rundt 10 prosent årlig i perioden 1993 - 1996. Verdiøkningen i den norske lakseeksporten fra 1997 til 1998 var på 9 prosent.

Den første av årets tre forbrukerrettede kampanjer i EFFs regi gikk av stabelen i mars. Den rettet seg først og fremst mot de 50 prosent av de franske konsumentene som ikke spiser laks. Kampanjemålet er å få flest mulig av disse til å «oppdage» laksen, ved siden av å få eksisterende laksespisere til å spise mer laks oftere.

Den store sommerkampanjen fra slutten av mai ble konsentrert til områder rundt de største franske byene. Den fulgte mønsteret fra tidligere kampanjer med bruk av radioreklame som hovedmedium og distribusjon av oppskriftshefter gjennom programbladene. For å få størst mulig effekt av medie- og butikkaktivitetene ble det også satset på utendørsreklame («postering») nær hypermarkeder og andre store utsalg.

Evalueringen etter sommerkampanjen viste at flere unge mennesker prøvde fersk laks i løpet av juli 1998 enn i samme måned i 1997. Oppmerksomheten om kampanjen i butikkene var også positiv.

Årets siste markedsfremstøt fra EFFs side i Frankrike var den tradisjonelle julekampanjen, med sesongpregede annonser, butikkmateriell og oppskriftshefter.

Det ble i 1998 også gjennomført 2 store laksekampanjer i tilsammen 1 500 franske bedriftskantiner, der det ble servert ca. 2 millioner måltider med Norsk Laks. Den ene kampanjen var knyttet til Norges deltakelse i fotball-VM: Hver gang Norge spilte kamp serverte kantinene minst en forrett og en hovedrett av laks. Tilsvarende servering foregikk 17. mai. Dessuten fikk både kundene og kantinepersonalet oppskriftshefter, og kantinene ble norsk-pyntet på forskjellig vis. Responsen på bedriftskantinekampanjene var god: 94 prosent av de spurte i en etterundersøkelse syntes oppskriftene var gode, og 97 prosent ville gjerne ha lignende informasjon senere.

Hele høsten 1998 fant franske forbrukere dessuten oppskrifter for Norsk Laks på lokkene på de franske rømmeboksene «Fjord».

### *Spania*

I likhet med i Frankrike ble det også i Spania gjennomført en påskekampanje for Norsk Laks, her med «Norsk», «Tilgjengelig», «Enkel» og «Smakfull» som nøkkelord. Denne var koordinert med en kampanje for bacalao og ble avsluttet i begynnelsen av mai. Tilbakemeldingen fra utsalgsstedene var meget positiv: Samtlige ønsket å delta også i sommerens aktiviteter.

Sommerkampanjen startet i midten av juni og varte ut juli. Materiellet er det samme som ble brukt til påske, men med nye oppskrifter på lett og anvendelig sommermat av Norsk Laks. Kampanjen bygget som før på annonser i radio og ukeblader og oppskriftshefter i supermarkeder. Ved kampanjestart var egne demonstrasjonsteam til stede i butikkene for utdeling av materiell og smaksprøver. I følge EFFs egne markedsberegninger vokste totalmarkedet for laks med 19 prosent i første halvår 1998, og en evaluering viser også pen preferansevekst for Norsk Laks. Etter sommerkampanjen økte preferansen for Norsk Laks i Spania med 9 prosent. Også andre evalueringsresultater fra Spania peker i riktig retning.

Kampanjene i Spania er nasjonale, men med hovedvekt på byområdene Madrid, Barcelona, Valencia, Zaragoza, Sevilla og Bilbao. De positive erfaringene fra årene før, med gjennomgående god publikumsrespons og økende antall utsalgssteder som deltar, gjorde at julekampanjen i 1998 fulgte samme mønster som tidligere.

### *Tyskland*

EFFs nære og gode samarbeid med Deutsche See fortsatte gjennom hele 1998.

Deutsche See er en av de største fiskegrossistene i Tyskland, og henvender seg både til aktører innen gastronomi, hotell, restaurant, catering, varehus og supermarkeder.

Norsk Laks hadde fremtredende plass i produktspekteret til Deutsche Sees storsatsing «Fisch & Fun», som løp hele 1998 med ekstra høyt trykk i mars og oktober.

I sommersesongen gjennomførte EFF en reprise av storsatsingen i 1997 for Norsk Laks og Ørret på grillen. Denne kampanjen var konsentrert rundt handels- og distribusjonsleddet.

### *Italia*

EFFs markedsarbeid for Norsk Laks i Italia i 1998 var mest konsentrert om Nord-Italia, der hjemmekonsumet av fersk laks er størst. En undersøkelse i februar 1998 avdekket at forbrukerne har problemer med å forstå hvilke unike kvaliteter som skiller Norsk Laks fra annen atlantisk laks. For å fremheve de spesielle egenskapene ved Norsk Laks og fremheve dem i kommunikasjonen overfor forbrukerne, ble det utarbeidet nye oppskriftshefter der Norsk Laks forankres som enkel og variasjonsrik mat for det italienske kjøkken. Disse oppskriftene debuterte i sommerkampanjen i Italia i mai - august i forbindelse med butikkaktiviteter og annonsering i magasiner og store aviser, bl.a. fulgte 800 000 oppskriftshefter med som bilag i Corriere della sera, den største dagsavisen i Nord-Italia. Evalueringen av denne satsingen viste positiv utvikling for Norsk Laks' posisjon i det italienske markedet, blant annet økte andelen laksekonsumenter med 9 prosent fra 1997 til 1998. En tilsvarende kampanje ble gjennomført i november/desember.

### *Sverige*

Svenskene spiser Norsk Laks som aldri før. Den norske lakseeksporten til Sverige økte med 2,8 prosent i volum og 13,3 prosent i pris fra 1997 til 1998, og var ved utgangen av 1998 nesten på høyde med eksporten av Norsk Laks til Spania.

Sommerkampanjen i Sverige 1998 presenterte Norsk Laks som den perfekte sommermat, og i hovedannonsen «utfordret» Norsk Laks det svenske svinekjøttet som grillfavoritt. Annonsene var innrykket i de største kveldsavisene og utvalgt uke- og matfaglig presse.

Evalueringen av kampanjen viste at 34 prosent av de spurte svenske konsumentene hadde prøvd laks på grillen. Andre evalueringsresultater etter sommerkampanjen i 1998 viser 74 prosent uhjulpen kjennskap og 23 prosent preferanse for Norsk Laks blant svenske konsumenter.

Julekampanjen i Sverige var frontet av den svenske grisens vennlige, men inntrengende oppfordring, «Snälla, ät lax i jul». Bak denne bønnen fikk svenskene budskapet om at Norsk Laks er smakfull og lettlaget festmat, og dermed også et lettere alternativ til den ellers så tunge julematen. Kampanjen var synlig i TV, trykte medier og i forretningene. Et eget oppskriftshefte for denne kampanjen var tilgjengelig på utsalgsstedene og som bilag til bladet «Alt om mat».

### *USA*

Av eksportstatistikken for 1998 fremgår det at eksporten av Norsk Laks til USA økte i volum og verdi med henholdsvis 72 prosent og 54 prosent sammenlignet med 1997.

Det er videre registrert en merkbart økende interesse for markedsføringsaktiviteter fra norske eksportører/importører. EFF bidro i 1998 med PR og generelle markedsføringstiltak og -aktiviteter rettet mot restauranter og supermarkeder.

Videre bidro EFF til videreutvikling av etablerte kontakter med toneangivende organisasjoner innen hotell-, restaurant- og cateringmarkedet, i form av seminarer og utsendelse av informasjon. I april startet en annonsekampanje for Norsk Laks i amerikansk fagpresse for hotell-, restaurant- og cateringsegmentet. Denne annonseringen pågikk ut året.

### *Japan*

I 1998 opplevde Japan antageligvis den verste økonomiske krisen siden annen verdenskrig. Året var preget av konkurser, reallønnsreduksjon, importnedgang, svekket forbruk, oppsigelser og rekordhøy arbeidsledighet. Men til tross for en generell nedgang i japansk import av sjømat og en reduksjon i lakseforbruket på nær 8 prosent økte eksporten av Norsk Laks og Ørret til Japan i 1998, en indikasjon på den sterke posisjonen norsk fiskerinæring har i det japanske markedet.

Det ble gjennomført to hovedkampanjer for Norsk Laks og Ørret i 1998, en på vårparten og en på høsten.

Under vårkampanjen ble det satset sterkt på butikkaktiviteter kombinert med reklame i TV og trykte medier i Stor-Tokyo. Et prøveprosjekt ble iverksatt med personell som besøkte butikkene i løpet av kampanjeperioden for å informere, veilede og assistere i oppsett og bruk av butikkmateriell og innsamling av informasjon. En generell oppfordring fra japanske myndigheter om at salgsvarer bør merkes med opphavsland har bidradd til bedre opphavsmerking av Norsk Laks. Dette har gitt positive utslag i forbrukernes uhjulpne kjennskap til Norsk Laks.

Ifølge en evaluering var det i det hele tatt betydelig økning i kjennskapen til Norsk Laks i løpet av 1998.

Høstkampanjen startet i oktober og varte til midt i desember. Konseptet med personell som besøker utsalgsstedene med råd og veiledning ble utvidet til også å gjelde butikker i Osaka. TV-reklame ble også sendt i Tokyo og Osaka parallelt med radioreklame og nasjonal annonsering.

I løpet av 1998 besøkte EFFs kampanjemedarbeidere ca. 1 100 butikker i Tokyo og 800 i Osaka for å sjekke om de norske produktene var merket, og eventuelt motivere til at så ble gjort. En evaluering viste at dette ga god effekt i seks av de ti største supermarkedkjedene. Undersøkelser viser at det norske arbeidet med merkevarebygging av Norsk Laks har god effekt over tid, både hva kjennskap til opprinnelsesland angår og når det gjelder preferanseutviklingen.

### *Asia forøvrig*

Til tross for den økonomiske uroen i Asia holdt den norske sjømateksporten skansen i 1998, med eksport av Norsk Laks til Kina som største vinner. Norsk fiskerinæring betrakter Kina som et nytt og lovende marked, og økte gjennom EFF satsingen i 1998 på å styrke kjennskap og preferanse til Norsk Laks iførste rekke blant kinesiske og kjøkkensjefer.

I Kina ble det i løpet av 1998 gjennomført kokkeseminarer i fem «nye» byer i forhold til 1997. Parallelt ble restaurantpresentasjoner gjennomført både her og i de åtte kinesiske og tre taiwanske byene som hadde kokkeseminar i 1997. Dette er den største restaurantkampanjen som noen gang er gjennomført for Norsk Sjømat i Asia.

I en fortsettelse av samarbeidet «Prosjekt Asia» med fôrprodusenten EWOS arrangerte EFF kokkekonkurransen Norwegian Salmon Sichuan Cuisine Competition '98, der 320 kinesiske kokker deltok med å tilberede en varmrett og en kaldrett hver, basert på Norsk Laks.

EFFs nye kontor i Beijing ble åpnet sommeren 1998. Dette har forbedret kommunikasjonen med markedet i betraktelig grad.

I 1998 var EFF representert på messene Food & Hotel China i Shanghai i september og China Fisheries & Seafood Exhibition i Dalian i oktober.

I Taiwan ble det gjennomført en supermarkedskampanje i oktober og november der fem store kjeder med 134 utsalg deltok. Tilsvarende innsats ble gjort i 34 supermarkeder i 3 kjeder i Singapore. Parallelt ble nye oppskriftshefter distribuert og PR-virksomheten trappet opp. I etterkant ga flere av de deltakende supermarkeder tilbakemeldinger om god oppmerksomhet fra kundenes side.

### *Russland*

Russland hadde inntil september 1998 en positiv utvikling i importen av Norsk Sjømat. I perioden januar - september ble det importert 6 500 tonn Norsk Laks, en økning på nesten 60 prosent i forhold til samme periode i 1997. I august kom imidlertid krisen i den russiske økonomien for fullt og resulterte i total stopp i importen av atlantisk laks fra Norge, bortsett fra små mengder i desember i forbindelse med jul og nyttår.

EFF gjennomførte i mai 1998 en russisk testkampanje for Norsk Sjømat der Norsk Laks hadde en fremtredende rolle. Kong Haralds besøk i Russland sikret ekstra oppmerksomhet om de norske arrangementene. Det ble gjennomført et kokkeseminar hvor femti russiske kokker deltok, med god pressedekning både fra russisk og norsk side. I etterkant av dette besto kampanjen av en «Norwegian Seafood Week» i Samobranka Restaurant på Grand Marriott Hotel, i tillegg til en butikkampanje i 6 av utsalgene til supermarkedskjeden Sed'moj Kontinent.

Et resultat av den påfølgende evaluering er at behovet for markedsføring er enormt.

Som en konsekvens av kollapsen i den russiske økonomien på høstparten ble alle planlagte salgsdrivende aktiviteter innstilt og dreiet mot profilbyggende PR.

*Polen*

Norsk Laks er på vei inn i Polen som en delikatesse og et høystatusprodukt - foreløpig forbeholdt en relativt liten, men økende gruppe kjøpekraftige polske konsumenter. Økningen i eksporten av Norsk Laks til Polen var på ca. 120 prosent fra 1997 til 1998.

Det ble utviklet nytt materiell for Norsk Laks på polsk i løpet av året; bordryttere, plakater og oppskriftshefter ble distribuert i samkjøring med kampanjen for Norsk Sild høsten 1998.

Polen posisjonerte seg i 1998 som et viktig marked for Norsk Laks, og mye tyder på en styrking av dette i årene som kommer: Produktet er et sunt alternativ for et ellers kjøttspisende folk, distribusjonen blir etterhvert mer lik den vestlige i form av super- og hypermarkeder med krav om stabile leveranser som passer godt for norske lakseeksportører.

### 2.3.3 Hvitfisk, fersk og frossen

*Markedsgruppen for hvitfisk*

Heidi Johansen , Melbu Fiskeindustri/Norway Seafoods
Wiktor Sørensen, Norges Råfisklag
Per Mjelva, Aalesundfisk AS
Bjarne Kristiansen , Melbu Fiskeindustri/Norway Seafoods
Per Swensson, Ocean Trawlers AS
Ole G. Persson, Johan J. Helland
Bjørnar Huse, Sunnmøre og Romsdal Fiskesalgslag
Øystein Pettersen, Stella Polaris AS
Bodgeir Brathaug. West-Fish Aarsæther AS
Per Olav Mevold, Vikenco AS
Heidi Helling, observatør , Fiskeridepartementet

Knappheten på hvitfiskressurser i 1998 førte til at EFFs markedsarbeid på kort varsel måtte vris fra konsumstimulerende aktiviteter til profilbyggende kampanjer, særlig rettet mot de sentrale markedene i EU der det kunne forventes høy betalingsvillighet. Flere påtenkte forbrukerrettede kampanjer ble avlyst som følge av usikre leveranser, og deler av markedsbudsjettet ble omprioritert til markedsovervåkingstiltak.

Den globale reduksjonen i tilførselen av hvitfisk i 1998 rammet også de sentrale norske artene. Derfor sank volumet av alle eksporterte ferske og frosne hvitfiskprodukter fra Norge i forhold til 1997. Ettersom konvensjonell sektor la beslag på en forholdsvis større andel av den begrensede tilgangen av torsk og hyse, ble volumnedgangen for fersk og frossen hvitfisk til dels dramatisk.

En annen konsekvens av den sterke etterspørselen etter Norsk Hvitfisk i 1998 ble imidlertid en markant prisøkning i alle produktgrupper: For eksempel steg prisene på frossen torskefilet I gjennomsnitt med 42 prosent, frossen hysefilet med 48 prosent og frossen seifilet med 51 prosent i forhold til prisene i 1997.

Som en følge av ressurssituasjonen prioriterte de norske aktørene i stor grad det britiske markedet for torsk- og hyseprodukter på bekostning av USA og andre europeiske land. Tilgangen på sei var noe bedre, her var nedgangen

i råstofftilførselen i forhold til 1997 marginal. Tyskland forsterket i 1998 sin posisjon som det viktigste markedet for frossen seifilet fra Norge.

### *USA*

Nest etter Storbritannia er USA det største markedet for frossen torskefilet fra Norge, dette til tross for en reduksjon i eksportert volum på 40 prosent fra 1997 til 1998. Det er først og fremst singelfrosne filetprodukter av torsk som eksporteres til USA, men hyse er også et viktig produkt i det amerikanske markedet. Norske eksportører så det som formålstjenlig at EFF opprettholdt nivået på markedsarbeidet i USA, til tross for reduksjonen i tilførselen av hvitfisk fra Norge.

Markedsarbeidet besto i 1998 av støtte til restaurantkampanjer, videre samarbeid med organisasjoner innen hotell-, restaurant- og cateringsegmentet i form av messedeltakelse, gjennomføring av seminarer og direkte markedsføring overfor organisasjonenes medlemmer, annonsering i fagtidsskrifter og løpende PR-arbeid.

Evalueringen av dette arbeidet viser kjennskapet til og preferansen for Norsk Sjømat blant profesjonelle kokker i USA er økende. En undersøkelse blant kjøkkensjefer i HoReCa-segmentet viser høy preferanse for bruk av hvitfisk.

### *Frankrike*

Eksporten av frossen torskefilet til Frankrike sank med 46 prosent til 4,2 tusen tonn fra 1997 til 1998. Den tilsvarende nedgangen for fersk torsk var på 48 prosent til 2,9 tusen tonn. Prisene på disse produktene steg imidlertid med henholdsvis 49 prosent og 46 prosent. Frankrike er det nest største markedet (etter Tyskland) for frossen seifilet fra Norge. For dette produktet var volumnedgangen fra 1997 til 1998 på om lag 18 prosent, samtidig som prisstigningen i det franske markedet var på 56 prosent.

Årets viktigste hvitfisksatsing mot gastronomisegmentet var skreikampanjen som gikk av stabelen i perioden 15. februar til 15. mars. Bl.a. gjennom Bocuse d'Or-fokuseringen i 1997, de franske kjøkkensjefenes klubb «Le Club du Skrei de Norvége» og omfattende PR i forbindelse med mange presse- og kokkebesøk i Lofoten i 1998 og tidligere, har skreien fått meget godt rykte som en eksotisk råvare i det sentrale Europa. Derfor var interessen stor for å få være med i årets skreikampanje blant topprestauranter både i Frankrike, Italia, Spania, Luxembourg, Belgia og Norge. 440 velrenommerte restauranter deltok, hvorav flere med stjerner i Michelin-guiden. Mange av deltakerne beholdt skrei på menyen utover kampanjeperioden, og 90 prosent av de franske deltakerne ønsket å være med igjen neste år. Deltakerne var tilfreds med leveransen av råstoff fra Norge, og hadde også brukbare produktkunnskaper om Norsk Skrei.

Høsten 1998 ble det gjennomført en kampanje for hvitfisk i 100 franske bedrifts-kantiner i samarbeid med kantinekjeden EUREST. Kampanjen, som ble samkjørt med en kampanje for Norsk Laks, sikret at det sto norske fiskeretter på menyen i disse kantinene minst 3 dager på rad i løpet av den første uken under fotball-VM (uke 24).

Som en oppkjøring til Bocuse d'Or 1999 (med Norsk Sei på menyen) ble det i månedsskiftet september/oktober arrangert en pressetur til Norge for matskribenter fra Frankrike, Belgia og Sverige.

Markedsarbeidet for Norsk Hvitfisk i Frankrike inkluderer også aktiviteter i Belgia og Luxembourg der dette kan gi synergi-effekter. Dette gjelder særskilt arbeidet mot gastronomisegmentet. I kraft av sitt gode renommé var Norsk Skrei i 1998 en god døråpner til nye markeder for Norsk Sjømat.

### *Storbritannia*

Storbritannia forsterket i 1998 sin posisjon som det viktigste enkeltmarkedet for Norsk Hvitfisk. Til tross for en volummessig nedgang på over 8 prosent i eksporten av frossen torskefilet, sendte norske eksportører i 1998 over 46 prosent av totaleksporten til Storbritannia mot drøye 40 prosent i 1997. Frossen hysefilet, som er det nest største produktet på det britiske markedet, hadde en reduksjon i volum på 35 prosent sammenlignet med 1997. Økte priser resulterte imidlertid i at eksportverdien for denne produktgruppen I 1998 tilsvarte verdien i 1997.

EFF forsøkte i 1998 å få gjennomført en cateringkampanje og en kokkekonkurranse direkte med sentrale cateringaktører i Storbritannia. Men på bakgrunn av usikker råstofftilgang og en nødvendig planleggingshorisont på 3 - 4 måneder ble disse aktivitetene ikke gjennomført som planlagt.

I andre halvdel av 1998 ble det iverksatt arbeid med å finne måter å jobbe dypere i det britiske markedet og knytte markedsarbeidet tettere til de aktuelle markedssegmentene uten å omgå de britiske aktørene. I beretningsåret innledet EFF således et samarbeid med Food Group, som etablerer eget Londonkontor i løpet av 1999.

Frossen seifilet er det viktigste produktet som eksporteres fra Norge til Tyskland.

I 1998 økte denne eksporten med 1,8 tusen tonn i forhold til 1997. Tyskland mottok dermed 48 prosent av den totale eksporten av frossen seifilet fra Norge i 1998, mot 38 prosent året før. Den gjennomsnittlige prisøkningen for dette produktet på det tyske markedet var på hele 63 prosent.

Norsk Hvitfisk hadde i 1998 stor andel av oppmerksomheten i den store Deutsche See-kampanjen «Fisch & Fun», som varte hele året med to store høydepunkt i mars og oktober.

Gjennom hele 1998 ble det arrangert enkeltstående cateringkampanjer. Den største av disse ble gjennomført hos Deutsche Bahn, der Norsk Hvitfisk var en vesentlig del av menyen og budskapet i 200 Deutsche Bahn bedriftskantiner for 280 000 spisegjester i mai.

Videre ble det annonsert for Norsk Sei i utvalgte matblader. Oppskrifter ble delt ut i butikker og ellers distribuert via ukeblader og aviser. Det ble drevet PR for Norsk Hvitfisk kontinuerlig gjennom året.

### *Sverige*

For norsk eksport er frossen torskefilet det viktigste hvitfiskproduktet i det svenske markedet. I 1998 ble denne eksporten redusert med 13 prosent i volum sammenlignet med 1997, mens verdien i gjennomsnitt økte med 33 pro-

sent. For frossen seifilet økte volumet med 36 prosent til 1,6 tusen tonn, samtidig som prisen økte med 35 prosent. Totalt ga dette en verdiøkning på 84 prosent i forhold til 1997.

I 1998 ble det gjennomført en restaurantkampanje og en butikkampanje for Norsk Sei.

Målsetningen med restaurantaktivitetene var å gjøre Norsk Sei til en mer attraktiv fisk å jobbe med for restaurantsegmentet. Etter et seminar arrangert for svenske kjøkkensjefer deltok 50 anerkjente kvalitetsrestauranter i Sverige i kampanjen og serverte Norsk Sei i september og oktober.

Kjøkkensjefene som deltok kunne rapportere overveiende positive kommentarer fra sine spisegjester, slik det fremgår av grafen til høyre.

I siste halvdel av oktober og november fant butikkampanjen sted. Kampanjen besto av annonsering i ukepresse, distribusjon av oppskriftshefter og plakater i nærmere 1 000 butikker og supermarkeder. I evalueringen oppga 30 prosent av de spurte deltakerne at de hadde økt sin omsetning med over 50 prosent i kampanjeperioden.

### *Finland*

I Finland ble det gjennomført en butikkampanje i 50 utsalg for 3 supermarkedskjeder i oktober -november. Evalueringen viste bl.a. at kampanjen i de fleste butikkene ble godt mottatt av kundene. Ingen av utsalgene som deltok i kampanjen registrerte negative kundereaksjoner.

### *Spania*

1998 var fjerde året restaurantkampanjen for Norsk Skrei gikk av stabelen i Spania. 145 førsteklasses restauranter i Madrid, Barcelona og Baskerland medvirket I kampanjen som ble avviklet i februar - mars.

### *Asia*

EFFs markedsinnsats i Kina i 1998 innskrenket seg til generelle PR-aktiviteter, seminarer og messedeltakelser med demonstrasjoner og servering av smaksprøver.

I Asia forøvrig ble det ikke gjennomført komsumstimulerende markedstiltak for Norsk Hvitfisk i EFFs regi i 1998.

## 2.3.4 Konvensjonelle produkter - klippfisk, saltfisk og tørrfisk

### *Markedsgruppen for konvensjonelle produkter*

Bjarne Haagensen, leder, Jangaard Export AS
Trygve Myrvan, Norges Råfisklag
Arild Øvrelid, Peter Skarbøvig AS
Arne Røst, West Norway Codfish AS
Terje Michaelsen, Michael Michaelsen AS
Wiggo Pettersen,Vanna Mar AS
Harald Sperre, Nils Sperre AS
Rune S. Stokvold, Lofoten Fisk AS
Knut Sverdrup, observatør, Fiskeridepartementet

EFFs markedsbudsjett for konvensjonelle produkter i 1998 var på totalt 19 millioner kroner, en økning på 2 millioner kroner fra 1997. I fordelingen av budsjettøkningen på 11,8 prosent ble det lagt vekt på kontinuitet og langsiktighet. Prosentmessig fikk Den dominikanske republikk et forholdsvis stort løft, fordi dette markedet - som i all hovedsak kjøper klippfisk av sei - har vist en meget interessant utvikling. De 5 største markedene utgjør over 80 prosent av den samlede norske eksportinntekten fra konvensjonelle produkter, resten fordeler seg på mer enn 70 land.

I alt ble det eksportert klippfisk, saltfisk og tørrfisk for drøye 5,44 milliarder kroner i 1998. Av dette sto klippfisk for ca. 54 prosent, saltfisk for nesten 36 prosent og tørrfisk for omlag 10 prosent. Alle de tre produktslagene bidro positivt til den totale verdiøkningen på nær 25 prosent fra 1997 til 1998; klippfisk + 34 prosent, tørrfisk + 31 prosent og saltfisk + 22 prosent. Denne utviklingen er motsatt av trenden i 1997. Som en følge av prisutviklingen ble deler av den norske produksjonen vridd fra saltfisk til klippfisk. Således økte eksportvolumet av klippfisk fra 1997 til 1998 med 12 prosent, volumet av eksportert saltfisk holdt seg stabilt, mens volumet av eksportert tørrfisk sank med 1,5 prosent.

Som i 1997 var den norske hvitfiskindustrien i 1998 preget av knappheten på råstoff. Alle viktige arter for produksjon av konvensjonelle og frosne produkter fikk i 1998 reduserte kvoter. Leveransene av torsk fra russiske fartøy gikk i 1998 kraftig tilbake i forhold til året før, men denne svikten ble kompensert med økt import av stillehavstorsk og pollock fra f.eks. USA og Canada. Knapphet på fisk til konvensjonell produksjon medførte at alle ferdigvarelagre ble tømt og at prisene på alle de tre produktslagene holdt seg gjennomgående høye hele året, den sterke dollaren til tross. Økende priser fra starten av 1997 til utløpet av 1998 vitner om en periode med generelt sterk etterspørsel etter konvensjonelle produkter. Til gjengjeld opplever produsentene til dels betydelig økende råstoffpriser.

Den langsiktige kommunikasjonsidéen har fortsatt vært å styrke den norske klippfiskens, tørrfiskens og saltfiskens posisjon hos konsumentene i de respektive markeder. Ved å høyne produktenes status blir det tatt sikte på å øke preferansen for norske konvensjonelle produkter og stimulere betalingsviljen. Både i Sør-Europa, Karibia og Sør-Amerika søker EFF med sin markedsinnsats å knytte de lange norske tradisjonene i fiske, fangst og produksjon med brukerlandenes tilsvarende lange tradisjoner i tilberedning og servering av konvensjonelle retter i forskjellige sammenhenger.

I tillegg til betalte markedsføringskanaler som radio/TV, trykte annonser, utendørsreklame, oppskriftshefter og innsats i butikkene bearbeides også opinionsledere som kjøkkensjefer, kokkestudenter og matskribenter. I tillegg drives det hele året systematisk PR-arbeid i de landene der EFF engasjerer seg.

Konsumentene i alle de store markedene handler stadig oftere konvensjonelle fiskeprodukter i super- eller hypermarkeder enn i små spesialbutikker. Dette letter distribusjonen og gjennomføringen av EFFs kampanjer. I Sør-Europa blir dessuten familiesituasjonen mer og mer lik den vanligste norske, der to utearbeidende foreldre betyr kortere tid til matlaging. Dette gir eksportørene rom for såvel produktutvikling som logistikk-modernisering.

EFF har i løpet av de siste årene økt ressursene og forbedret rutinene i sitt markedsovervåkingsarbeid for raskt å kunne registrere utvikling og trender i de store markedene som kan medføre justeringer i den norske markedsføringsinnsatsen.

### *Portugal*

Portugal er et av de store konsumlandene for fisk i Vest-Europa. Når nesten 10 millioner portugisere konsumerer ca. 9 kilo klippfisk hver pr. år, fortjener landet betegnelsen en fiskespisende nasjon.

Tidlig i 1998 forelå evalueringsresultatene av førjulskampanjen 1997 i Portugal. Disse viser at norske produsenter og eksportører har all grunn til å være fornøyd med den posisjonen og goodwill Norsk Klippfisk har blant portugisiske forbrukere. 30 prosent av de spurte foretrekker faktisk Norsk Klippfisk, med hjemlandets egen produksjon på andreplass med 7 prosent preferanse.

I 1998 var Norsk Klippfisk i fokus gjennom tre store super- og hypermarkedskampanjer, én konsentrert om tiden før påske, én i juli/august og én omfattende høstkampanje med varighet helt fram til jul. Påskekampanjen var styrket av radioreklame, mens de to andre ble understøttet av helt nye reklamefilmer på TV. Fjernsynsreklamen ble i kampanjeperiodene vist vekselvis i 30- og 60-sekunders utgaver i den største landsdekkende TV-kanalen i Portugal (SIC).

Også butikkmateriellet var nytt av året, sjokkselgere, plakater og annet eksponeringsutstyr i forskjellige størrelser. Nye oppskriftshefter ble distribuert gjennom de store hyper- og supermarkedskjedene. Omkring 200 store utsalg over hele Portugal deltok, konsentrert om de største konsumsentra. I hypermarkedene ble det benyttet demonstratører som sørget for utdeling av oppskriftshefter til kundene ved kampanjestart. En uformell etterkontroll viste at mye av reklamemateriellet ble hengende og at oppskriftshefter var tilgjengelige også utover kampanjeperiodene.

Det ble i 1998 også utviklet et kokkeskoleprogram som ble gjennomført på 6 skoler i løpet av året. Dette vil bli fulgt opp videre, og innen første halvår 1999 er det beregnet at ca. 750 portugisiske kokkestudenter vil ha gjennomgått kurset. Kurset er et samarbeidsprosjekt med sektor for Norsk Laks.

PR-arbeidet ble systematisert og intensivert ved hjelp av et profesjonelt PR-byrå. Det er nå bygget opp en database for kontakt med viktige opinionsledere, og de første numrene av et nyutviklet nyhetsbrev, «Diario a Bordo», ble godt mottatt.

I portugisisk presse kom det flere ganger i løpet av våren 1998 til uttrykk oppfatninger om prissetting og leveringsforhold for hvitfisk og konvensjonelle hvitfiskprodukter som var misvisende i forhold til den faktiske handelssituasjonen. Det ble derfor arrangert et seminar for portugisiske aktører og medier den 29. oktober, der EFF presenterte en status for torskefiskeriene og handelen med de viktigste hvitfiskartene. Oppslagene i portugisisk presse etterpå, og tilbakemeldinger fra sentrale aktører i markedet, tyder på at denne innsatsen kan ha etablert en mer nyansert oppfatning i toneangivende kretser av handelsforholdet mellom Portugal og Norge.

### *Brasil*

1998 var et rekordår for norsk klippfiskeksport til Brasil, med 19,1 prosent økning i mengde og 33,2 prosent økning i verdi i forhold til 1997, dette til tross for at den brasilianske økonomi ble sterkt svekket utover i 1998. Rentenivået steg kraftig, og landet var ved inngangen til 1999 inne i en tid med ekstrem økonomisk usikkerhet.

I 1998 ble det for Brasil lagt en langsiktig markedsføringsstrategi med hovedmålsetting å kompensere for den romersk-katolske tette knytting av klippfiskkonsumet til fasten. Med budskapet «Domingo é dia de Bacalhau da Noruega» («Søndag er dagen for norsk bacalao») er ønsket å institusjonalisere søndagen som klippfiskdag. Målet er å dempe oppfatningen av Norsk Klippfisk som et rent høytidsprodukt, samtidig som det knyttes til en dag med god tradisjon for familiesammenkomster.

En lanseringskampanje ble gjennomført i september/oktober med reklame på 500 busser i Rio og Sa¸o Paulo, annonsering i en rekke nyhetsmagasiner og utvikling og distribusjon av butikkmateriell tilpasset budskapet. Evalueringen av denne kampanjen viser at budskapet om at klippfisk passer til søndagsmat har fått bra gjennomslag.

Mot slutten av 1998 ble også restaurantkonseptet «Clube do Bacalhau da Noruega» («Norsk Bacalaoklubb») utviklet og lansert. Denne «autoriseringen» av restauranter som serveringssteder for Norsk Klippfisk skal tjene profileringsarbeidet. Innsatsen med å utvikle og utnevne flere restauranter til «offisielle» norske klippfisk-ambassadører vil bli videreført og intensivert i 1999.

På ABRAS-messen i Rio de Janeiro midt i september organiserte EFF i 1998 for første gang en fellestand med klippfisk i norsk bryggemiljø som tema. ABRAS er Sør-Amerikas største supermarkedsmesse med 540 utstillere og ca. 46 000 besøkende.

1998 var andre år av bransjeorganisasjonen UNIDOS eget treårige supermarkedprosjekt, delfinansiert av SND. I likhet med i 1997 ble dette prosjektets tradisjonelle påske-, morsdags- og julekampanjer med annonsering og butikkdemonstrasjoner også i 1998 støttet av EFF.

### *Italia*

Eksporten av konvensjonelle produkter fra Norge til Italia har siden 1995 vært stabil i mengde på samlet rundt 13 000 tonn nokså likt fordelt på tørrfisk, saltfisk og klippfisk. Med 12 758 tonn fulgte eksportmengden dette mønsteret i 1998. Som en følge av høyere priser i alle de tre produktgruppene steg imidlertid den totale eksportverdien med nesten 25 prosent fra 1997 til 1998, til ca. 600 millioner kroner.

Et av problemene med Italia som marked for konvensjonelle produkter er at de forskjellige vareslagene konsumeres i klart avgrensede regioner, og gjerne med meget lokale tilberedningstradisjoner.

I 1998 ble det gjort et reklamefremstøt mot tørrfiskkonsumentene ved hjelp av oppskriftsannonser i matbladene, supplert med et nytt og regionalt vinklet oppskriftshefte distribuert via importører og grossister. Dette ble gjort som følge av at mange av de spurte i en større markedsundersøkelse gjennom-

ført i kjerneområdene for tørrfisk i Italia etterlyste oppskrifter. Flere opplysninger om denne undersøkelsen er å finne i kapittel 5.1.

### *Spania*

I 1998 ble det gjennomført 3 kampanjer knyttet til utsalgsstedene for konvensjonelle produkter, én til påske (som er den største konsumperioden av salt- og klippfisk i Spania), én i sommerperioden og én i perioden fram mot jul.

Med de markedsføringsmidlene EFF hadde til disposisjon i 1998 var det ikke mulig å være synlig i mediene hele året, selv ikke i utvalgte regioner. Tyngdepunktet for annonsering var derfor knyttet til påskekampanjen, som også ble støttet av radioreklame. Utover dette ble det i kampanjeperiodene annonsert i de største matbladene, ved siden av at EFF sponset flere radio- og TV-programmer som omhandlet Norsk Bacalao.

Et program for kokkeskolene ble i 1998 gjennomført på 40 skoler over hele Spania. Innen sommeren 1999 vil ca. 3 200 kokkestudenter ha gjennomgått dette kurset.

I likhet med et tilsvarende program i Portugal ble også dette arrangert i samarbeid med og samfinansiert av EFFs sektor for Norsk Laks.

### *Den dominikanske republikk*

Den dominikanske republikk har sterk tradisjon for konsum av klippfisk av sei, og med den økonomiske veksten landet har hatt i de senere årene har konsumet av klippfisk hatt en markant økning. Den norske eksporten av dette produktet i 1998 økte således med 40 prosent i mengde og hele 65 prosent i verdi i forhold til 1997.

Denne positive utviklingen vil bli søkt styrket gjennom ytterligere intensivering av markedsinnsatsen på utsalgsstedene, i mediene og PR-aktiviteter, basert på argumentet om at norske kvalitetsprodukter tilberedt av lokale klippfiskspesialister er en velprøvd, god kombinasjon.

### *Øvrige markeder*

EFF gjennomførte i 1998 en markedsundersøkelse og kartlegging av klippfiskkonsumet i Frankrike. Resultatene av disse, som ble presentert i Brüssel i april, skal gi grunnlag for beslutninger om eventuelle fremtidige markedstiltak i Frankrike.

I løpet av 1998 deltok ellers konvensjonell sektor i markedsaktiviteter av mindre omfang i Hellas, Kroatia og Sverige.

## 2.3.5 Pelagisk fisk

### *Markedsgruppen for PELAGISK*

Gunnar Domstein, leder
- Gunnar W. Iversen,Hallvard Lerøy AS
- Arild P. Aarseth, Norges Sildesalgslag
- Sigurd Teige, Westing
- Jan Otto Hoddevik, Global Fish AS
- Siri Meling, Fonn Egersund AS

Magne Haslevang, Fryseriet AS
Ragnvald Pedersen, AS Rørvik Fisk og Fiskematforretning
Knut Sverdrup, observatør, Fiskeridepartementet

Tilgangen på sild og makrell har vært god i 1998, og kvotesituasjonen ser fortsatt lys ut. Paradoksalt nok var stillingen for pelagisk sektor noe nær motsatt av hva som var tilfelle for hvitfisk i 1998: Pelagisk hadde rikelige ressurser, men tildels vanskelig avsetning østover. Hvitfisk, derimot, hadde lite råstoff, men kraftig «sug» i markedene sør- og sørvestover.

Det ligger en viss usikkerhet i om de vanskelige avsetningsforholdene for pelagiske produkter i 1998 vil føre til en lageroppbygging i 1999, slik det skjedde i tilsvarende situasjon 1996/1997.

Pelagisk sektor i EFF har tidligere høstet god erfaring med synergieffekt fra felles framstøt. Det ble derfor også i 1998 lagt stor vekt på i tid, sted og tema med markedsinnsats fra andre produktgrupper av Norsk Sjømat, da særlig Norsk Laks og Ørret. Et annet teknisk aspekt ved virksomheten som har vært viet økt oppmerksomhet i 1998 er synkroniseringen i påvirkningen av de forskjellige aktørene i markedsføringskjeden. Materiell og informasjon fra norske produsenter og eksportører går via utenlandske importører, produsenter og grossister før de når konsumenten i detaljistleddet. Dette må derfor «times» riktig i forhold til den innsatsen EFF selv gjør overfor handelsleddene og direkte overfor forbrukerne i utlandet.

I 1998 sank den samlede eksportverdien for pelagisk fisk - for første gang på mange år. Den eneste positive rekorden pelagisk sektor kunne bokføre for året var at mengden eksportert makrell økte drøye 10 prosent i forhold til året før. For pelagisk sektor samlet måtte det imidlertid regi-streres en nedgang både i eksportert mengde og verdi, med henholdsvis ca. 14 og 13 prosent. Årsakene til denne utviklingen er først og fremst å finne i krisen i Russland og svekkelsen i den japanske økonomien. Dette førte til at eksporten til Russland omtrent stoppet opp, hvilket igjen ga et overskudd av pelagisk fisk på verdensmarkedet som resulterte i prispress og svekkede inntekter fra f.eks. eksporten av Norsk Makrell til Japan.

Totalt var det ved utgangen av 1998 eksportert sild og makrell fra Norge til en samlet verdi av 3,95 milliarder kroner, en nedgang på 13 prosent I forhold til 1997.

### *Japan*

Nesten 90 prosent av Japans samlede makrellimport kommer fra Norge, og det gode rykte Norsk Makrell allerede har blant importører og produsenter ble i 1998 søkt overført til og innarbeidet i detaljhandelen og blant konsumentene.

Spørreundersøkelsen i handelsleddet etter den store høstkampanjen i 1997 avdekket flere interessante forhold på det japanske markedet som ga føringer for markedsaktivitetene i 1998. Blant annet fikk Norsk Pelagisk Fisk god kvalitetsbedømmelse, mens bedre merking av produktene med opprinnelsesland ble etterlyst.

Hovedkampanjen (oktober - desember) for Norsk Laks og Makrell i Japan i 1998 fikk god oppmerksomhet. I forbindelse med høsttakkefestivalen ble det arrangert en to dager lang presentasjon av Norsk Laks og Norsk Makrell ved

fiskemarkedet i Tsukiji, der grillet makrell var av de mest populære smaksprøvene som ble utdelt.

Ellers ble det denne gangen satset enda sterkere enn i 1997 på arbeid rettet mot mediene, med bl.a. sponsing av programmer i radio og TV for å øke oppmerksomheten om kampanjeproduktene. Kuriøst nok ble faktisk makrellskyer(!) ved en anledning benyttet som programintroduksjon. Forøvrig var innholdet i disse programmene vinklet med hovedvekt på matfaglige opplysninger av typen næringsinnhold og oppskrifter, supplert med intervjuer av kjøpmenn i butikkmiljø preget av Norsk Makrell-materiell.

### *Polen*

Polen representerer lyspunktet for pelagisk sektor i 1998. Dette markedet sto for store oppkjøp av Norsk Sild til stabile priser, uberørt av rubelens fall og svekkelsen i den japanske økonomien.

At polakkene er sildeelskere viser resultatene av en intervju-undersøkelse i februar 1998 der over 90 prosent kunne fortelle at de hadde smakt sild, mens f.eks. under 40 prosent kunne huske å ha smakt laks.

Hovedkampanjene for Norsk Sild i Polen 1998 gikk av stabelen i mars - april og oktober - desember, og da over samme lest som foregående høst. I kampanjen inngikk distribusjon av butikkmateriell og merking av produktene som viktige elementer, parallelt med annonsering i magasiner og på store plakater (boards) i de største byene.

PR-opplegget gjennom året var felles for Norsk Sild og Norsk Laks.

Høstens kampanje startet med en Norsk Sjømatfestival på Hotel Jan III Sobieski i Warszawa. Festivalen, som gikk av stabelen i tiden 5. - 9. oktober, ble besøkt av 2 000 gjester.

### *Russland*

Selv om bunnen nokså brått falt ut av den russiske økonomien i 1998 gjennomførte EFF sine planlagte markedsaktiviteter for Norsk Sild og Makrell i Russland. Avsetningsmulighetene kan på kort sikt synes vanskelige, men tross dette er det planlagt videre markedsvirksomhet i årene fremover. Næringen anser det som viktig å være i god posisjon når dette store markedet en gang snur.

Under normale omstendigheter har sild en fremtredende plass på det russiske kjøkkenbord. Her spises sild i alle samfunnslag, til alle måtider, hele året til hverdag og fest. Dette fremgår av en omfattende analyse av det russiske markedet som EFF presenterte under Nor-Fishing i Trondheim i august 1998. Se kapittel 5.2 for nærmere omtale.

Resultatene fra en undersøkelse gjennomført blant russiske husmødre forelå våren 1998. Disse var svært oppløftende med tanke på mulighetene for omsetning av Norsk Sild. Russernes positive assosiasjoner til Norge som en nasjon med kaldt, rent hav og høy prioritering av økologi og miljø leder til inntrykk av Norge som leverandør av førsteklasses sjømat.

I en uke fra 26. mai ble den første organiserte kampanjen for Norsk Sjømat i Russland gjennomført. Kong Haralds besøk ved kokkeseminaret som åpnet alle aktivitetene sikret naturligvis ekstra stor oppmerksomhet fra det tallrike

pressekorpset som dekket begivenheten. Kampanjeukens andre seminar var rettet mot aktørene i samhandelen mellom Russland og Norge, og hadde deltakelse fra et tjuetalls norske eksportører og omlag åtti russiske importører og distributører. Parallelt med dette arrangerte EFF en ukes kampanje i supermarkedkjeden Sed'moj Kontinent i Moskva og tilsvarende i Grand Hotel Marriotts høyt profilerte Restaurant Samobranka. Disse aktivitetene ble fulgt opp med nyutviklet radioreklame og annonser i flere russiske dagsaviser.

Pelagisk sektor var også representert på World Food-messen i Moskva sist i september og leverte Norsk Makrell som råstoff til den internasjonale kokkekonkurransen Salon Culinare i Moskva midt i oktober.

Høsten 1998 presenterte Fiskeriforskning, med finansiell støtte fra EFF, rapporten «Sild i russiske husholdninger» basert på en spørreundersøkelse blant 1 200 konsumenter i Moskva, Murmansk og St. Petersburg. Undersøkelsen gir ellers grunn til optimisme og konkluderer med at sildeforbruket i landet er stabilt og antas å ville øke når den økonomiske krisen er over.

### *Tyskland*

Nesten 25 prosent av sjømatkonsumet i Tyskland er sild, og Norge er i dette bildet den dominerende råvareleverandøren. Det er imidertid et problem at Norsk Sild ikke er identifisert med opprinnelsesland overfor forbrukerne, verken i ferskvaredisken eller som foredlet vare. Dette har EFFs utsendinger arbeidet for å bedre i 1998.

I Tyskland er matjessild (lettsaltet og marinert sildefilet) et nisjeprodukt i toppsjiktet. I april ble et nytt matjesprodukt lansert: «Störtebekermatjes» («Piratsild»), og EFF deltok i lanseringen av dette for å synliggjøre råstoffets norske opprinnelse. Innsatsen ga mye PR i form av pressedekning.

Nye markedsføringsfremstøt mot mediene, distribusjonsleddet og konsumenter i Tyskland ble testet med tanke på å kunne overføres til tilsvarende aktiviteter i Russland og Polen, for om mulig å gi synergi-effekter. Dette gjaldt nye konsepter for pressereiser, tettere dialog med handelen og utvikling av nye oppskrifter.

Forøvrig fortsatte det løpende samarbeidet med Deutsche See om butikkaktiviteter og Deutsche Bahn om jernbanecatering gjennom hele 1998.

### *Kina*

Etter analyser gjennomført i 1997 og 1998 initierte EFF i 1998 testproduksjon ved Gastronomisk Institutt i Stavanger av to nye potensielle produkter for markedene i Kina, koordinert med Japan: Norsk Sashimi Makrell og Norsk Sushi Makrell.

Med dette tar man sikte på å lansere og etablere Norsk Makrell i en nisje i det topp-gastronomiske segment for et bulk-produkt som hittil har hatt lav status og liten utbredelse. Dette arbeidet vil bli oppfulgt og videreført i 1999.

## 2.3.6 Reker og skalldyr

### *Markedsgruppen for reker og skalldyr*

Agathe Thorbjørnsen,Hydro Seafood Sales AS

Terje Kjølsøy, Johan J. Helland AS
Eivind Voldstad, Voldstad Viking AS
Jørn Lian, Skagerakfisk/, Informasjonsutvalget for reker
Tor Kristian Sirevåg, Brødrene Sirevåg AS
Kjell Andreassen, Uniprawns AS
Tor Haugen, HR Sea Products AS
Heidi Helling, observatør, Fiskeridepartementet

I 1998 var EFFs markedsplaner for Norske Reker sterkt knyttet til markedsplanene for Norsk Hvitfisk. Sviktende råstoffressurser gjorde imidlertid leveringssituasjonen for hvitfisk svært usikker gjennom hele året, og som en følge av dette ble ingen av de planlagte markedsaktivitetene for Norske Reker i 1998 gjennomført.

Den globale fangsten av kaldtvannsreker, Pandalus Borealis, lå i 1998 omtrent på samme nivå som i 1997. Imidlertid reduserte Island sine fangster med 69 tusen tonn eller 14 prosent fra 1997 til 1998, mens Norge tilsvarende økte sine fangster med bortimot 20 prosent til 49 tusen tonn. I sammenheng med det reduserte utbudet av islandske reker steg prisene noe på de viktigste rekeproduktene i de største markedene.

### *Storbritannia*

Volumet av den norske rekeeksporten til Storbritannia økte fra 1997 til 1998 med nær 44 prosent fra ca. 5,9 tusen tonn til 8,5 tusen tonn. Den overveiende delen av dette er pillede frosne reker. Selv om volumene er relativt beskjedne både i 1997 og 1998 er det grunn til å merke seg utviklingen i eksporten av pillede reker i lake til dette markedet. Den ble nesten 17-doblet, fra 8 tonn til 134 tonn!

Som for hvitfisk ble det i andre halvdel av 1998 tatt initiativ til å finne måter å jobbe dypere i det britiske rekemarkedet og knytte markedsarbeidet tettere til de aktuelle markedssegmentene uten å omgå de britiske aktørene. Bl.a. ble det innledet et samarbeid med Food Group, som startet en prosess for å etablere eget London-kontor.

Markedskontakten ble også styrket ved innføring av et overvåkingssystem med utvidede rapporteringsrutiner for å skaffe bransjen og EFF sikrere beslutningsgrunnlag for markedstiltak. I tillegg til oversikt over markedssituasjonen inneholder systemet oppdatert informasjon om den globale råstofftilgang.

### *Sverige*

Sverige er det nest største markedet for Norske Reker. Den samlede verdien av eksporten av Norske Reker til Sverige i 1998 var på 324 millioner kroner, en økning på knappe 30 prosent sammenlignet med året før.

### *Øvrige markeder*

I andre større markeder for Norske Reker ble det gjennomført diverse PR-virksomhet og vedlikehold av etablerte kanaler for distribusjon av oppskrifter, materiell o.l.

## 2.4 Markedsadgang

Helt siden opprettelsen i 1991 har Eksportutvalget for fisk (EFF) vært involvert i saker som berører markedsadgang for norsk fiskerinæring. Mange av oppgavene har vært relatert til EFFs lov- og forskriftspålagte rolle som rådgivende organ til Fiskeridepartementet. EFF har også brukt vesentlige ressurser til å bistå andre myndighetsorganer og næringsorganisasjonene, samt til å informere næringsaktørene.

Arbeidet med markedsadgang er blitt vesentlig formalisert i løpet av 1997 og 1998. Dette har i første rekke skjedd gjennom ansettelse av egen rådgiver med ansvar for saksområdet, samt engasjement av en prosjektkonsulent.

Markedsadgang er etablert som eget produktområde, og vil være et satsningsområde for EFF i de kommende årene. For å få størst mulig effekt av investeringene må EFFs aktiviteter på dette området blir tett samordnet med fiskerinæringen. Dette skjer bl.a. gjennom styringsgruppen for markedsadgang som ble opprettet i 1997.

Satsingen på markedsadgang har som utgangspunkt at fiskerinæringen kan oppnå betydelig forbedret konkurranseevne gjennom økt innsats for å bedre markedsadgangen for næringens produkter. Relativt beskjedne ressurser kan gi betydelig uttelling i form av forbedret markedsadgang. Arbeidet med laksesaken i EU har således medvirket til å fokusere betydningen av markedsadgang og legge grunnlag for et samarbeid mellom næringens organisasjoner, myndighetene og EFF.

### *EFFs deltakelse i arbeidet med markedsadgang*

EFF har formulert følgende overordnede målsetting for sitt arbeid med markedsadgang:

> «EFF skal arbeide for at norsk fiskerinæring får forbedret markedsadgang til sentrale markeder. Myndighetene, næringsorganisasjonene og næringen for øvrig skal oppfatte EFFs arbeide på saksområdet som en god investering.»

For å kunne oppnå denne målsettingen skal EFF:
- være ledende på kunnskap om markedsadgang for Norsk Sjømat.
- bidra aktivt til at næringen/norske myndigheter best mulig utnytter den kunnskapen om markedsadgang som EFF fremskaffer.
- bidra på et faglig grunnlag og medvirke aktivt i arbeidet for å bedre markedsadgangen for Norsk Sjømat.

EFFs involvering i markedsadgang har klare begrensninger. En rekke saker som berører markedsadgang vil åpenbart ligge innenfor myndighetenes ansvarsområde, mens andre vil ha en næringspolitisk karakter som gjør disse til næringsorganisasjonenes ansvar.

En ytterligere formalisering av arbeidet med markedsadgang og avgrensning til myndigheter og næringsorganisasjoner vil bli foretatt i løpet av 1999 i forbindelse med utarbeiding av en egen handlingsplan for markedsadgang.

## *Aktiviteter i 1998*

I beretningsåret har EFF arbeidet såvel med rådgivning som med opprettelse av en database for markedsadgang for Norsk Sjømat.

### *- Toll-/handelsinformasjon (bistand til enkeltaktører)*

EFF har i 1998 brukt vesentlige ressurser til bistand overfor enkeltaktører som har behov for informasjon til bruk i sin handelsvirksomhet. Dette er tidvis en ressurskrevende oppgave, som har lagt beslag på nærmere ett årsverk.

### *- Arbeidet med World Trade Organization (WTO)*

EFF har i 1998 bistått Fiskeridepartementet og Utenriksdepartementet med informasjon til bruk i forhandlingene med nye land som har søkt om å få tiltre WTO.

### *- Laksesaken i EU*

EFF har i 1998 bistått både myndighetene, næringsorganisasjonene og enkeltaktører i næringen. Bistanden i laksesaken la beslag på betydelige ressurser I markedsadgangarbeidet hos EFF.

En avtale med rådgivningsfirmaet Kontali AS har sikret selskaper bistand i forbindelse med rapportering av salg til EU-markedet i tilknytning til lakseavtalen med EU.

### *Database for markedsadgang*

EFF har siden årsskiftet 1997/1998 hatt under utvikling en database som skal inneholde informasjon om markedsadgang for norske sjømatprodukter. Databasen vil gi informasjon om handelsbetingelser til sentrale markeder, bl.a. generell handelsinformasjon, tollsatser, spesielle avgifter og krav til dokumentasjon. Databasen vil i tillegg inneholde oppdaterte oversikter over status på importkvoter til EU. Basen er tilgjengelig 24 timer i døgnet via Internet for samtlige eksportører og øvrige som gis adgang til nettstedet.

Databasen er ment å dekke det dagsaktuelle behovet eksportører har for handelsinformasjon. Databasen vil også være et viktig redskap for fiskerinæringens organisasjoner og myndighetene i det næringspolitiske arbeidet, for å bedre markedsadgangen for norske sjømatprodukter.

Basen ble åpnet februar 1999 på EFFs hjemmesider på Internett, samtidig som også EFFs eksportstatistikker samme sted ble gjort lettere tilgjengelig for næringen.

## *Styringsgruppe for markedsadgang*

Styringsgruppe for markedsadgang ble opprettet høsten 1997. Gruppen har i 1998 hatt to møter.

Styringsgruppe for markedsadgang er satt sammen av representanter fra Eksportutvalget for fisk (styret) samt medlemmer fra Fiskeri- og Havbruksnæringens Landsforening (FHL), Norske Sjømatbedrifters Landsfore-

ning (NSL), Norges Fiskarlag, Fiskesalgslagenes Samarbeidsråd, UNIDOS og Fiskeridirektoratet, samt en observatør fra Fiskeridepartementet.

Markedsadgang er et område hvor de ulike deler av næringen ofte har felles mål. Siktemålet for etableringen av styringsgruppe for markedsadgang er derfor en sterkere samordning av næringens aktiviteter knyttet til markedsadgang, og bedre utnyttelse av næringens ressurser.

Styringsgruppe for markedsadgang skal være et samarbeids- og rådgivningsorgan for EFF, på lik linje med Eksportutvalgets markedsgrupper.

Styringsgruppens viktigste oppgave vil være å medvirke til utforming av strategier, og være pådriver for bedret markedsadgang for norske sjømatprodukter. Styringsgruppen skal ha en sentral rolle i prioritering av ressursbruk hos EFF i spørsmål som angår markedsadgang.

Gjennom organisasjonenes deltagelse i Styringsgruppen åpnes det opp for:

- større muligheter for helhetstenkning på vegne av næringen. Gruppen blir et forum hvor fiskersiden, produsenter, salgslag, eksportører og forvaltning møtes for åpen diskusjon om felles utfordringer,
- at legitimitet sikres for EFFs arbeide med markedsadgang, og
- samvirket blir tettere mellom organisasjonene og EFF, noe som ventelig vil medføre at arbeidet med markedsadgang blir bedre samordnet og mer målrettet.

## 2.5 Statistikk og analyse

Fram til november 1998 var Prosjekt Markedsinformasjon etablert i tilknytning til Eksportutvalget for fisk. Samarbeids-partnere var Fiskeridepartementet, SND, norske finansinstitusjoner, fiskerinæringens organisasjoner og FOU-miljø i inn- og utland. Prosjektet har hatt som mål å bygge opp et profesjonelt informasjonssystem for å sikre et best mulig beslutningsgrunnlag for norsk fiskerinæring, myndigheter og næringens organisasjoner med hensyn på markedskompetanse. Ved styrevedtak i november 1998 ble Statistikk og analyse etablert som egen avdeling ved EFF.

Datagrunnlaget er statistikk og annen markedsinformasjon fra en rekke leverandører verden over. Denne informasjonen lagres i databaser, bearbeides og formidles gjennom standardiserte publikasjoner, rapporter og seminarer. Analysene dekker hele spekteret fra ressurstilgang til forbruker-analyser. Samlet inneholder databasene statistikk og informasjon som dekker verdens fangst, oppdrett og handel med fisk etter 1980. Deler av materialet går tilbake til 1945.

### *Norsk statistikk*

Grunnelementet i avdelingens arbeid er norsk eksportstatistikk. Månedsstatistikken over norsk eksport av sjømat har over 800 abonnenter. Databasen inneholder handelsstatistikk på månedsbasis fra 1. januar 1988. Fra 1999 vil data også bli tilgjengelig på web for norske aktører. Fra 1995 har Prosjekt Markedsinformasjon levert ukestatistikk for en del utvalgte produkter. Antall mottakere er over 600, og statistikken inneholder oversikt over lakseprodukter, frossen makrell, frossen sild og frosne reker. I tillegg produseres ukentlige

oversikter over priser på blokk og filet av torsk. Statistikken distribueres via telefaks, men vil i løpet av 1999 også bli tilgjengelig via e-post.

Det utarbeides løpende statistikker med oversikt over de produkter lakseavtalen med EU omfatter. Informasjon vedrørende eksport av laks til EU distribueres til aktørene via telefaks.

### *Annen statistikk*

I tillegg til norsk statistikk bygger avdelingen opp databaser med statistikk fra våre viktigste markeder og våre største konkurrenter. Dette innbefatter blant annet fransk importstatistikk, handelsstatistikk fra Storbritannia, islandsk fangst- og handelsstatistikk og kinesisk handelsstatistikk. Denne informasjonen danner sammen med annen informasjon fra et globalt nettverk grunnlaget for markedsanalyser og markedsovervåking.

### *Markedsovervåking*

I forbindelse med forhandlingene mellom FNL og Råfisklaget har EFF i 1998 levert rapporter fra fiskeriutsendingene med markedsvurderinger.

Avdelingen har i 1998 bygget opp et system for markedsovervåking. Innholdet vil være oversikt over fangst, marked og nyheter som distribueres via e-post til norsk fiskerinæring. Hver fjerde måned vil månedsrapportene sammen med rapporter fra utekontorene bli publisert i rapports form.

### *Seminarer, analyser og forskning*

Med forskningsbistand fra Norges fiskerihøgskole, Norges Handelshøgskole, Fiskeriforskning og University of Auburn, USA, ble det gjennomført en rekke analyser i regi av EFF i 1998. Analysene er gjennomført i nært samarbeid med representanter for næringen. I samarbeid med Fiskeridepartementet, Fiskerinæringens landsforening, Norges Råfisklag, Norges Sildesalgslag, SND, Kreditkassen, Den norske Bank og Sparebank1 ble følgende seminar gjennomført i 1998:

- Tørrfiskmarkedet, Ballstad (april) (5.1)
- Markedet for konvensjonelle produkter, Ålesund (august) (5.1)
- Markedet for pelagisk fisk, Trondheim (august) (5.2)
- Hvitfiskkonferansen, Tromsø (november) (5.3)

I tillegg til disse presentasjonene ble det i 1998 gjennomført markedsanalyser i Kina, India, Thailand og Taiwan. For laks ble det gjennomført en konsekvensanalyse av avtalen med EU og markedsanalyser for Russland, Tyskland, Frankrike, Italia og USA.

### *Informasjonsformidling*

En del statistikk og enkelte analyser er tilgjengelig via EFFs internettadresse: www.seafood.no

Øvrige rapporter og analyser kan fås ved henvendelse til EFF.

### 2.5.1 Markedet for konvensjonelle produkter

Det finnes ett felles verdensmarked for alle typer torskeprodukter, der også saltfisk og klippfisk inngår. Verdensmarkedet for torsk henger i tillegg sammen med verdensmarkedet for hvitfisk generelt. Tørrfisk ser imidlertid ikke ut til å være en del av samme markedssegment som andre produkter av torsk. Norge er dominerende leverandør av konvensjonelle produkter i verdensmarkedet.

Dette er noen av konklusjonene fra to analyser av konvensjonelle produkter gjennomført i 1998 av Lise Mangseth og Kristin Reichel Teigland ved EFF, i samarbeid med Frank Asche ved Stiftelsen for Samfunns- og næringslivsforskning.

#### *Konvensjonelle produkter*

Konvensjonelle produkter er en stabil produktgruppe. Tilgangen på konvensjonelle fiskeprodukter i verdensmarkedet har i hovedsak samme utvikling som tilgang på råstoff fra Atlanteren. I perioder med nedgang i torskeråstoff øker imidlertid andelen av konvensjonelle produkter, og når tilgjengelig mengde råstoff blir stor nok avtar andelen eksporterte konvensjonelle produkter.

Norge er dominerende i verdenshandelen med konvensjonelle produkter. Portugal har det høyeste konsumet av klippfisk pr. innbygger. Konsumet baseres på importert klippfisk, tørking av importert saltfisk og salting/tørking av importert frossen torsk. De siste årene har Russland vært inne med leveranser som har bidratt til produksjon i Portugal.

#### *Prisanalyser*

Det er ett felles marked for alle typer torskeprodukter utenom tørrfisk. Dette impliserer også at saltfisk og klippfisk tilhører det globale hvitfiskmarkedet. Prisutviklingen på tørrfisk og klippfisk skiller lag ved industrialiseringen av klippfiskproduksjonen, men i perioder er sammenhengen likevel stabil. Prisen på tørrfisk nådde en historisk topp i 1988, og reduksjonen i pris og markedsverdi på tørrfisk på nittitallet er en endring tilbake til «normalt». Også prisen på de andre produktformene var nær en historisk topp på slutten av åttitallet, men her har prisutviklingen vært mer stabil med en svakt økende trend.

#### *Italia*

Italia er et fragmentert samfunn med hensyn til økonomi og utvikling. Generelt sett har den italienske konsumenten høy kjøpekraft, og oppmerksomheten omkring helse- og sunnhetsspørsmål er stadig økende. Landet er i endring, og endringsprosessene er forventet å skyte fart i sør. En stor andel utearbeidende kvinner prioriterer ikke lenger tid til innkjøp og matlaging. Italia har et økende sjømatkonsum der man ser en dreining mot bearbeidede produkter. Kategorien konvensjonelle produkter spiller en marginal rolle i dette sjømatmarkedet.

De ulike regionene i Italia har ulike preferanser for tørrfisk. Analysen inneholder en deskriptiv del som tar for seg tørrfiskkonsumet i hver av disse regionene. Den forklarer barrierer for konsum og beskriver konsummønstrene. I kjerneområdene for tørrfisk er fiskebutikken den viktigste innkjøps-

kanalen. Deretter følger tradisjonelle butikker og supermarkeder. Markedene for konvensjonelle produkter er størst i områder der de generelle moderniseringsprosesser er kommet kortest. Endringer i distribusjonskanaler der super- og hypermarkeder stjeler markedsandeler fra tradisjonelle butikker kan virke negativt for fremtidig konsum av konvensjonelle produkter.

Analysen viser at markedet for klippfisk, saltfilet og tørrfisk er relativt stabilt, mens markedet for saltfisk har hatt en jevn reduksjon fra 1982. Norge er i en monopolsituasjon i tørrfiskmarkedet, delvis i monopolsituasjon på klippfiskmarkedet og markedsleder i saltfiletmarkedet. Når det kommer til saltfisk er Island markedsleder.

*«Global analyse av markedet for konvensjonelle produkter - Fokus på tørrfisk»* presentert på Ballstad i Lofoten, er utarbeidet av Eksportutvalget for fisk med støtte fra Fiskeridepartementet og SpareBank1 Nord-Norge. *«Konvensjonelle produkter»,* presentert i Ålesund, er utarbeidet av Eksportutvalget for fisk med støtte fra Kreditkassen.

### 2.5.2 Den globale situasjonen for pelagiske arter

#### *Sild*

Tradisjonene for sild som mat har, sammen med oppløsningen av Sovjetunionen, ført til at Øst-Europa i dag er det klart viktigste markedet for pelagisk fisk fra Norge. Russland vil til tross for de aktuelle økonomiske svingningene også i tida framover være et mulighetenes marked for Norsk Sild.

Det er en av konklusjonene i en analyse av markedene for sild og makrell som ble presentert under Nor-Fishing '98 i Trondheim.

Russland er allerede i dag det viktigste eksportmarkedet for sild fra Norge. Sild har en unik posisjon i det russiske samfunnet. Selv om konsumet av fisk i Russland erredusert med 50 prosent siden 1990, har forbruket av sild kun hatt en marginal reduksjon. I realiteten betyr dette at mens sild i 1990 utgjorde 25 prosent av det russiske konsumet av fisk, så økte denne prosentandelen til 44 i 1997.

#### *Risiko*

For norske eksportører er det imidlertid knyttet betydelig økonomisk risiko til handel med pelagisk fisk til Russland. I tillegg til uro knyttet til valuta, er risikoen allerede i dag økende etter hvert som handelen beveger seg øst for de sentrale handelssentrene i Russland. Viktige grunner til dette er at bedriftsstrukturen er veldig fragmentert, betalingsevnen lav, samt at fryse- og kjølesystemene til og i områdene utenfor handelssentrene er til dels svært dårlige.

#### *Konkurranse*

Opplysningene om betydelige økte russiske kvoter av Stillehavssild, og dermed økt konkurranse fra egenfanget russisk sild, innebærer en ny utfording for norske eksportører. Med tanke på at kvotene i år er rekordhøye med 581 000 tonn synes denne bekymringen å være berettiget. Derimot er det lite sannsynlig at slike kvanta vil bli oppfisket. Det største hinderet for sildefisket i Det russiske fjerne Østen er avstandene til markedet. De viktigste markedene; Sentral-Russland og Øst-Europa, er tilnærmet utilgjengelige på grunn av høye

fraktsatser på jernbanen. Samtidig hersker det stor usikkerhet vedrørende mulighetene for å sende sild med fryseskip til Baltikum. Lite tyder dessuten på at russiske myndigheter vil redusere satsene på jernbanen, og derved gi Stillehavssilda adgang til det viktigste markedet for sild.

Estimater tyder på at kvotene for Stillehavssild vil reduseres allerede fra 1999.

### *Reduserte kvoter*

I årene fra 1991 og fram til 1997 har det vært en økning i den totale fangsten av Atlantisk sild fra ca. 1,4 millioner tonn i 1991 til ca. 2,6 millioner tonn i 1997. Dette skyldes i første rekke en økning i bestanden av Norsk Vårgytende Sild. I følge analysen tyder prognosene imidlertid på reduserte kvoter, og at det i år 2001 vil være en totalfangst av Atlantisk sild på nivå med det som ble fanget i 1988, dvs. 1,7 millioner tonn.

Markedet for sild i Øst-Europa har hatt en eventyrlig vekst samtidig som EU-markedet også har økt importen. Den østeuropeiske importen fra EU er imidlertid redusert i 1997 sammenlignet med 1995 og Norge har nå en markedsandel for importert sild på ca. 85 prosent.

## ***Makrell***

### *Økt handel*

I løpet av de ti siste årene har den totale handelen med makrell økt. Afrika har redusert sin import samtidig som det ble voldsom vekst i importen til Øst-Europa etter de politiske endringene som skjedde på begynnelsen av 90-tallet. Norge har tatt markedsandeler fra EU og er nå blitt den viktigste leverandøren av makrell til Øst-Europa. Etter en kraftig vekst i første halvdel av 90-tallet har Japan redusert den totale importen sammenlignet med importen i 1995. Norge er fortsatt den viktigste leverandøren av Atlantisk makrell til Japan med 80 prosent av importvolumet.

EU har imidlertid tatt markedsandeler fra Norge i 1997 sammenlignet med importen i 1995.

Reduserte makrellkvoter i Nord-Atlanteren samt økende etterspørsel etter makrell både i Øst-Europa og Japan har ført til en kraftig prisoppgang for makrell de siste årene. Selv om prisen til konsument i Japan har økt med 40 prosent siden 1994 har konsumet økt. Marginen mellom konsumentpris og importpris har vært relativt konstant på omlag 600 yen/kg. Økt konkurranse fra Russland og Øst-Europa samt lave yen-kurser kan komme til å skape en vanskelig situasjon for kommende sesong. Til tross for dette forventes importen fra Norge å være på samme nivå som i fjor med rundt 103-104 000 tonn. Selv om sjømatforbruket forventes å synke på lengre sikt, forventes makrellforbruket i husholdningene å øke.

### *El Niño*

Tradisjonelt har det meste av det som på verdensbasis fanges av pelagisk fisk blitt anvendt til mel og olje. I gjennomsnitt har nær 80 prosent av de pelagiske fangstene gått til produksjon av fiskemel og -olje. Værfenomenet El Niño har imidlertid ført til at fangstene av pelagisk fisk er blitt kraftig redusert. Den

totale produksjon av fiskemel forventes derfor i 1998 å bli på 4,5 millioner tonn mot 6,5 millioner tonn i 1996. Den reduserte tilførselen av fiskemel og -olje har derfor ført til prisstigning på disse produktene og de produktene der fiskemel og -olje inngår, eksempelvis fôr til fiskeoppdrett.

El Niño-effekten har i første rekke rammet viktige produsenter av fiskemel og fiskeolje som Chile og Peru. Det forventes imidlertid en prisreduksjon når Chile og Peru er tilbake i full produksjon. Ut fra tidligere erfaringer kan dette være tilfelle allerede mot slutten av 1998 eller i løpet av første halvår 1999.

Denne analysen av det globale marked for pelagiske arter, presentert på Nor-Fishing i Trondheim i august 1998, er utarbeidet av Eksportutvalget for fisk, i samarbeid med Kreditkassen, Norges Sildesalgslag, Fiskeridepartementet og Statens Nærings- og Distriktsutviklingsfond (SND).

### 2.5.3 Hvitfiskkonferansen 1998

På hvitfiskkonferansen i Tromsø i november 1998 presenterte EFF foredrag som omhandlet konkurranse fra konkurrerende arter (Trond Sjøholt), utviklingen i Nord-Atlanteren og prisreaksjoner i det Europeiske markedet (Børge Hansen), Russland som konkurrent og marked (Christen Mordal) og Portugal som marked for klippfisk (Bjørn Moldskred).

#### *Konkurranse fra andre arter*

Fangstene av den viktigste arten Alaska Pollack er redusert fra 4,5 millioner tonn i 1996 til forventet fangst under 3,5 millioner tonn i 1999. Uttaket i russisk sone har vært meget høyt i forhold til et bærekraftig nivå. Kvotene er kraftig redusert i det siste og det er ikke forventet noen bedring de nærmeste årene. Det er imidlertid et uavklart spørsmål hvor mye av de totale fangstene som ikke blir innrapportert. Kvotene i russisk sone var i 1998 på 2,27 millioner tonn. I 1999 er disse redusert med ca 200 tonn til rundt 2 millioner tonn.

I USA, som er den nest største fangstnasjonen, er uttaket på vel 1 million tonn årlig. Kvotene er i 1999 redusert til 992 000 tonn, blant annet etter sterkt press fra miljøverninteresser for at sjøpattedyrene skal få en større andel. I tillegg er kvotesystemet lagt om slik at fabrikkskipsflåten får en mindre andel. Til forskjell fra tidligere er fangstsesongene delt inn i fire perioder mot to i årene før. Mindre blir fanget i rognsesongen, da det er mest økonomisk å produsere surimi og andelen til filetproduksjon forventes å øke.

#### *Utviklingen i Nord-Atlanteren*

Norske og russiske fangster har blitt redusert betraktelig fra og med 1997. Fra å fiske 400 000 tonn torsk i 1997 har Norge fått redusert sin kvote til 237 000 tonn i 1999. Dette vil si en reduksjon på ca. 40 prosent. Russland fisket i 1997 316 000 tonn torsk, mens kvoten for 1999 er 225 000 tonn. For Russlands vedkommende er dette en reduksjon på i underkant av 30 prosent.

Også kvotene for torsk i Baltikum er redusert. Kvoten for 1998 var 140 000 tonn, mens kvoten for 1999 er 126 000 tonn.

Island er den eneste fangstnasjonen som øker sine fangster av torsk. Island fisket i 1997 15 prosent, eller 215 000 tonn av den totale fangsten av atlantisk torsk. I 1999 er denne andelen forventet å være over 20 prosent, det

vil si 253 000 tonn. Dette betyr at Island blir den største fangstnasjonen med hensyn til atlantisk torsk.

### *Russland som konkurrent og marked*

Den senere tids utvikling innenfor det globale markedet for hvitfisk slår ikke positivt ut for det russiske markedet. Bare en liten andel av befolkningen er villig eller i stand til å betale markedspris for hvitfisk. Den sterke eksport-rettingen innenfor de russiske fiskeriene bidrar heller ikke til å opprettholde det nåværende konsumet på lengre sikt. Dermed kan man si at Russland pr. i dag er et begrenset marked for Norsk Hvitfisk, først og fremst fordi den er for dyr for russiske konsumenter.

Et interessant spørsmål er imidlertid hva som vil skje dersom russerne får økt levestandard og bedre økonomiske betingelser enn i dag. Med større valgfrihet vil konsumentene få oppfylt sine produktpreferanser i valget av hvitfisk. Dette vil i realiteten medføre større etterspørsel etter torsk, kveite og uer. Årsaken er at disse artene i Russland blir ansett som kvalitetsmessig bedre produkter enn f. eks Alaska Pollack. Likevel vil nok russeren også i fremtiden i første rekke rette blikket mot feit og rød fisk, selv om han eller hun utfra økonomi vil være i stand til å kjøpe hvitfisk. Men preferanser er ikke konstante, og vil kunne endres i takt med samfunnsutviklingen. Eksempler på at nye fiskeprodukter har funnet veien inn på det russiske markedet finner vi til stadighet, og alt tilsier at det også i fremtiden vil være slik.

### *Prisreaksjoner i det Europeiske markedet*

Prisutviklingen på frossen torske- og hysefilet til Storbritannia har vært positiv sett med norske øyne. I perioden januar 1997 til juni 1998 har prisene på frossen filet av torsk og hyse økt med mellom 40 og 50 prosent. Den kraftigste prisøkningen skjedde i tidsrommet januar - juni 1998. Etter første halvdel av 1998 har prisøkningen vært moderat.

For Frankrikes vedkommende har trenden vært den samme. Også prisen for frossen torske- og seifilet har vist moderat, eller ingen økning i perioden juni - oktober 1998, sammenlignet med den kraftige prisøkningen vi var vitne til i første halvdel av 1998.

Hvitfiskanalysene 1998, presentert på hvitfiskkonferansen i Tromsø i november 1998, er utarbeidet av EFF i samarbeid med Den Norske Bank, FNL, Norges Råfisklag, SND, Fiskeridepartementet og representanter for næringen.

**Vedlegg 3**

# Utdrag av årsmeldinger for Norges Råfisklag for 1997 og 1998

## 3.1 Styrets beretning for 1997

Styret har i beretningsåret avholdt 6 møter og det er behandlet 173 saker, hvorav 157 var vedtakssaker og 16 var referat-/orienteringssaker.

| | | |
|---|---|---|
| Møtene ble holdt i: | Tromsø | 10. og 11.januar |
| | Tromsø | 8.februar |
| | Tromsø | 7. og 8.april |
| | Tromsø | 2., 3. og 6. juni |
| | Oslo | 29. og 30.august |
| | Tromsø | 17. og 18.november |

Arbeidsutvalget (AU) har avholdt 10 møter over til sammen 14 dager, i tillegg til 4 telefonmøter. AU behandlet 134 saker, hvorav 120 var vedtakssaker og 14 var referatsaker.

### 3.1.1 Strategi for omsetning og marked

Styret og administrasjon videreutviklet i 1996/97 lagets strategi for omsetning og marked. Denne ble presentert for representantskapet på årsmøtet i juni. Fire hovedlinjer ble trukket opp: Laget skal bli mer markeds- og serviceinnstilt, aktivt salg skal videreutvikles tilpasset de enkelte flåtegruppers behov, laget skal bidra til økt konkurranse om råstoffet og Norges Råfisklag skal engasjere seg i næringsvirksomhet innen fiskerisektoren.

Oppfølgingsarbeidet startet umiddelbart. Det må dog understrekes at det er tale om langsiktig, prosessrettet arbeid. Det heleide datterselskapet Marinvest AS vil etter styrets forutsetninger bli stiftet våren 1998 for å ivareta lagets engasjement i næringsvirksomhet. Marinvest AS er et investeringsselskap som skal investere i bedrifter innen eksport og markedsføring av fisk. Norges Råfisklag skal gjennom dette selskapet fremstå som minoritetseier. Eierandelene i det enkelte selskap skal ikke overstige 25 prosent. Marinvest AS vil imidlertid kunne søke samarbeid med andre investorer. Laget har deltatt i etablering av fryselagre som minoritetsaksjonær.

Markedsavdelingen er utvidet og driver kontinuerlig markedsovervåking med innhenting, vurdering og sammenstilling av markedsinformasjon. Informasjonen legges blant annet til grunn ved prisdrøftelser og de inngår som grunnlag for markedsnotater som distribueres til fiskernes organisasjoner m.fl. Det er lagt vekt på at lagets omsetningsavdelinger skal være tilgjengelige både for fiskere og kjøpere etter behov.

Systemet for elektronisk auksjon er under teknisk videreutvikling. Når systemet foreligger og kan settes i produksjon, vil det bli markedsført i hele lagets distrikt. FangstLink-prosjektet har hatt forventet framdrift og systemet fungerer godt. FangstLink er først og fremst et tilbud for kystflåten som en

kommunikasjonskanal for aktivt salg og for å sende fangst- og markedsinformasjon til fartøyene. I tillegg til auksjonstilbudene i Kristiansund og Svolvær, som for det meste ivaretar omsetning av ombordfrosne fangster, er det opprettet en gruppe for aktivt salg av ferske fangster i Tromsø. Det arbeides med å etablere nøytrale landingssteder for ferskt råstoff, tilsvarende de som er etablert for frosset. Lagets omsetning av frosset råvare økte i 1997.

Det er nå godkjent til sammen 15 nøytrale fryselagre innenfor rammen av de nye regelverk (Rundskriv 38 og 39/1997). Dette har både ført til en ryddigere omsetning av slikt råstoff og har bidratt til økt konkurranse om råstoffet.

Kjøpefartøy ble i 1997 brukt med sikte å øke konkurransen om råstoffet, og slike tiltak er med i lagets beredskapsplaner. Laget har ikke gått videre med tanken om å etablere et eget mottaksfartøy.

Kontrollvirksomheten er under utvikling og har bidratt positivt til at omsetningen, særlig i sesongene i henhold til lov- og regelverk.

### 3.1.2 Høyesterettssaken om overføring av serviceavgift

Den 3. juli 1997 avsa Høyesterett dom i saken anlagt av fem enkeltfiskere med støtte av Norges Kystfiskarlag mot Norges Råfisklag. Norges Råfisklag ble kjent uberettiget til å foreta trekk i fangstoppgjøret til saksøkerne til fordel for Norges Fiskarlag, etter den ordning som var blitt praktisert. Domsavsigelsen var nok uventet av mange, da laget hadde vunnet fram både i Herredsrett og Lagmannsrett. Salgslaget måtte tilbakebetale serviceavgiften for de fem fiskerne for en periode fra 1. mars 1994. Saksøkerne ble tilkjent omkostninger for sakene i Herredsrett, Lagmannsrett og Høyesterett, tilsvarende kr 450.000.

Allerede den 8. juli ble det avholdt et møte mellom administrasjonen, deler av tillitsmannsapparatet og lagets prosessfullmektig, hvor følgende melding ble gitt til eierorganisasjonene i Norges Råfisklag:

> «Høyesterettsdommen av 3. juli 1997 tas til etterretning.
>
> Norges Råfisklag forutsetter at selve dommen er kjent og vil gi orientering om hvilke øyeblikkelige tiltak som vil bli gjort fra salgslagets side.
>
> 1. Overføringen av dagens serviceavgift er stoppet, i det overføringene i en slik form ikke er forenlig med dommen. Ytelser som eventuelt gis av faglag skal evt. betales etter regning.
>
> 2. Salgslaget vil tilbakebetale de fem fiskerne deres tilgodehavende overensstemmende med dommen.
>
> 3. De fiskerne som har underskrevet reservasjonserklæringer (i overkant av 100) vil kunne få tilbakebetalt serviceavgiften for tre år tilbake (på erklæringen står det at dette skal overføres til Norges Kystfiskarlag)
>
> 4. Salgslagsavgiften vil forbli uforandret inntil Norges Råfisklags styre tar denne opp til behandling i augustmøtet.
>
> 5. Salgslaget kan være villig til å foreta trekk (personlig kontingent) til fagorganisasjonene mot uttrykkelig villighetserklæring fra den enkelte fisker.»

Det ble i tiden som fulgte avholdt flere møter mellom salgslag, eierorganisasjoner og Norges Fiskarlag. Fiskeridepartementet ble orientert i saken.

De øyeblikkelige tiltak ble støttet av styret under sak 123/97 den 29. august, som fattet følgende vedtak:

> «1. Utbetalingen av serviceavgift til faglagene opphører som følge av høyesterettsdommen. Inntil videre beholder Norges Råfisklag serviceavgiften for mai/juni 1997.
>
> 2. Frem til at faglagenes endelige finansiering er kommet i orden kan laget yte driftslån sikret gjennom gjeldsbrev med utarbeidet nedbetalingsplan. Lånet forrentes i samsvar med lagets ordinære utlånsrente. Administrasjonen får fullmakt til å forhandle med faglagene innenfor en maksimal ramme på 10 millioner kroner.
>
> 3. Laget anser seg ikke forpliktet til å tilbakebetale serviceavgift til andre fiskere enn de fem som dommen gjelder.»

Som ledd i en minnelig løsning vil likevel serviceavgift for oppgjørsmottakere som har innsendt reservasjonserklæringer kunne utbetales for inntil tre år. Før utbetaling av oppgjør, skal oppgjørsansvarlige kontaktes med forespørsel om kravet fastholdes om hvem som eventuelt skal motta beløpet.

Salgslagsavgiften ble under styresak 124/97 vedtatt redusert gjeldende fra og med 15.9.97, jfr. lagets vedtekter.

Norges Råfisklag har i ettertid forhandlet fram en avtale med Norges Kystfiskarlag i samsvar med siste avsnitt i styrets vedtak i sak 123/97. Forøvrig vises det til de premisser som er fastsatt i høyesterettsdommen.

### 3.1.3 Økonomi

*Resultat 1997*

Lagets resultat viser et overskudd etter skatt på 18,5 millioner kroner. Resultatet bidro til en forsvarlig styrking av det økonomiske fundament som er nødvendig for at laget skal kunne utføre sine oppgaver i takt med den verdimessige omsetningsøkningen. Opparbeidede kursreserver på 3,1 millioner er ikke tatt til inntekt i regnskapet.

*Balanse pr. 31.12.97*

Lagets eiendeler utgjorde ved årets slutt 540 millioner hvorav 471 millioner er knyttet til omløpsmidlene. Kortsiktig gjeld var på 250 millioner og lagets egenkapital etter disponering av årets resultat er økt til 289 millioner. Arbeidskapitalen er forbedret med 14,3 millioner og utgjorde ved årets slutt 221,6 millioner.

*Likviditet*

Kontantstrømanalysen viser at betalingsmidlene er redusert med 41,7 millioner. Dette har sammenheng med at større deler av likvide midler er plassert til aktiv forvaltning. Oppgjør gjennom laget forutsetter at det til en hver tid er tilstrekkelig med betalingsmidler for å kunne foreta utbetaling av oppgjør til fisker i henhold til fastsatt tidspunkt uavhengig av utestående hos fiskekjøper. Solid egenkapital er en forutsetning for å kunne gjennomføre oppgjørsordningen, og framover er det viktig at lagets resultater og forvaltning bidrar til en slik soliditet.

*Garantiordningen*

Utestående hos fiskekjøper er sikret gjennom lagets garantiordning. I 1997 innførte laget en ordning med kredittforsikring som et alternativ til de bankgarantier som kjøperne tidligere måtte stille. Gjennom kredittforsikringsordningen vil kjøperne frigjøre betalingsmidler, og ordningen har så langt fungert tilfredsstillende.

*Kapitalforvaltning*

Styret vedtok i 1997 en ny strategi for forvaltning av lagets overskuddslikviditet. Målsettingen er å plassere formue og overskuddslikviditet i henhold til en definert strategi for å oppnå så godt økonomisk resultat som mulig. Strategien gir retningslinjer til administrasjonen for hvordan lagets midler skal forvaltes, og spesielt har styret lagt vekt på moderat risiko. I 1997 oppnådde laget bedre resultat på denne forvaltning enn de avkastningsmål som var satt.

*Eiendomsforvaltning*

Drift av eiendommer gir et positivt resultatbidrag. Laget eier eiendommene Stortorget 2 og første etasje i Sjøgata 41/43 i sentrum av Tromsø og administrasjonsbygget i Svolvær. I tillegg eier lagets datterselskap Fiskernes Hus AS forretningsbygget Sjøgata 39 i Tromsø, samt at laget eier ca. 41 prosent av ANS Sjøgata 41/43 og 25 prosent av Samvirkegården AS. Utleiesituasjonen er god og samtlige bygninger er fullt utleid.

*Disponering av årets resultat*

Styret innstiller overfor representantskapet at overskuddet for 1997 kr 18.489.284 disponeres ved at kr 17.855.216 overføres til disposisjonsfondet og at det gis et konsernbidrag til Norges Råfisklag Salg AS (under avvikling) på kr 634.068.

### 3.1.4 Datterselskaper

*Fiskernes Hus AS*

Selskapet ble stiftet i 1996 og har som formål å kjøpe, selge og drive utleie av fast eiendom samt annen virksomhet som naturlig faller inn under dette ved aksjekjøp eller på annen måte. Norges Råfisklag eier samtlige aksjer. Selskapet eier forretningseiendommen Sjøgata 39 i Tromsø.

Overskuddet for 1997 utgjorde kr 8.494.

Selskapets styre har i 1997 vært:

Kjell Hastad - styreformann

Alf-Erik Veipe (daglig leder)

Jan A. Lerbukt

Selskapet inngår i konsernregnskapet.

Norges Råfisklag Salg AS (s.u.a.)

Selskapet ble besluttet avviklet i 1997, og har ikke vært i regulær drift. Under avviklingen har laget bidratt med et konsernbidrag på kr 634.068.

### 3.1.5 Styretur 1 - Japan

Råfisklagets styre gjennomførte høsten 1997 en studiereise til Japan. Hensikten med reisen var å få innsikt i det japanske markedet for sjømat og fiskerinæringen i Japan. Halve styret og tre ansatte deltok på reisen som gikk til Tokyo-området og Hakodate på øya Hokkaido. Reisen ble planlagt og gjennomført i nært samarbeid med den norske ambassaden og utsendingen for Eksportutvalget for fisk (EFF) i Japan. Ambassaden bidro sammen med Norges Eksportråd og EFF med blant annet en innledende generell orientering om japansk samfunn, kultur og marked.

På studiereisen besøkte delegasjonen flere større fiskemarkeder hvor det ble orientert om markedssituasjonen, omsetningssystemene, priser, aktuelle fiskeslag og kvanta.

Gjennom møter med det japanske fiskeridepartementet og Japan Fisheries Association fikk delegasjonen innblikk i den japanske fiskerinæringen generelt og mer spesielt innblikk i forvaltning, kvotesystemer, flåte- og industristruktur, sosiale ordninger, finansiering og utfordringene framover.

Japanernes forbruk av fisk pr. innbygger ligger på verdenstoppen, og delegasjonen brukte noe tid på å gjennomgå hvordan fiskeproduktene blir presentert ut til forbrukerne. Kvalitet og bredde i produktspekteret sitter igjen som hovedinntrykk i denne sammenheng.

I Hakodate besøkte delegasjonen flere produksjonsbedrifter med et bredt produktsortiment. Dette ga sterke inntrykk på områder som utnyttelse av biprodukter, produksjon av fiskeoljer og produktutvikling. Mulige råstoffbehov ble drøftet med bedriftene.

For å få innblikk i japansk forskning på fiskerisektoren, besøkte delegasjonen Hokkaido Institute of Mariculture. Her ble det spesielt orientert om deres aktiviteter innen oppdrett og utsetting av kunstig klekket yngel for å styrke de naturlige fiskebestandene.

Det ble gjennomført en mottakelse for representanter fra myndigheter, fiskere, fiskeindustri og forskning på Hokkaido.

### 3.1.6 Styretur 2 - USA og Canada

Styrets andre halvdel og tre fra administrasjonen la studiereisen høsten 1997 til USA og Canada. Første stopp på turen var Seattle. Programmet startet med besøk hos to store selskap med fiskerirelatert virksomhet innen fangst, produksjon/pakking, salg og distribusjon.

Det ble avholdt en konferanse i lokalene til Nordic Heritage Museum med representanter for det stedlige reguleringsråd og organisasjonene for krabbefiskere, linefiskere og båteiere. Blant de berørte tema var den føderale fiskeriforvaltning og krabbe-, line- og trålfisket utenfor Alaska. Etter konferansen ble det arrangert mottagelse, som var godt besøkt av nordmenn knyttet til det norsk-amerikanske fiskerimiljø i Seattle. Delegasjonen besøkte også det lokale fiskemarkedet med et bredt tilbud av lokale fiske- og skalldyrarter.

Fra Seattle gikk turen til Canada og Ottawa med følge av fiskeriråden ved den norske ambassade. Styret og administrasjonen møtte flere representanter for den norske ambassade og canadiske fiskerimyndigheter. Det ble utvekslet informasjon om våre lands fiskerier med det canadiske fiskeridepartementet.

Situasjonen på New Foundland etter sammenbruddet i torskestammen der, var et eget tema.

St. Johns på New Foundland var neste stopp etter Ottawa, hvor delegasjonen ble orientert om situasjonen av representanter for fiskeindustri og fiskere. Sammenbruddet har ført til sterk reduksjon i fiske og landbasert virksomhet. Myndighetene har bidratt med økonomisk støtte, men alle var spent på konsekvensene når store hjelpeprogrammer nå står foran sin avslutning. Krabberessursene har økt kraftig og har bidratt til en viss aktivitet. Rekeressursene på kysten av New Foundland og Labrador er i sterk vekst og man er i ferd med å bygge opp pilleindustri på land. Det ble også tid til et møte med representanter for islandske og canadiske rognkjeksfiskere for å drøfte den meget vanskelige situasjonen i markedene for rognkjeksrogn.

Turen gikk så tilbake til USA og Boston hvor man møtte en stor norskeid distributør av fiskeprodukter og et større industriselskap. Siste stopp på turen var New York. Der møtte delegasjonen et reklamebyrå som er ekspert på markedsføring og profilering av næringsmidler. Byrået er blant annet engasjert av Eksportutvalget for fisk for å profilere norsk sjømat i USA. Det ble blant annet orientert om norsk sjømats anseelse i USA.

### 3.1.7 Markedsutvalget

Markedsutvalget i Norges Råfisklag er styrets fagorgan innen markedsføring. Utvalgets hovedoppgave er å fremme salg av lagets produkter, herunder bidra til markedsføring og produktutvikling. I tillegg skal utvalget bidra til kvalitetsfremmende tiltak, markedsføring og profilering av Norges Råfisklag.

*Markedsutvalget har i beretningsåret bestått av:*

Trygve Myrvang (formann)
Viseadm. direktør Norges Råfisklag
Åge Elvheim
Tidligere styremedlem Norges Råfisklag
Henrik Henriksen
Styremedlem Norges Råfisklag
Steinar Eliassen
Adm. direktør Norfra AS
Svein Ottar Olsen
Førsteamanuensis Norges fiskerihøgskole
Varamedlemmer;
Tor-Edgar Ripman
Salgssjef Norges Råfisklag
Gudmund Mikkelsen
Styremedlem Norges Råfisklag
Jan A. Lerbukt
Styremedlem Norges Råfisklag

Styrets rammebevilgning til Markedsutvalget var på 1,5 mill. kroner i 1997 og ble disponert til disse formålene;

| | | |
|---|---|---|
| Markedstiltak - utlandet | kr 0,840 | mill. |

| | | |
|---|---|---|
| Markedstiltak - Norge | kr 0,390 | « |
| Kvalitetsarbeid | kr 0,120 | « |
| Markedsforskning | kr 0,090 | « |
| Produktutvikling | kr 0,060 | « |

I tillegg var det overført totalt kr 375.000,- fra året tidligere som i beretningsåret ble tildelt idrettslag og studenter med henholdsvis kr 300.000,- og kr 75.000,-

Fiskerinæringa er en sterkt eksportrettet næring. Det er derfor naturlig at majoriteten av midlene prioriteres for tiltak rettet mot utlandet. Det er imidlertid estimert et totalt marked for sjømat i Norge som i beregnet verdi rangeres som vårt 5. største marked. Det er derfor naturlig å satse en stor andel på markedstiltak også i Norge. Forskning på markedene ute og hjemme gir kunnskap om hvor tiltak og innsats mest effektivt kan settes inn. Kvalitetsarbeid og produktutvikling er sentrale stikkord for Markedsutvalgets prioritering av søknader. Kvalitet er ett viktig nøkkelord for å skape grunnlag for god avsetning og stabile priser på første hånd. Det samme kan sies om produktutvikling, hvor kontinuerlig tilpasning og justering av innsatsfaktorene er viktig for å være konkurransedyktig.

### *Noen aktiviteter i beretningsåret*

Prosjektet «Omsetning og markedsføring av produkter basert på levende mellomlagret og annen superfersk fisk» har gått over flere år og ble avsluttet sommeren 1997. Prosjektet har vært såvidt omfattende at det er på sin plass å referere de viktigste konklusjoner og erfaringer som er gjort. Fersk fisk pakket i modifisert atmosfære og distribuert gjennom supermarkedenes selvbetjente disker er etablert i de fleste vest-europeiske land unntatt Norge.

Gjentatte forsøk har vært gjort for å søke å etablere modifisert atmosfærepakket fisk (MAP) i Norge, men hittil har ingen opplevd suksess. Norske aktører kan ha nytte av å studere de vest-europeiske landenes produksjonstekniske løsninger og logistikk. Undersøkelsene viser at forbrukere og handelsleddet i Norge er til dels svært interessert i denne måten å distribuere fersk fisk på. Den største bøygen synes å være «reklamestøyen» som moderne forbrukere utsettes for. Uten oppmerksomhets-skapende tiltak og langsiktig satsing, synes MAP-produkter å ha mindre muligheter til å bli etablert i Norge. Prosjektet har vist at det finnes positiv interesse blant norske detaljister og konsumenter for å etablere slike produkter.

Markedsutvalget har videre i beretningsåret valgt å støtte prosjekter i regi av en eksportør som i første rekke går på profilering av norsk frosset fisk i ulike varianter til spesielt catering-markedet i England. En «fersk skreikampanje» i Italia ble dessuten indirekte støttet ved at Markedsutvalget dekket deler av premien (en tur til Lofoten for italienske restauranteiere).

Direkte og indirekte markedsføring av Norges Råfisklag spesielt, og fisk generelt, er prioritert ved at blant annet messer og arrangementer har blitt støttet. Det samme gjelder kokker og kokkelaug. Det er dessuten bevilget midler til et aktivitetsprogram for barnehager for å bevisstgjøre ungene på fisk og fiskerinæringa. Brosjyren «Norsk saltfisk fra produksjon til marked» som

viser erfaringene fra Prosjekt Saltfisk Spania (igangsatt i 1994 og avsluttet mars 1997, finansiert av Norges Råfisklag og Eksportutvalget for fisk) er også støttet. Av øvrige større prosjekter nevnes støtte til utvikling av en spesialkniv for manuell bløgging av fisk og støtte til kvalitetsarbeid i Norges Råfisklags regi.

Støtte til idrett i fiskeriavhengige områder ble prioritert også i 1997. Målsettingen med slike samarbeidsavtaler er å profilere Norges Råfisklag og fiskere overfor publikum, samt å bygge opp en positiv profil om fiskeriene blant barn og unge. Det samme kan sies om støtte til studenters gjennomføring av større eller mindre undersøkelser, samt studiereiser. Studentene er de kommende års arbeidskraft, og de som mottar støtte av Norges Råfisklag vil etter all sannsynlighet bli gode ambassadører for laget. Til gjengjeld mottar Markedsutvalget rapporter fra de ulike prosjektene som er til nytte i arbeidet for lagets ansatte og tillitsvalgte.

### 3.1.8 Informasjonsarbeidet

Informasjon er så mangt, sies det, og sannere har uttrykket blitt etter at den teknologiske utviklingen har gjort seg gjeldende i salgslaget. Kommunikasjonen mellom kontorene og i forhold til fiskere og kjøpere har blitt profesjonell ved hjelp av elektroniske verktøy. Også fangstrapporteringer foregår nå elektronisk, og man kan gjensidig utveksle informasjon og meldinger mellom salgslag og flåte (FangstLink). Norges Råfisklag har også lagt ut informasjon på internett, men her er en fortsatt bare i startgropa. Fortsatt er laget avhengig av en jordnær og direkte kontakt med fiskerne, media og andre interesserte grupper. Ved at informasjonsavdelingen fikk tilført ekstra arbeidskraft fikk en også større kapasitet og bedre tid til å ta vare på besøkende grupper, skoleelever og lærere, samt media. Store saker som blant annet høyesterettsdommen, hvor salgslaget tapte og måtte legge om sitt økonomiske forhold til faglagene, medførte et stort informasjonspress både fra eierne og omverdenen.

Diskusjonen om endrede medlemskapskriterier har også medført utvidet møteaktivitet. Fortsatt er salgslaget utsatt for en løpende kritikk fra FNL når det gjelder Råfiskloven og den praksis som er gjort gjeldende for minsteprisfastsettelse og omsetningsformer. Kritikk får man også fra egne rekker når det gjelder minsteprisfastsettelsen (for lave priser). Laget settes under dobbel ild i sitt forsøk på en rettferdig og korrekt praksis i henhold til lovverk og rammebetingelser. At mye av diskusjonene er framkommet gjennom åpen presse, har ikke gjort informasjonsarbeidet mot de forskjellige målgrupper enklere.

Det har vært viktig å opprettholde tilstedeværelsen ute i fiskermiljøet, noe som også er muliggjort gjennom et transport- og informasjonssamarbeid med Kystvakt-skvadron Nord. Slikt samarbeid ble også innledet med Redningsselskapet i Troms i 1997. Salgslaget har fortsatt lagt vekt på å legge forholdene til rette for en best mulig omsetningsprofil langs kysten, hvor norsk fiskeindustri er prioritert samtidig som både kyst- og havflåten gis alternative omsetningsmuligheter og anledning til merfortjeneste. Dette har også medført utvidet informasjonsbehov. Med informasjonsproblemene rundt E- og A-prissystemet i friskt minne, har en fått samlet seg erfaring i informasjonsbehovene rundt innføringer av nye omsetningssystemer og de holdningsendringene dette medfører.

Lagets anskaffelse av multivisjonsprogrammet «Livet ved et hav» har vært en suksess og har vært nyttig overfor såvel skoleelever som utenlandske grupper. I den grad kapasiteten har strukket til har en tatt i mot skoleelever og lærere, i det en på lang sikt vil oppnå forståelse for fiskerienes betydning i landsdelen. Presseklipp og internavisen «Råstoffet», har vært nyttige supplement i info-virksomheten.

Det er vanskelig å gi et fullstendig bilde av lagets totale informasjonsvirksomhet i det denne blir utført på forskjellige nivå og plan. For å gi et utsnitt av virksomheten listes derfor opp en del aktiviteter i informasjonsavdelingens regi:

- Besøk fra den canadiske ambassade.
- Møte med samvirkeorganisasjonene (vår og høst).
- Profileringsprosjekt i samarbeide med Norges Fiskarlag.
- Informasjonsopplegg med avisen Finnmarken.
- Besøk av norske og amerikanske eksportører/importører.
- Orientering for Fiskeriforskning/Eksportutvalget for fisk.
- Orienteringsmøter for fiskere i Vesterålen og Lofoten, inklusive Træna, Værøy og Røst.
- Deltakelse på årsmøter i Nord-Lenangen, i Tromsø og på Sommarøya (Værhindret fra å delta på Vannareid).
- Orientering for Rotary.
- Deltakelse på næringsseminar med foredrag i Stamsund.
- Besøk av norsk fiskeriråd i Moskva.
- Orientering for Fiskerinæringens Felles Kompetansestyre.
- Deltakelse under KV-Nords 20-års jubileum.
- Pressetreff under representantskapsmøtet.
- Deltakelse på profileringsstand for småkvalkjøtt på Hellerudsletta.
- Foredrag på Fiskerihøyskolen.
- Orientering for ledelsen i Landsbanken.
- Orientering for EU-kommisær og fylkesmannen i Troms.
- Orientering og deltakelse under besøk av svenske journalister på tur med hurtigruta (Frionor).
- Orientering og deltakelse under besøk av indiske fiskerirepresentanter (Naturvernforbundet).
- Orientering for Utenriksdepartementets aspiranter.
- Deltakelse i «Åpen båt»-arrangement i Tromsø.
- Møte om kvalitet ved Fiskeriforskning.
- Orienteringer, intervju og besøk i flere puljer av elever og lærere ved Grønnåsen, Skjervøy og Bjerkaker skole. Til sammen ca. 150 elever.
- Orienteringsmøter for fiskere og eiere.
- Interne informasjonsmøter etter prisdrøftinger/styremøter.
- Orienteringsmøter for fiskere og skoleelever på Husøya og i Botnhamn (samarbeid med Redningsselskapet).
- Foredrag under tillitsmannskurs i Norges Fiskarlag.
- Orienteringsmøter for russiske fiskere i Tromsø. Et samarbeid med Bymisjonen og Tromsø kommune.
- Fordeling av 28 draktsett/idrettsutstyr til yngres avdelinger i hele lagets distrikt.
- Diverse arbeider i forbindelse med Hjelpefond, Fiskeribladet og Reklameutvalget for småkvalkjøtt.

### 3.1.9 Informasjonsteknologi (IT)

Det mest iøynefallende resultatet av IT-avdelingens arbeid i 1997, er kanskje det flotte akvariet ved sentralbordet på hovedkontoret. De fargerike Malawiciklidene som svømmer rundt, betraktes stadig av besøkende og ansatte.

Men IT-avdelingen har selvfølgelig gjennomført mange andre sentrale oppgaver i året:

Nettverkstjeneren ved hovedkontoret ble erstattet med en ny og kraftigere maskin ved inngangen til året. Dette ga mer fart og plass til den økende bruken av dataverktøy og datalagring. Den gamle nettverkstjeneren ble kraftig oppgradert og er flyttet til Vardø, slik at også de har fått den samme nettverksstrukturen som de øvrige kontorer.

Fangstlink-systemet for meldingsutveksling mellom laget og fartøyer, fikk sin ilddåp under seinotsesongen. IT-avdelingen la ned et stort arbeid i utvidelse av en løsning som skulle kunne behandle innmeldinger av fangster og administrere salgene fortløpende.

Saksbehandlingsverktøyet Kontor 2000 ble oppgradert til ny versjon på våren. Økonomisystemet Formula økonomi ble oppgradert til moderne grafisk versjon på høsten. Begge oppdateringene medførte hektisk reiseaktivitet til avdelingskontorene.

Utviklingen av en ny grafisk versjon av omsetningssystemet ble gjort i løpet av året, og systemet er nå i prøvedrift hos flere saksbehandlere ved hovedkontoret. Så langt lover det meget bra med hensyn til brukervennlighet og svartider, og i løpet av 1998 skal systemet tas i bruk ved alle kontorer.

Konsekvensanalyse for år 2000 problemstillingen ble igangsatt høsten 1997.

Elektronisk post ble tilgjengelig for alle brukerne i 1997. Den enkelte saksbehandler kan utveksle elektronisk post med hvem som helst i verden. Arbeidet med en såkalt «surfe-» tilgang til internett kom i gang mot slutten av året. Da hadde man på plass en sikring i form av en elektronisk brannmur mot uønsket tilgang og skade fra omverdenen.

Ved utgangen av året lå andelen av elektronisk innsamlede sluttsedler og tilsvarende kvantum på ca. 75 prosent. Dette meget gode resultatet kom til etter at Norges Råfisklag og Fiskeridepartementet bevilget midler til dekning av merutgiftene for elektronisk utveksling av sedler og returmeldinger til fiskekjøperne.

Norges Råfisklag vurderte IT-satsingen som så viktig at man ved slutten av året besluttet å utvide avdelingen med en person, som tidligere har arbeidet med lagets datasystemer på konsulentbasis.

### 3.1.10 Arbeidsmiljø

Arbeidsmiljøet karakteriseres som godt, og det er stor stabilitet i arbeidsstokken. Gjennom Arbeidsmiljøutvalget behandles forhold av betydning for arbeidsmiljøet, og tiltak for forbedringer iverksettes. Organisasjonen har etablert system for internkontroll (Helse - Miljø - Sikkerhet) i henhold til offentlige pålegg. Organisasjonen forurenser ikke det ytre miljø.

### 3.1.11 Ansatte

Ved utgangen av beretningsåret var det totalt 83 ansatte i Norges Råfisklag - 45 kvinner og 38 menn. Dette utgjorde 76,5 årsverk.

Kontrollvirkomheten ble styrket med en ekstra kontrollør i februar 1997.

### 3.1.12 Marked og omsetning

Under dette punktet er alle kvantumstall oppgitt i rund vekt, og oversikter over kvantum og verdi er basert på totale landinger (norske og utenlandske) i Norges Råfisklags distrikt fra og med Nordmøre til og med Finnmark, med mindre annet er spesifisert.

#### *Praktisert omsetning*

Omfanget av lovbeskyttelsen som Norges Råfisklag arbeider innenfor ble ikke endret i 1997.

Den største delen av fangstene landet i Norges Råfisklags distrikt (60 prosent i 1997) ble omsatt gjennom direkteavtaler mellom fisker og kjøper, med salgslagets omsetningsbestemmelser og minsteprissystem som rammebetingelser. Salgslaget tilbyr også tjenester innen aktivt salg. Dette skjer dels gjennom en felles auksjon av fangster med fiskesalgslagene på Sunnmøre og Vestlandet, med basis i vårt Kristiansund-kontor (heretter kalt «Auksjon på kjøl»), og gjennom en større auksjonsvirksomhet med basis i vårt Svolvær-kontor (heretter kalt «Auksjon fra lager»).

Auksjon på kjøl foregår elektronisk. Kjøperne er knyttet opp med datamaskiner og legger inn bud via disse. De ferske eller frosne fangstene er om bord i fiskefartøyene når de auksjoneres (herav auksjon på kjøl). Kjøpere i lagets distrikt konkurrerer med kjøpere i de andre salgslagene om den enkelte fangst. Fangsten landes ved anlegget til den kjøper som får tilslaget. Det finnes fortsatt kjøpere som laget kontakter manuelt via telefon/telefaks, og hvor lagets ansatte legger inn budene.

Auksjon fra lager foregår ved hjelp av telefaks og telefon. Dette er for det meste ombordfrosne partier av fisk som bys fram på vegne av fisker, men også ferske og sjøltilvirkede partier med fisk, reker og biprodukter. Store deler av denne virksomheten er knyttet til auksjon av fangster/partier som er landet ved nøytrale fryselagre.

Omsetningen av kval inngår i de senere talloppstillinger som del av «Auksjon fra lager» og den virksomhet som Svolvær-kontoret forestår. Men egentlig omsettes kval via auksjoner som foregår mens fangstene enda er ombord, blant de av kjøperne i lagets distrikt som har godkjenning for kjøp av kvalkjøtt og spekk.

Kontraktsalg er en omsetningsform hvor ombordfrosset fisk landes ved nøytrale fryselagre etter egne avtaler (kontrakter) om pris etc. mellom fartøy og kjøper. Laget forestår oppgjør til fartøyene. Det er hovedsaklig autolineflåten som benytter denne formen for omsetning.

Egenovertakelse er den siste omsetningsformen, hvor fisker/fartøy får dispensasjon til å overta sin egen fangst for videresalg i egen regi. Slik omsetning skjer for det meste i tilfeller hvor fangsten er videreforedlet ombord.

Verdien av fangstene som ble omsatt via de ulike omsetningsformene, fordelte seg slik i 1997 (verdi i 1000 kr):

| | 1997 | %-andel | 1996 | %-andel |
|---|---|---|---|---|
| Direkteavtaler - fisker/kjøper | 2 885 000 | 60 | 2 779 000 | 66 |
| Auksjon på kjøl | 65 000 | 1 | 60 000 | 1 |
| Auksjon fra lager | 440 000 | 9 | 232 000 | 6 |
| Kontraktsalg | 100 000 | 2 | 50 000 | 1 |
| Egenovertakelser | 323 000 | 7 | 285 000 | 7 |
| Sum omsetn. norske fiskere | 3 813 000 | 79 | 3 406 000 | 81 |
| Utenlandske fangster | 1 037 000 | 21 | 788 000 | 19 |
| Sum omsetning | 4 850 000 | 4 194 000 | | |

## *Kvantums- og verdiutvikling*

I 1997 ble det i Norges Råfisklags distrikt omsatt fisk, skalldyr, bløtdyr, småkval og biprodukter av disse til en førstehåndsverdi på 4,85 milliarder kroner. I kvantum utgjorde dette 760.000 tonn. Omsetningen økte i verdi fra 1996 med 650 millioner kroner (16 prosent) og i kvantum med 75.000 tonn (11 prosent).

Det totale kvantum og den totale verdi fordeler seg slik på de ulike gruppene (1996-tall i parentes):

| | Totale kvantum | | Totale verdi | |
|---|---|---|---|---|
| Fisk | 722 000 tonn | (648 000) | 4 250 mill. kr | (3 600) |
| Skalldyr/bløtdyr | 38 000 tonn | (35 000) | 480 mill. kr | (450) |
| Småkval | 700 tonn | (500) | 20 mill. kr | (14) |

Omsetningen av biprodukter fra de tre fangstgruppene utgjorde 15.000 tonn i kvantum og 100 millioner kroner i verdi, mot 13.000 tonn og 90 millioner kroner i 1996.

Fra 1996 er det registrert en økning i kvantum for de fleste av artene som salgslaget har omsetningsretten til. Fangstene av torsk representerte isolert vel 60.000 tonn i kvantumsøkning og nærmere 500 millioner kroner i verdiøkning. Nedgang i kvantum og verdi ble registrert for viktige arter som sei, brosme, blåkveite og kvitlaks.

Det ble ikke utbetalt direkte statlige tilskudd til fiskere i 1997.

## *Anvendelser for fisk*

Den positive kvantumsutviklingen har gitt utslag i økt kvantum til alle anvendelser for fisk i 1997, med unntak av til henging, der kvantumet er redusert med vel 10.000 tonn. I 1997 gikk 19 prosent av det totale kvantum fisk til fersk anvendelse, 41 prosent gikk til frysing, 4 prosent gikk til henging og 36 prosent gikk til salting.

## *Førstehåndspriser/minstepriser*

En nærmere gjennomgang av minsteprisene i sone 1-7 (fra og med Nord-Trøndelag til og med Finnmark) for viktige fiskearter, gir følgende oppsett av minstepriser:

Fra januar 1996 til januar 1997 har det for de fleste av kategoriene vært en nedgang i minsteprisene. Snørefanget hyse over 8 hg og sei mellom 1,4 og 2,5 kg er unntak som oppnådde økning på henholdsvis 15 og 5 øre. Brosme-, blåkveite- og uer-prisene ble videreført.

Fra januar 1997 til desember i 1997 ble det økning eller videreføring i minsteprisene for alle kategoriene i tabellen foran. Til tross for økningene i løpet av 1997, kom ikke minsteprisene for torsk over 2,5 kg, hyse over og under 8 hg, kvitlange og flekksteinbit opp på samme nivå som i januar 1996.

### *Kvalitetsgraderte minstepriser*

I 1990 ble det innført kvalitetsgraderte minstepriser for torsk/skrei, hyse/bleike, og fra 1991 også for sei, lyr og uer. Systemet ble innført for å premiere ekstra god kvalitet og kvalitetsbehandling av råstoff. I praksis viste det seg at systemet ofte ble brukt som en prisjusteringsmekanisme uavhengig av kvaliteten på råstoffet (kvalitet E og A).

Ved inngangen til 1997 fant laget det lite ønskelig å opprettholde et system som ikke tjente sin hensikt. De kvalitetsgraderte minsteprisene ble i praksis opphevet, men postene for ekstra god kvalitet ble stående åpne i prislista. Det var opp til fisker og kjøper å avtale prisen for det ekstra kvalitets råstoff som var ønsket brakt på land. Av lagets omsetningsstatistikker for 1997 framgår det at ca. 7 prosent av de artene som hadde åpne poster for kvalitet E i prislista (torsk/skrei, hyse/bleike, sei, lyr og uer), ble registrert som ekstra kvalitet ved innrapportering til salgslaget. Nevnte arter utgjør 95 prosent av det totale kvantum fisk som ble landet i lagets distrikt.

## *Utenlandske landinger av fisk og reker*

Etter en reduksjon i landingene av utenlandsk fisk i 1996 i lagets distrikt, representerte 1997 igjen økte landinger til et rekordkvantum på totalt 168 700 tonn rundvekt, hvorav torsk utgjorde 144 300 tonn. Førstehåndsverdien nådde opp i totalt 1 037 mill kroner og tilsvarende 865 mill kroner for torsk. De nevnte kvanta gjelder kun direktelandinger førstehåndsomsatt fra utenlandske fartøy. Import av fisk og reker (annenhåndsomsetning) kommer i tillegg.

Også antallet landinger fra utenlandske fartøyer målt i antall sluttsedler var rekordhøyt i 1997. Totalt 2.833 landinger ble registrert, hvorav 2.745 fra russiske fartøyer. Tilsvarende totaltall i 1996 var 2.349 landinger og i 1995 2.768 landinger. Kvantumsmessig utgjorde torskelandingene fra russiske fartøyer 95,1 prosent av totalt omsatt torsk fra utenlandske båter. Av øvrige lands landinger av torsk utgjorde fangster fra grønlandske båter 2,9 prosent i 1997 og fra irske båter 1,1 prosent.

Til tross for rekordkvantum torsk fra utenlandske fartøyer i 1997, representerte de første 5 månedene av året en annen tendens. Men utover sommermånedene skjøt landingene fra russiske fartøyer fart, og enkeltuker i juni/juli var omsetningen oppe i 6.500-7.000 tonn rundvekt fra utenlandske båter. Den

noe lave omsetningstakten først på året gjorde sitt til at vi i svært liten grad opplevde den etterhvert tradisjonelle konfrontasjonen mellom norsk kystflåte og leveranser fra russisk trålerflåte om leveranser under vårtorskefisket i Finnmark.

Det framgår at det først og fremst var Finnmark og Vesterålen som fikk de største økningene av levert kvantum fisk, mens Troms fikk sitt totalkvantum både av fisk og reker redusert fra 1996 til 1997.

Til tross for økte torskelandinger fra russiske trålere i Øst-Finnmark, ble andelen av denne kategori redusert fra 48 prosent til 42 prosent fra 1996 til 1997. Øst-Finnmarks avhengighet av russeråstoff er kraftig redusert fra 1993 til 1997. Den motsatte utvikling kan registreres for Vest-Finnmark, som over tilsvarende periode har økt sin avhengighet av russisk torskeråstoff. Også i Troms holdt landingene av russetorsk seg på et høyt nivå, selv om landingene der ble redusert med 10 prosent fra 50.800 tonn i 1996 til 45.900 tonn i 1997. Den største relative økningen av utenlandsk torskeråstoff kom i Vesterålen, der kvantumet økte med 124 prosent fra 12.000 tonn i 1996 til 27.000 tonn i 1997.

### 3.1.13 Statlig støtte stilt til Norges Råfisklags disposisjon

Offentlige tilskuddsmidler utbetalt av laget var i 1997 begrenset til føringstilskudd. Av totalt 40 mill kroner avsatt til føring over fiskeriavtalen ble 26,5 mill kroner stilt til Norges Råfisklags disposisjon. I tillegg disponerte laget 4 mill kroner av reservebeløpet på fiskeriavtalen. Dette sammen med gjenværende midler overført fra 1996, gjorde at lagets tilgjengelige rammebeløp til føringstilskudd i 1997 kom opp i 32,6 mill kroner, som ble disponert slik:

1. Til føring av diverse fisk fra rene mottaksstasjoner til produksjonsanlegg, eventuelt såkalt kryssføring for best mulig anvendelsesmessig utnyttelse av råstoffet, medgikk 14,0 mill kroner.
2. Til føring av fisk fra områder som av laget var definert som pressområder med overskudd av råstoff, var forbruket 7,3 mill kroner.
3. Til føring av biprodukter og ensilerte produkter var det avsatt en ramme på 1 mill kroner som i sin helhet medgikk.
4. For kystreke ført fra landingssted til produksjonsbedrift medgikk 0,2 mill kroner.
5. Til føring av notfanget sei medgikk 8,9 mill kroner, hvorav 5 mill kroner ble finansiert av midler fra fiskeriavtalen. Resterende ble finansiert av fiskers egenandel inntrukket av kvanta som ble avhentet fra fiskers lås/not.
6. Kjøpers innsamling av sjøltilvirket tørrfisk ble tilgodesett med et tilskudd som utgjorde 0,2 mill kroner.
7. Det ble ikke innvilget føringstilskudd for krabbe til fiskere i 1997. Til kjøpernes innsamling av krabbe medgikk nærmere 0,6 mill kroner, hvorav kr 30.000,- medgikk som innfrysingstilskudd.
8. Erstatning til fiskere for garnskader forårsaket av sel ble utbetalt med vel 0,3 mill kroner.

Av rammen på 32,6 mill kroner til føringstilskudd medgikk 28,6 mill kroner. Resterende 4,0 mill kroner ble overført til samme formål i 1998.

### 3.1.14 Kontrollordninger

Salgslagets kontrollplikt er nedfelt i råfisklovens §7 b og saltvannsfiskelovens § 45 a jfr. §§ 7 og 11, som omfatter henholdsvis innkjøps-/salgskontroll hos lagets godkjente kjøpere og kvote-/bifangstkontroll.

Pr. 1. januar 1997 var det ansatt en rådgiver og to kontrollører ved Tromsøkontoret. Kontrollavdelingen ble utvidet med en ekstra kontrollør i februar samme år. Kontrollørenes hovedoppgaver:

- Påse at bryggeseddel utfylles i samsvar med gjeldende regelverk:
  - Korrekt vekt og størrelsesfordeling av fangsten.
  - Underskrift av begge parter.
- Bistå ved formidlingssalg:
  - Kontrollveie fangst for fisker ved salg fra lager.
- Være behjelpelig overfor fisker i eventuelle tvister med kjøper.
- Kontrollere at utenlandske fartøy overholder samme regelverk som norske fartøy, det vil si å følge opp likhetsprinsippet.
- Være lydhør overfor fiskers og kjøpers problemer og synspunkter vedrørende omsetning, samt være budbringer fra salgslaget til kundene.
- Være et ansikt utad og gi tilbakemelding til ledelsen i Norges Råfisklag.

I perioden februar til april ble det foretatt mottakskontroller under lofotfisket. Fra april til juni ble det foretatt mottakskontroller av utenlandske landinger i Troms og Finnmark.

Lagets kontrollører foretok 114 kontroller ved bedrifter fra Lofoten til Finnmark i 1997. Dette kommer i tillegg til kontroller utført av ansatte ved de enkelte avdelingskontorer. Det ble gjennomført 58 tineprøve-kontroller av frosne fangster i Tromsø.

Kontrollen med at norske kvotebestemmelser blir overholdt er gjennomført som for tidligere år, men denne kontrollvirksomheten var sterkt redusert i 1997 på grunn av store kvoter, tilleggskvoter og fritt fiske for konvensjonelle fartøyer under 28 meter.

Salgslaget hadde også i 1997 et et godt samarbeide med Fiskeridirektoratets Kontrollverk og Kystvakta.

### 3.1.15 Kjøpere

Antall kjøpere i lagets distrikt ble redusert fra 355 ved utgangen av 1996 til 336 ved utgangen av 1997. Det bare var bare Øst-Finnmark av lagets distrikter som i løpet av året hadde en økning i antall kjøpere. Det er verdt å merke seg at Nordmøre i 1997 i likhet med foregående år hadde størst nedgang i antall kjøpere, nærmere bestemt med syv kjøpere begge årene.

### 3.1.16 Fiskernes Ulykkeskasse

Fiskernes Ulykkeskasse hadde følgende styre ved utgangen av 1997:

Jan Skjærvø, Trondheim - formann
Hilmar Blikø, Måneset - nestformann
Otto Benjaminson, Halsnøy
Olav Bjørklund, Drammen

Utligningssummen som er innbetalt av salgslagene var kr. 700.000 i 1997.

Stønadssummene var kr 25.000 ved ulykkesdød og kr 30.000 ved 100 prosent invaliditet som følge av ulykkeshendinger. Samlede utbetalinger i 1997 var kr 267.050.

## *Valg og oppnevninger til tillitsverv*

I henhold til gitte fullmakter har styret i beretningsåret foretatt valg og oppnevninger til tillitsverv i selskaper og utvalg hvor laget har representasjonsrett.

## *Godtgjørelse og honorar*

Når det gjelder godtgjørelse og honorar til representantskapet, styret, kontrollnemnda og administrerende direktør i Norges Råfisklag.

*Tabell 3.1: Antall kjøpere fordelt distriktsvis etter kategori*

| Sone | Kjøpergod- | Kategori: | Kategori: | Kategori: | Kjøpergod- |
|---|---|---|---|---|---|
| | kjenning pr. | Konven- | Fryse- | Andre | kjenning |
| | 31.12.1997 | sjonelt kjøp | industri | | 31.12.1996 |
| Øst-Finnmark | 28 | 10 | 14 | 4 | 25 |
| Vest-Finnmark | 25 | 11 | 12 | 2 | 27 |
| Troms | 51 | 26 | 21 | 4 | 54 |
| Vesterålen | 29 | 18 | 7 | 4 | 31 |
| Lofoten | 122 | 104 | 11 | 7 | 25 |
| Nordland | 20 | 14 | 1 | 5 | 21 |
| Nord-Trøndelag | 11 | 5 | 5 | 1 | 12 |
| Sør-Trøndelag | 28 | 22 | 1 | 5 | 31 |
| Nordmøre | 22 | 19 | 2 | 1 | 29 |
| Totalt | 336 | 229 | 74 | 33 | 355 |
| | Endringer fra 1996 | | | | |
| Øst-Finnmark | +3 | | | | |
| Vest-Finnmark | -2 | | | | |
| Troms | -3 | | | | |
| Vesterålen | -2 | | | | |
| Lofoten | -3 | | | | |
| Nordland | -1 | | | | |
| Nord-Trøndelag | -1 | | | | |
| Sør-Trøndelag | -3 | | | | |
| Nordmøre | -7 | | | | |
| Totalt | 19 | | | | |

*Tabell 3.2: Andel av kjøpere fordelt etter omsetning*

| Mottatt kvantum | % andel bedrifter | % andel omsetn. |
|---|---|---|

*Tabell 3.2: Andel av kjøpere fordelt etter omsetning*

| | 1996 | 1997 | 1996 | 1997 |
|---|---|---|---|---|
| 0 - 600 tonn | 62 | 57 | 8 | 10 |
| 601 - 1.500 tonn | 16 | 17 | 13 | 13 |
| 1.501 - 2.500 tonn | 7 | 7 | 11 | 10 |
| 2.501 - 3.500 tonn | 5 | 6 | 13 | 12 |
| 3.501 - 4.500 tonn | 4 | 5 | 13 | 14 |
| over 4.500 tonn | 6 | 8 | 42 | 41 |
| Totalt | 100 | 100 | 100 | 100 |

## 3.2 Styrets beretning for 1998

### 3.2.1 Nøkkeltall

Omsetning i kvantum: 683 000 tonn fangst (rund vekt)
Omsetning i verdi: 6 065 millioner kroner

| Nøkkeltall fra regnskapet | (tall i millioner kroner): | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Konsern | | Norges Råfisklag | |
| | 1998 | 1997 | 1998 | 1997 |
| Avgiftsinntekter | 69 | 63 | 69 | 63 |
| Driftsresultat | 15 | 11 | 14 | 10 |
| Finansresultat | 20 | 21 | 21 | 22 |
| Årsresultat | 27 | 18 | 38 | 18 |

### 3.2.2 Styrets aktiviteter

Styret har i beretningsåret avholdt 6 møter og det er behandlet 156 saker, hvorav 145 var saker hvor vedtak ble fattet og 11 var referat-/orienteringssaker.

| | | |
|---|---|---|
| Møtene ble holdt i: | Tromsø | 8. og 9. januar |
| | Tromsø | 27. - 29. april |
| | Tromsø | 15. og 16. juni |
| | Tromsø | 19. juni |
| | Kirkenes/Vardø. | 24 og 26. august |
| | Tromsø | 19. og 20. november |

Arbeidsutvalget (AU) har avholdt 10 møter, herav 2 telefonmøter. AU behandlet til sammen 82 saker hvorav 67 var vedtakssaker og 15 var referatsaker.

*Styretur Øst-Finnmark*

Råfisklagets styre gjennomførte høsten 1998 en orienteringstur i Øst-Finnmark. Turen ble innledet med et ordinært styremøte i Kirkenes. Deretter

fulgte et bedriftsbesøk i Kirkenes før turen gikk videre med buss til besøk og fellesmøter med lokale myndigheter, fiskerisjef, fiskarlag, fiskere, fiskekjøpere og fiskerirelatert industri i Bugøynes, Vardø, Båtsfjord og Berlevåg. Styret ble delt i grupper for å få gjennomført flere besøk.

Styret er meget takknemlig for den mottakelse man fikk underveis, og ser det som svært viktig å utveksle erfaringer og holde kontakten med de mange sentrale og livskraftige fiskerisamfunn i salgslagets distrikt. Reisen ble avsluttet i Berlevåg.

### 3.2.3 Årets omsetning

Beretningsåret ble et rekordår hva gjelder total verdi på omsatt fangst. Det ble omsatt fangster i lagets distrikt for en samlet førstehåndsverdi på ca. 6,1 milliarder kroner. Kvantumsmessig var omsetningen i toppåret 1997 ca 10 prosent høyere, men 683.000 tonn i 1998 er det nest største kvantum som er landet i lagets distrikt noen sinne. Det var stor kjøperinteresse og avtaket var upåklagelig for de fleste og viktigste arter gjennom hele året.

#### *Ordinær omsetning*

Den største delen av fangstene som landes i Norges Råfisklags distrikt ble også i 1998 omsatt gjennom direkteavtaler mellom fiskere og fiskekjøpere med salgslagets omsetningsbestemmelser og minsteprissystem som rammebetingelser.

#### *Aktiv omsetning*

Laget tilbyr fiskerne å formidle salg av fangster gjennom ulike former for auksjon. Tilbudet er frivillig. Fangstenes sammensetning og tilstand ved landing, fartøyenes posisjon og aksjonsradius, kjøperengasjement og lager-/transportfasiliteter er av stor betydning for hvilken aktiv omsetningsform man velger, og om det i det hele tatt er aktuelt å foreta en auksjon.

Foruten gjennomføring av manuelle auksjoner blant fiskekjøpere ved hjelp av telefax og telefon, foretar laget også elektroniske auksjoner blant kjøpere som er knyttet opp med datamaskiner, og som legger inn bud via disse. I 1998 ble det elektroniske systemet videreutviklet og det vil etterhvert tilbys fiskekjøpere i hele lagets distrikt.

Som et tilbud primært til kystflåten, har laget utviklet en toveis mobiltelefonbasert informasjonskanal - FangstLink. Systemet ble i 1998 utvidet med en utbuds- og salgsdel. Denne gjør det mulig for lagets selgere via en datamaskin å legge fangster ut for salg blant aktuelle kjøpere, alt i henhold til fiskers ønske og spesifikasjoner som er meldt inn via fartøyets FangstLink-terminal.

Laget har stor tro på en økning i andelen av omsetningen via de ulike former for auksjon. I 1998 merket man en klar økning i såvel fiskers som kjøpers interesse for å ta del i auksjoner og aktiv omsetning.

#### *Kontraktsalg og egenovertakelser*

Deler av fangstene i lagets distrikt ble også i 1998 omsatt i henhold til kontrakter mellom fartøyer og fiskekjøpere, og ved at fartøyer selv kjøper sin egen fangst og forestår videre omsetning i markedet.

### *Dirigering og regulering*

Det er viktig å understreke at all omsetning av fangst i Norges Råfisklags distrikt kan underlegges dirigering og regulering når hensynet til avtaket tilsier dette. Dersom en slik situasjon skulle oppstå, hvilket det ikke gjorde i 1998, er det av stor betydning at man kan etablere et rettferdig system hvor alle fartøyer stiller likt, og at den fangst som tas opp av havet har avtak i markedet.

### *Kvantums- og verdiutvikling*

Omsetningen økte i verdi fra 1997 med 1,25 milliarder kroner (25 prosent), mens det var en nedgang i kvantum med 77.000 tonn (- 10 prosent). Fra 1997 er det registrert en nedgang i kvantum for blant annet torsk, skrei, hyse og steinbit. Fangstene av torsk/skrei representerte isolert en kvantumsnedgang på 100.000 tonn, mens verdien økte med 560 millioner kroner. Økning i kvantum og verdi ble registrert for blant annet sei, uer, lange, brosme, flyndre og kvitlaks.

### *Førstehåndspriser*

Det legges stor vekt på utarbeidelse av markedsrapporter og annet underlagsmateriell til minsteprisdrøftelsene. Det ble oppnådd enighet med kjøpersiden om alle minstepriser for de enkelte arter/størrelser under drøftelsene i 1998. I første periode ble det avholdt en ekstraordinær prisdrøftelse for fisk i februar.

### *Førstehåndsmarked*

Norges Råfisklag ønsker å etablere og videreutvikle gode markedsplasser for kjøp og salg av råstoff i lagets distrikt. Frosset råstoff har gjennom nye anvendelser og ny teknologi blitt en populær råvare. Tiltak som kan bevare råstoff på et høyt kvalitetsnivå og som også kan bidra til utjevning av utbud i fiskerier med store sesongsvingninger, er positive. Gjennom etablering av nøytrale fryseterminaler langs kysten fra Kirkenes til Kristiansund, hvor råstoff håndteres under betryggende kontroll, har næringen fått nye bufferlagre og markedsplasser.

Norges Råfisklag har gjennom minoritetsandeler på eiersiden, fram til og med 1998, gått inn i seks av disse terminalene. Hensikten er å holde seg oppdatert og kunne ta del i og påvirke positivt utviklingen av disse nye og viktige salgsarenaene, som med eller uten salgslagets medvirkning ville blitt realisert. Det var ved utløpet av 1998 totalt 15 nøytrale fryseterminaler i lagets distrikt.

### *Fiskeriavtalen - føringsmidler*

Det ble for 1998 avsatt 38 millioner kroner til føring av fangst over fiskeriavtalen. Av dette ble 24 millioner kroner stilt til Norges Råfisklags disposisjon. I tillegg ble gjenværende midler fra 1997 - 3,9 millioner kroner, overført til bruk i 1998. Lagets tilgjengelige rammebeløp til føringstilskudd i 1998 var totalt 27,9 millioner kroner, og ble disponert slik:

– Fisk fra mottaksstasjoner til produksjonsanlegg og kryssføring som følge av uønsket størrelsessammensetning15,3 mill kr

- Føring av fisk fra definerte pressområder med overskudd av fisk 2,2 mill kr
- Biprodukter og ensilerte produkter 1,0 mill kr
- Kystreker fra landingssted til produksjonssted 0,2 mill kr
- Notfanget sei 3,8 mill kr
- Notfanget sei med bil 0,5 mill kr
- Sjøltilvirket tørrfisk 0,2 mill kr
- Innsamling av krabbe 0,7 mill kr (hvorav kr 60.000 gikk til innfrysing av krabbe)
- Lever til trandamperi 0,5 mill kr

Av rammen på 27,9 millioner kroner ble 24,4 millioner kroner utbetalt. Restmidlene på 3,5 millioner kroner ble overført til bruk i 1999.

For 1998 inngikk Fiskeridepartementet en ekstraordinær avtale for hvalspekk som Norges Råfisklag administrerte slik:

- Føring av spekk (tilskuddsramme 240 000 kroner)forbruk kr 48 301
- Tilskudd til mottak, frakt og foredling av spekk eldre enn fra 1997 (tilsk.ramme 1 260 000 kroner) forbruk kr 46 131

Det vises forøvrig til utfyllende detaljer om omsetningen i 1998 i virksomhetsrapporten senere i beretningen.

### 3.2.4 Økonomi

*Resultat 1998*

Driftsresultatet viser et overskudd på 13,8 millioner, mens lagets resultat etter skatt ga et overskudd på 38,0 millioner kroner. Ekstraordinære inntekter i form av salg av aksjene i Refa AS og Norfra AS til det heleide datterselskapet Marinvest AS, eiendomssalg og tilbakeføring av tidligere skattekostnad, utgjør nærmere halvparten av årsresultatet.

Den rekordstore omsetningen ga solid økning i avgiftsinntektene sammenlignet med 1997. Samtidig har kostnadsutviklingen vært positiv slik at driftsresultatet i 1998 ble godt.

Uroen på finansmarkedet i 1998 rammet også lagets plasseringer med sterkt fall i verdien på aksjeporteføljen. I regnskapet for 1998 er porteføljen nedskrevet i samsvar med markedsverdien ved årsskiftet. Noe av tapet på aksjene ble kompensert gjennom høyere markedsrenter, slik at det samlede finansresultatet ble akseptabelt.

Lagets økonomiske fundament er solid, noe som er nødvendig for at laget skal kunne utføre sine oppgaver i takt med den verdimessige omsetningsøkningen.

Konsernets resultat viser et overskudd på 27,5 millioner etter skatt.

*Balansen pr. 31/12-1998*

Lagets eiendeler utgjorde ved årets slutt 582 millioner hvorav 492 millioner er knyttet til omløpsmidlene. Kortsiktig gjeld var på 255 millioner og lagets egenkapital etter disponering av årets resultat er økt til 327 millioner. Arbeidskapitalen er forbedret med 15 millioner og utgjorde ved årets slutt 237 millioner.

### *Likviditet*

Kontantstrømanalysen viser at betalingsmidlene er økt med 39,6 millioner. Et godt drifts- og finansresultat sammen med lite utbetalinger av midler knyttet til investeringer, er årsaken til økningen. Oppgjør gjennom laget forutsetter at det til en hver tid er tilstrekkelig med betalingsmidler for å kunne foreta utbetaling av oppgjør til fisker i henhold til fastsatt tidspunkt uavhengig av utestående hos fiskekjøper. Solid egenkapital og likviditet er en forutsetning for å kunne gjennomføre oppgjørsordningen, og framover er det viktig at lagets resultater og forvaltning bidrar til en slik soliditet.

### *Garantiordningen*

Utestående hos fiskekjøper er sikret gjennom lagets garantiordning som er spesifisert i regnskapets note 11. Ordningen med kredittforsikring som ble innført i 1997, er tilbudt flere kjøpere og er et godt alternativ til bankgaranti. Gjennom kredittforsikring vil kjøperne frigjøre betydelige likvide midler, og ordningen har så langt fungert tilfredsstillende.

### *Oppgjør gjennom laget*

Med innsendte sluttsedler som grunnlag, garanterer Norges Råfisklag oppgjør til fiskere. Det foretas oppgjør med en gjennomsnittlig oppgjørstid på 17-18 dager fra leveringstidspunktet. I følge forretningsreglene har fisker krav på å motta oppgjør innen 21 dager etter levering av fangst. Det blir foretatt renteberegning hvert halvår som avdekker de utbetalinger som er foretatt for sent. Rentene blir utbetalt til fiskerne.

Det har i 1998 vært utbetalt omlag 4,4 milliarder til fiskere som har levert fangst i Norges Råfisklags distrikt. Totalt ble det foretatt 112.000 utbetalinger. Det blir utbetalt 2-3 ganger pr. uke med bakgrunn i innsendte sluttsedler. Det største antall oppgjør ble foretatt i slutten av april måned med 4.000 utbetalinger på en dag til en samlet verdi av 180 millioner kroner.

Det blir foretatt utbetalinger av oppgjør til både post- og bankkonti samt utbetaling gjennom utbetalingsanvisninger som kan heves i bank. Fiskerne anbefales overføring til bank eller post både med bakgrunn i sikkerhet og at oppgjøret mottas hurtigere.

I lagets strategiplan er det foreslått at tiltak skal settes i verk for å forbedre tilbudene knyttet til oppgjørssystemet.

### *Kapitalforvaltning*

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

### *Eiendomsforvaltning*

Drift av eiendommer gir et positivt resultatbidrag. Laget eier eiendommene Stortorget 2 og 1. etasje i Sjøgata 41/43 i sentrum av Tromsø og administra-

sjonsbygget i Svolvær. I tillegg eier lagets datterselskap Fiskernes Hus AS forretningsbygget Sjøgata 39 i Tromsø, samt at laget eier 45,6 prosent av ANS Sjøgata 41/43 og 25 prosent av Samvirkegården AS i Tromsø. Utleiesituasjonen er god og samtlige bygninger er fullt utleid.

*Disponering av årets resultat*

Styret innstiller overfor representantskapet at overskuddet for 1998 kr 38.010.595 overføres til disposisjonsfondet.

### 3.2.5 Datterselskaper

*Fiskernes Hus AS*

Selskapet ble stiftet i 1996 og har som formål å kjøpe, selge og drive utleie av fast eiendom samt annen virksomhet som naturlig faller inn under dette ved aksjekjøp eller på annen måte. Norges Råfisklag eier samtlige aksjer. Selskapets aksjekapital er på 2,5 millioner kroner. Selskapet eier forretningseiendommen Sjøgata 39 i Tromsø. Regnskapet for 1998 viser et underskudd på kr 410.816. Dette resultatet er svakere enn forventet, og skyldes gjennomføring av nødvendig vedlikehold.

Selskapet inngår i konsernregnskapet. Selskapets eiendom forvaltes av eksternt eiendomsselskap.

*Marinvest AS*

Selskapet ble stiftet i 1998 og har til formål å eie andeler eller aksjer i selskaper som driver forretningsvirksomhet innen fiskerisektoren og tilknyttet virksomhet til denne, for eksempel virksomhet innen eksport, markedsføring og rådgivning. Norges Råfisklag eier samtlige aksjer i selskapet som har en egenkapital på 21,6 millioner kroner. Selskapet har overtatt lagets aksjer i Norfra AS og Refa AS, men har foreløpig ikke foretatt øvrige investeringer. Selskapets regnskap for 1998 viser et overskudd på kr 284.384.

Viseadministrerende direktør Wiktor Sørensen er daglig leder i Marinvest AS. Selskapet inngår i konsernregnskapet. Selskapet har inngått administrasjonsavtale med Norges Råfisklag.

### 3.2.6 Direkte medlemskap

Under representantskapsmøtet i 1998 ble det fattet et prinsippvedtak om å åpne for direkte medlemskap i Norges Råfisklag. Ordningen skal være et supplement til medlemskap via de organisasjoner som velger Råfisklagets representantskap. Direktemedlemskapet og åpningen for dette ble annonsert mot slutten av året, men interessen var liten. Ved utløpet av året var det ikke tilstrekkelig oppslutning av direktemedlemmer for å kunne foreta valg i henhold til vedtatte retningslinjer.

### 3.2.7 År 2000

Norges Råfisklag har siden høsten 1997 analysert, planlagt og gjennomført tiltak for å minimere risikoen for systemfeil som følge av årtusenskiftet. For

tiden er man i et tett samarbeid med en leverandør for ytterligere testing av hovedsystemet - behandling av sluttsedler.

### 3.2.8 Ansatte

Ved utgangen av beretningsåret var det totalt 82 ansatte i Norges Råfisklag - 41 kvinner og 41 menn. Dette utgjorde 77 årsverk.

Kompetanseheving er nedfelt i strategiplanen for laget som en kontinuerlig prosess som alle ansatte skal ta del i. Retningslinjer for utdanningspermisjon er etablert og samtlige ansatte er tilbudt fordelaktig ordning med hjemme-PC som verktøy og hjelpemiddel til egenutvikling.

Lagets 60-års jubileum i 1998 ble blant annet markert med faglige seminarer og hygge for alle ansatte ombord i Hurtigruta «M/S Richard With» fra Trondheim til Tromsø.

### 3.2.9 Arbeidsmiljø

Arbeidsmiljøet karakteriseres som godt, og det er stor stabilitet i arbeidsstokken. Gjennom Arbeidsmiljøutvalget behandles forhold av betydning for arbeidsmiljøet, og tiltak for forbedringer iverksettes. Organisasjonen har etablert system for internkontroll (Helse - Miljø - Sikkerhet) i henhold til offentlige pålegg. Organisasjonen forurenser ikke det ytre miljø.

### 3.2.10 Strategiarbeid

Norges Råfisklag har i 1998 foretatt en omfattende gjennomgang av lagets strategi. Status i organisasjonen såvel som i omgivelsene er beskrevet, og overordnede målsetninger er reformulert. Som oppfølging til strategiarbeidet og som konsekvens av vedtaket om direkte medlemskap, er det nedsatt et eget vedtektsutvalg som framlegger forslag til endrede vedtekter på representantskapsmøtet i 1999.

Strategiplanens tiltaksdel har fokus på tre hovedområder: Råfisklagets produkter og tjenester, rammebetingelser og organisasjon. Det er formulert delmål på disse områdene.

De praktiske tiltakene kommer gjennom tiltaksplaner innenfor marked/omsetning, økonomi/oppgjør, informasjon/profilering/ samfunnskontakt og ledelse/organisasjon/personal. Disse tiltaksplanene skal følges opp og fornyes løpende hvert år.

### 3.2.11 Utsikter for 1999

Kvotene for de viktigste fiskeslagene laget har omsetningsretten til viser følgende utvikling fra 1998 til 1999 (tonn rund vekt):

| Fiskeslag: | 1998 | 1999 | Endring i % |
|---|---|---|---|
| Torsk | 313 000 | 236 500 | - 24 % |
| Sei | 137 500 | 137 500 | 0 % |
| Hyse | 71 000 | 46 000 | - 35 % |

Fisket etter reker har økt hittil i 1999 og det samme gjelder gruppen «andre fiskeslag».

Prisene i første kvartal 1999 har vært meget høye. Dette er hovedårsaken til at den totale verdi for landet kvantum pr. uke 12 ligger 53 prosent over omsetningen til samme tid i fjor. For norske fartøy separat er verdiøkningen på 45 prosent. En annen årsak til omsetningsøkningen er at man har fisket en større andel av totalkvotene enn til samme tid i 1998. Bortsett fra reker og andre fiskeslag er således gjenstående kvanta å fiske, vesentlig mindre enn i fjor.

Prisene er imidlertid på et høyere nivå, og dersom prisene på hovedfiskeartene og reker i rimelig grad holder seg, vil den samlede omsetning for norske fartøy kunne bli omtrent på 1998-nivå.

Utenlandske fartøy har pr. uke 12 landet 34.800 tonn råstoff mot 25.000 tonn i fjor. Det er knyttet usikkerhet til hvorvidt russiske fartøyer vil lande mer i hjemlandet. Tilsvarende usikkerhet er knyttet til hvor stor andel som vil landes i norske havner av det som omlastes ute i havet. Utviklingen hittil i år tyder på at utenlandske landinger i lagets distrikt i 1999 vil holde seg, justert for kvotenedgangen på torsk og hyse. Det som er nevnt foran under dette punkt om priser, gjelder også her.

Ut fra ovennevnte er det grunn til å anta at verdien på den totale omsetning i lagets distrikt i 1999 vil kunne nå omtrent samme nivå som i 1998.

**Vedlegg 4**

# Utdrag av årsmeldinger for Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag for 1997 og 1998

## 4.1 Styrets beretning for 1997

Styret har i beretningsåret avholdt 13 styremøter, og behandlet 70 saker. I tillegg en mengde referatsaker og skriv.

### 4.1.1 Førstehåndsomsetningen

*Verdi:*

Totalt kom omsetningen i lagets distrikt i 1997 opp i 1,583 milliarder kroner. Omsetningsverdien er ca. kr 173 mill. lavere enn i 1996, da totalomsetningsverdien var på kr 1,765 milliarder. I prosent utgjør nedgangen ca. 10 %.

Av den totale omsetningsverdien utgjør direktelandinger av utenlandske fartøyer ca. 60 mill. kroner. I 1996 utgjorde utenlandske landinger ca. 100 mill.

### 4.1.2 Kvantum

Totalt omsatt kvantum i 1997 ble på 212 540 tonn RUND vekt, mot 254 722 tonn i 1996, en reduksjon på ca. 16 %. Kvantumsmessig har de største reduksjonene vært på sei, bankfisk: lange/brosme/blålange, blåkveite og hyse. Seikvantumet er redusert med hele 28 250 tonn, bankfisk med 6 614 tonn, blåkveite med 2 016 tonn og hyse med 3 332 tonn.

Alle kvantum er oppgitt i RUND VEKT.

### 4.1.3 Gjennomsnittspriser

De fleste gjennomsnittsprisene har vist en positiv trend i 1997 i forhold til 1996.

For alle fiskeslag året under ett er gjennomsnittsprisen økt med 56 øre pr. kg. RUND vekt, eller ca. 8 %.

### 4.1.4 Minstepriser for 1997

På lagets styremøte den 20. januar 1997 ble det vedtatt følgende minstepriser for 1997. Minsteprisene gjelder fra og med mandag 27. januar 1997. Nye vekt grenser ble innført fra og med lørdag 8. februar 1997.

| | kr pr. kg. |
|---|---|
| Torsk - sløyd uten hode 0/2,6 kg | 11,50 |
| Torsk - rund 0/2,6 kg. (s/k) | 6,50 |
| Storsei - sløyd uten hode 0/2,3 kg | 6,50 |
| Storsei - rund 0/2,3 kg (s/k) | 3,50 |
| Fersk trålsei (skallesei) | 3,10 |
| Hyse - sløyd uten hode 0/0,8 kg. | 6,00 |

| | |
|---|---|
| Hyse - sløyd med hode 0/0,8 kg. (s/k) | 5,00 |
| Kvitlange - sløyd uten hode 0/2,0 kg. | 13,00 |
| Blålange - sløyd uten hode 0/2,0 kg. | 9,50 |
| Brosme - sløyd uten hode 0/1,0 kg. | 8,00 |
| Breiflabb - haler 0/1,0 kg. | 35,00 |
| Breiflabb m/hode 0/2,5 kg. | 15,00 |
| Pighå rund 0/70 cm. | 3,00 |

*Minsteprisene gjelder for målsfisk - sunn og frisk vare*

Når det gjelder vektsgrensen for torsk så ble den endret til 2,5 kg. fra og med 1. juli 1997, i.h.t. vedtak under sak 47/97 på styremøte den 16.06.97. Minsteprisen for lange ble nedsatt til kr. 12 pr. kg. for fisk 0/2 kg. fra og med 10.06.97.

### 4.1.5 Finansierings- og omsetningsforhold

*Omsetningsforholdene*

Året 1997 åpnet med mye dårlig vær og landligge for den mindre kystflåten. I tillegg innførte kjøperne kjøpestopp den 27. januar 1997 p.g.a. de nye vekt grensene som ble vedtatt av lagets styre. Salgslaget ble da tvunget til å gå til leveringsstopp i lagets distrikt så lenge kjøpestoppen varte. Forlik om vektgrensene ble oppnådd den 8. feb. 1999, og kjøp- og leveringsstoppen ble samtidig opphevet. I stopperioden var det mye dårlig vær slik at fisket ikke ble vesentlig hindret p.g.a. kjøpestoppen. De som kom dårligst ut av denne konflikten var fartøyer som måtte gå til utenlandske havner med fangsten.

Når det gjelder omsetningen generelt må den betegnes som vanskelig prismessig sett. Det var forholdsvis lave priser på de fleste fiskeslag i store deler av perioden, og for enkelte fiskeslag var det vanskelig å få omsatt fangsten til minsteprisen. Minsteprisen på lange måtte også nedsettes i løpet av perioden p.g.a. avsetningsvansker.

De vanskelige omsetningsforholdene særlig i første halvår kan tilskrives en rikelig tilgang på torsk til forholdsvis lave priser. Dette fikk også negative virkninger for andre fiskeslag.

I andre halvår har prisene for flere fiskeslag vist en positiv tendens, og i de siste månedene av året gikk prisen merkbart opp på flere arter.

Like før jul i 1997 ble det landet stor kvanta fra båter som kom nordfra. P.g.a. at de fleste fartøyer skal lande og omsette fangsten over en kort periode, ble det som vanlig noen hektiske dager.

Men til tross for mange og hektiske landinger over en kort periode, gikk omsetningen stort sett greit, og man må vel kunne si at etter forholdene klarte man å holde et noenlunde akseptabelt prisnivå også i denne situasjonen.

Til tross for vanskelige omsetningsforhold i 1997 for flere arter, har auksjonssystemet igjen vist seg å være totalt sett det beste for å oppnå maksimal markedspris til enhver tid for fiskerne.

*Finansieringsforholdene*

Også i store deler av året 1997 har lagets likviditetssituasjon vært anspent. Dette p.g.a. store utestående hos kjøperene som er sikret via bankgarantier. På grunn av likviditetssituasjonen og for å klare å holde utbetalingsfristen på tre uker fra levering til fiskerene, har laget måttet ta opp en driftskreditt på inntil kr. 25 mill. Ved hjelp av nevnte driftskreditt har laget klart å holde utbetalingsfristen til fiskerene, og fristen for innbetaling av avgifter og trekk.

Lagets utestående hos kjøperene har i store deler av året vært på ca. kr. 70-80 millioner. På slutten av året ble det innbetalt forholdsvis store utestående fra enkelte kjøpere og lagets likviditetssituasjon bedret seg betraktelig. Men det førte til at lagets renteinntekter ble betydelig redusert i siste del av året.

Lagsavgiftene som trekkes inn fra fiskerne på førstehåndsomsetningen er nå så lave at laget kun sitter igjen med ca. 0,5 % av total omsetningsverdi, og laget må opp i en total omsetning på ca. kr. 1,8 milliarder for å gå i driftsmessig balanse i et normalt år.

Laget er således avhengig av å ha en viss egenkapital for å klare utbetalingsfristen for fiskerene for oppgjør, og fristene for trekk etc. Hvis ikke må laget ta oppytterligere lån/driftskreditt.

Styret ser det som et mål å holde lavest mulig lagsavgift for fiskerne, og å kunne drive salgslaget med lave driftsomkostninger. Et effektivt og rasjonelt drevet salgslag er en fordel for de medlemmene laget skal betjene. Styret vil også, hvis den økonomiske situasjonen tillater det, prøve å ytterligere redusere oppgjørstiden til fisker.

### 4.1.6 Statlige støttemidler

*Fiskeriavtalen for 1997*

Avtalen inneholdt følgende hovedposter:

| | |
|---|---|
| Føringstilskudd | kr. 35,0 mill. |
| Garantilott | kr. 20,9 mill. |
| Driftstilskudd lineegnesentraler | kr. 12,5 mill. |
| Reservebeløp | kr. 22,5 mill. |
| SUM | kr. 90,0 mill. |

*Føringsmidler*

Føringsmidler på til sammen kr. 35 mill. for hele landet. Vårt lag fikk tildelt kr. 100.000 i føringsmidler av ovennevnte totalbeløp.

Videre ble rest føringsmidler fra 1996 på kr. 104.560,90 godkjent overført til bruk som føring i 1ø997.

I tillegg ble rest kr. 42.405 av føringsmidler for reker godkjent overført til bruk som føringsmidler for 1997. Til reduksjon kom kr. 933,60 som gikk til overforbruk av tilskudd til krabbe i 1996.

Laget har således hatt totalt kr. 246.032,30 til disposisjon som føringsmidler for 1997.

Midlene som er utbetalt er gått til føring av levende sei og transportstøtte til ål.

### *Pristilskudd*

Det ble ikke tildelt pristilskudd til salgslagene på Fiskeriavtalen for 1997.

### *Andre tilskuddsordninger*

I tillegg er det utbetalt tilskudd til følgende ordninger:
– Krabbe til produksjon.
– Føring av biprodukter under torskefisket.

For øvrig vises til tilskuddsregnskapet gjengitt i beretningen, når det gjelder totalt utbetalt tilskudd og tildelte midler for 1997.

## 4.1.7 Andre saker

### *Kontraktsauksjoner*

På styremøte den 20.0197 diskuterte styret ordningen med auksjon av forhåndskontrakter. Styret gikk da inn for at salgslaget skal foreta auksjon av forhåndskontrakter slik at man kan oppnå best mulig pris til fisker, og slik at alle interesserte kjøpere kan få anledning til å by på kontraktene. Unntatt fra denne regelen er når tilbudte kontraktspriser ligger over gjennomsnittspriser for perioden.

### *Elektronisk post til og fra fiskefartøy*

Dette er et næringsprosjekt i regi av Norges Fiskarlag og de fire største salgslagene. Prosjektet er finansiert med kr. 1 mill. fra Fiskeridepartementet, kr. 400.000 fra Norges Forskningsråd, og kr. 200.000 fra de fire salgslagene.

Prosjektet er nå kommet så langt at vårt lag skal teste det ut ved hjelp av to pilotfartøyer.

### *Aksjer i A/S Fiskernes Hus*

Salgslagets styre har vedtatt at laget skal kjøpe 25 aksjer i A/S Fiskernes Hus, hvor salgslaget har sitt hovedkontor i Ålesund.

Aksjekjøpet er ennå ikke avklart, da selger ikke har bestemt seg for hvilken kurs de skal legge til grunn.

### *Vektgrenser*

I flere år har kjøperne arbeidet med å få gå over fra mål til vekst. På styremøte den 20.01.97 vedtok lagets styre de nye vektgrensene for sløyd og kappet fisk i lagets distrikt som følger:

Torsk 0/2,5 kg, sei 0/2,0 kg, hyse 0/0,8 kg, kvitlange 0/2,0 kg, blålange 0/2,0 kg og brosme 0/1,0 kg.

På grunn av nevnte vektgrenser innførte kjøperne kjøpestopp fra og med 27.01.97. Salgslaget var da nødt til å innføre leveringsstopp i lagets distrikt. Denne konflikten varte til 8. februar 1997.

Etter mange og lange forhandlinger og også allmøte med fiskerne kom man frem til et forlik den 07.02.97, som følger:

Torsk 0/2,6 kg, sei 0/2,3 kg, hyse 0/08 kg, kvitlange 0/2,0 kg, blålange 0/2,0 kg og brosme 0/1,0 kg.

Da det er ønskelig å få like vektgrenser langs kysten, ble det også tatt opp forhandlinger mellom salgslagene og kjøperorganisasjonene langs kysten. Og da Norges Råfisklag endret vektgrensen for torsk til 2,5 kg - 1,0 kg den 04.06.97 fulgte lagets styre opp og i et styremøte den 16.06.97 vedtok styret at også Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag skulle innføre vektgrense for torsk på 2,5 kg og 1,0 kg fra og med 01.07.97. En vektgrense for sei på 0/2,0 kg er fortsatt salgslagets mål.

### *Salgsjef*

Salgsjef Terje Molnes har fra og med 31.12.97 sagt opp sin stilling i laget. Han skal over i ny stilling i en annen bransje.

Som ny salgsjef har lagets styre ansatt hr. Bjørnar Huse, som begynte i stillingen den 01.12.97. Bjørnar Huse er 30 år, gift og har 1 barn. Han kommer fra stilling som økonomisjef i Midnor Group A/S. Av utdannelse har Bjørnar Huse høyskoleutdanning innen IT og han er NHH-Master of international business 1996.

### *Serviceavgift til faglagene/høyesterettsdom*

I henhold til Høyesterettsdom l. nr. 50B/1997 nr. 205/1996 av 03.07.97, er det stilt et stort spørsmål om lovligheten av den serviceavgift på 0,3 % av omsetningen av norsk fanget fisk, som er innbakt i avtalene mellom faglagene om salgslagene. Straks etter at dommen ble offentliggjort stoppet salgslaget og andre salgslag utbetalingene til faglagene.

Lagets styre behandlet saken/dommen på sitt styremøte den 08.08.97, og bestemte at på bakgrunn av dommen skulle laget tilbakebetale serviceavgiften for inntil de siste tre år regnet frem til 3. juli 1997, for de redere/fiskere som skriftlig hadde reservert seg mot denne avgiften og som ikke var medlemmer av faglagene i nevnte tidsrom. Utbetalingen til fiskerne ble foretatt den 24. september 1997.

Videre vedtok styret at laget var innstilt på å utbetale serviceavgiften til faglagene for perioden mai og juni 1997 under den forutsetning av at andre salgslag utbetalte serviceavgiften for samme tidsrom. Videre var forutsetningen at man fikk et positivt svar fra Fiskeridepartementet i saken.

Etter henvendelser diskuterte styret også størrelsen på lagsavgiftene, men styret vedtok å avvente med videre behandling av selve lagsavgiftene. I et senere møte vedtok også styre tå avvente med eventuell utbetaling for mai/juni 1997 til faglagene.

Landsstyret i Norges Fiskarlag satte ned et eget utvalg for å se på finansieringen av fiskarlaget. Dette utvalget kom med sin innstilling i november 1997.

På lagets styremøte den 30. oktober 1997 ble det vedtatt å utbetale til faglagene inntekt serviceavgift for månedene mai og juni 1997 i.h.t. avtalen mel-

lom salgslaget og faglagene. Videre vedtok styret at lagsavgiften skal settes ned med 0,3 % for alle arter fra og med 1. november 1997.

### *Lagsavgifter*

På lagets styremøte den 30. oktober 1997 vedtok styret å sette ned lagsavgiftene med 0,3 % for alle arter.

Nedsettelsen gjelder fra og med 1. november 1997, og lagsavgiftene er da som følger:

| | |
|---|---|
| Fersk | 1,20% |
| Frossen: | 0,60 % |
| Saltet: | 0,60 % |
| Filet/Farse: | 0,25 % |
| Ombordtilv. frosne produkter av skalldyr i forbrukerpakn. inntil 1 kg: | 0,25 % |

Fiskeridepartementet har godkjent de nye lagsavgiftene. Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag har for tiden landets laveste lagsavgifter i førstehåndsomsetningen innen torskesektoren.

### *Profilering av salgslaget - Nor-Fishing 98*

Lagets styre har bestemt at salgslaget skal delta med egen stand på fiskerimessen Nor-Fishing 98, som går av stabelen 19.-22. august 1998.

Her vil man presentere salgslaget på en best mulig måte, og ekstern konsulenthjelp vil bli innhentet.

### *Profilering av fangstleddet i norsk fiskerinæring - årsmøtesak 8/97*

På styremøte den 16.06.97 vedtok styret å bevilge lagets andel av omsøkte midler til prosjektet: «Profilering av fangstleddet i norsk fiskerinæring».

Dette på bakgrunn av de positive signaler som kom fra Representantskapet under årsmøtesak 8/97.

Lagets andel ble kr. 132.000.

### *Eget selskap for 2. håndomsetning*

Etter møte med kjøperorganisasjonene har styret bestemt at en eventuell etablering av et selskap for annenhåndsomsetning skal utsettes inntil videre.

### *Utvalgsinnstilling vedrørende finansiering av Norges Fiskarlag*

Det nedsatte utvalg har kommet med følgende innstilling, som er vedtatt av landsstyret:

Alle medlemmer av Norges Fiskarlag skal betale:

| | |
|---|---|
| Fartøykontingent: 9,5 mrd. x 0,16 % | kr. 13,9 mill. |
| Mannskap: 3,5 mrd, x 0,26 | kr. 5,0 mill. |
| | kr. 18,9 mill |

| | |
|---|---|
| Felles budsjettering: 25 % av 18,9 mill.kr. 4,7 mill. | |
| Salg av tjenester (anslag)kr. 6,0 mill. | |
| Sum til fellesbudsjetteringkr. 10,7 mill. | |
| Til Norges Fiskarlag sentralt: | |
| 75 % av 18,9 mill | kr. 14,1 mill. |
| Andel av fellesbudsjettering | |
| (15 % av 10,7 mill.) | kr. 1,6 mill. |
| Sum: | kr. 15,7 mill. |
| Til Fylkesfiskarlagene: | |
| Fartøykontingent: 2 mrd. x 0,13 % | kr. 1,9 mill. |
| Andel fra fellesbudsjettering (70 % av 10,7) | kr. 7,5 mill. |
| Personlig kontingent kr. 650 pr. medlem | kr. 3,9 mill. |
| Sum: | kr. 13.3 mill. |
| Til Sør-Norges Notfiskarlag: | |
| Avsetning fra fylkesfiskarlags andel: | kr. 0,15 mill. |
| Til Fiskebåtredernes Forbund: | |
| Fartøykontingent (f.t. 0,12 %) | kr. 4,4 mill. |
| Andel av felles budsjettering (15 % av 10,7) | kr. 1,6 mill. |
| Sum | kr. 6,0 mill. |

Kommentarer:

Utvalget er av den oppfatning at denne modellen reflekterer en forholdsvis jevn belastning for de ulike grupper innen fangstleddet, etter bortfallet av den tidligere serviceavgiften.

Utvalget vil presisere:

1. Modellen er basert på frivillighet og er ikke i strid med Høyesterettsdommen om faglagsavgift.
2. Det ligger fortsatt til grunn et element av felles budsjettering.
3. Nivået på dagens basisbeløp til fylkesfiskarlagene videreføres frem til Landsmøtet i 1998
4. Nivået på den personlige medlemskontingenten videreføres frem til Landsmøtet i 1998.
5. Tariffavgiften på 0,15 % i fiskarlagets tariffsystem videreføres på samme nivå som i dag.

Utvalget mener å ha lagt til grunn et realistisk nivå på forventet førstehåndsverdi i denne modellen. Utvalget har også lagt til grunn en forventet oppslutning om modellen.

Basisbeløpet til fylkesfiskarlagene videreføres på dagens nivå (250.000) frem til Landsmøtet høsten 1998. Fordelingsnøkkelen mellom lokallag og fylkesfiskarlag er endret til 15 % av den personlige kontingenten til lokallagene fra tidligere 25 %. Samlet får fylkesfiskarlagene en reduksjon på 9,3 % i forhold til opprinnelig budsjett for 1997.

Fiskebåtredernes Forbund sin andel av fellesbudsjetteringen er redusert fra kr. 3,1 mill. i opprinnelig budsjett for 1997, til kr. 1,6 mill. i den nye modellen. Fiskebåtredernes Forbund vil vurdere å øke dagens kontingent fra 0,12 % for å kompensere reduksjonen av fellesbudsjetteringen. Gruppekontingenten

for Fiskebåtredernes Forbund til Norges Fiskarlag sentralt settes til kr. 25.000.

Sør-Norges Notfiskarlag sin andel er redusert med 35 % fra opprinnelig budsjett for 1997.

Norges Fiskarlag sentralt får et budsjettkutt på kr. 1,0 mill. tilsvarende 6 % i forhold til opprinnelig budsjett for inneværende år.

Salg av tjenester, budsjettert med kr. 6,0 mill. innbefatter i all hovedsak arbeid utført for salgslagene. Det inngås drøftelse med salgslagene om dette innenfor Høyesterettsdommens premisser.

Innbetalingsmåter:

Utvalget er opptatt av at finansieringsmodellen skal fungere så godt og enkelt som mulig, og legger opp til følgende innbetalingsmåter:

1. Fartøykontingenten (både 0,16 % som alle fartøy skal betale og 0,13 % til fylkesfiskarlagene) trekkes inn av salgslagene beregnet av brutto fangst og overføres kvartalsvis til Norges Fiskarlag sentralt. Trekket skjer av salgslagene etter medlemslister fra Norges Fiskarlag, og etter bruk av reservasjonserklæring.
2. Mannskapets andel (0,26 %) trekkes av reder og betales inn av rederiet til Norges Fiskarlag i første uka i mai, september og januar. Også dette trekket skjer etter medlemslister fra Norges Fiskarlag, eller etter pålegg fra det enkelte mannskap.
3. Den personlige kontingenten innbetales som i dag etter tilsendt giro.

*Fullverdig medlemskap i Norges Fiskarlag:*

Utvalget legger følgende til grunn for at fullverdig medlemskap skal være oppfylt:

*- Mannskap:*

Både den personlige medlemspremien på kr. 650 og mannskapsandelen på 0,26 % må være betalt.

*- Båteier som hører inn under fylkesfiskarlagene:*

Båteier som inngår i lottoppgjør må betale fartøykontingent på 0,16 % og 0,13 % samt sin del av mannskapsandelen på 0,26 %. Personlig kontingent må også betales.

*- Enefisker:*

Enefiskere må betale fartøykontingent på 0,16 % og 0,13 %. I tillegg betales 0,26 % av den beregnet mannskapsandel på 30 % av brutto fangstverdi. Personlig kontingent må også betales.

## *Produktavgiften*

Finansdepartementet informerte pr. telefax av 19.12.97 at Stortinget har vedtatt at produktavgiften fra 01.01.98 skal være 3,5 %. Dette er en økning på 0,2 % fra forrige vedtak som var på 3,3 %.

### *Utredningsprosjekt for nye omsetningsmuligheter m.v*

Det er nedsatt et eget utvalg med representanter fra Norges Fiskarlag, Norges Råfisklag Norges Sildesalgslag og Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag for å se på og vurdere nye omsetningsmuligheter.

Lagets styre vedtok på møte den 18.03.97 at salgslaget skulle delta i utvalget og være med på sin andel av finansieringen. Det er en forutsetning at arbeidet skal ende opp med et konkret forslag til handlingsplan.

Det er spesielt tre problemstillinger en i utgangspunktet skal sette søkelyset på, og disse problemstillingene henger delvis sammen. Disse er følgende:

– Råstoffmarkedet.
– Kan fersk- og kjøltfiskmarkedene utnyttes bedre?
– Reguleringer mer i samsvar med markedenes behov.

Prosjektutredningen har som siktemål å være ferdig innen første halvår 1998.

### *Nytt telefonsystem - ISDN*

Fra og med september 1997 har lagets kontorer innført nytt telefonsystem - ISDN, og fått nye telefonnummer.

Salgsavdelingen i Ålesund: tlf. nr. 70 10 24 00
Administrasjon/økonomi: tlf. nr. 70 10 24 50
For øvrige nummer vises til telefonkatalogen.

### *Utvalgsinnstilling «auksjonssystemet» årsmøtesak 4/97*

Styret behandlet ovennevnte sak på møte den 16.06.97:

A. Salg på data:

Det er nå etablert 22 kjøpere på data (Trippelauksjon). Dette er en økning på 100 % siden årsmøtet i 1997. Når alle disse kjøpere skikkelig er innkjørt er det meningen å utvide videre til nye grupper.

B. Omsetningssystemet

– Auksjonsregler for fellesauksjon er gjennomført.
– Auksjon for kystflåten under sesongene:

Her er utvalgsforslaget oversendt Sunnmøre og Romsdal Fiskarlag for uttalelse

– Kontraktsauskjoner:
  Utvalgsforslaget er gjennomført. - Levering i et annet salgslag enn der fangsten er solgt: Det arbeides fortsatt med å komme frem til en gjensidig ordning med andre involverte lag.
– Priskrav ved auksjon: Detter er gjennomført.
– Overtagelse av egen fangst: Dette er gjennomført.
– Minstepriser: Styret støtter forslaget.
– Overgang fra lengde til vekt. Det arbeides med å få like vektgrenser langs kysten.
– Konklusjon: Utvalgets konklusjon tar styret til underretning og vurdering.

### *Strategiplan for salgslaget*

Arbeidet med lagets strategiplan fortsatte i 1997.

På styremøte i april 1997 godkjente lagets styre hovedstrategiene i planen på følgende områder:

Organisasjon, salg, økonomi/adm., teknologi, personal.

*Lagets formål:*

– Laget sitt formål er å ta seg av omsetning av fisk, fiskeavfall, kval og skalldyr for fiskerne, og få så gode priser som råd er.

*Lagets målsetninger:*

*Organisasjon*

– Laget er fiskerstyrt.
– Lagets desentraliserte organisasjonsmodell opprettholdes.
– Laget skal være fiskernes effektive, offensive og serviceinnstilte salgsorganisasjon,
– som skal drive i henhold til moderne organisasjonsprinsipper.
– Laget skal fremstå som en ansvarsbevisst og profesjonell organisasjon.

*Strategier organisasjon*

*Hovedstrategi:*

Bedre utnytting av de ressurser og kompetanse organisasjonen innehar.

For å nå målsettingen om at organisasjonen skal være fiskerstyrt må man bruke virkemiddel som at:

– Beslutningsprosessene skal være dynamiske, og ivareta fiskerinteressene.
– Prinsippsaker skal høres av interessegruppene i laget.
– Øvrige saker behandles gjennom raskere beslutningsprosesser, der beslutningsnivåene er avklart.

For å nå målet med å opprettholde at organisasjonen skal være desentral, bruker man virkemiddel som at:

– Gjennom oppbyggingen av delstrukturene skal man sørge for å opprettholde den
– desentrale organisasjonsmodellen gjennom: Salgsstrategi,øk/adm.strategi, IT strategi,
– personalpolitiske retningslinjer.

For å nå målet med at laget skal være fiskernes effektive, offensive og serviceinnstilte salgsorganisasjon, må man bruke virkemiddel som:

– å utvikle medarbeiderne sine holdninger og innstillinger.
– å øke kunnskapen og forståelsen om salgslaget og omsetningsleddet
– å utvikle en offensiv utadvendt stil samtidig som vi skal oppfattes seriøst.
– å utvikle servicetilbudet; tilby tjenester og rutiner som fiskerne, kjøperne og myndighetene føler er tidsriktig.

For å nå målet om å fremstå som en ansvarbevisst og profesjonell organisasjon må man bruke virkemiddel som:

– å inneha fortsatt et korrekt forhold til myndighetene.
– klarere profil i forhold til omverden.

– evaluere organisasjonen og regelverket jevnlig.

### *Salg*

– Laget skal til enhver tid tilby fiskerne et profesjonelt salgs-/omsetningssystem med et tidsriktig regelverk som er fleksibelt og tilpasset de ulike krav som det enkelte fiskeri krever, og dette må oppfattes som riktig og troverdig innen førstehåndsomsetningen både av fisker og kjøper.
– Laget skal opprettholde og styrke sin posisjon med å være den viktigste råstoff kanalen overfor kjøperne i lagets distrikt.
– Laget skal øke sin markedskompetanse ved større markedskontakt.

### *Strategier salg*

#### *Hovedstrategi:*

Laget skal gjennom samkjøring av salgskontorene kunne se avdelingen som en integrert enhet og på denne måten utnytte de ressurser og den kompetanse som avdelingen innehar.

– Laget skal gjennom bruken av virkemiddel som innhenting og strukturering av informasjon fra fiskere, kjøpere og marked, være den viktigste informasjons kanalen for fiskerne og kjøperne når det gjelder omsetning av råstoff i lagets distrikt.
– Laget skal gjennom bruken av virkemiddel som datateknologi, kunne organisere innhenting av informasjon, og oppnå full oversikt over forventet råstofftilgang på de forskjellige fartøygrupper.
– Laget skal gjennom bruken av virkemiddel som økt kjøper-/fiskerkontakt etter salg, kunne oppnå konstruktive tilbakemeldinger og økt forståelse for omsetningsprosedyrene.
– Laget skal gjennom bruken av virkemiddel som økt kjøper-/fiskerkontakt bidra til å oppnå et omsetningssystem som til en hver tid er profesjonelt og tidsriktig. Dette vil også styrke vår posisjon som den viktigste råstoffkanalen overfor fiskerne og kjøperne i lagets distrikt.
– Laget skal gjennom bruken av virkemiddel som å kunne differensiere omsetnings reglene ut fra det som er mest hensiktsmessig/økonomisk for de forskjellige fartøy-/ redskapsgrupper.
– Laget skal gjennom bruken av virkemiddel som å se på salgskontorene i laget som en integrert enhet, og gjennom å utnytte og eventuelt tilføre nødvendig kompetanse til salgsavdelingen, slik at laget blir den viktigste omsetningskanalen for fiskerne og kjøperne i lagets distrikt.
– Laget skal gjennom bruken av virkemiddel som etablering av eget selskap, kunne tilføre råstoff som er landet i andre distrikter, til kjøperne i lagets distrikt.
– Laget skal gjennom bruken av virkemiddel som besøk av viktige marked, kunne knytte kontakter slik at en kan få distriktets oppdatering om markedssituasjonen til en hver tid.

### *Økonomi/administrasjon*

– Laget skal opprettholde ordningen med å sikre raskt og effektivt oppgjør til fisker.
– Laget skal videreutvikle og kvalitetssikre de administrative rutinene for å

ivareta brukernes interesser.

### *Strategier økonomi/administrasjon*

#### *Hovedstrategi:*

Laget skal gjennom en rasjonell og tidsriktig drift sikre nødvendig kapital og likviditet til å inneha moderne og effektive økonomi/administrasjonsrutiner.

- Laget skal gjennom bruken av virkemiddel som moderne øk./adm.systemer og rutiner være i stand til å opprettholde et raskt og effektivt oppgjørsystem til fisker.
- Laget skal gjennom bruken av virkemiddel som økt informasjon om øk./adm.rutinene få brukerne til å benytte Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag.
- Laget skal gjennom bruken av virkemiddel som løpende evaluering sikre at salgslaget innehar og utvikler øk./adm.rutiner som oppfattes som rasjonelle og tidsriktig.

### *Teknologi*

- Laget skal arbeide for å samle hele organisasjonen på en tidsriktig teknologisk plattform.
- Laget skal til en hver tid benytte moderne teknologi for å ivareta brukernes interesser, men ikke på en slik måte at dette går ut over den service som menneskelig kontakt betyr.

### *Strategier teknologi*

#### *Hovedstrategi:*

Laget skal gjennom bruken av moderne teknologi ivareta lagets målsettinger med å samle organisasjonen til en enhet.

- Laget skal gjennom bruken av virkemiddel som moderne teletjenester samle lagets organisasjon på en felles dataplattform.
- Laget skal gjennom bruken av virkemiddel som moderne teleutstyr samle lagets organisasjon på en felles plattform.
- Laget skal gjennom bruken av virkemiddel som samordning av programvarer for PC, få en mer felles intern brukerstruktur.

### *Personal*

- Laget skal utvikle medarbeiderne sine kunnskaper, ferdigheter, holdninger og innstillinger, slik at vi kan møte de utfordringene som kommer, og at lagets totale målsettinger nåes og ivaretas.
- Laget skal forbedre sin serviceholdning, slik at vi på en best mulig måte kan betjene våre medlemmer, kunder og andre brukere.

### *Strategier personal*

#### *Hovedstrategi*

Laget skal gjennom bruken av personalpolitiske retningslinjer og tiltak utvikle personalet, som er den viktigste ressursen i laget. Dette for å benytte den kom-

petansen som de ansatte har, slik at laget når de totale målsetninger og at disse ivaretaes.

- Laget skal gjennom bruken av virkemiddel som teoretisk opplæring og praktisk trening utvikle personalets kunnskaper og ferdigheter.
- Laget skal gjennom bruken av virkemiddel som økt mellommenneskelig kommunikasjon utveksle erfaringer på en slik måte at organisasjonen utnytter den kompetansen som er i laget.
- Laget skal gjennom bruken av virkemiddel som moderne personaladministrasjon videreutvikle de ansattes holdninger og innstillinger, slik at en gjør laget i stand til å møte de utfordringer som kommer.
- Laget skal gjennom bruken av virkemiddel som teoretisk opplæring og praktisk trening få den kunnskap og erfaring som er nødvendig for å kunne yte den service som våre brukere forventer av oss.

### *Bevilgninger foretatt av styret i 1997*

| | |
|---|---|
| Næringsprosjektet Elektronisk post v/NF: | kr. 50 000 |
| Utredningsprosjekt | |
| «Nye omsetningsmuligheter»: | kr. 35 000 |
| Den Norske Matfestivalen 1997: | kr. 10 000 |
| Herøy Sogelag - Bok og dekksfartøy: | kr. 5 000 |
| Fiskarkvinnas betydning for kysten og næringen: | kr. 12 000 |
| Bok om tidligere fiskeridir. H. Rasmussen; | kr. 50 000 |
| Prosjektet «Båt» ved Fræna Ungdomsskole: | kr. 10 000 |
| Annonse - Fiskerimuseet i Ålesund | kr. 3 000 |
| Til sammen: | kr. 175 000 |

### *Fiskernes ulykkeskasse*

Styret i 1997:

Jan Skjærvø, Trondheim - formann
Hilmar Blikø, Måneset
Otto Benjaminsen, Halsnøy
Olav Bjørklund, Drammen

Utligningssummen var i 1997 kr. 700.000,-.

Stønadssummene var i 1997 kr. 25.000,- ved ulykkesdød og kr. 30.000,- ved 100 % medisinsk invaliditet som følge av ulykke. Det er i 1997 utbetalt kr. 265.050,-.

### 4.1.8 Sluttord

Året 1997 åpnet med mye dårlig vær og landligge for den mindre kystflåte. I tillegg innførte kjøperne kjøpestopp den 27. januar 1997 p.g.a. de nye vektgrensene som ble vedtatt av lagets styre. Salgslaget ble da tvunget til å få til leveringsstopp i lagets distrikt så lenge kjøpestoppen varte. Forlik om vektgrensene ble oppnådd den 8. februar 1997, og kjøpe- og leveringsstoppen ble samtidig opphevet. I stopperioden var det mye dårlig vær, slik at fisket ikke

ble vesentlig hindret p.g.a. kjøpestoppen. de som kom dårligst ut av denne konflikten var fartøyer som måtte gå til utenlandske havner med fangsten.

Første halvdel av året 1997 var preget av en treg og vanskelig omsetningssituasjon. Det var forholdsvis lave priser på de fleste fiskeslag, og for enkelte arter var det vanskelig å oppnå selv minstepris. Minsteprisen for lange måtte også settes ned i løpet av perioden p.g.a. avsetningsvansker.

De vanskelige omsetningsforholdene kan tilskrives en rikelig tilgang på torsk til forholdsvis lave priser. Dette fikk også negative virkninger på prisnivået for andre arter.

Prisene tok seg derimot opp på slutten av året, og året under ett har gjennomsnittsprisene steget med ca. 8 % i forhold til 1996.

Norsk fisk og fiskeprodukter utsettes stadig for en hardere konkurranse. Dette på grunn av den utviklingen som har vært med nedbygging av handelsgrenser, bedre kommunikasjon og informasjon m.v. Fisk som tidligere ble omsatt mer regionalt er mer og mer blitt en global handelsvare, og har mer eller mindre hele verden som et potensielt marked. Total omsetningsverdi i 1997 ble på kr. 1 583 milliarder, mot kr. 1 756 milliarder i 1996. En nedgang på ca. kr. 173 millioner, eller ca. 10 %. Nedgangen skyldes lavere omsatt kvantum.

Totalkvantumet gikk ned fra 254 722 tonn til 212 540 tonn rund vekt, en nedgang på 42 182 tonn, hvorav seien utgjorde hele 28 250 tonn.

I lagets distrikt ble det i 1997 landet fisk fra utenlandske fartøyer for til sammen ca. kr. 60 million, mot kr. 100 millioner i 1996.

Holder man utenfor inntektsførte inndratte midler og utgifter fra året 1994, viser driftsresultatet for 1997 et lite overskudd på ca. kr. 5 000,-.

Dette skyldes imidlertid at i perioden fra 01.07 til 01.11.97 var lagsavgiften som trekkes inn fra fisker 0,3 % høyere enn pr. dato. I et normal år ville en totalomsetning på ca. kr. 1,6 milliarder gi laget et driftsunderskudd. Med dagens lagsavgiftssatser må salgslaget opp en totalomsetning på ca. kr. 1,8 milliard for å gå i driftsmessig balanse. De gjeldende lagsavgifter som ble innført den 01.11.97 gir salgslaget en gjennomsnittlig avgiftsprosent på ca. 0,5 som igjen gir laget totale driftsinntekter på ca. kr. 9 millioner ved en totalomsenting på ca, kr. 1,8 milliard.

Det totale overskudd i 1997 ble på ca. kr. 6,4 million, hvorav ca. kr. 5,2 million er finansinntekter, og ca. kr. 1,2 million er inndratte midler netto.

I året 1997 var det spesielt store utestående hos enkelt kjøpere og dermed gode renteinntekter. En slik situasjon kan vi ikke regne med fremover, og lagets finansinntekter vil antakelig gå betydelig ned i 1998. Egenkapitalen er pr. 31.12.1997 ca. kr. 50,5 million før skatt.

Totalt sett må man vel kunne si at året 1997 har vært et brukbart år for flåten i lagets distrikt, selv om den mindre flåte hadde en vanskelig torskesesong p.g.a. mye dårlig vær. Prisene på flere fiskeslag var også lave i første halvdel av året, men bedret seg i siste del.

Lagsavgiftene som trekkes inn fra fisker er i dag som følger, Fersk 1,2 %, frossen og saltet 0,6 % og filet m.v. 0,25 %. På grunn av produktsammensetningen gir dette en gjennomsnitt lagsavgifts prosent på kun 0,5.

Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag har i dag de laveste lagsavgifter som trekkes inn fra fisker av samtlige salgslag innen torskesektoren.

*Råfiskloven*

Det kommer stadig nye angrep på Råfiskloven. Sist ut er NHO som i en større utredning har bl.a. følgende forslag til det de kaller modernisering av Råfiskloven:

- Adgang til å inngå langsiktige kontrakter mellom bedrifter i fiskeindustrien og som ikke kan settes til side av salgslagenes dirigeringsrett.
- Etablering av en statlig voldgiftsfordning som kan fastsette minstepriser dersom partene under reelle forhandlinger ikke blir enige og slik at salgslagene, som i dag er lovfestede monopoler, ikke ensidig har rett til å fastsette prisene.
- Endringer i salgslagenes salg- og oppgjørsbestemmelser. Slik at disse kommer mer på linje med de vilkår som er vanlig i næringslivet. Fiskeindustrien skal ikke påføres ekstra økonomiske belastninger av denne type i forhold til annen industri.

Salgslaget mener det er en forutsetning for en god fremtid for næringen at Råfiskloven beholdes i sin nåværende form. Loven har skapt og vil skape stabile forhold i næringen både for fisker og kjøper.

Likeledes er det viktig for næringen totalt sett at det er fiskerne som eier og driver fiskefartøyene, og at man har en mest mulig fra konkurranse på eksportmarkedene.

Fiskerne, faglagene og salgslagene må være våkne og kjempe for de rettigheter som er opparbeidet gjennom årtider. Salgslagets styrke nå og i fremtiden er bl.a. følgende forhold:

- Auksjonssystemet
- Mobil og variert flåtestruktur
- Dyktige og aktive fiskere
- Mange store og dyktige kjøpere/eksportører
- Lite og oversiktlig distrikt
- Stor omsetningsverdi
- Lave lagsavgifter som trekkes inn fra fisker
- Lave driftsomkostninger
- Sikker og kort oppgjørstid for fiskerne

## 4.2 Styrets beretning for 1998

Styret har i beretningsåret avholdt 10 styremøter, og behandlet 72 saker. I tillegg en mengde referatsaker og skriv.

### 4.2.1 Førstehåndsomsetningen

*Verdi:*

Totalt kom omsetningen i lagets distrikt i 1998 kom opp i 1,907 milliarder kroner. Omsetningsverdien er ca kr 324,- mill. høyere enn i 1997, da totalomsetningsverdi var på kr 1,583 milliard. I prosent utgjør økningen ca 20,5%. Av den totale omsetningsverdi utgjør direkte landinger av utenlandske fiskefartøyer ca 67,- mill. kroner. I 1997 utgjorde utenlandske landinger ca kr 60,- mill.

### 4.2.2 Kvantum

Totalt omsatt kvantum i 1998 ble på 190 659 tonn RUND vekt, mot 212 540 tonn i 1997, en reduksjon på 21 881 tonn, eller ca. 10,3 %. Kvantumsmessig har de største reduksjonene vært på Torsk, Hyse, Sei og Blåkveite. Torske-kvantumet er redusert med hele 17 311 tonn, Hyse med 11 161 tonn, Sei med 9 791 tonn og Blåkveite med 2 203 tonn. Det har vært økning i omsatt kvantum på Brosme med 6 336 tonn, på Lange med 5 534 tonn og Uer med 2 096 tonn. Alle kvantumstall er oppgitt i RUND VEKT.

### 4.2.3 Gjennomsnittspriser

De fleste gjennomsnittsprisene har vist en svært positiv trend i 1998 i forhold til 1997. For alle fiskeslag året under ett er gjennomsnittsprisen økt med kr 2,55 pr kg RUND vekt, fra kr. 7,45 pr kg i 1997 til kr. 10,00 pr kg i 1998, eller ca. 34%.

### 4.2.4 Minstepriser for 1997

Det ble avholdt møte med kjøperorganisasjonene den 18.12.97, hvor både kjøperne og salgslagets representanter fremkom med sine synspunkter på minsteprisene i 1998. På lagets styremøte den 15. jan. 1998 ble det vedtatt følgende minstepriser for 1998, gjeldende fra og med mandag 19. januar 1998:

| | |
|---|---|
| Torsk - sløyd uten hode - 0/2,5 kg | kr 12,30 pr kg |
| Torsk - rund - 0/2,5 kg ( s/k) | kr 7,00 pr kg |
| Storsei - sløyd uten hode - 0/2,3 kg | kr 7,00 pr kg |
| Storsei - rund - 0/2,3 kg (s/k) | kr 4,00 pr kg |
| Fersk trålsei (skallesei) | kr 3,10 pr kg |
| Hyse - sløyd uten hode - 0/0,8 kg | kr 7,00 pr kg |
| Hyse - sløyd m/hode - 0/0,8 kg (s/k) | kr 6,00 pr kg |
| Kvitlange - sløyd uten hode - 0/2,0 kg | kr 12,00 pr kg |
| Blålange - sløyd uten hode - 0/2,0 kg | kr 8,00 pr kg |
| Brosme - sløyd uten hode - 0/1,0 kg | kr 8,00 pr kg |
| Breiflabb-haler - 0/1,0 kg | kr 35,00 pr kg |
| Breiflabb m/hode - 0/2,0 kg | kr 15,00 pr kg |
| Pigghå Rund 0/70 cm | kr 3,00 pr kg |

Minsteprisene gjelder for målsfisk, sunn og frisk vare.

I et nytt møte med kjøperorganisasjonene den 26. Mai 1998 ble følgende minstepriser økt:

| | |
|---|---|
| Torsk sløyd u/hode, 0/2,5 kg til | kr 14,50 pr kg |
| Storsei/Lyr sløyd u/hode, 0/2,3 kg til | kr 7,00 pr kg |
| Fersk trålsei (skallesei) ble som før | kr 3,10 pr kg |

### 4.2.5 Omsetnings- og finansieringsforhold

*Omsetningsforholdene*

I løpet av året 1998 har omsetningen ikke skapt nevneverdige problemer. Det har for de fleste fiskeslag stort sett vært større etterspørsel enn utbud, noe som også gjenspeiler seg i de oppnådde priser. Hovedgrunnen til den positive utviklingen for omsetningen og prisoppgangen, er i det vesentligste, mangel på hvitfisk i det globale marked.

Det er et økende sjømatkonsum hos forbrukerne, og fisk og helse er kommet mer og mer på dagsorden. Spørsmålet blir jo om man klarer å holde oppe eller øke konsumet av hvitfisk fremover. Likeledes om prisene kan holdes på det høye nivå vi nå er vitne til. Det er vel urealistisk å tro på en fortsatt betydelig prisoppgang i eksportmarkedene.

Som vanlig ble det innmeldt for salg mange og store fangster like før jul i 1998. Markedet var godt og omsetningen gikk greit unna. I tillegg var det tegnet en god del forhåndskontrakter til faste priser.

Alt i alt må man betegne året 1998 som et meget godt år for omsetningen gjennom salgslaget.

*Finansieringsforholdene*

Lagets likviditetssituasjon i 1998 har vært god, og de fleste kjøpere har ordnet sine forpliktelser overfor laget ved forfall. Innbetalingene fra kjøper har gått så bra at laget har unngått å måtte benytte seg av driftskreditt i bank. Det har derfor ikke vært noe problem å klare å holde utbetalingsfristen til fisker, og frister for innbetaling av avgifter og trekk. Lagets utestående hos kjøperne har lagt på et gjennomsnitt på ca. kr 50,- mill., som er ca. kr 30,- mill. lavere enn gjennomsnittet for 1997. Dette har imidlertid redusert lagets renteinntekter betraktelig i forhold til 1997. Året 1997 var i så måte et unntaksår når det gjelder renteinntekter, fordi laget da hadde store utestående fordringer hos enkelt kjøpere. Disse var imidlertid sikret ved bankgarantier. Rente og finansinntekter for 1998 er derfor mer likt et normal år og en situasjon som vi kan vente oss fremover.

Lagets likviditetssituasjon, mulighetene for å klare oppgjørsfrister for utbetaling til fisker, og innbetaling av avgifter og trekk til enhver tid, er i høyeste grad også avhengig av lagets egenkapital. Skal vi klare dette uten å ta opp lån/driftskreditt må egenkapitalen i hvert fall være like stor som utestående hos kjøperne til enhver tid. Innbetalingene fra kjøperne varierer fra et år til et annet, alt avhengig av situasjonen på eksportmarkedene, og finansinstitusjonenes utlånspolitikk. Lagsavgiftene som nå trekkes inn fra fisker på førstehånds- omsetningen gir så vidt dekning av driftsutgiftene, og laget er avhengig av en totalomsetning på ca. 1,8 milliarder kroner for å gå i driftsmessig balanse.

### 4.2.6 Statlige støttemidler

Fiskeriavtalen for 1998

Avtalen inneholdt følgende hovedposter:

| | |
|---|---|
| Føringstilskudd: | kr 38,0 mill. |

| | |
|---|---|
| Garantilott | kr 24,0 mill. |
| Driftstilskudd lineegnesentraler | kr 13,0 mill. |
| Strukturtiltak i fiskeflåten | kr 25,0 mill. |
| Fiskeforsøk og rettledningstjeneste: | kr 5,0 mill. |
| Reservebeløp: | kr 10,0 mill. |
| SUM: | kr 115,0 mill. |

### *Føringsmidler*

Føringsmidler på tils. kr 38,- mill. for hele landet. Vårt lag fikk tildelt kr 100 000,- i føringsmidler av ovennevnte totalbeløp. I tillegg fikk laget tilført kr 100 000,- av avtalens reservebeløp i august måned. Videre ble rest føringsmidler fra 1997 på kr 190 423,90 godkjent overført til bruk som føring i 1998. Laget har således hatt totalt kr 390 423,90 til disposisjon som føringsmidler for 1998. Midlene som er utbetalt er gått til føring av levende sei, føring av krabbe, og transportstøtte til ål.

### *Pristilskudd*

Det ble ikke tildelt pristilskudd til salgslagene på Fiskeriavtalen for 1998.

### *Andre tilskuddsordninger*

I tillegg er det utbetalt føringstilskudd til biprodukter under torskefisket.

## 4.2.7 Andre saker

### *Dispensasjon fra minstemålet for fiske etter sei til steinbitagn*

Lagets styre søkte i januar om dispensasjon fra minstemålet for fiske av 500 tonn sei til steinbitagn. Forutsetningen for søknaden var at kvantumet skulle tas av totalkvoten til notsei, og at Fiskeridirektoratet skulle stå for avviklingen av fisket. Fiskeridirektoratet avslo lagets søknad, og saken ble derfor anket inn for Fiskeridepartementet. I brev av 3. april 1998 gav Fiskeridepartementet laget medhold i anken, og gav tillatelse til å fiske et kvantum på 200 tonn sei under minstemålet til steinbitagn i lagets distrikt. I styremøte den 18. november 1998 gikk et flertall i styret inn for at laget skulle søke om 200 tonn til steinbitagn også for året 1999. Denne søknaden har man i skrivende stund ikke fått svar på.

### *Mellomfinansiering av Norges Fiskarlag*

På møte den 20. februar 1998 vedtok styrets flertall å gi Norges Fiskarlag er gjeldsbrevlån på kr 1,6 million. Lånet løper i 7 år fra dato og skal være avdragsfritt i 1998. Renten på lånet skal være 5,5 % p.a. Forutsetningen for lånet er at dette blir fordelt til medlemslagene i Norges Fiskarlag etter det felles budsjetteringsopplegget som er fastsatt av landsmøtet i Norges Fiskarlag.

Denne sak ble forelagt Representantskapet i 1998 under Sak 3 c.

### *Norfishing 98*

Salgslaget deltok for første gang med egen stand på fiskerimessen Norfishing-98 i Trondheim i dagene 19. til 22. august 1998. Det ble laget og utdelt t-skjorter, pins og penner med lagets logo, vist demo av datasalg, samt informert om salgslaget generelt på messen. Besøket var bra, og styret har bestemt at laget også skal delta på Norfishing i år 2000. Da kanskje sammen med Vest-Norges Fiskesalslag under en stand. Laget vil evaluere årets messedeltagelse, utvikle og forbedre konseptet ytterligere.

### *Ans skolebygg / Atlanterhavsparken*

Styret har akseptert at lagets andel i ANS skolebygg på kr 50.000,- går inn som tilskudd til Atlanterhavsparken når midlene blir frigitt av Fylkeskommunen. Midlene ble frigitt i oktober måned 1998, og laget har overført beløpet til Atlanterhavsparken.

### *Norges Fiskarkvinnelag / finansiell støtte*

Styret har vedtatt at de vil positivt vurdere fremtidige søknader med budsjett , vedr. økonomisk støtte til Norges Fiskarkvinnelag. For året 1998 har styret bevilget kr 30 000,- til Fiskarkvinnelaget, og for året 1999 kr 50 000,-.

### *Emballering av dypfryste fiskevarer*

Fiskeridirektoratet har i K-melding nr. 5/98 forlenget dispensasjonen fra påbudet om emballering av fiskevarer som er innfrosset ombord i fiskefartøy til 1. august 2000.

### *Finansiering av Norges Fiskarlag*

Landsmøtet i Norges Fiskarlag vedtok i oktober måned 1998 at Norges Fiskarlag skulle fortsette forhandlingene med salgslagene for å komme frem til enighet om nivå og system for betaling for tjenester innenfor rammen av høyesteretts- dommen av 3. juli 1997. I det vedtatte budsjettet for Norges Fiskarlag var betaling for tjenester fra salgslagene oppført med totalt 2 millioner for 1999.

### *Lagsavgifter:*

På lagets styremøte den 15. Juni 1998 vedtok styret å sette ned et utvalg for å se på de gjeldende lagsavgifter, som f.t. er som følger:

| | |
|---|---|
| Fersk: | 1,20 % |
| frossen: | 0,60 % |
| saltet: | 0,60 % |
| filet/farse: | 0,25 % |
| ombordtilv.frosne produkter av skalldyr i forbrukerpakn. Inntil 1 kg: | 0,25% |

Eventuelle forslag til endringer legges i første omgang frem for styret. Lagsavgiftsutvalget har på nåværende tidspunkt ikke kommet med forslag til styret.

### *Representasjon i lagets styrende organer*

Både Sunnmøre Kystfiskarlag og Norske Sjøoffiserers Forening har søkt om å bli representert i lagets styrende organer. Salgslagets styre har vedtatt å oversende begge søknader til Sunnmøre og Romsdal Fiskarlag, Aalesunds Rederiforening og Norsk Sjømannsforbund for uttalelse. Tidligere har også Det Norske Maskinistforbund søkt om representasjon i lagets styrende organer. Styret har vedtatt å sette saken på sakskartet for lagets Representantskapsmøte i juni 1999.

### *Besøk i Danmark*

I november måned 1998 var styret sammen med administrasjonen og lagets salgsutvalg på besøk i Hanstholm og Hirtshals i Danmark.

Gruppen var på bedriftsbesøk, på auksjoner, og hadde møter både med en dansk representant for PO og med en representant fra dansk fiskarlag. Turen må betegnes som meget nyttig og lærerik for deltagerne.

### *Høring av Næringslovsutvalgets forslag til endringer i fiskerisektoren*

Laget har i sin uttalelse til Næringslovsutvalgets forslag konsentrert seg om Råfiskloven og spørsmålet om langsiktige leveringsavtaler.

Følgende uttalelse er gitt:

#### *Råfiskloven*

Råfiskloven gir fiskerne gjennom sine salgsorganisasjoner enerett på omsetning av fisk og fiskeprodukter i førstehånd. I torskesektoren er det i dag 5 salgslag langs kysten som omsetter fangst i førstehånd for fiskerne. Loven ble formelt vedtatt i 1938 og senere endret i 1951. Det tok imidlertid ca 20 år fra 1938 til 1957 før salgslagene kunne fastsette minstepriser. Dette skyldes at frem til 1957 var det Prisdirektoratet som fastsatte førstehåndsprisene som et ledd i en meget omfattende prisregulering.

Hva var hensikten med loven?

- Loven skulle hindre sterke kjøperinteresser å skvise fiskerne.
- Sikre fiskerne en større andel av verdiskapningen.
- Minsteprisene skulle påvirke prisene i et fallende eksportmarked, og gi best mulig totalutbytte for næringen.
- Skape bedre stabilitet i næringen både for kjøper og fisker.

Har loven svart til hensikten og er den like aktuell i dag?

- Det er vel liten tvil om at loven har vært positiv for den totale fiskerinæring, særlig den stabilitet salgslagene har skapt på førstehånd.
- Det er vanskelig å se en omsetning av hvitfisk langs kysten uten en regulert førstehåndsomsetning. Husk at vi har over 10.000 fartøyer som leverer mer eller mindre regelmessig til flere hundre kjøpere.
- Det er også betryggende for bedriftene at alle må betale minst minstepris for fisken.
- Historien forteller oss at det faktisk var kjøperne som sto bak etableringen av det første salgslag innen torskesektoren i Norge, nemlig Eggafiskernes Salgslag som ble etablert i Ålesund i 1932. De ønsket mer stabile førstehåndspriser.

- De grunnleggende forhold innen førstehåndsomsetningen har endret seg lite de senere år, og loven som sådan er like aktuell i dag som tidligere.
- Iflg. en undersøkelse som ble gjort av bladet NORSK FISKERINÆRING i 1998 er et flertall av kjøperne enig i at Råfiskloven bør beholdes.
- Moxnes-utvalget som besto av både representanter for fiskeindustrien og representanter for fangstleddet gikk også inn for å beholde Råfiskloven.
- Loven er viktig som en stabiliserende faktor både for fisker og kjøper.
- Loven gir også salgslagene mulighet til å sikre fiskerne oppgjør for fangsten.

### *Praktiseringen av loven*

Råfiskloven er generelt utformet og praktiseringen av loven har vært og er ulik alt etter hvilke forhold man har langs kysten. Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag har i årtider organisert førstehåndsomsetningen i form av auksjon. Minsteprisene fastsettes normalt som en bunnpris som fiskerne må ha for i det hele tatt å kunne gå på havet, og fangstene bys ut på auksjon over fastsatte minstepriser. Dette er en åpen og fri konkurranse om fangstene, som gir like muligheter for kjøperne og industrien til å skaffe seg råstoff, og like muligheter for fiskerne til å skaffe seg omsetning. Både kjøper og fisker stiller i utgangspunktet likt. I henhold til EØS-avtalen og etter Moxnes-utvalget, måtte det gjøres visse endringer i lovverket. Blant annet fikk man frivillig medlemskap i salgslagene, og kjøpergodkjenningen ble overlatt til Fiskeridirektoratet. Råfiskloven er derfor i den senere tid blitt mer og mer uthulet, og førstehåndsomsetningen mer og mer liberalisert. Innen EU som dyrker markedskreftene og liberalisering går man nå faktisk i den motsatt retning. Iflg. direktør John Farnell fra DG XIV i Europakommisjonen blir det nå lagt frem forslag om å gi PO'ene (produsentorganisasjonene) som er det nærmeste man kommer et norsk fiskesalgslag i EU, større makt og utvidede rettigheter. Det bør også her nevnes at EU i sin tid innførte minstepriser på laks til EU-markedet da de innså at et helt fritt marked ville ødelegge seg selv. I de senere år har også salgslagene utført ressurskontroll for myndighetene som er viktig for å bevare fiskeressursene inn i fremtiden. Dette ville ikke bli utført av salgslagene hvis Råfiskloven blir opphevet. Men når man har rettigheter følger også plikter. Fiskeridirektøren sa på årsmøtet til Norges Råfisklag i juni 1998 at den ressurskontroll som salgslagene utfører for fiskerimyndighetene er verdt en Råfisklov alene.

### *Konklusjon*

- Råfiskloven gir en best mulig verdiskapning for fiskerinasjonen Norge.
- Loven er like viktig for deler av fiskeindustrien som for flåten.
- Loven er en stabiliserende faktor for fiskeriene.
- Gjennom loven er det sikret like konkurransevilkår både for kjøper og fisker.
- Minsteprisene er den nødvendige drivkraft for at det videre ledd i næringen skal ta mest mulig ut av eksportmarkedene.
- Salgslagene trygger ressursgrunnlaget gjennom bidrag til ressurskontroll.
- Salgslagene sikrer oppgjør til fiskerne.

### *Langsiktige leveringskontrakter*

Det har i det siste vært sagt og skrevet mye om langsiktige leveringskontrakter fra enkelte store og dominerende kjøpere. Det kan høres forlokkende ut når enkelte store aktører snakker om langsiktige kontrakter og hvor mye bedre dette vil være for fiskeindustrien. Tanken er da at de skal få mer råstoff og jevnere tilførsler, videre at dette kan føre til at man kan planlegge på lengre sikt. Spørsmålet blir jo for det første: Hvem skal få mindre når noen får mer? Ressursene er jo det myndighetene som fastsetter og ikke noe salgslagene fordeler. Hvis myndighetene tvinger langsiktige leveringskontrakter inn i systemet ved lov, så vil de store kjøperne bli helt dominerende innen førstehåndsomsetningen. Dette vil gå på bekostning av det store flertall av kjøpere og fiskere. I et auksjonssystem står alle i utgangspunktet likt, og har like muligheter til å skaffe seg råstoff som kjøper, og like muligheter til å bli av med råstoffet som fisker. Innfører man langsiktige kontrakter vil noen få fordeler fremfor andre. Videre vil et auksjonssystem ikke virke i et marked med mange langsiktige kontrakter. Kontraktsprisen blir markedspris, og man klarer ikke å ta ut av markedet den til enhver tid gjeldende markedspris. Dette kan ikke være fornuftig fiskeripolitikk for fiskerinasjonen Norge.

Vi er klar over at det også i dag finnes en del fartøyer som har langsiktige kontrakter, men dette bør ikke utvides da det kan få slike konsekvenser som nevnt ovenfor.

Vi kan også tenke oss følgende situasjon i praksis:

- Et fiskefartøy fra EU som vil lande sin fangst i Norge har like rettigheter i.h.t. EØS-avtalen som et norsk fartøy.
- Hvis langsiktige kontrakter blir innført ved lov kan også et fartøy fra et EU land inngå langsiktige kontrakter med norsk kjøper. Kommer dette fartøyet fra et land med mye lavere kostnadsnivå enn i Norge, kan dette fartøyet inngå langsiktige kontrakter som for dem er regningssvarende og kanskje god forretning, mens en slik kontraktspris ikke vil kunne dekke kostnadene til et norsk fartøy.
- Slike situasjoner kan man få hvis langsiktige kontrakter blir innført ved lov.

### *Auksjonsystemets fordeler fremfor Langsiktige leveringsavtaler*

- Likhet blant fiskerne når det gjelder å skaffe seg omsetning.
- Likhet blant kjøperne når det gjelder å skaffe seg råstoff.
- Full informasjon om tilgang og etterspørsel etter fisk - dette er en nødvendig forutsetning for å få en fri konkurransetilpasning i markedet.
- Gjennomsiktligheten i markedet er av uvurderlig betydning når det gjelder å føre en effektiv kvotekontroll.
- Auksjon har innebygget i seg tilstrekkelig fleksibilitet til å takle endring i så vel markeds- som tilførselssituasjonen.
- Auksjon virker kvalitetsfremmende.
- Auksjon fremmer effektiviteten, omstillingsevnen og rasjonaliseringsevnen både på sjø og land.
- Auksjonsomsetning er best tenkelig alternativ når det gjelder å finne et fornuftig prisnivå.
- Sikkerhet for bedriftenes råstofftilførsel vil være bedre enn når en har knyttet sin skjebne opp mot et fåtalls fartøyer i form av leveringsavtaler.

## *Nasjonalt handlingsprogram for barn/ungdom og Sjømatdelprosjekt fisk i skolen «Fisk i 100»*

Under årsmøte sak 6/1998 vedtok representantskapet at salgslaget skulle delta i finansieringen av prosjektet Fisk i skolen «Fisk i 100» Laget har nå mottatt statusrapport for «Fisk i 100» høsten 1998 fra prosjektleder som følger (utdrag): Prosjektet «Fisk i 100» er nå gjennom sin første kritiske fase. Invitasjoner er sendt ut, materiell er produsert, påmeldingen har vært over all forventning, og utsendingen er akkurat overstått. Denne fasen har tatt noen mer tid enn antatt, og lærdom fra denne fasen er nå trygt arkivert for at prosessen skal gå lettere til neste år. For å sikre at prosjektet ikke strander på en av fasene, har jeg valgt å ikke gå videre med andre elementer i prosjektet før utsendingen av materiell var vellykket gjennomført. Dette er årsaken til at dere ikke er blitt koblet inn i løpet av høsten. Nå er imidlertid tiden kommet til å gå et steg videre i prosjektet. Arbeidet som er gjennomført til nå beskrives i gjennom- gangen under. Prosjektet er rettet mot niendeklassinger gjennom deres heimkunnskapslærere. Fokus er satt på fisk som mat, og forutsetter bruk av ren fisk for å synliggjøre det rene og enkle ved bruk av fisk. Prosjektet oppfordrer lærerne til å gjennomføre tverrfaglige prosjekter med fisk som tema, der ulike aspekter ved fisk blir behandlet gjennom andre fag, og matopplevelsen gjennom heimkunnskap. Prosjektet har elementer i seg som gir mulighet for en rekke aktiviteter både i skole, lokalsamfunn og media. Samarbeidet med fiskesalgslagene gir muligheter for stort lokalt engasjement.

### *Tilbud til skolene:*

De spesialtilpassede elementene i «Fisk i 100 « er kr 20,- til hver elev i 9. klasse til innkjøp av ren fiskefilet som skal tilberedes i heimkunnskapstimen, ungdomsheftet «Fisk» og læreperm. Andre elementer i tilbudet var videofilmen Ex-Undis, utarbeidet av FFK, samt et utvalg materiell utarbeidet ved EFF.

- Kr 20,- pr. elev er selve motoren i prosjektet. Tilbakemeldinger viser at dette tilbudet er svært populært. Pengene skal benyttes til kjøp av ren fiskefilet. Pengene sendes skolene pr. giro, direkte utbetalingskort eller til konto.
- Oppskriftsheftet «Fisk» er utarbeidet med tanke på å vekke ungdommens interesse for fisk. Form, billedbruk og språk er tatt fra dagens ungdomsmagasiner rettet mot denne aldersgruppen. Heftet inneholder oppskrifter, informasjon og en del gøy .
- Ex-Undis er en film om mangfoldet i fiskerinæringen. Den er utarbeidet av Fiskerinæringens felles kompetansestyre. «Fisk i 100» - har kjøp opp et parti på 600 filmer til distribusjon. Det gis maksimalt en til hver skole. Planene fremover inkluderer muligheter for produksjon av videofilmen.
- Lærerpermen er satt sammen av materiell som kan hjelpe læreren i å planlegge undervisningen. Dette er i hovedsak eksisterende materiell utarbeidet av ulike organisasjoner i fiskerinæringen. Lærerpermen presenterer fiskesalgslagene, og inneholder følgende kapitler:
  - Ungdomsmagasinet «Fisk» produsert for prosjektet.
  - Velkommen til «Fisk i 100».
  - Presentasjon av EFF og Fiskesalgslagene.
  - Adresseliste.
  - Tips for bruk av fisk, produsert for prosjektet.
  - Oppskriftshefter på Norsk for: Steinbit, torsk, skrei, bacalao, lutefisk,

sei, laks, makrell, sild, skalldyr, krabbe, sjømat på grill og barn og ungdom liker fisk.
- Fisk som tema og prosjektarbeid: Fisk på timeplanen. Fakta om fisk, oppdrett og fiskerinæringen.
- Eksportstatistikk for norsk fiskerinæring, EFF 1997.
- Havet vårt spisskammer, UD.
- Nyttig å vite om norsk fiskeoppdrett, NFF og FFK.
- Hva bør du vite om norsk fiskerinæring, Norges Fiskarlag.
- Fakta om fisk, EFF.
- Oppskriftshefter på engelsk for: Torsk, sei, hyse og reker. Utdannings og yrkesmuligheter i fiskerinæringen.
- Fiskerifaglig utdanning, FFK.
- Grip fiskelykken, FFK.

### *Elementer «Fisk i 100»*

«Fisk i 100» er nå tilgjengelig i fylkene Akershus, Oslo, Hordaland, Sogn og Fjordane, Møre og Romsdal og Troms. Totalt har 332 skoler meldt seg på. Det betyr at 18 184 elever får tilbudet om fisk i heimekunnskapstimen og mottar over 360 000 kroner i støtte. Mer enn 80 000 enkeltelementer sendes ut.
- Tilbudet er sendt ut til 469 skoler, 920 klasser og 21 265 elever.
- Lærerinvitasjon produsert i 1000 eksemplarer, sendt til 469 skoler.
- Ex-Undis produsert i 600 eksemplarer, leveres en per skole.
- Lærerpermen er produsert i 1 200 eksemplarer.
- Elevheftet er produsert i 100 000 eksemplarer.
- Kr 20,- pr. elev til 20 000 elever.

### *Videre fremdrift*

Nå er det på tide å involvere fiskesalgslagene og Statens Ernæringsråd med full tyngde. Partene må komme frem til aktivitetsform som vil være gjennomførbar og gi verdifull bidrag til prosjektet. Vi har tidligere diskutert arrangementer og aktiviteter som kan være aktuelle. Disse skisseres under, og vil ligge som grunnlag for diskusjon. Jeg ønsker nå konkrete innspill på aktiviteter som kan gjennomføres i lokalsamfunnene.

### *Arrangementer i byer der fiskesalgslagene er lokalisert*

Et samarbeid mellom skoler som er påmeldt til «Fisk i 100» og fiskesalgslagene der skolen lager prosjekt på fisk, bruker fisk i skolekjøkkenet og presenterer prosjekt for foreldre og presse.

### *Bøllekurs for heimkunnskapslærere*

Statens Ernæringsråd ønsker å holde motivasjonskurs for heimkunnskapslærere. Målet er å inspirere lærerne, samtidig som man gir dem argumenter for å få med seg de andre faglærerne i undervisningen.

### *Video*

Prosjektet har satt av midler til produksjon av video. En samproduksjon med Statens Ernæringsråd vil bli et ypperlig motivasjons materiell til bruk for heim-

kunnskapslærere. Filmen er på idéplanet foreløpig, men det kan se ut som om den får en sprek form for å understreke det ungdommelige preget i prosjektet.

Budskapet er god mat som kan lages av fisk, samt «Stuntkoking».

Målet er å vise hvor enkelt det er å lage tøffe velsmakende retter av fisk.

### *Produktavgiften*

Fiskeridepartementet informerte pr. telefax av 30.6.98 at Stortinget har vedtatt at produktavgiften fra 1.7.98 skal være 2,8 %. Dette er en reduksjon på 0,7 % fra forrige vedtak som var på 3,5 %.

Fra 1. januar 1999 har Stortinget vedtatt at produktavgiften skal være 3,2 %.

### *Aksjer i AS Fiskernes Hus i Ålesund*

På lagets styremøte den 18. nov. 1998 bestemte styret at administrasjonen skulle undersøke mulighetene for å kjøpe aksjer i AS Fiskernes Hus i Ålesund, hvor laget har sitt hovedkontor.

Forespørsler er utsendt til følgende organisasjoner, som eier aksjer i huset:

- Aalesunds Rederiforening.
- Norsk Sjømannsforbund.
- Norges Sildesalgslag.
- SND.

På nåværende tidspunkt har vi fått svar fra Norsk Sjømannsforbund som kan tenke seg å selge sine aksjer i huset. Lagets styre har gitt et tilbud til Sjømannsforbundet på Deres 40 aksjer. Videre har vi fått svar fra Aalesund Rederiforening som tilbyr salg av sine 50 aksjer til en indeksregulert pris. Dette vil bli behandlet av lagets styre.

### *Strategiplan for salgslaget*

Arbeidet med lagets strategiplan fortsatte i 1998, og i den forbindelse vises til årsmeldingen for 1997 hvor man har listet opp hovedstrategiene for salgslaget fremover. Arbeidet med den videre strategi for å bedre og utvikle Salgslaget på alle områder til beste for medlemmene og brukerne vil foregå kontinuerlig fremover.

### *Auksjon av fisk fra lagersted på land*

På bakgrunn av den utvikling som har vært i de senere år, med oppbygging av fryselager etc., har salgslaget i 1998 gått ut med et opplegg for auksjon av fangster fra lagersted på land. Det er utarbeidet en egen landingsseddel som skal benyttes i slike tilfeller, og retningslinjer for opplegget er utsendt. Styret i salgslaget vedtok også den 25/8.98 at salgslaget skal kunne selge fangster som bringes i havn i Sunnmøre og Romsdal direkte til registrerte kjøpere i andre salgslags distrikter.

### *Fellesauksjoner mellom Norges Råfisklag (sone 9) - Vest-Norges Fiskesalslag og Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag-retningslinjer / regelverk*

Salgslaget har arbeidet videre med de to andre salgslagene for å komme frem til et smidigere regelverk når det gjelder landinger/ leveringer av fangster som er solgt gjennom fellesauksjoner mellom de tre salgslagene. Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag har i utgangspunktet inntatt det standpunkt at fiskerne kan levere fangsten i det distrikt som til enhver tid passer dem best, uansett i hvilket av de tre distriktene fangsten er solgt og kjøper holder til. Fisker har da anledning til å videresende fisken pr. bil eller båt til vedkommende kjøper. Man har oppnådd følgende enighet mellom de tre salgslagene: Fisker er forpliktet til å levere i det salgslag der hoved-auksjonspakken er solgt. Auksjonspakker på inntil 20 tonn kan leveres i det distrikt der fisker finner det mest hensiktsmessig.

### *Årsmøtesak 8/1998 - lagets habilitetsregler, vedtektenes § 17*

Det oppnevnte utvalg er kommet med sin innstilling, og styret har behandlet saken og legger frem utvalgsinnstillingen i årsmøtesak 6/1999.

### *Forskrift om beregning og innbetaling av produktavgift*

Fra og med 1.1.99 gjelder følgende regler for produktavgiften:
- Det skal svares produktavgift for all fangst som foretas eller bearbeides av norskregistrert fartøy, uavhengig av fiskeslag m.v. og hvilke farvann fangsten har foregått i. Som fangst regnes også leieinntekter og andre inntekter som inngår i lottberegningen.
- Produktavgift av egen fangst beregnes av brutto salgsbeløp.

Fradrag gies bare for:
a) særskilt avgift som betales til salgslaget i medhold av lov av 14. desember 1951 nr 3 om omsetning av råfisk § 3 tredje ledd (lagsavgift).
b) 10 prosent av brutto salgsbeløp når et fartøy selv bearbeider fangsten. Fiskeridepartementet fastsetter hva som defineres som bearbeidet fangst. F.t. er dette: Ombordprodusert filet og biprodukter av filet, samt konsumpakkede reker.

Produktavgift av fangst overtatt fra annet fartøy for bearbeiding om bord beregnes differansen mellom 90 prosent av brutto salgsbeløp etter bearbeidingen og kostpris ved overtakelsen. Produksjonsfartøy skal ikke svare produktavgift. Med produksjonsfartøy menes fartøy som ikke har drevet egen fangstvirksomhet innenfor det aktuelle kalenderår. Ved omsetning gjennom salgslag innberetter fisker brutto salgsbeløp til salgslaget. Salgslaget reduserer så beregningsgrunnlaget for produktavgift i henhold til punkt (a) og (b) etter å ha innhentet nødvendig dokumentasjon. Ved beregning av produktavgiften kan avgiftsbeløpet i hvert enkelt tilfelle avrundes ned til nærmeste hele krone.

### *Forskrift om vederlag ved ilandføring av ulovlig fangst*

Styret har behandlet denne sak, og gitt følgende uttalelse:
- Fisker må få vederlag for omkostningene ved ilandføring av all ulovlig

fangst. Vederlaget bør være så høyt at mannskapet stimuleres til å ta vare på fangsten på best mulig måte.

Reglene bør være klare og entydige slik at salgslagene kan gjennomføre dette i praksis.

### *Bevilgninger foretatt av styret i 1998*

| | |
|---|---|
| Den Norske Matfestivalen i 1998: | kr 10 000,- |
| Møreforskning, Prosjekt isgalt: | kr 65 000,- |
| Verdens største klippfiskbord v/Unidos: | kr 5 000,- |
| Klippfiskarrangement - Kongebesøket 14/6.98: | kr 5 000,- |
| Søre Bjørnsund Velforening-Fiskerimuset: | kr 2 000,- |
| Diktbok av Bjarne Rabben: | kr 5 000,- |
| Annonse Fiskerimuseet i Ålesund: | kr 3 000,- |
| Stiftelsen -Nordengen- (bev.97, utb.98) | kr 20 000,- |
| Minnesmerke over Krigsseilere (bev.97, utb.98) | kr 5 000,- |
| Norges Fiskarkvinnelag for 1998: | kr 30 000,- |
| Sunnmøre og Romsdal Fiskarlag-Årsmøte 1998: | kr 35 000,- |
| Norges Kystfiskarlag, Årsmøte 1998: | kr 5 000,- |
| Norges Fiskarkvinnelag for 1999: | kr 50 000,- |
| Til sammen: | kr 240 000,- |

I tillegg er lagets andel i ANS Skolebygg på kr 50.000,- gitt som tilskudd til Atlanterhavsparken.

### *Fiskernes ulykkeskasse*

Styret i 1998:

Jan Skjærvø, Trondheim - formann.
Hilmar Blikø, Måneset.
Otto Benjaminsen, Halsnøy.
Olav Bjørklund, Drammen.
Utligningssummen var i 1998 kr 500.000,-
Stønadssummene var i 1998 kr 35.000,- ved ulykkesdød og kr 40.000,- ved 100 % medisinsk invaliditet som følge av ulykke.

### 4.2.8 Sluttord

Året 1998 ble et nytt rekordår for Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag når det gjelder total omsetningsverdi.

Omsetningsverdien kom opp i kr. 1,907 milliard, og er en økning på ca kr 324, millioner i forhold til 1997.

I prosent utgjør økningen 20,4 %.

Årets omsetningsverdi er den nest høyeste i lagets historie.

Til tross for stor omsetningsverdi ble driftsresultatet lite sett i forhold til omsetningen. Grunnen til dette er lave lagsavgifter som trekkes inn fra fisker ved førstehåndsomsetningen.

Pr. dato er lagsavgiftene som følger:

Fersk 1,2 %, frossen/saltet 0,6 %, filet 0,25 % og ombordtilvirkede frosne produkter av skalldyr i Forbrukerpakninger 0,25 %.

Dette gir en gjennomsnittsprosent på ca. 0,6% av bruttoomsetningen. For å gå i driftsmessig balanse må salgslaget derfor opp i en totalomsetning på ca kr 1,8 milliard.

Kvantumsmessig har salgslaget i 1998 hatt en kraftig nedgang i forhold til 1997. Totalkvantumet ble på 190 659 tonn RUND vekt mot 212 540 tonn i fjor. Dette er en reduksjon på hele 21.881 tonn, eller ca. 10,3 %. De største reduksjonene i kvantumet har laget hatt på torsk, hyse og sei. Det har imidlertid vært økning i omsatt kvantum av bl.a. brosme, lange og uer.

Gjennomsnittsprisene i 1998 på de forskjellige fiskeslag har vist en svært positiv økning i forhold til året 1997. Totalt sett for alle fiskeslag har økningen vært på kr 2,55 pr. kg rund vekt, fra kr 7,45 pr kg i 1997 til kr. 10,00 pr kg i 1998. I prosent utgjør prisøkningen 34,2 %.

Førstehåndsomsetningen i 1998 har ikke skapt nevneverdige problemer. Det har for de fleste fiskeslag stort sett vært større etterspørsel enn utbud, noe som gjenspeiler seg i de oppnådde priser. Hovedgrunnen til den positive utviklingen for omsetningen og prisoppgangen er i det vesentligste, mangel på hvitfisk i det globale marked.

Driftsresultatet ble i 1998 på ca kr 461.000,-, og det totale overskudd før skatt ble på ca kr 3,9 million. D.v.s. at finansinntektene utgjør hele 87 % av overskuddet før skatt. Lagets egenkapital pr. 31.12.1998 er nå kommet opp i ca kr 53,2 millioner.

Laget har også i 1998 hatt et godt og fruktbart samarbeid med Norges Råfisklag (sone 9) og Vest-Norges Fiskesalslag på felles-auksjoner. Det er nå også kommet på plass enighet om endringer i felles retningslinjer og regler for slike auksjoner.

På bakgrunn av den utvikling som har vært i de senere år med oppbygging og salg fra fryselager, har salgslaget gått ut med et opplegg for auksjon av fangster fra lagersted på land. Det er utarbeidet en egen landingsseddel som skal benyttes i slike tilfeller, og retningslinjer for opplegget er utsendt.

Laget har også hatt i arbeid et utvalg som skal se på vedtektenes § 17 om habilitetsregler, og et utvalg som vurderer de gjeldende lagsavgiftene. Habilitetsutvalget har lagt frem sin innstilling.

Når det gjelder utvalget som skal se på og vurdere lagsavgiftene som trekkes inn på førstehåndsomsetningen så er det ikke kommet innstilling eller forslag på nåværende tidspunkt.

Laget har i 1998 deltatt i møte med stortingsrepresentanter fra Møre og Romsdal og Sogn og Fjordane, og også deltatt i et møte sammen med andre organisasjoner med de to stortingsrepresentantene som sitter i Næringskomiteen fra Møre og Romsdal Fylke. Temaet på møtene var stort sett Departementets Stortingsmelding nr 51. Perspektiver på utvikling av norsk fiskerinæring. Salgslaget konsentrerte seg om Råfiskloven og Langsiktige kontrakter som det har vært skrevet og sagt mye om i de siste. Når det gjelder Råfisklo-

ven så er det ingen store endringer i de forslag som ligger i St. melding nr. 51. Derimot vil Departementet kalle inn salgslagene og kjøperorganisasjonene for å delta i et prosjekt om konkretisering av kriterier og rammevilkår for langsiktige kontrakter. Dette vil salgslaget følge nøye fremover.

Arbeidet med lagets strategiplan fortsatte i 1998, og i den forbindelse vises til Årsmeldingen for 1997 hvor man har listet opp hovedstrategiene for salgslaget fremover.

Arbeidet med den videre strategi for å bedre og utvikle salgslaget på alle områder til beste for medlemmene og brukerne vil foregå kontinuerlig i fremtiden.

**Vedlegg 5**

# Utdrag av årsmeldinger for Vest-Norske Fiskesalslag for 1997 og 1998

## 5.1 Styrets beretning for 1997

Driftsåret 1997 har vært et relativt godt omsetningsår for Vest-Norges Fiskesalslag, selv om det har vært en liten nedgang både i kvantum og verdi i 1997. Gjennom laget ble det totalt omsatt 28.292 tonn omregnet til fersk kappet råfisk til en førstehåndsverdi av 278,9 mill.kr. Dette er en nedgang på 1.148 tonn eller 3,9%, mens verdien gikk ned med 3 mill. kr. Dette er en nedgang på 1,0% sammenlignet med fjoråret. Gjennomsnittsprisen har gått opp med 9 øre. Fra Kr. 9,34 i 1996 til Kr. 9,43 i 1997. Dette er en økning på 1,0%. Det synest som at man nå, etter 4. året på rad, har fått en stabil omsetning på rundt 30.000 tonn, og i underkant av 300 mill. kr.

En stor del av årsaken til denne stabiliteten ligger i omsetningen av torsk som er vårt viktigste fiskeslag. Fra 1995 til 1996 hadde vi en økning i omsetning av torsk på over 30%. Kvantum av torsk har faktisk en liten økning også i 1997. Dette gjelder også utenlandske landinger. Samtidig som ressurser og kvoter på torsk har vært relativt stabile siste årene. Bortsett fra notsei så er det en nedgang på alle andre fiskeslag både i kvantum og verdi.

I 1996 var det så langt rekord i utenlandske landinger i Salslagets distrikt. Spesielt var denne økningen på torsk. I 1996 ble det totalt landet 3.952 tonn til en verdi av 36 mill. kr. I 1997 ble det totalt landet 4.410 tonn torsk til en verdi av 47,1 mill. kr. Dette er en økning på 458 tonn i forhold til 1996. I verdi er økningen 11,1 mill. kr. Et annet moment i utenlandske landinger er at det er blitt flere typer fisk som blir landet nå i forhold til tidligere.

I 1997 klarte vi å få til felles vektsorteringer for fisk i samarbeid med Norges Råfisklag og Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag, og organisasjonene på landsiden bestående av Fiskerinæringens Landsforening, Norske Sjømatbedrifters Landsforening og UNIDOS. Men dette skjedde ikke uten kamp.

Til prisforhandlingene for 1997 var man i Fiskesalgslagenes Samarbeidsråd blitt enige om at Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag, Vest-Norges Fiskesalslag og Norges Råfisklag skulle innføre like vektsorteringer på fisk fra januar 1997. I Norges Råfisklags prisforhandlingsmøte utsatte de innføring av de vektgrenser vi var blitt enig om, til mai 1997. Vest-Norges Fiskesalslag og Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag fastsatte minsteprisene, og vektsorteringsgrensene etter styrevedtakene, gjeldende fra 27. januar 1997. Kjøperorganisasjonene svarte med kjøpestopp.

Fra Vest-Norges Fiskesalslags side så satte man med en gang opp en kriseplan for å sikre at færrest mulig ble skadelidende. Vi sytte først for at så mange som mulig fikk en orientering om situasjonen. Deretter sjekket vi ut hvordan mottakssituasjonen ville bli for kystflåten. Vi registrerte at det heldigvis var noen anlegg som tok imot fisk både i Hordaland og Sogn og Fjordane. Dernest registrerte vi at vi hadde en uke på oss før det ville komme båter fra Barentshavet. Problemet vårt var seigarnflåten i Nordsjøen og vest av Shetland.

I løpet av helgen 25./26. januar sjekket vi ut leveringsmulighetene både i Danmark og England/ Skottland. Vi greidde på en måte å avhjelpe situasjonen ved å få til levering både i Danmark og Skottland. Vi fikk en del problemer, og det ble kanskje litt mye oppstyr omkring situasjonen, men vi fikk til levering, også for båtene fra Sunnmøre og Romsdal. Kjøpe- og leveringsstoppen ble opphevet lørdag 8. februar 1997.

Situasjonen på omsetningssiden har fra år til år vært varierende. Siste årene har det blitt vanskeligere å opprettholde de små fiskemottakene. Situasjonen er ikke god i deler av lagets distrikt, og spesielt gjelder dette for kystflåten. Fiskerene i distriktene sør for Askvoll oppnår i stor grad bare minstepris. Selv om Vest-Norges Fiskesalslag kanskje har høye minstepriser, så taper disse i forhold til nordre distrikt der kvantum fisk og antall kjøpere gjør at man kan få utnytte auksjonssystemet. Salslaget har prøvd å finne løsninger på dette problemet. Det ble i 1997 nedsatt et utvalg som skulle se på mottakssituasjonen i Salslagets distrikt. Dette resulterte i et samarbeid mellom noen fiskemottak i Hordaland og Norsk Fiskeauksjon i Egersund. Dette har hatt en positiv effekt både for økonomien til mottakene, og pris til fisker som har hatt en betydelig oppgang.

En sak som allerede har «lagt ned» flere små fiskemottak, og som truer enda flere med nedleggelse, er de strenge krav til hygiene og bygningsmessig standard som blir stilt. Mange stiller seg uforstående til at man sidestiller kravene til små fiskemottak og større produksjonsbedrifter/eksportører. Selv om man setter en standard på krav til nybygg, så burde eksisterende fiskemottak vært behandlet mye mer lempelig.

Gustav og Ole Olsen AS fikk likviditetsproblemer i mai 1996. I møte mellom banken, G.og O. Olsen og VNF, forlangte VNF at kjøp pr. uke ikke skulle overstige Kr. 200 000,-, og at man ikke på noe tidspunkt skulle komme over garantien på 1 mill. kr. Etter kort tid viste det seg at G. og O. Olsen ikke holdt den inngåtte avtale. Bedriften ble stoppet, og det ble gjort avtale om styrt avvikling. Saldo til Salslaget var Kr. 582 186,-. Vest-Norges Fiskesalslag stevnet senere bedriften inn for Vågsøy Forliksråd for brudd på avtale. I dom i Forliksrådet er VNF tilkjent at G. og O. Olsen skulle betale beløpet + renter. Saken ble anket til Nordfjord Herredsrett. Dette resulterte i et forlik. Resultatet ble et bokført tap for Salslaget på Kr. 253 688,-.

Vest-Norges Fiskesalslag Salg AS ble opprettet i 1996 med Kr. 500 000,- i aksjekapital. Regnskapet til VNF Salg AS er samarbeidet med regnskapet til Vest-Norges Fiskesalslag til å utgjøre et eget konsernregnskap. Grunnen til opprettelsen av dette selskapet er nedfelt i lov. I 1997 har det vært forsøkt å løse omsetningsproblemer i distriktet ved å bruke VNF Salg. Dette med dårlig resultat. Det er derfor bestemt at VNF Salg, inntil annet blir bestemt, bare skal brukes i omsetningen av ål.

1997 ble et nytt år med fokus på finansieringen av Norges Fiskarlag. Den 3. juli 1997 ble det avsagt dom i Høyesterett mellom Norges Råfisklag og 5 fiskere med medlemsskap i Norges Kystfiskarlag. Retten konkluderte med at det var, og hadde vært, ulovlig å trekke inn kollektivt medlemskontingent til Norges Fiskarlag. Alle salgslag måtte derfor stoppe betaling av serviceavgift til Norges Fiskarlag fra og med 3. juli 1997. Norges Fiskarlag måtte derfor i gang med å bygge opp en ny finansieringsmodell som i sin helhet måtte bygge

på frivillighet. For å være fullverdig medlem av Norges Fiskarlag gjelder følgende:
– Fartøykontingent
– Mannskapsandel
– Tariffavgift
– Personlig kontingent.

Når det gjelder fartøykontingent og tariffavgift så blir denne trukket inn av salgslagene. Rederiene trekker mannskapsdelen.

I finansieringen av Norges Fiskarlag er det også beregnet en inntekt på 6 mill. kr. som skal faktureres salgslagene for utførte tjenester av Norges Fiskarlag. Dette er en del som ikke er avklart ennå.

Under forhandlingene om en ny fiskeriavtale for 1997 ble det enighet mellom Norges Fiskarlag og Fiskeridepartementet om en ny avtale på totalt 90 mill. kr. + udisponerte midler fra tidligere år som vi kan leve med, dersom den blir opprettholdt på dette nivået i fremtiden. Dette ga en tildeling av føringstilskudd på 2,6 mill. kr. til Vest-Norges Fiskesalslag. For 1998 gikk det også greit å få til en fiskeriavtale.

Også i 1997 har Salslaget hatt et godt samarbeid med Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag i Ålesund og Fosnavåg, og Norges Råfisklag i Kristiansund, med felles auksjon for den mobile del av flåten.

I meldingsåret er det avholdt 6 styremøter, 2 telefonmøter med styret, 1 arbeidsutvalgs-møte og 2 telefonmøter med arbeidsutvalget. 109 saker er tatt opp til behandling i styret.

Direktør Audun Nybakk ble sagt opp i desember 1997. Direktøren har bestridt oppsigelsen. Tvisten er ikke løst.

## *Reguleringer/stopp i fisket*

### *Trålfiske etter sei*

Det har i 1997 ikke vært noen stopp/reguleringer i trålfisket etter sei på grunn av omsetningsvansker.

### *Seinotfisket*

Det var stopp i seinotfisket fra 11. mai kl 2400 til 23. mai kl 00.00 på grunn av mye fisk i lås.

### *Melding til banklineflåten*

Fartøy som vil levere fersk lange og brosme i lagets distrikt i perioden 30. juni til 11. august må inngå forhåndsavtale med kjøperne.

## *De enkelte fiskeri*

### *Kvitlangefisket:*

Omsetningen av fersk og frossen lange i lagets distrikt stabiliserte seg i 1995 etter flere år med stor nedgang. 1996 gav en liten oppgang i kvantum, men for 1997 er det igjen en stor nedgang. Totalt ble det omsatt 2 067 tonn kappet

råfisk til en førstehåndsverdi av 27,4 mill. kr. Dette er en nedgang på 549 tonn eller 21%. Omsetningsverdien gikk ned med 8.6 mill kr. eller 24%. Gjennomsnittsprisen pr. kg. gikk ned med 26 øre, fra 14,15 kr. til 13,89 kr for fersk lange. Og med 1,18 kr. fra 12.74 kr. til 11,56 kr. for frossen lange.

*Brosmefisket:*

Lagets omsetning av brosme gikk også betydelig ned fra 1996 til 1997. Det ble omsatt 973 tonn mot 2 125 tonn i 1996. Dette er en nedgang på 1.152 tonn eller 54%. Denne nedgangen er dramatisk når man ser på hvor viktig dette fiskeslaget har vært for den havgående flåten. Omsetningsverdien var på 20,7 mill. kr. i 1996. I 1997 ble omsetningen 8,8 mill. kr. Gjennomsnittsprisen pr. kg. gikk ned med 51 øre for fersk brosme, fra 9,19 kr i 1996 til 8,68 kr. i 1997. En nedgang på 5,6%. For frossen brosme gikk gjennomsnittsprisen ned med 76 øre. Fra 10,07 kr. i 1996 til 9,31 i 1997. En nedgang på 7,6%.

*Skjellbrosme:*

Dette nye fiskeslaget som hadde sitt gjennombrudd på markedet i 1991, har kollapset fullstendig. Dette fiskeriet som så ut til å skulle bli et brukbart tilskudd til den havgående flåten er i 1997 nesten 0 i omsetning.

*Blålangefisket:*

Lagets omsetning av blålange har aldri vært stor, det er et fiskeslag som blir reknet som bifangst i fisket etter lange og brosme. Det er likevel symptomatisk også for dette fiskeslaget at det har stor nedgang fra 1996 til 1997. Det ble i 1997 totalt omsatt 43,6 tonn, en nedgang på 33 tonn eller 43%, til en førstehåndsverdi på 0,3 mill. kr. som er en nedgang på 0,4 mill. kr. eller 43%.

*Torskefisket:*

*- Levende torsk*

Totalt ble det omsatt 116,5 tonn levende torsk til en førstehåndsverdi på 2,0 mill. kr. i 1997. Dette er en nedgang fra 1996 på vel 4 tonn, eller 3,4 %. Gjennomsnittsprisen pr. kg. gikk også ned fra 17,38 kr i 1996 til 17,34 kr. i 1997. En nedgang på 4 øre. Omsetningen av levende torsk var svært vanskelig i 1997.

*- Fersk og frossen torsk*

Lagets omsetning av fersk og frossen torsk viser oppgang også i 1997. Torskeomsetningen i Salslaget er et av de få fiskeslagene som har økning. Der er også en økning av utenlandske landinger. Totalt ble det omsatt 9.847 tonn i 1997, mot 9.037 tonn i 1996. En økning på 810 tonn, eller 9%. Omsetningsverdien var på 116,6 mill. kr i 1997, mot 97,3 mill. kr. i 1996, en økning på 19,3 mill. kr., eller 20%. Gjennomsnittsprisen pr. kg. for fersk torsk gikk opp med 33 øre, eller 2,9%. Fra 11,44 kr i 1996 til 11,77 kr i 1997. For frossen torsk gikk prisen opp med 1,24 kr. eller 11,7%. Fra 10,62 kr. i 1996 til 11,86 kr. i 1997.

### *- Saltet torsk*

Omsetningskvantumet av saltet torsk gikk ytterligere ned i 1997. Fra 275 tonn i 1996 til 135,5 tonn i 1997. Dette er en nedgang på nesten 140 tonn, eller 51%. Førstehåndsverdien var i 1997 på 3,2 mill. kr., en nedgang på 3,1 mill. kr. fra 1996 eller 49%. Gjennomsnittsprisen pr. kg. gikk opp fra 22,86 kr til 23,38 kr. Det er etter hvert blitt mindre og mindre aktuelt å levere saltfisk.

## *Seifisket:*

### *- Levende sei*

Omsetningen av levende sei viste en gledelig oppgang i 1997 i forhold til 1996. Det ble omsatt 4.512 tonn i 1997 mot 2.589 tonn i 1996, en oppgang på 1 923 tonn eller 74%. Som et resultat av dette ble omsetningsverdien 1997 på 9,8 mill. kr. Omsetningsverdien i 1996 var på 5,6 mill. kr. Gjennomsnittsprisen i 1997 ble 2,17 kr. I 1996 var den 2,18 kr. Etter utbyggingen av Bulandet Fiskeindustri i 1997 så er det bra kapasitet for mottak i Salslagets distrikt.

### *- Seifisket*

Selv om det igjen er begynt å ta seg opp et tradisjonelt garnfiske etter sei om vinteren, så gikk omsetningen ned igjen i vårt distrikt i 1997. Det ble omsatt 6.193 tonn kappet sei til en verdi av 38,9 mill. kr. I kvantum er dette en nedgang på 1.476 tonn fra 1996, eller 19%. I verdi er det også en nedgang fra 43,3 mill kr. i 1996 til 38,9 mill kr. i 1997. En nedgang på 4,4 mill. kr. eller 10%. Gjennomsnittsprisen pr. kg for fersk sei i 1997 var 6,02 kr., mot 5,35 kr. i 1996. En oppgang på 67 øre eller 12,5%. For frossen sei var gjennomsnittsprisen i 1997 7,16 kr., mot 6,39 kr. i 1996. En økning på 77 øre eller 12%.

### *- Saltet sei*

Som det er med saltet torsk, så er det også med saltet sei. Det er lite aktuelt å salte sei ombord. I lagets distrikt i 1997 ble det bare landet knapt 4 tonn til en verdi av 41.129,- kr.

## *Blåkveitefisket:*

Blåkveite kan bare fiskes som bifangst i NØS, men ved Grønland har vi en kvote. Siste 2 årene har det vært en liten økning i omsetningen av blåkveite i Salslagets distrikt. I 1997 ble det landet 456,8 tonn blåkveite til 9,3 mill. kr. Dette er en solid økning fra 1996 da det ble landet 306 tonn til en verdi av 6,4 mill. kr. Gjennomsnittsprisen i 1997 var 20,36 kr. pr. kg. I 1996 var gjennomsnittsprisen 20,89 pr. kg.

## *Pigghåfisket:*

Pigghåfisket er blitt et rent kystfiske med et varierende resultat fra år til år. Det ble landet 360 tonn i 1997, mot 734 tonn i 1996. En nedgang på 374 tonn eller 51%. Førstehåndsverdien var 1,7 mill. kr. i 1997 mot 3,2 mill. kr. i 1996. Gjennomsnittsprisen pr. kg. gikk opp fra 4,38 kr. i 1996 til 4,72 kr. i 1997, en oppgang på 34 øre eller 7,8%.

### *Breiflabbfisket:*

Fisket etter breiflabb er et fiskeri som har vært drevet ganske intensivt de siste årene, dette er kanskje grunnen til at omsetningen har gått gradvis nedover. I 1997 ble det omsatt 209 tonn mot 236 tonn i 1996, en nedgang på 27 tonn eller 11,5%. I 1997 har det likevel vært en positiv prisutvikling. Gjennomsnittsprisen pr. kg. gikk opp fra 49,32 kr. i 1996 til 51,96 kr. i 1997. Dette er en oppgang på 2,64 kr. eller 5,3%. Omsetningsverdien i 1997 var 10,9 mill. kr. mot 11,7 mill. kr. i 1996. En nedgang på 0,8 mill. kr. eller 6,8%

### *Lysingfisket:*

Dette er et fiskeri som har vært borte i en del år, men har de siste 2 årene vært et viktig fiskeri for kystflåten. Det ble i 1997 landet 159 tonn lysing til en verdi av 4,5 mill. kr. Dette er en økning fra 1996 på 10 tonn, da det ble landet 149 tonn til en verdi av 3,6 mill. kr. Gjennomsnittsprisen gikk opp fra 24,19 kr. pr. kg. i 1996 til 28,21 kr. pr. kg. i 1997.

### *Krabbefisket:*

Ved fordelingen av fiskeristøtten i 1997 ble det innført et nytt prinsipp i tildeling av føringsmidler. Det ble ikke satt av en ramme til kystbrisling, fjordsild og krabbe som tidligere, men dette ble lagt inn i de totale føringsmidlene. I stedet for å fordele etter gammelt mønster mellom salgslagene, der kvantum fra året før dannet basis for tildelingen, så må vi nå søke om tildeling av føringsmidler til krabbe innenfor den gitte ramme. For 1997 så søkte vi om å få utbetale 45 øre pr. kg. krabbe i frakttilskudd til manntallsførte fiskere. Dette fikk vi innvilget.

Leveringsmulighetene og produksjon av krabbe i Vest-Norges Fiskesalslags distrikt har ikke endret seg vesentlig fra 1996 til 1997. Salslaget fant derfor ingen grunn til å kvoteregulere fisket. Det ble heller ikke satt i verk spesielle førings- eller mottaksordninger. Det ble i 1997 landet 338 tonn til en verdi av vel 2,3 mill. kr. Dette er en økning fra 1996 på 42 tonn. Gjennomsnittsprisen pr. kg. gikk opp fra Kr. 6,54 i 1996 til Kr. 6,82 i 1997.

Følgende minstepriser ble fastsatt for 1997:

| | |
|---|---|
| Krabbe til konsum | 6,50 pr. stk. |
| Krabbe til skjellproduksjon(fersk anvendelse) | 6,20 pr. kg. |
| Krabbe til hermetikk/skjellprod.(vak. og frys) | 4,80 pr. kg. |

Det ble utbetalt et føringstilskudd på 45 øre pr. kg. til manntallsførte fiskere.

### *Ålefisket:*

Selv om man fikk en liten nedgang i gjennomsnittsprisen pr. kg. i 1997, så gikk både kvantum og omsetningsverdi for ål opp i 1997 i forhold til 1996. I 1997 ble det omsatt 79,7 tonn mot 57,4 tonn i 1996. Dette er en oppgang på 22,3 tonn eller 39%. Det dårlige resultatet i 1996 ble nok påvirket av vær- og åteforhold. Omsetningsverdien i 1997 var 3,6 mill. kr. mot 2,6 mill. kr. i 1996. Gjennom-

snittsprisen i 1997 var 44,63 kr. pr. kg. I 1996 var gjennomsnittsprisen 45,45 kr. En nedgang på 82 øre pr. kg.

*Brugdefisket:*

Brugdeomsetningen i 1996 ble et antiklimaks i forhold til de 2 foregående år. Markedet var ustabilt, og vi fikk opp en pris på Kr. 150,- pr. kg. for finnene. Fiskerne aksepterte ikke dette. Ingen ville gå inn på kontrakter, og de fiskere som var ute valgte å stå fritt. Det ble omsatt noe brugdefinner i Norges Råfisklags distrikt, men prisene ble lave. Det ble ikke omsatt brugde i Vest-Norges Fiskesalslags distrikt i 1996. 1997 så ut til å bli bedre. Vi fikk til en pris på 185,- kr pr. kg. Det ble likevel bare levert 984 kg i vårt distrikt. Vi prøvde å få til en omsetning på brugdekjøtt i 1997. Økonomisk vart det ikke noen suksess, men der ligger et potensiale for fremtiden.

### *Utenlandske landinger/landinger i utlandet*

I 1997 ble det landet 4.603 tonn fra utenlandske båter i Vest-Norges Fiskesalslags distrikt, til en førstehåndsverdi av 49,6 mill. kr. Dette er en økning fra 1996 da det ble landet 4.037,7 tonn til en førstehåndsverdi av 37,4 mill. kr. Økningen skyldes først og fremst landinger av russisk fanget torsk og lange, men for første gang er det landet et større spekter av fiskeslag. Gjennomsnittsprisen økte fra 9,27 kr. pr. kg. i 1996 til 10,78 kr. pr. kg i 1997.

I 1997 landet båter fra Vest-Norges Fiskesalslags distrikt 906,6 tonn i utlandet, til en verdi av 9 mill. kr. Dette er en stor oppgang fra 1996 da det ble landet 437,5 tonn til en førstehåndsverdi av 5 mill. kr.

### *Lagets økonomi*

Regnskapet for 1997 er gjort opp med et underskudd på Kr. 45 373,-. Etter at skattekostnad er ført til utgift med Kr. 48 011,-.

Det heleide datterselskapet Vest-Norges Fiskesalslag Salg AS er samarbeidet med regnskapet til Vest-Norges Fiskesalslag til å utgjøre et eget konsernregnskap, konsernregnskapet viser et underskudd på Kr. 56 115,-.

VNF hadde i 1997 en omsetning på 279 mill. kr., dette er en nedgang på 3 mill. kr. sammenlignet med 1996. Provisjonsinntektene har gått opp med Kr. 57 991,- til Kr. 4 487 729,-. Faktisk oppnådd lagsavgift i % av omsetningen er gått opp fra 1,57% til 1,60%. Det er da regnet gebyr for 12 måneder i 1997 mot 6 måneder i 1996.

Det er 7,6 årsverk i Vest-Norges Fiskesalslag.

VNF finansierer sine pensjonsforpliktelser overfor de ansatte gjennom en kollektiv pensjonsordning. For 1997 er det betalt en premie på Kr. 120 742,- dekket over driften. For 1996 var driften belastet med Kr. 12 000,-.

Det er bokført tap på krav etter konkurs i firma Gustav og Ole Olsen AS. Tapet er bokført etter rettsforlik med styremedlemmer i Gustav og Ole Olsen AS.

Ved Høyesterettsdom av 3. juli 1997 ble avtalen mellom salgslagene og Norges Fiskarlag om betaling av en serviceavgift til Norges Fiskarlag kjent ulovlig. For perioden frem til kjennelsen i Høyesterett utgjør serviceavgiften Kr. 352 747,-. Dette beløpet er overført til Norges Fiskarlag.

Vest-Norges Fiskesalslag kjøpte 1. juni 1997 det såkalla «Fiskevegnbygget» i Måløy. Med dette kjøpet er en del av lagets kapital omplassert fra bankinnskudd til fast eiendom, og laget mottar husleieinntekter til erstatning for bortfall av renteinntekter. Husleieinntektene vises i regnskapet som andre inntekter.

Laget sitter med rentebærende obligasjoner som gir rente på henholdsvis 9% og 7,4%. Etter hvert som obligasjonene nærmer seg dato for innløsning reduseres kursen (salgsprisen) på obligasjonene. Renteinntektene redusert med nedskrivningen av verdi-papirene har gitt en effektiv avkastning på 3,73% i 1997.

Lagets egenkapital pr. 31. desember 1997 er Kr. 16 145 619,-.

Lagets likvide situasjon er god slik at samtlige forpliktelser kan gjøres opp ved forfall.

Forøvrig vises til regnskapet for 1997.

## 5.2 Styrets beretning for 1998

Driftsåret 1998 har vært et meget godt omsetningsår for Vest-Norges Fiskesalslag, med oppgang både i kvantum og verdi. Gjennom laget ble det totalt omsatt 30 971 tonn omregnet til fersk kappet vekt, til en førstehåndsverdi av kr. 408,9 mill. Dette er en oppgang på 2 679 tonn eller 9,5%. Verdien gikk opp med hele kr. 130 mill., som tilsvarer en økning på 46,6% sammenlignet med fjoråret. Gjennomsnittsprisen har økt med kr. 3,35 fra kr. 9,86 i 1997 til kr. 13,20 i 1998 som tilsvarer en økning på 33,9%. Etter at en - de 4 tidligere år - har hatt en omsetning på i underkant av kr. 300 mill. har en i 1998 satt ny omsetningsrekord med over kr. 125 mill.

Det har i 1998 vært prisøkning for så å si alle fiskeslag. Torsk, hyse, sei, lange og brosme er de viktigste fiskeslagene for laget. Selv om kvantumet av torsk gikk ned med nesten 11%, steg verdien med 32,6%. Hyseprisen steg med hele 77,4% og kvantum steg med 35%, videre er prisøkningen for brosme 37,1%, sei 33,9% og kvitlange 13,8%.

Styret vil påpeke at en må se på årets omsetning som ekstraordinær og at en ikke kan forvente tilsvarende omsetning i 1999. For det første er kvotene innenfor hvitfisk gått betydelig ned, i tillegg har det etter årsskiftet vært usikkerhet i flere markeder ute. Spesielt urolig har det vært i Brasil-markedet som våre klippfiskeksportører er så avhengig av.

I 1998 ble det også økning i utenlandske landinger i Salslagets distrikt. I 1997 ble det landet 4.603 tonn fisk til en verdi av kr. 49,6 mill. som i 1998 økte til totalt landet 5 249 tonn til en verdi av kr. 84.4 mill. Dette er en økning på 646 tonn i forhold til 1997. I verdi er økningen på hele kr. 34,8 mill., og gjennomsnittsprisen økte fra kr. 10,78 til kr. 16,09.

Landinger i utlandet av fartøy fra salgslagets distrikt gikk ned fra 906 tonn til 614 tonn, verdien økte alikevel fra kr. 8.9 mill. til kr. 10,8 mill som skyldes økt snittpris fra kr. 9,91 til kr. 17,59.

Hele omsetningsveksten har skjedd i Sogn og Fjordane, og fylkets andel av omsetningen var på kr. 384,9 mill., mens omsetningen i Hordaland er gått tilbake fra kr. 25,7 mill. til kr. 24 mill. Styret er ikke tilfreds med utviklingen i Hordaland, der kjøperne burde ha mye større potensiale. Det er imidlertid etablert samarbeid som kan stimulere omsetningen i sørlige distrikt.

Auksjonssamarbeidet for den mobile flåten, mellom Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag, Vest-Norges Fiskesalslag og Norges Råfisklag i Kristiansund har fungert tilfredsstillende og ført til at fiskerne har fått priser som antatt ikke ville blitt oppnådd med mindre utbudsområde.

Situasjonen på omsetningssiden har fra år til år vært varierende. Siste årene har det blitt vanskeligere å opprettholde de små fiskemottakene. Situasjonen er ikke god i deler av lagets distrikt, og spesielt gjelder dette for kystflåten. Det vil i 1999 bli forsøkt å starte opp auksjon for kystfiskere.

De strenge kravene til hygiene og bygningsmessig standard som blir stilt, har ført til at flere fiskemottak har «lagt inn årene». Selvsagt settes det krav om standard på nybygg, men eksisterende fiskemottak burde vært behandlet mer lempelig.

Salgslaget har ikke bokført tap på fordringene på våre kunder i 1998.

Vest-Norges Fiskesalslag Salg AS ble opprettet i 1996 med Kr. 500.000,- i aksjekapital. Regnskapet til VNF Salg AS er samarbeidet med regnskapet til Vest-Norges Fiskesalslag til å utgjøre et eget konsernregnskap. I 1998 er dette selskapet nyttet til omsetning av levende ål.

1998 ble nok et år med fokus på finansieringen av Norges Fiskarlag etter at det 3. juli 1997 ble avsagt dom i Høyesterett mellom Norges Råfisklag og 5 fiskere med medlemsskap i Norges Kystfiskarlag. Det har vært flere møter mellom salgslagene og Norges Fiskarlag i løpet av 1998, for å finne frem til omfanget av tjenester som Fiskarlaget utfører for salgslagene. For vårt salgslag utgjorde verdien av slike tjenester kr. 65.000 i 1998.

Det har vært et visst press på Råfiskloven og i løpet av året har stortingsmelding nr. 51 «Perspektivmeldingen», Ot.prp. nr. 67 «Deltakerloven» og Næringslovutvalgets innstilling vært ute til høring. Både Næringslovutvalgets innstilling og stortingsmelding nr. 51 omtaler Råfiskloven og gir synspunkter på salgslagenes virksomhet. Stortingsmelding nr. 51 skal behandles i Stortinget i løpet av våren 1999.

Under forhandlingene om en ny fiskeriavtale for 1998 ble det enighet mellom Norges Fiskarlag og Fiskeridepartementet om en ny avtale på totalt kr. 38 mill. i føringstilskudd + udisponerte midler fra tidligere år. Dette ga en tildeling av føringstilskudd på kr. 2,6 mill. til Vest-Norges Fiskesalslag. For 1999 er bevilget føringstilskudd redusert til kr. 2,1 mill. for vårt salgslag.

Norges Handels- og Sjøfartstidende (NHS) kom inn og ble ny storeier etter emisjon i avisen AS Fiskaren. Salgslagets solgte seg ned fra 139 aksjer til 72 aksjer tilsvarende en eierandel fra 11,12% til 3,92% etter emisjon. NHS eier 64% av aksjene etter emisjonen.

I meldingsåret er det avholdt 6 styremøter, 3 telefonstyremøter og 6 arbeidsutvalgsmøter. 113 saker er tatt opp til behandling i styret og 14 saker i arbeidsutvalget.

Audun Nybakk ble sagt opp som direktør i desember 1997. Oppsigelsen ble bestridt av Nybakk, men saken ble forlikt i mai 1998. Magnar Aasebø ble konstituert som direktør fra 1. juli 1998. Stillingen ble utlyst og Aasebø ble ansatt som lagets nye direktør fra 1. desember 1998, det var 6 søkere til stillingen.

Vest-Norges Fiskesalslag flyttet inn i eget bygg 7. september 1998. Åpningen av lokalene ble foretatt at fiskeriminister Peter Angelsen. Det var ikke rød

løper, sølvsaks og silkesnor som møtte ministeren, men Angelsen fikk en håkniv til å skjære over en lineende med.

## *Reguleringer/stopp i fisket*

### *Trålfiske etter sei*

Det har i 1998 vært flere stopp/reguleringer i trålfisket etter sei, men ikke på grunn av omsetningsvansker.

### *Seinotfisket*

Det har ikke vært stopp eller reguleringer i seinotfisket i lagets distrikt i 1998.

### *Melding til banklineflåten*

Fartøy som vil levere fersk lange og brosme i lagets distrikt i perioden 15. juni til 17. august må inngå forhåndsavtale med kjøperne.

## *De enkelte fiskeri*

### *Kvitlangefisket:*

Omsetningen av iset og frossen lange i lagets distrikt for 1998 viser en positiv oppgang. Totalt ble det omsatt 2.368 tonn kappet råfisk til en førstehåndsverdi av kr. 35,7 mill. Dette er en oppgang på 301 tonn eller 14,6%. Omsetningsverdien gikk opp med kr. 8.3 mill. eller 30,4%. Gjennomsnittsprisen pr. kg. gikk opp med 29 øre, fra kr. 13,89 til kr. 14,18 for iset lange. og med kr. 4,60 - fra kr. 11.56 til kr. 16,16 for frossen lange.

### *Brosmefisket:*

Lagets omsetning av brosme gikk betydelig opp fra 1997 til 1998. Det ble omsatt 1 128 tonn mot 972 tonn i 1997. Dette er en oppgang på 155 tonn eller 16%. Denne oppgangen er positiv når en ser på hvor viktig dette fiskeslaget har vært for den havgående flåten. Omsetningsverdien var på kr. 8,8 mill. i 1997. I 1998 ble omsetningen kr. 13,9 mill. Gjennomsnittsprisen pr. kg. gikk opp med kr. 1,42 for iset brosme, fra kr. 8,68 i 1997 til kr. 10,10 i 1998. En oppgang på 16,3%. For frossen brosme gikk gjennomsnittsprisen opp med kr. 4,15 - fra kr. 9,31 i 1997 til kr. 13,46 i 1998. En oppgang på 44,5%.

### *Skjellbrosme:*

Dette fiskeslaget hadde sitt gjennombrudd på markedet i 1991, men kollapset i 1997 og dette resulterte i at omsetningen ble bortimot 0. Markedet har tatt seg opp igjen i 1998, det ble landet 72 tonn til en verdi av nesten kr. 0,5 mill. Gjennomsnittsprisen ble kr. 6,43.

### *Blålangefisket:*

Lagets omsetning av blålange har aldri vært stor, det er et fiskeslag som blir reknet som bifangst i fisket etter lange og brosme. Dette fiskeslaget har nedgang fra 1997 til 1998. Det ble i 1998 totalt omsatt 30,4 tonn, en nedgang på 13

tonn eller 30,1%, til en førstehåndsverdi på kr. 0,2 mill. som er en nedgang på kr. 0,1 mill. eller 27,7%.

*Torskefisket:*

*- Levende torsk*

Totalt ble det omsatt 73,2 tonn levende torsk til en førstehåndsverdi av kr. 1,3 mill. i 1998. Dette er en nedgang fra 1997 på vel 43 tonn, eller 26 %. Gjennomsnittsprisen pr. kg. gikk også ned fra kr. 17,34 i 1997 til kr. 17,26 i 1998. En nedgang på 8 øre. Omsetningen av levende torsk var svært vanskelig i 1998, dette skyldes at den villfanga torsken har fått sterk konkurranse fra oppdrettstorsk.

*- Iset og frossen torsk*

Lagets omsetning av iset og frossen torsk viser oppgang i verdi, men nedgang i kvantum i 1998. Det er en liten nedgang av utenlandske landinger. Totalt ble det omsatt 8.986 tonn i 1998, mot 9.847 tonn i 1997. En nedgang på 861 tonn, eller 8,7%. Omsetningsverdien var på kr. 159,9 mill. i 1998, mot kr. 116,6 mill. i 1997, en økning på kr. 43,3 mill., eller 37,1%. Gjennomsnittsprisen pr. kg. for iset torsk gikk opp med kr. 4,40, eller 37,4% - fra kr. 11,77 i 1997 til kr. 16,17 i 1998. For frossen torsk gikk prisen opp med kr. 6,36, eller 53,6% - fra kr. 11,86 i 1997 til kr. 18,22 i 1998.

*- Saltet torsk*

Omsetningskvantumet av saltet torsk gikk betydelig ned i 1998. Fra 135,5 tonn i 1997 til 7,4 tonn i 1998. Dette er en nedgang på 128 tonn, eller 94,5%. Førstehåndsverdien var i 1998 på kr. 0,2 mill., en nedgang på kr. 3 mill. fra 1997, eller 93,7%. Gjennomsnittsprisen pr. kg. gikk opp fra kr. 23,38 til kr. 25,95. Det er etter hvert lite aktuelt å levere saltfisk.

*Seifisket:*

*- Levende sei*

Omsetningen av levende sei har steget i 1998. Det ble omsatt 5.220 tonn i 1998 mot 4.512 tonn i 1997, en stigning på 708 tonn eller 15,7%. Som et resultat av dette ble omsetningsverdien i 1998 på kr. 13,1 mill. Omsetningsverdien i 1997 var på kr. 9,8 mill. Gjennomsnittsprisen i 1998 ble kr. 2,51. I 1997 var den kr. 2,17.

*- Seifisket*

Omsetningen av sei viser nedgang i kvantum, men en gledelig oppgang i verdi. Det ble omsatt 5.966 tonn kappet sei til en verdi av kr. 50,1 mill. I kvantum er dette en nedgang på 227 tonn fra 1997, eller 3,7%. I verdi er det en oppgang fra kr. 38,9 mill i 1997 til kr. 50,1 mill. i 1998. En oppgang på kr. 11,2 mill. eller 28,8%. Gjennomsnittsprisen pr. kg for iset sei i 1998 var kr. 7,56, mot kr. 6,02 i 1997. En oppgang på kr. 1,54 eller 25,6%. For frossen sei var gjennomsnittsprisen i 1998 kr. 10,94 - mot kr. 7,16 i 1997. En økning på kr. 3,78 eller 52,8%.

*- Saltet sei*

Som det er med saltet torsk, så er det også med saltet sei. Det er lite aktuelt å salte sei ombord. I lagets distrikt i 1998 ble det bare landet 2,6 tonn til en verdi av kr. 30 409,-.

*Blåkveitefisket:*

Blåkveite kan bare fiskes som bifangst i NØS, men ved Grønland har vi en kvote. De 2 foregående år har det vært en liten økning i omsetningen av blåkveite i Salslagets distrikt. I 1998 ble det landet 923,6 tonn blåkveite til kr. 17,7 mill. Dette er en solid økning fra 1997 da det ble landet 456,8 tonn til en verdi av kr. 9,3 mill. Gjennomsnittsprisen i 1998 var kr. 19,16 pr. kg. en nedgang fra 1997 da gjennomsnittsprisen var kr. 20,36 pr. kg.

*Pigghåfisket:*

Pigghåfisket er blitt et rent kystfiske med et varierende resultat fra år til år. Det ble landet 215 tonn i 1998, mot 360 tonn i 1997. En nedgang på 145 tonn eller 40,3%. Førstehåndsverdien var kr. 1,2 mill. i 1998 mot kr. 1,7 mill. i 1997. Gjennomsnittsprisen pr. kg. gikk opp fra kr. 4,72 i 1997 til kr. 5,43 i 1998, en oppgang på 71 øre eller 15%.

*Breiflabbfisket:*

Fisket etter breiflabb er et fiskeri som har vært drevet ganske intensivt de siste årene. Omsetningen har gått gradvis nedover de foregående årene, men i 1998 viser det en solid oppgang. I 1998 ble det omsatt 300 tonn mot 209 tonn i 1997, en oppgang på 91 tonn eller 43,5%. I 1998 har den positive prisutviklingen fortsatt. Gjennomsnittsprisen pr. kg. gikk opp fra kr. 51,96 i 1997 til kr. 59,79 i 1998. Dette er en oppgang på kr. 7,83 eller 15,1%. Omsetningsverdien i 1998 var kr. 17,9 mill. mot kr. 10,9 mill. i 1997. En oppgang på kr. 7 mill. eller 64,2%

*Lysingfisket:*

Dette er et fiskeri som har vært borte i en del år, men har de siste 3 årene vært et viktig fiskeri for kystflåten. Det ble i 1998 landet 212 tonn lysing til en verdi av kr. 7,9 mill. Dette er en økning fra 1997 på 53 tonn, da det ble landet 159 tonn til en verdi av kr. 4,5 mill. Gjennomsnittsprisen har steget kraftig fra kr. 28,21 pr. kg. i 1997 til kr. 37,14 pr. kg. i 1998.

*Krabbefisket:*

Leveringsmulighetene og produksjon av krabbe i Vest-Norges Fiskesalslags distrikt har ikke endret seg vesentlig fra 1997 til 1998. Salslaget fant derfor ingen grunn til å kvoteregulere fisket. Det ble heller ikke satt i verk spesielle førings- eller mottaks-ordninger. Det ble i 1998 landet 408 tonn til en verdi av vel kr. 2,6 mill. Dette er en økning fra 1997 på 70 tonn. Gjennomsnittsprisen pr. kg. gikk ned fra kr. 6,82 i 1997 til kr. 6,29 i 1998.

Følgende minstepriser ble fastsatt for 1998:

| | |
|---|---|
| Krabbe til konsum | 6,50 pr. stk. |
| Krabbe til skjellproduksjon (fersk anvendelse) | 6,20 pr. kg. |
| Krabbe til hermetikk/skjellprod. (vak. og frys) | 5,20 pr. kg. |

Det ble utbetalt et føringstilskudd på 45 øre pr. kg. til manntallsførte fiskere ved levering av krabbe til hermetikk og til nedlegging i skjell eller annen emballasje.

### *Ålefisket:*

Omsetningen av levende ål i 1998 ble i sterk grad preget av de dårlige vær- og åteforholdene. Både kvantum og omsetningsverdi for ål i 1998 gikk ned i forhold til 1997. I 1998 ble det omsatt 44,3 tonn mot 79,7 tonn i 1997. Dette er en nedgang på 35,4 tonn eller 44,4%. Omsetningsverdien i 1998 var kr. 2,1 mill. mot kr. 3,6 mill. i 1997. Gjennomsnittsprisen i 1998 var kr. 46,95 pr. kg. I 1997 var gjennomsnittsprisen kr. 44,63. En oppgang på kr. 2,32 pr. kg.

### *Steinbitfisket:*

Fisket etter grå-, flekk- og blåsteinbit er en bifangst for autolineflåten. Fisket etter blåsteinbit ble først interessant i 1997 da det åpnet seg et marked for dette fiskeslaget i Øst-Europa. Det var gode utsikter i dette markedet i 1. halvår 1998, men den økonomiske krisen i Russland skapte problemer i 2. halvår. Dette førte til mye blåsteinbit på lager. Enkelte kjøpere ba fiskesalgslagene stoppe omsetningen av dette fiskeslaget, men salgslagene har ingen myndighet til å stoppe omsetningen så lenge det er kjøpere i førstehåndsmarkedet.

- **Gråsteinbit.**Det ble landet 68,2 tonn i 1998 mot 62,4 tonn i 1997, en økning på 5,8 tonn eller 9,3%. Verdien i 1998 var ca. kr. 1 mill. mot kr. 0,7 mill. i 1997, en økning på kr. 0,3 mill. eller 42,8%. Gjennomsnittsprisen i 1998 var kr. 14,46 mot kr. 10,95 i 1997, en økning på kr. 3,51 eller 32%.
- **Flekksteinbit.** Det ble landet 335,3 tonn i 1998 mot 250 tonn i 1997, en økning på 85,3 tonn eller 34,1%. Verdien i 1998 var kr. 4,8 mill. mot kr. 2,6 mill. i 1997, en økning på kr. 2,2 mill. eller 84,6%. Gjennomsnittsprisen i 1998 var kr. 14,40 mot kr. 10,64 i 1997, en økning på kr. 3,76 eller 35,3%.
- **Blåsteinbit.** Økningen av dette fiskeslaget ble enorm i 1998, dette skyldes et direktefiske etter blåsteinbit. Det ble landet 1.148,6 tonn i 1998 mot 53,5 tonn i 1997, en økning på 1.095,1 tonn eller 2.045%. Verdien i 1998 var kr. 7 mill. mot kr. 0,3 mill. i 1998, en økning på kr. 6,7 mill. eller 2.233,3%. Gjennomsnittsprisen i 1998 var kr. 6,11 mot kr. 6,04 i 1997, en økning på 7 øre eller 1,2%.

## *Utenlandske landinger/landinger i utlandet*

I 1998 ble det landet 5.249 tonn fra utenlandske båter i Vest-Norges Fiskesalslags distrikt, til en førstehåndsverdi av kr. 84,5 mill. Dette er en økning fra 1997 da det ble landet 4.603 tonn til en førstehåndsverdi av kr. 49,6 mill. Økningen skyldes først og fremst landinger av et større spekter av fiskeslag. Gjennomsnittsprisen økte fra kr. 10,78 pr. kg. i 1997 til kr. 16,09 pr. kg i 1998.

I 1998 landet båter fra Vest-Norges Fiskesalslags distrikt 614 tonn i utlandet, til en verdi av kr. 10,8 mill. Dette er en nedgang i kvantum, men en oppgang i verdi fra 1997 da det ble landet 906,6 tonn til en førstehåndsverdi av kr. 9 mill

### *Lagets økonomi*

Salgslagets har rasjonalisert administrasjonen med 1 hel stilling, og har i dag 8 ansatte hvorav 5 på deltid.

Etter en omsetning på kr. 408.9 mill. er regnskapet gjort opp med et overskudd på kr. 93 870,-.

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

Selskapet har ikke aktiviteter som forurenser det ytre miljø.

Forøvrig vises til regnskapet for 1998.

**Vedlegg 6**

# Utdrag av årsmeldinger for Rogaland Fiskesalgslag S/L for 1997 og 1998

## 6.1 Styrets beretning for 1997

### *Driften*

Det er for beretningsåret 1997 - Salgslagets 51. - avholdt 6 styremøter. I alt er det behandlet 61 saker, 27 referatsaker og 34 vedtaksaker.

Datasystemet for elektronisk sluttseddelregistrering har fungert tilfredsstillende slik at avregningene og oppgjør er blitt foretatt til riktig tid. Dette har også resultert i at man er oppdatert på statistikker til enhver tid, noe som er av stor interesse hos avisene. Ukemeldinger fra laget har nå fast spalteplass flere steder.

Profilering av fangstleddet i norsk fiskerinæring har vært et viktig og vellykket prosjekt som vi har deltatt i sammen med Norges Fiskarlag og de andre salgslagene.

Salgslagsavgiften ble i styremøte 28.11.97 satt ned til 2,75 % med virkning fra 01.01.98. Vedtaket er godkjent av Fiskeridepartementet.

Regnskapet er gjort opp med et overskudd på kr 1.269.704, etter at det er avsatt til:

| | |
|---|---|
| Norges Fiskarlag: | kr. 226 944 |
| Pensjonstrygd: | kr. 619 260 |
| Avskrivninger: | kr. 533 229 |

### *Organisasjon*

Pr. 31.12.96 hadde Rogaland Fiskesalgslag S/L 424 aktive fiskere. I tillegg har en del fritidsfiskere levert gjennom laget.

Salgslaget har ved årsskiftet 3 ansatte i heltidsstillinger.

### *Norges Fiskarlag*

Seviceavgiften til Norges Fiskarlag for 1. halvår er blitt overført, selv om ingen utbetaling var foretatt da Høyesterettsdommen i saken mellom Norges Kystfiskarlag og Norges Fiskarlag forelå. Dette er i tråd med praksis i andre salgslag.

### *Abonnement - fiskaren*

Grensen for gratisabonnement i 1998 er satt til levering av en verdi på minimum 3 G i 1997.

### *Førstehåndsomsetningen for fisk*

Året 1997 må sies å være et godt år. Det er imidlertid fortsatt ønskelig med større leveranser av konsumfisk som bifangst hos industritrålerne.

Landanleggene i Rogaland har kapasitet til å ta imot mer råstoff , noe som ville kunne føre til en mer effektiv og jevn produksjon.

Bomtrålerne har vært i drift hele året.

Andelen av leveringer i utlandet øker, mens andelen av utenlandske fiskeres levering i Rogaland viser en nedadgående tendens.

Det har vært avholdt 3 ordinære møter med kjøperne i Rogaland.

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

Verdien av 1. håndsomsetningen utgjorde kr. 145 021 576 som er en økning på kr. 26 350 270 i forhold til i fjor. Det totale kvantum har øket fra 8 700 tonn i 1996 til 9 744 tonn i 1997.

Myklabust Havbruk, Røyksund fikk innvilget kjøpegodkjennelse på skjell i styremøte 03.04.97.

Pr. 31.12.97 hadde følgende firma gyldig kjøpetillatelse:

| | |
|---|---|
| Brødr. Sirevåg A/S, Sirevåg | fisk og skalldyr |
| FONN Egersund AS, Egersund | fisk og skalldyr |
| Kjell Meling, Kvitsøy | skalldyr |
| Koralfisk AS, Husøy | fisk og skalldyr |
| Kvitsøy Preserving AS, Kvitsøy | skalldyr |
| Neptun Stavanger A/S, Stavanger | fisk og skalldyr |
| Prima Seafood AS, Skudeneshavn | fisk og skalldyr |
| Skude Fryseri A/S, Skudeneshavn | fisk og skalldyr |
| Utsira Fiskeindustri A/S, Utsira | fisk og skalldyr |
| Vassøy Krabbe, Vassøy | fisk og skalldyr |
| Rennesøy Reker, Rennesøy | fisk og skalldyr |
| Fjordgodt, Stavanger | fisk og skalldyr |
| Rennesøy Krabbe A/S, Rennesøy | fisk og skalldyr |
| Vea Havprodukter, Vedavågen | krabbe |
| Åkra Sjømat, Åkrehamn | krabbe |
| Norsk Fiskeauksjon Egersund A/S, Egersund | fisk og skalldyr |
| Stavanger Røkeri AS, Stavanger | fisk |
| T. Romseland & Co., Hervik | ål |
| Bokn Ålerøykeri | ål |
| Erling Lunde, Randaberg | krabbe |
| Sørbø Fisk, Skudeneshavn | krabbe |
| Myklabust Havbruk A/S, Røyksund | skjell |

### *Andre mottakstasjoner(understasjoner):*

Thorleif Ydstebø, Kvitsøy

Hans A. Hansen & Sønn, Hellvik

Neptun Stavanger AS, Hellvik
Erling Østebøvik, Skjoldastraumen
Koralfisk AS, Åkrehamn
Johs. Ørnes, Skartveit
T. Romseland, Hervik
Jostein Hjorteland, Skiftun
Lars Tvedt A/S, Sævelandsvik
Våjen Fisk, Vedavågen
Fonn Egersund, Jøssinghamn

### *Dispensasjoner for kaisalg til forbruker*

Følgende regelverk gjaldt for dispensasjonssalg i 1997:

1. Søker må være manntallsført på blad A eller B.
2. Salget skal foregå fra fartøy.
3. Fartøyet må være godkjent av Næringsmiddelkontrollen før dispensasjon innvilges.
4. Dispensasjonen gir fisker rett til å omsette egen fangst direkte til forbruker, men ikke til kjøper som skal videreselge fangsten.
5. Det aksepteres utdelt 2 dispensasjoner pr. tettsted, og i by 1 dispensasjon pr. 10.000 innbyggere. Styret kan i særlige tilfeller gi tillatelse til flere dispensasjoner pr. sted.
6. Søker må oppgi hvor salget skal foregå og kun selge fra dette sted.
7. Salgsoppgave må innsendes hver 2. måned. Oppgave over akkumulert årsomsetning må være attestert av regnskapsfører/den som gir bistand ved selvangivelsen.
8. For dispensasjon for salg av reker må det innbetales et a-konto-beløp på kr 5 000,- til dekning av lagsavgift samt kr 5 000,- til dekning av produktavgift og pensjonstrygd. For fisk er a-konto-beløpet kr 1 000,- og kr 1 000,-. For krabbe er a-konto-beløpet kr 1 500,- og kr 1 500,-.
   For pensjonister er a-konto-beløpet for lagsavgift for omsetning av fisk eller krabbe satt til kr 1 000,-. 9. A-konto-beløpene skal innbetales før dispensasjon innvilges. Lovbestemte trekk for produktavgift og pensjonstrygd samt lagsavgift vil bli avregnet mot a-konto-innbetalingene basert på innsendte omsetningsoppgaver. Når a-konto-beløpene er oppbrukt, vil krav om nye a-konto-innbetalinger bli sendt. Disse må innbetales dersom dispensasjonen skal videreføres.

Eventuelle a-konto-innbetalinger både for lagsavgift og for produktavgift/pensjonstrygd som ikke er benyttet i forbindelse med avregning av avgifter på innrapportert salg, vil bli overført tilgode for neste år. Eventuelt kan fisker kreve tilbakebetaling av gjenstående andel av innbetalingene.

1. Dispensasjonen innvilges for 1 år om gangen.
2. Dispensasjonsinnehaver må rette seg etter Salgslagets vedtekter/forretningsregler. Fiskere med dispensasjon må fraskrive seg retten til å levere til godkjent kjøper i perioder hvor kvoter er innført.
3. Søknader som avslås p.g.a. allerede tildelte dispensasjoner for omsøkte område, settes på venteliste.
4. Ved brudd på bestemmelsene, herunder ikke innsendelse av salgsoppgaver, attestasjon av årsomsetning eller innbetaling av a-konto-beløp, vil dispensasjonen bli inndradd etter en skriftlig advarsel. Fisker vil da ikke få ny

dispensasjon før tidligst etter 1 år.
Et eventuelt fortsatt salg til forbruker etter at dispensasjonen er inndradd, er brudd på bestemmelsen om regulering av førstehåndsomsetningen og vil bli innrapportert til Fiskeridirektoratets Kontrollverk og politianmeldt.

### *Fiskeomsetningen*

Av de enkelte fiskesorter ble det levert
1997

| | Mengde(tonn) | Pris | Verdi |
|---|---|---|---|
| | | (kappa vekt) | |
| Sei | 2 498 | 5,04 | 12 598 000 |
| Torsk | 996 | 14,08 | 14 034 000 |
| Hyse | 614 | 7,25 | 4 458 000 |
| Lyr | 169 | 6,24 | 1 061 000 |
| Lange | 156 | 9,02 | 1 412 000 |
| Piggvar | 35 | 76,46 | 2 738 000 |
| Rødspette | 1 466 | 15,57 | 22 829 000 |
| Sjøtunge | 104 | 76,79 | 8 018 000 |
| Pigghå | 266 | 8,02 | 2 137 000 |
| Breiflabb | 76 | 45,01 | 3 457 000 |

I tallene for sei er inkludert 205 tonn med notsei.
1996

| | Mengde(tonn) | Pris | Verdi |
|---|---|---|---|
| | | (kappa vekt) | |
| Sei | 3 039 | 4,83 | 14 667 000 |
| Torsk | 865 | 13,03 | 11 283 000 |
| Hyse | 441 | 6,69 | 2 953 000 |
| Lyr | 221 | 5,29 | 1 172 000 |
| Lange | 275 | 8,72 | 2 403 000 |
| Piggvar | 28 | 72,15 | 2 025 000 |
| Rødspette | 992 | 15,99 | 15 868 000 |
| Sjøtunge | 103 | 66,23 | 6 880 000 |
| Pigghå | 160 | 6,55 | 1 051 000 |
| Breiflabb | 104 | 42,75 | 4 471 000 |

Det ble mottatt ubetydelige mengder notsei, vesentlig pga. sen avklaring med evt. føringstilskudd innenfor fiskeriavtalen.

### *Omsetningssituasjonen for reker*

Rekefisket utgjorde 37 % av Salgslagets 1. håndsomsetning. Til tross for en betydelig økning i kvantum, har det ikke vært behov for noen regulering av

rekefisket gjennom året da kjøperne har vist stor fleksibiltet ved mottak av store mengder på kort tid.

Spørsmålet om regulering av rekefisket kom opp tidlig på året. Med de prognoser som forelå for Nordsjøen mente styret at det ikke var grunnlag for noen regulering i dette området innenfor den tildelte kvote. Stansen i rekefisket i november kom som et resultat av at myndighetene slo sammen kvotene for Nordsjøen og Skagerrak.

### *Råreker*

Kvantumet med råreker økte fra 914 tonn i 1996 til 1 493 tonn i 1997. Prisene derimot sank fra kr. 14,28 til kr. 12.83 pr. kg. Bortsett fra februar og november viser alle månedene økning fra fjoråret.

### *Salt/sjøkokte reker*

Saltkokte reker har et kvantum på 426 tonn, en økning på 71 tonn fra 1996. Gjennomsnittsprisen har gått ned fra 40,32 i 1996 til 38,89 i 1997.

Sjøkokte reker viser også en økning i kvantum, fra 326 tonn i 1996 til 446 tonn i 1997 og samtidig har prisene øket fra 42,21 i 1996 til 42.45 i 1997.

Den totale mengde reker landet i Rogaland viser en økning fra 1.595 tonn i 1996 til 2.365 tonn i 1997.

### *Toll til Sverige*

Den tollfrie kvote på 800 tonn med kokte reker var brukt opp pr. 25.09.97. Dette resulterte i en nedgang i gjennomsnittsprisen på kokte reker de siste to salgsmånedene i året.

Den tollfrie kvoten vil være den samme i 1998.

### *Rekekonger*

Det er blitt levert 55 tonn rekekonger. Dette er en nedgang på 20 tonn fra fjoråret, mens gjennomsnittsprisen har gått opp fra 38,12 til 39,25.

## *Hummer*

Kvantumet med hummer som er solgt gjennom Laget viser en hyggelig utvikling med en økning fra 7,637 kg i 1996 til 10,370 kg i 1997. Prisene har også vist en positiv utvikling fra 131,- i 1996 til 139,22 i 1997.

## *ÅI*

Åleomsetningen ble vesentlig bedre enn fjoråret. Kvantumet har gått opp fra 67,227 kg til 93,392 kg, samtidig som gjennomsnittsprisen har gått opp fra 53,97 til 54,38.

Carl Lauridsen Aps, Danmark og FONN Egersund AS har stått for kjøpet også dette året.

### *Krabbe*

Minsteprisen for krabbe til produksjon har vært holdt på kr. 6,50 pr. kg hele året etter avtale med kjøperne.

Det er utbetalt et tilskudd på kr. 0,70 kg for inntil 10 tonn pr. fisker for krabbe til produksjon.

Den totale mengde krabbe som er solgt gjennom Laget er gått opp fra 317 tonn til 389 tonn.

### *Samarbeid med andre salgslag*

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

### *Minsteprisforhandlinger*

Det ble avholdt ordinære prisforhandlinger i januar, mai og oktober.

I tillegg har det vært avholdt telefonmøter vedr. rekeprisene når markedssituasjoen tilsa det.

Prisforhandlinger med krabbekjøperne har ikke vært avholdt, men fjorårets avtale ble prolongert.

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

### *Kassapoolen*

Det ikke vært kjøpt inn kasser i 1997,

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

Fiskemottakene Koralfisk AS, Avaldsnes, Brødr. Sirevåg AS, Sirevåg og FONN Egersund A/S, Egersund har stått for rengjøringen av kassene til en godtgjørelse på kr. 2,10 pr. stk.

Økonomien i poolen er vesentlig forbedret og kontoen med Rogaland Fiskesalgslag S/L er pr. 31.12.97 i balanse.

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

### *Fiskeriavtalen 1997*

*Tilskuddsordninger*

*Krabbe*

| | |
|---|---|
| Overført udisponerte midler fra 1996 | kr. 25 798 |
| Bevilget 1997 | kr. 100 000 |
| | kr. 125 798 |

*Føring*

| | |
|---|---|
| Overført udisponerte midler fra 1996 | kr. 56 847 |
| Bevilget 1997 | kr. 1 000 000 |
| | kr. 1 056 847 |

*Disponering av tilskuddsmidlene:*

| | |
|---|---|
| Utbetalt pristilskudd krabbe | kr. 100 822 |
| Utbetalt føringsmidler | kr. 939 249 |

## *Fiskeriavtalaen 1998*

| | mill. kr. |
|---|---|
| Føringstilskudd | 38,0 |
| Av dette kan benyttes til: | |
| Norges Råfisklag | 24,0 |
| Sunnmøre og Romsdal Fiskesalgslag | 0,1 |
| Vest-Norges Fiskesalgslag | 2,6 |
| Rogaland Fiskesalgslag S/L | 1,1 |
| Skagerakfisk S/L | 2,1 |
| Norges Sildesalgslag | 8,1 |
| Garantilott | 24,0 |
| Driftstilskudd til lineegnesentraler | 13,0 |
| Strukturtiltak i fiskeflåten | 25,0 |
| Fiskeforsøk og rettledningstjeneste | 5,0 |
| Reserve | 10,0 |
| Bevilgning for 1998 | 115,0 |

## *Fiskernes ulykkeskasse*

Fiskernes Ulykkeskasse hadde ved utgangen av 1997 dette styret:

Jan Skjervø, Trondheim, formann
Hilmar Blikø, Måneset, nestformann
Otto Benjaminson, Halsnøy
Olav Bjørklund, Drammen

Utligningssummen var i 1997 kr. 700 000.

Stønadssummen var i 1997 kr. 35 000 ved ulykkesdød og kr. 40 000 ved 100 % medisinsk invaliditet som følge av ulykkeshendinger.

Det er i 1997 utbetalt kr 265 050,-.

## 6.2 Styrets beretning for 1998

### *Driften*

Det er for beretningsåret 1998 - Salgslagets 52. - avholdt 7 styremøter. I alt er det behandlet 74 saker, 24 referatsaker og 50 vedtaksaker.

I løpet av året er det foretatt oppgradering av datasytemet slik at dette skal være i stand til og håndtere problemene med år 2000. Tester foretatt i løpet av året viser at vi har dette under rimelig god kontroll. Det er fortsatt selskapets målsetning å være fullt oppdatert på datasiden for dermed å kunne foreta avregninger og oppgjør til riktig tid og gi interesserte aktører ferskest mulige statistikker.

Sammen med de andre salgslagene er selskapet med i prosjektet « Fisk i 100»(fisk i skolen) som går over 5 år. Prosjektet har som målsetning å gjøre fisk som mat og næring bedre kjent blant barn og ungdom.

Salgslagsavgiften har i hele 1998 vært 2,75 %.

Regnskapet er gjort opp med et overskudd på kr 963.270 etter at det er avsatt til:

| | |
|---|---|
| Norges Fiskarlag: | kr. 35 000 |
| Pensjonstrygd: | kr. 328 132 |
| Avskrivninger: | kr. 505 055 |

### *Organisasjon*

Pr. 31.12.96 hadde Rogaland Fiskesalgslag S/L 459 aktive fiskere. I tillegg har en del fritidsfiskere levert gjennom laget.

Salgslaget har ved årsskiftet 3 ansatte i heltidsstillinger.

### *Norges fiskarlag*

Regnskapet er belastet med kr. 35.000 som er Rogaland Fiskesalgslag S/L sitt kjøp av tjenester fra Norges Fiskarlag.

### *Abonnement - fiskaren*

Grensen for gratisabonnement i 1999 har vært satt til levering av en verdi på minimum 3 G (136.110) i 1998.

### *Førstehåndsomsetningen for fisk*

Året 1998 har vært preget av mye dårlig vær med nedgang i kvantum for de fleste fiskesorter.

Det er fortsatt ønskelig med større leveranser av konsumfisk som bifangst hos industritrålerne.

Landanleggene i Rogaland har kapasitet til å ta imot mer råstoff , noe som ville kunne føre til en mer effektiv og jevn produksjon.

Andelen av leveringer i utlandet har gått ned i forhold til 1997 som en følge av at kun to bomtrålere har vært i drift i 1998 mot tre i 1997.

Utenlandske fiskeres levering i Rogaland viser en fortsatt nedadgående tendens og utgjør nå 2,5 % av brutto omsetning.

Det har vært avholdt 3 ordinære møter med kjøperne i Rogaland.

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

Verdien av 1. håndsomsetningen utgjorde kr. 137.597.930 som er en nedgang på kr. 7.430.042 i forhold til året før. Det totale kvantum har gått ned fra 9.744 tonn i 1997 til 8.092 tonn i 1998.

Pr. 31.12.98 hadde følgende firma gyldig kjøpetillatelse:

| | |
|---|---|
| Brødr. Sirevåg A/S, Sirevåg | fisk og skalldyr |
| FONN Egersund AS, Egersund | fisk og skalldyr |
| Kjell Meling, Kvitsøy | skalldyr |
| Koralfisk AS, Husøy | fisk og skalldyr |
| Kvitsøy Preserving AS, Kvitsøy | skalldyr |
| Neptun Stavanger A/S, Stavanger | fisk og skalldyr |
| Prima Seafood AS, Skudeneshavn | fisk og skalldyr |
| Skude Fryseri A/S, Skudeneshavn | fisk og skalldyr |
| Utsira Fiskeindustri A/S, Utsira | fisk og skalldyr |
| Vassøy Krabbe, Vassøy | fisk og skalldyr |
| Rennesøy Reker, Rennesøy | fisk og skalldyr |
| Fjordgodt, Stavanger | fisk og skalldyr |
| Rennesøy Krabbe A/S, Rennesøy | fisk og skalldyr |
| Vea Havprodukter, Vedavågen | krabbe |
| Åkra Sjømat, Åkrehamn | krabbe |
| Stavanger Røkeri AS, Stavanger | fisk |
| T. Romseland & Co., Hervik | ål |
| Erling Lunde, Randaberg | krabbe |
| Kvitsøy Seatrading, Kvitsøy | fisk og skalldyr |

*Andre mottakstasjoner(understasjoner):*

Thorleif Ydstebø, Kvitsøy
Hans A. Hansen & Sønn, Hellvik
Erling Østebøvik, Skjoldastraumen
Koralfisk AS, Åkrehamn
Johs. Ørnes, Skartveit
T. Romseland, Hervik
Jostein Hjorteland, Skiftun
Lars Tvedt A/S, Sævelandsvik
Våjen Fisk, Vedavågen
Fonn Egersund, Jøssinghamn
Neptun, Hellvik

### *Dispensasjoner for kaisalg til forbruker*

Det er i 1998 innvilget 40 dispensasjoner for salg av fisk og skalldyr direkte fra båt til forbruker. Dette representerer en omsetning på kr 3.207.931. De tilsvarende tall for 1997 var 45 dispensasjoner og en omsetning på kr. 3.439.631.

## *Fiskeomsetningen*

Av de enkelte fiskesorter ble det levert

1997

| | Mengde(tonn) | Pris | Verdi |
|---|---|---|---|
| | | (kappa vekt) | |
| Sei | 2.498 | 5,04 | 12 598 000 |
| Torsk | 996 | 14,08 | 14 034 000 |
| Hyse | 614 | 7,25 | 4 458 000 |
| Lyr | 169 | 6,24 | 1 061 000 |
| Lange | 156 | 9,02 | 1 412 000 |
| Piggvar | 35 | 76,46 | 2 738 000 |
| Rødspette | 1 466 | 15,57 | 22 829 000 |
| Sjøtunge | 104 | 76,79 | 8 018 000 |
| Pigghå | 266 | 8,02 | 2 137 000 |
| Breiflabb | 76 | 45,01 | 3 457 000 |

I tallene for sei er inkludert 205 tonn med notsei.

1998

| | Mengde(tonn) | Pris | Verdi |
|---|---|---|---|
| | | (kappa vekt) | |
| Sei | 2 248 | 6,14 | 13 817 384 |
| Torsk | 831 | 16,60 | 13 801 115 |
| Hyse | 350 | 9,37 | 3 282 476 |
| Lyr | 128 | 8,14 | 1 044 187 |
| Lange | 140 | 9,34 | 1 314 202 |
| Piggvar | 23 | 93,26 | 2 199 961 |
| Rødspette | 811 | 16,98 | 13 772 456 |
| Sjøtunge | 108 | 68,76 | 7 462 619 |
| Pigghå | 142 | 9,79 | 1 394 119 |
| Breiflabb | 89 | 51,04 | 4 545 414 |

I tallene for sei er inkludert 412 tonn med notsei.

## *Omsetningssituasjonen for reker*

Rekefisket utgjorde 44 % av Salgslagets 1. håndsomsetning.

Totalkvantumet viser en nedgang på 41 tonn i 1998 (fra 2 365 tonn 1997 til 2 324 tonn i 1998), til tross for at man i 1997 hadde fiskestopp i desember. Dette skyldes hovedsaklig dårlig vær på høsten.

Kvotene for Nordsjøen og Skagerrak har vært slått sammnen og fordelt pr. båt med 45 tonn i den første 4-måneders perioden og 40 tonn i de to siste. Totalkvoten for første periode ble ikke fisket opp og derfor ble båtkvoten for 2. periode opphevet. Årsfangsten for reker viser at det er igjen 900 tonn av den totale kvote på 10.505 tonn reker i Skagerrak og Nordsjøen.

*- Råreker*

Kvantumet med råreker er gått ned fra 1.493 tonn i 1997 til 1.346 tonn i 1998. Prisene derimot er gått opp fra kr. 12.83 pr. kg til kr. 13,21. Bortsett fra mai, juni og august viser alle månedene økning fra fjoråret.

*- Salt/sjøkokte reker*

Saltkokte reker har et kvantum på 407 tonn, en nedgang på 19 tonn fra 1997. Gjennomsnittsprisen har også gått ned fra kr. 38,89 i 1997 til kr. 38,25 i 1998.

Sjøkokte reker viser en økning i kvantum, fra 446 tonn i 1997 til 570 tonn i 1998. Prisene viser en ubetydelig økning fra kr. 42,45 i 1997 til kr. 42.53 i 1998.

*- Eksport av saltkokte reker til sverige*

Som følge av en økning i tilbaketrekningsprisen for kokte reker i Sverige, ble minsteprisen for saltkokte reker for eksport diktert til kr. 36,00 fra 06.07.98. Den tollfrie kvote på 800 tonn med kokte reker var brukt opp pr. 07.09.98. For å kompensere for den tollen som ble påført norske reker i Sverige, ble minsteprisen satt til kr. 31,50 fra samme dag.

Den tollfrie kvoten vil være den samme i 1999.

*- Rekekonger*

Det er levert 77 tonn rekekonger. Dette er en økning på 23 tonn fra fjoråret, mens gjennomsnittsprisen har gått opp fra kr. 39,25 til kr. 50,36.

### *Hummer*

Kvantumet med hummer som er omsatt gjennom Laget viser fortsatt en hyggelig utvikling med en økning fra 10.370 kg i 1997 til 12.483 kg i 1998. Prisene har også vist en positiv utvikling fra kr. 139,22 i 1997 til kr. 155,70 i 1998.

### *ÅI*

Åleomsetningen derimot ble vesentlig dårligere enn fjoråret. Kvantumet har gått ned fra 93.392 kg til 57.812 kg, samtidig som gjennomsnittsprisen har gått opp fra kr. 54,38 til kr. 56,24.

Carl Lauridsen Aps, Danmark og FONN Egersund AS har stått for kjøpet også dette året.

### *Krabbe*

Minsteprisen for krabbe til produksjon har vært holdt på kr. 6,50 pr. kg hele året etter avtale med kjøperne.

Det er utbetalt et tilskudd på kr. 0,75 pr. kg for inntil 10 tonn pr. fisker for krabbe til produksjon.

Den totale mengde krabbe som er solgt gjennom Laget er gått opp fra 389 tonn til 401 tonn.

### *Samarbeid med andre salgslag*

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

### *Minsteprisforhandlinger*

Det ble avholdt ordinære prisforhandlinger i januar, mai og oktober.

I tillegg har det vært avholdt telefonmøter vedr. rekeprisene når markedssituasjonen tilsa det.

Prisforhandlinger med krabbekjøperne har ikke vært avholdt, men fjorårets avtale ble prolongert.

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

### *Kassapoolen*

Det er kjøpt inn 2 853 kasser i 1998.

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

Fiskemottakene Koralfisk AS, Avaldsnes, Brødr. Sirevåg AS, Sirevåg og FONN Egersund A/S, Egersund har stått for rengjøringen av kassene til en godtgjørelse på kr. 2,10 pr. stk.

Den totale belastning for kassavask beløp seg til kr. 412 486.

Kontoen med Rogaland Fiskesalgslag S/L viser pr. 31.12.98 en positiv balanse på kr. 190 564,50.

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

### *Fiskeriavtalen 1998*

*Tilskuddsordninger*

*Krabbe*

| | |
|---|---|
| Overført udisponerte midler fra 1997 | kr. 24 976 |
| Bevilget 1998 | kr. 100 000 |

| | |
|---|---|
| | kr. 124 976 |

*Føring*

| | |
|---|---|
| Overført udisponerte midler fra 1997 | kr. 117 598 |
| Bevilget 1998 | kr. 1 200 000 |
| | kr. 1 317 598 |

*Disponering av tilskuddsmidlene:*

| | |
|---|---|
| Utbetalt pristilskudd krabbe | kr. 103 235 |
| Utbetalt føringsmidler | kr. 1 162 009 |

## *Fiskeriavtalen 1999*

| | mill. kr. |
|---|---|
| Føringstilskudd | 31,0 |
| Av dette kan benyttes til: | |
| Norges Råfisklag | 19,2 |
| Sunnmøre og Romsdal Fiskesalgslag | 0,2 |
| Vest-Norges Fiskesalgslag | 2,1 |
| Rogaland Fiskesalgslag S/L | 1,0 |
| Skagerakfisk S/L | 1,9 |
| Norges Sildesalgslag | 6,6 |
| Total bevilgning for 1999 | 105,0 |

## *Fiskernes ulykkeskasse*

Fiskernes Ulykkeskasse hadde ved utgangen av 1998 dette styret:

Jan Skjervø, Trondheim, formann
Hilmar Blikø, Måneset, nestformann
Otto Benjaminson, Halsnøy
Olav Bjørklund, Drammen

Utligningssummen var i 1998 kr. 500.000.

Stønadssummen var i 1998 kr. 35.000 ved ulykkesdød og kr. 40.000 ved 100 % medisinsk invaliditet som følge av ulykkeshendinger.

Det er i 1998 utbetalt kr 372.180.

**Vedlegg 7**

# Utdrag av årsmeldinger for Skagerakfisk s/l for 1997 og 1998

## 7.1 Styrets beretning for 1997

I beretningsåret ble det den 25. april avholdt ordinært årsmøte. Protokoll fra årsmøtet er tatt med bak i denne årsmeldingen.

Siden årsmøtet har styre, salgsstyre og kontrollnemnd bestått av:

| | |
|---|---|
| Styret: | Varamenn: |
| August Fjeldskår, Lindesnes (formann) | Johnny Larsen, Hidrasund |
| Paul Vestberg, Flekkerøy (nestformann) | Øyvind Kristoffersen, Flekkerøy |
| Jan Ivar Olsen, Grimstad | Arve Foss, Grimstad |
| Steinar Bredsand, Langesund | Arild Gundersen, Kragerø |
| Olaf Thon, Torød | Geir Uno Dreng, Stavern |
| Aage Johansen, Vesterøy | Leif Jensen, Vesterøy |
| Finn Roar Johansen, Kråkerøy | Sigurd Grundvig, Engalsvik |
| | |
| Salgsstyret: | |
| Jørn E. Lian (formann) | |
| August Fjeldskår, Lindesnes | Olaf Thon, Torød |
| Paul Vestberg, Flekkerøy | Steinar Bredsand, Langesund |
| Aage Johansen, Vesterøy | |
| | |
| Kontrollnemnda: | |
| Isak Isaksen, Bamble (formann) | Ragnar Gudem, Nevlunghavn |
| Jens Hansen, Onsøy | Einar Blix, Lillesand |
| Hilmar Karsten Knutsen, Korshamn | Kurt Jensen, Farsund |

### *Lagets drift*

Det er i beretningsperioden avholdt 5 styremøter.

Lagets førstehåndsomsetning ble i 1997 185,7 mill. kroner medregnet 1,3 mill. kroner i tilskudd fra staten.

Totalt omsatt kvantum i 1997 ble 14.468 tonn mot 12.158 tonn i 1996.

Lagets totale omsetning utgjorde 217 mill. kroner. Konsernomsetningen utgjorde 248 mill. kroner.

Regnskapet viser et overskudd på 1,7 mill. kroner etter skatt.

## *Administrasjon av førstehåndsomsetningen*

### *Omsetningssystem / prisfastsettelse*

Førstehåndsomsetningen har foregått etter samme prinsipper og retningslinjer som tidligere.

Forretningsreglene har vært uendret.

I forbindelse med Lagets regulering av rekefisket ble det fra enkelte fiskere reist spørsmål om Lagets reguleringskompetanse etter råfiskloven med forskrifter.

Fiskerne har forelagt spørsmålet for Fiskeridepartementet som mener at Lagets reguleringskompetanse begrenser seg til å gjelde for fangster som forutsettes levert i Skagerakfisk S/L's distrikt herunder levering i utenlandsk havn for båter registrerte i Lagets distrikt.

Laget har tatt Fiskeridepartementet's tolkning til etterretning ved senere reguleringer av rekefisket.

Med utgangspunkt i Fiskeridepartementet's tolkning hevdet 8 rekefiskere at de var blitt ulovlig hindret i å fiske reker i uke 11 ved at Laget innførte stopp i rekefisket.

Fiskerne hevdet at de hadde leveringsmuligheter i Rogaland og krevde erstatning for tapt fiske.

Etter forhandlinger ble saken forlikt ved at Laget betalte kr. 396.900,- i erstatning for tapt fiske herunder saksomkostninger.

Det har også vært reist spørsmål om Lagets hjemmel for å utlikne kostnadene med innfrysing av råreker på alle leveringer av råreker som avregnes gjennom Laget den enkelte uke.

Laget har i denne sammenheng vist til forretningsreglenes § 6, pkt. 2, 2. ledd som kommer til anvendelse under gjennomført regulering og eventuell dirigering av rekefisket.

Styret mener at dette prinsipp er viktig å videreføre fordi det har betydning for størrelsen på de kvoter som fastsettes og dermed berører alle rekefiskerne.

### *Registrering av mottakere/kjøpere*

Det var ved årsskiftet registrert 22 mottakere/kjøpere i Lagets distrikt.

Fra 1. januar -98 iverksettes lov om registrering av kjøper i førstehånd. Det er Fiskeridirektoratet som administrerer registreringsordningen.

### *Dispensasjon for salg av egen fangst*

Retningslinjene for å gi dispensasjon for salg av egen fangst er videreført i 1997 slik som året før. Dispensasjonene gjelder salg av egen fangst direkte til forbruker konf. forretningsreglenes § 4 og ikke dispensasjon fra Skagerakfisk S/L's førstehånds-omsetningsenerett.

Det ble for 1997 innvilget ialt 37 dispensasjoner for salg av egen fangst direkte til forbruker.

Dispensjonene fordelte seg slik (1996 i parantes):

| | |
|---|---|
| 22 (22) | Vika-dispensasjoner |

| | |
|---|---|
| 2 ( 2) | disp. på østsiden av Oslofjorden |
| 7 ( 7) | disp. på vestsiden av Oslofjorden |
| 6 ( 5) | disp. for indre del av Oslofjorden |

### *Dispensasjon fra Lagets førstehåndsomsetningsenerett*

Laget har for 1997 som for tidligere år, gitt dispensasjon fra Lagets omsetningsenerett når det gjelder omsetning av levende krabbe til konsum.

Denne dispensasjonen omfatter ikke krabbe levert til produsent.

### *Utvidet førstehåndsomsetningsenerett*

Skagerakfisk S/L har i 1997 gjennom Fiskesalgslagenes Samarbeidsråd søkt om førstehåndsomsetningsrett for leppefisk, organge roughy, rød beryx, havabbor og vrakfisk.

### *Levering i utenlandsk havn*

Lagets bestemmelser for levering i utenlandsk havn ble fastsatt i rundskriv av 6/1-94. Disse bestemmelser har vært gjeldende også i 1997.

Leveringene i Sverige og Danmark var tilsammen 1 272 tonn i 1997.

### *Lagsavgiften*

Høyesterett har i dom av 3. juli -97 underkjent avtalene mellom salgslagene og Norges Fiskarlag vedrørende overføring av del av lagsavgiften til Fiskarlaget som betaling for utførte tjenester.

Skagerakfisk S/L har avtalemessig overført 0,3 % av førstehåndsverdien til Norges Fiskarlag frem til utgangen av juni. Etter denne tid har slik overføring vært ulovlig.

I denne sammenheng vedtok styret å redusere lagsavgiften med 0,3 prosentpoeng med virkning fra 28/9 - 97.

0,3 % av førstehåndsverdien i perioden juni - september er avsatt for å utvikle samarbeidet mellom Skagerakfisk og fylkesfiskerlagene.

### *Førstehåndsomsetningen - generelt*

NHO har utarbeidet et strategidokument om «Fiskerinæringen - veivalg for lønnsom vekst». Ikke overraskende inneholder strategidokumentet et kraftig angrep på råfiskloven og salgslagene.

Råfiskloven gir ordnede og stabile rammevilkår i førstehåndsomsetningen.

Organisert førstehåndsomsetning er derfor til fordel for såvel fisker som kjøper.

Å flytte makten i førstehåndsomsetningen fra fisker til kjøper, vil være det samme som å redusere den samlede verdiskapning i næringen.

Det er bekymringsfullt når landsidens største organisasjon mener at lønnsom vekst først og fremst kan oppnås ved å redusere fiskernes innflytelse i førstehåndsomsetningen. Hvor er visjonene om hva som kan gjøres for å oppnå

bedre priser og større markedsandeler slik at vi får en reell lønnsom verdiskapning i næringen?

## *Organisasjon*

Ved utgangen av beretningsåret var det registrert 1 021 medlemmer gjennom medlemsskap i 22 lokale fiskerlag.

Laget hadde ved årsskiftet 11 ansatte tilsvarende 10 årsverk.

Lagets engasjement innenfor mottak, produksjon og videreomsetning foretas gjennom 4 heleide datterselskaper. Det vises i denne forbindelse til omtalen av det enkelte selskap.

Laget samarbeider gjennom Fiskesalgslagenes Samarbeidsråd med de øvrige 5 salgslag med førstehåndsomsetningsenerett.

Laget betaler et kollektivt abonnement på Fiskaren for medlemmene i lokale fiskerlag innen Lagets distrikt.

Laget feiret 50-års jubileum den 25/4 - 97. I den anledning ble det utgitt en jubileumsberetning «Fra fisker til forbruker - Skagerakfisk S/L gjennom 50 år» skrevet av Jo van der Eynden.

## *Datterselskaper*

### *Fjordfisk A/S*

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

Fjordfisk A/S ledes av Tommy Winås og hadde ved utgangen av 1997 30 hel- og deltidsansatte.

Omsetningen i 1997 var på 39,4 mill. kroner.

### *Langesundfisk A/S*

Langesundfisk A/S driver mottak, videreforedling og salg av fisk og skalldyr. Bedriften leier Skagerakfisk S/L's anlegg i Langesund. Skagerakfisk S/L eier alle aksjene i selskapet. Bedriften ledes av Herbjørn Kristiansen og hadde ved utgangen av 1997 5 hel- og deltidsansatte.

Omsetningen i 1997 var på 8,7 mill. kroner.

### *Skagerakfisk Avd. Kragerø A/S*

Skagerakfisk avd. Kragerø A/S driver mottak, videreforedling og salg av fisk og skalldyr. Bedriften leier lokaler på «Brygga» i Kragerø.

Skagerakfisk S/L eier alle aksjene i selskapet.

Jan Thoresen er daglig leder.

Omsetningen i 1997 var på 3,7 mill. kroner.

### *A/S Kjøleanlegget*

Det har ikke vært noen drift i selskapet i 1997.

### *Skagerakfisk Kristiansand AS*

Skagerakfisk Kristiansand AS er Lagets driftsselskap ved anlegget i Kristiansand.

Foruten driften av anlegget forestår selskapet råstoffhåndtering knyttet opp mot anlegget.

Selskapet hadde ved utgangen av 1997 5 hel- og deltidsansatte.

## 7.2 Styrets beretning for 1998

I beretningsåret ble det den 8. mai avholdt ordinært årsmøte. Protokoll fra årsmøtet er tatt med bak i denne årsmeldingen.

Siden årsmøtet har styre, salgsstyre og kontrollnemnd bestått av:

| Styret: | Varamenn: |
|---|---|
| August Fjeldskår, Lindesnes (formann) | Johnny Larsen, Hidrasund |
| Paul Vestberg, Flekkerøy (nestformann) | Øyvind Kristoffersen, Flekkerøy |
| Jan Ivar Olsen, Grimstad | Arve Foss, Grimstad |
| Steinar Bredsand, Langesund | Arild Gundersen, Kragerø |
| Olaf Thon, Torød | Geir Uno Dreng, Stavern |
| Aage Johansen, Vesterøy | Leif Jensen, Hvaler |
| Finn Roar Johansen, Kråkerøy | Morten Aleksandersen, Hvaler |
| | |
| Salgsstyret: | |
| Jørn E. Lian (formann) | |
| August Fjeldskår, Lindesnes | Olaf Thon, Torød |
| Paul Vestberg, Flekkerøy | Steinar Bredsand, Langesund |
| Aage Johansen, Vesterøy | |
| | |
| Kontrollnemnda: | |
| Isak Isaksen, Bamble (formann) | Ragnar Gudem, Nevlunghavn |
| Jens Hansen, Onsøy | Einar Blix, Lillesand |
| Hilmar Karsten Knutsen, Korshamn | Kurt Jensen, Farsund |

### *Lagets drift*

Det er i beretningsperioden avholdt 5 styremøter.

Lagets førstehåndsomsetning ble i 1998 219,3 mill. kroner medregnet 1,7 mill. kroner i tilskudd fra staten.

Totalt omsatt kvantum i 1998 ble 15 607 tonn mot 14 468 tonn i 1997.

Lagets totale omsetning utgjorde 252 mill. kroner. Konsernomsetningen utgjorde 286 mill. kroner.

Regnskapet viser et overskudd på 3,3 mill. kroner etter skatt.

## *Administrasjon av førstehåndsomsetningen*

### *Omsetningssystem / prisfastsettelse*

Førstehåndsomsetningen har foregått etter samme prinsipper og retningslinjer som tidligere.

Forretningsreglene har vært uendret.

### *Registrering av mottakere/kjøpere*

Det var ved årsskiftet registrert 22 mottakere/kjøpere i Lagets distrikt.

Fra 1. januar -98 ble den nye offentlige kjøperregistreringen på førstehånd iverksatt. Ordningen fører generelt til mer byråkrati og vanskelige problemstillinger iforhold til den praksis som har vært etablert.

Forskrift om fisk og fiskevarer er i utgangspunktet et positivt regelverk for fangst- og landsiden.

Praktiseringen av regelverket oppleves dog som svært urimelig og uforståelig av mange.

Derfor er det et behov for å differensiere kravene iforhold til det formål de er ment å regulere.

### *Dispensasjon for salg av egen fangst*

Retningslinjene for å gi dispensasjon for salg av egen fangst er videreført i 1998 slik som året før. Dispensasjonene gjelder salg av egen fangst direkte til forbruker konf. forretningsreglenes § 4 og ikke dispensasjon fra Skagerakfisk S/L's førstehånds-omsetningsenerett.

Det ble for 1998 innvilget ialt 37 dispensasjoner for salg av egen fangst direkte til forbruker.

Dispensjonene fordelte seg slik (1997 i parantes):

| | |
|---|---|
| 23 (22) | Vika-dispensasjoner |
| 2 ( 2) | disp. på østsiden av Oslofjorden |
| 6 ( 7) | disp. på vestsiden av Oslofjorden |
| 7 ( 6) | disp. for indre del av Oslofjorden |

### *Dispensasjon fra Lagets førstehåndsomsetningsenerett*

Laget har for 1998 som for tidligere år, gitt dispensasjon fra Lagets omsetningsenerett når det gjelder omsetning av levende krabbe til konsum.

Denne dispensasjonen omfatter ikke krabbe levert til produsent.

### *Utvidet førstehåndsomsetningsenerett*

Skagerakfisk S/L søkte i 1997 om førstehåndsomsetningsrett for leppefisk, organge roughy, rød beryx, havabbor og vrakfisk. Søknaden er ikke ferdigbehandlet i Fiskeridepartementet.

### *Levering i utenlandsk havn*

Lagets bestemmelser for levering i utenlandsk havn ble fastsatt i rundskriv av 6/1-94. Disse bestemmelser har vært gjeldende også i 1998.

Leveringene i Sverige og Danmark var tilsammen 1 985 tonn i 1998.

### *Lagsavgiften*

Lagsavgiften ble satt ned fra 2,75 til 2,5 % med virkning fra 1. juli -98.

Skagerakfisk S/L har etter avtale med Norges Fiskarlag og de øvrige salgslag kjøpt tjenester for kr. 45 000,- fra Norges Fiskarlag i 1998. Samarbeide om kjøp av tjenester vil fortsette i 1999.

### *Førstehåndsomsetningen - generelt*

Stortingsmelding nr. 51 - Perspektiver på utvikling av norsk fiskerinæring - ble lagt frem i juni -98.

Meldingen gir blant annet uttrykk for den betydning et velfungerende førstehåndsmarked har for å sikre en konkurransedyktig næring og at råfiskloven legger de overordnede rammene for et slikt marked.

Meldingen sier videre at salgslagenes rett til fastsetting av et markedsrelatert minsteprisnivå legger et stort ansvar på lagene når det gjelder innsikt i markedsutviklingen samt evnen til langsiktighet og fleksibilitet.

Skagerakfisk S/L er enig i denne vurderingen og mener at Lagets praktisering av førstehåndsomsetningen nettopp viser at Laget tar dette ansvaret på alvor.

## ***Organisasjon***

Ved utgangen av beretningsåret var det registrert 969 medlemmer gjennom medlemsskap i 22 lokale fiskerlag.

Laget hadde ved årsskiftet 8 ansatte.

Lagets engasjement innenfor mottak, produksjon og videreomsetning foretas gjennom 4 heleide datterselskaper. Det vises i denne forbindelse til omtalen av det enkelte selskap.

Laget samarbeider gjennom Fiskesalgslagenes Samarbeidsråd med de øvrige 5 salgslag med førstehåndsomsetningsenerett.

Laget betaler et kollektivt abonnement på Fiskaren for medlemmene i lokale fiskerlag innen Lagets distrikt.

Statsautorisert revisor Steinar Thommesen trakk seg 1/7 -98 som Lagets revisor etter mer enn 30 års virke.

Revisjonsoppdraget fortsetter dog i samme firma.

Fra samme dato sluttet byrettsdommer Halvor Sigurdsen som statens kontrollør etter over 20 års virke.

Byrettsjustitiarius Finn Barkenæs ble av Fiskeridepartementet oppnevnt til ny kontrollør.

## *Datterselskaper*

### *Fjordfisk A/S*

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

Fjordfisk A/S ledes av Tommy Winås og hadde ved utgangen av 1998 26 hel- og deltidsansatte som utførte 23 årsverk.

Omsetningen i 1998 var på 46 mill. kroner.

### *Langesundfisk A/S*

Langesundfisk A/S driver mottak, videreforedling og salg av fisk og skalldyr. Bedriften leier Skagerakfisk S/L's anlegg i Langesund. Skagerakfisk S/L eier alle aksjene i selskapet. Bedriften ledes av Herbjørn Kristiansen og hadde ved utgangen av 1998 5 hel- og deltidsansatte.

Omsetningen i 1998 var på 9,5 mill. kroner.

### *Skagerakfisk Avd. Kragerø A/S*

Skagerakfisk avd. Kragerø A/S driver mottak, videreforedling og salg av fisk og skalldyr. Bedriften leier lokaler på «Brygga» i Kragerø.

Skagerakfisk S/L eier alle aksjene i selskapet.

Jan Thoresen er daglig leder.

Omsetningen i 1998 var på 4 mill. kroner.

### *A/S Kjøleanlegget*

Det har ikke vært noen drift i selskapet i 1998.

### *Skagerakfisk Kristiansand AS*

Skagerakfisk Kristiansand AS er Lagets driftsselskap ved anlegget i Kristiansand.

Foruten driften av anlegget forestår selskapet råstoffhåndtering knyttet opp mot anlegget.

Selskapet hadde ved utgangen av 1998 5 hel- og deltidsansatte.

**Vedlegg 8**

# Utdrag av årsmeldinger for Norges Sildesalgslag for 1997 og 1998

## 8.1 Styrets beretning for 1997

Styrets melding og årsregnskapet omfatter morselskapet Norges Sildesalgslag og konsernet Norges Sildesalgslag. Konsernet Norges Sildesalgslag består foruten morselskapet av det heleide datterselskapet Sildinvest A/S. Sildinvest A/S eier eiendommer og aksjer samt Silfas A/S.

### *Omsetning og marked*

Norges Sildesalgslag fastsetter minstepriser i første hånd etter drøftelser med kjøpernes organisasjoner. Norges Sildesalgslag tilstreber å fastsette markedsriktige priser i første hånd. Salgsutvalgene for konsumråstoff, hermetikkråstoff og mel, olje og fôr er ansvarlige for drøftinger med kjøperne om førstehåndspriser for råstoff.

For råstoff til mel og olje ble det oppnådd enighet om prisene med Sildemelfabrikkenes Landsforening. For sild og makrell til konsum drøftet laget prisene med Fiskerinæringens Landsforening (FNL). Det ble oppnådd enighet om alle priser. Det ble ikke oppnådd en omforent avtale om kvantum og pris for hermetikkråstoff, da kjøperne ikke ble enige om den del av avtalen som omhandler kjøp og salg av brisling dem imellom.

Styret tilstreber å finne frem til omsetningsordninger som sikrer en rasjonell avvikling av fisket, og som sikrer fisker gode priser, sett i lys av markedsmulighetene. Auksjon som prøveordning for alt ringnot/trålfanget råstoff til mel og olje ble innført fra 01.09.98. Videre ble det oppnådd enighet med kjøpernes organisasjoner i Norge og Danmark om å ta danske og svenske kjøpere med på sildeauksjonen/konsum i 2. halvår -97.

Det ble omsatt 2,2 mill tonn råstoff gjennom laget i 1997 til en samlet verdi av kr. 4.039 mill. Kvantumet fordelte seg med 1,0 mill. tonn på konsumråstoff og 1,2 mill tonn på mel- og oljeråstoff. Verdien fordelte seg med 3.064 mill. kr. på konsumråstoff og 971 mill kr. på mel- og oljeråstoff.

Oppnådde snittpriser for råstoff til konsum falt fra 3,24 kr/kg i 1996 til 2,98 kr/kg i 1997 (- 8 %). De fleste råstoffslag til konsum viste et fall i forhold til 1996 med unntak av havfanget makrell og kystbrisling.

Førstehåndsverdien av makrell omsatt gjennom laget utgjorde i 1997 1.536 (1.540) mill kr, mens verdien av NVG-sild utgjorde 1.582 (1.327) mill kr. Industritrålfisket etter øyepål/tobis hadde en førstehåndsverdi på 322 (161) mill kr.

De største markedstiltakene på konsumsiden har som tidligere vært preget av fellestiltak. Laget samarbeider med Markedsgruppen for pelagisk og Markedsgruppen for Norge under Eksportutvalget for fisk. Laget har i 1997 deltatt i flere prosjekter i inn- og utland som profilerer pelagisk fisk. For øvrig har laget gjennom økt satsing på bl.a. profilering gradvis økt bruken av annonser o.l. som skal fremme lagets fiskeslag.

Det direkte markedsrettede arbeidet for mel og olje forestås av Norsildmel A/L, som eies av Norges Sildesalgslag og sildemelindustrien i fellesskap. Utviklingen av nye produkter, forbedring av produktene og utviklingen av nye anvendelsesområder ivaretas ved Sildolje- og Sildemelindustriens Forskningsinstitutt (SSF). Bevilgningene til Norsildmel og SSF skjer gjennom Prisreguleringsfondet for Sild, og finansieres av fiskerne og sildemelfabrikkene i fellesskap. På denne måten bidrar fiskerne av råstoff til mel og olje direkte til finansieringen av markedsarbeid, forskning og utvikling.

### *Økonomiske forhold*

Det er i 1997 omsatt for 4.039 mill kr gjennom Norges Sildesalgslag, mot 3.661 mill kr i 1996 (+ 10 %). Dette ga en samlet lagsavgift på 27,0 mill kr, mot 40,1 mill kr i 1996 (- 32 %). Gjennomsnittlig avgift for omsetning gjennom laget har i 1997 vært 0,67 %, mot 1,09 % i 1996. Lagets samlede driftsinntekter falt fra 42,4 mill kr i 1996 til 30,2 mill kr i 1997.

Lagets samlede driftskostnader falt fra 45,9 mill kr i 1996 til 37,3 mill kr i 1997. Fallet skyldes i hovedsak reduksjon i overføringer til fiskernes faglige organisasjoner.

Forvaltningen av lagets formue og likvide midler innbrakte netto 24,8 mill kr i 1997, mot 17,9 mill kr i 1996. I tillegg har laget i 1997 opparbeidet en urealisert kursgevinst på 2,4 mill. kroner. Ved utgangen av 1997 hadde laget en urealisert kursgevinst i sin verdipapirportefølje på 12,9 mill. kr.

Samlet viser lagets regnskap et overskudd før skatt på 17,7 mill kr, mot et overskudd på 16,9 mill kr i 1996. Styret har i 1997 besluttet å utbetale en bonus til lagets medlemmer på samlet 14,0 mill. kroner. Ved utgangen av 1997 hadde Norges Sildesalgslag en samlet bokført egenkapital på 153,8 mill kr, mot 151,5 mill kr i 1996.

Det er i 1997 utbetalt lønn og godtgjørelse til representantskap, styre, salgsutvalg, kontroll- og fullmaktsnemnd og administrerende direktør på samlet kr 3.350.000. Lagets revisor er i 1997 godtgjort med kr 269.000, som fordeler seg med kr 255.000 i revisjonshonorar og kr 14.000 i rådgivning.

Konsernet Norges Sildesalgslag hadde i 1997 et driftsresultat på 29,3 mill kr, mot 10,7 mill kr i 1996. Konsernets netto finansinntekter var på 17,5 mill kr i 1997, mot 39,4 mill kr i 1996.

Konsernet hadde i 1997 et resultat før skatt på 36,7 mill kr, mot 57,2 mill kr i 1996. Ved utgangen av 1997 hadde konsernet en samlet bokført egenkapital på 272,8 mill kr, mot 250,2 mill kr i 1996.

### *Bemanning og organisering*

Ved årets begynnelse var det i Norges Sildesalgslag 43,5 årsverk, og ved årets utgang var det 44 årsverk fordelt med 32 i Bergen og 12 i Harstad.

Laget har en kvalifisert og godt motivert stab, og arbeidsmiljøet må betegnes som godt. For øvrig påvirker ikke lagets virksomhet det ytre miljø.

I konsernet Norges Sildesalgslag var det ved utgangen av året 276 årsverk, fordelt med 230 på Silfas A/S, 44 på Norges Sildesalgslag og 2 på Sildinvest A/S.

### *Datterselskaper*

Lagets aktivitet utover førstehåndsomsetningen er i samsvar med lagets vedtekter organisert i et eget selskap, Sildinvest A/S. Sildinvest A/S eier en rekke eiendommer og aksjer samt det heleide datterselskapet Silfas A/S. Sildinvest AS har i 1997 foretatt betydelige investeringer i Slottsgaten 3.

Silfas AS har i 1997 økt sin aktivitet betydelig ved kjøp av Aakrehavn Sildoljefabrikk A/S (Silfas Karmsund A/S) og Ryttervik Holding A/S. (Silfas Ryttervik A/S)

### *Oppfølging av representantskapets vedtak*

Avgiftsendringen som ble vedtatt på ordinært representantskapsmøte 29. - 30. mai 1997, er godkjent av Fiskeridepartementet, slik råfiskloven krever. På bakgrunn av dom i Høyesterett vedrørende serviceavgift, vedtok styret i Norges Sildesalgslag å sette ned lagsavgiften med tilbakevirkende kraft fra 01.05.97. Lagsavgiften er etter dette 0,50% for fersk fisk, og 0,35% for sjøltilvirket vare. Avgiftsendringen er godkjent av Fiskeridepartementet.

I sak vedrørende omsetningsordning for råstoff til mel og olje, ga representantskapet bl.a. sin tilslutning til en oppmykning og forenkling av systemet. I samsvar med dette ble det fra 01.09.97 innført en prøveordning med auksjon for alle råstoffslag fra trål- og ringnotgruppen. Styret vil orientere på ordinært representantskapsmøte om den videre fremdrift i denne saken.

Representantskapet vedtok i 1996 at styret skulle reduseres fra 18 til 12 medlemmer. Det nye styret bestående av 12 medlemmer ble valgt på ordinært representantskapsmøte i 1997.

Representantskapet vedtok i 1995 at representantskapet skulle reduseres fra 90 til 60 medlemmer. Det nye representantskapet ble valgt høsten 1997, og møter første gang på ordinært representantskapsmøte i 1998.

### *Styrets arbeid fremover*

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

Styret vil fortsatt arbeide for å øke den totale verdiskapningen i pelagisk sektor. Styret vil også sette fokus på de voksende markeder i Øst-Europa og de spesielle problemer som er knyttet til disse markedene, herunder betalingsstrøm og handelshindringer.

Styret vil også prioritere arbeidet med å påvirke fiskerimyndighetene med sikte på en harmonisering av rammebetingelsene for fiske mellom Norge og de nasjonene vi deler felles ressurser med.

## 8.2 Styrets beretning for 1998

Styrets melding og årsregnskap omfatter morselskapet Norges Sildesalgslag og konsernet Norges Sildesalgslag. Konsernet Norges Sildesalgslag består foruten morselskapet av det heleide datterselskapet Sildinvest A/S. Sildinvest A/S eier eiendommer og aksjer samt Silfas A/S.

### *Omsetning og marked*

Norges Sildesalgslag fastsetter minstepriser i første hånd etter drøftelser med kjøpernes organisasjoner. Norges Sildesalgslag tilstreber markedsriktige priser i første hånd. Salgsutvalgene for h.h.v. konsumråstoff, hermetikkråstoff og mel, olje og fôr er ansvarlige for drøftinger med kjøperne om førstehåndspriser for råstoff. Sildelaget har som politikk så langt mulig *å enes* med kjøperne om minsteprisene.

Styret har i sitt arbeid som mål å finne frem til omsetningsordninger som sikrer en rasjonell avvikling av fisket, samtidig som det sikrer fisker gode priser, og kjøperne råstoff. Både minstepriser og auksjon skal reflektere markedsmulighetene. (Se også nedenfor om oppfølgning av representantskapssaker.)

Sildelaget søker kontinuerlig å forbedre rutinene rundt vår auksjon, og vil arbeide for at Sildelaget som internasjonal markedsplass for pelagisk råstoff fungerer best mulig sett både fra land- og sjøside.

Det er her viktig å minne om at Norges Sildesalgslag skal ivareta mange og forskjellige interesser. Det er derfor hele tiden en *helhetsvurdering* som er retningsgivende for oss som lag. Ikke hva som på et gitt tidspunkt måtte være optimalt for enkeltgrupper. Slike løsninger vil oftest gå på bekostning av en annen gruppering, noe vi som styre ikke kan forsvare.

Det ble en rekordomsetning på 2,3 mill tonn råstoff gjennom laget i 1998 til en samlet verdi av 4,3 mrd. kroner. Knappe 1,4 mill. tonn gikk til mel og olje anvendelse med en omsetningsverdi på 1,3 mrd. kroner. Andelen som gikk til mel og olje var noe høyere i 1998 enn året før. Ca. 23% av den totale førstehåndsverdien skrev seg fra utenlandske leveranser. Styret konstaterer med tilfredshet at den pelagiske markedsplassen fungerer godt også internasjonalt.

De høye prisene for makrell holdt seg gjennom første halvår, men falt kraftig etter at krisen i Russland satte inn i august. Krisen i Asia forsterket effekten. Oppnådde priser på makrell første halvår var svært gode, men kom i hovedsak utenlandske fiskere til gode. Da det norske fisket startet var prisene betydelig under nivået fra foregående høst. Førstehåndsverdien av makrell utgjorde i 1998 drøye 1,7 mrd. kroner.

Også sildemarkedet fikk et tilbakeslag, men prisnivået holdt seg bedre. Det ble omsatt sild for i underkant av 1,6 mrd. kroner i 1998.

For mel og olje førte ettervirkningene av El Niño til et høyt prisnivå mesteparten av året, men med et brått fall mot årsslutt.

De største markedstiltakene på konsumsiden har som tidligere vært preget av fellestiltak. Laget samarbeider med Markedsgruppen for pelagisk og Markedsgruppen for Norge under Eksportutvalget for fisk. Laget har i 1998 deltatt i flere prosjekter i inn- og utland. Samarbeid med FNL omkring betalingsbetingelser til Øst-Europa kan også nevnes.

Det direkte markedsrettede arbeidet for mel og olje forestås av Norsildmel A/L, som eies av Norges Sildesalgslag og sildemelindustrien i fellesskap. Utviklingen av nye produkter, forbedring av produktene og utviklingen av nye anvendelsesområder ivaretas ved Sildolje- og Sildemelindustriens Forskningsinstitutt (SSF). Bevilgningene til Norsildmel og SSF skjer gjennom Prisreguleringsfondet for Sild, og finansieres av fiskerne og sildemelfabrik-

kene i fellesskap. På denne måten bidrar fiskerne av råstoff til mel og olje direkte til finansieringen av markedsarbeid, forskning og utvikling.

### *Økonomiske forhold*

Det er i 1998 omsatt for 4 363 mill kr gjennom Norges Sildesalgslag, mot 4 039 mill kr i 1997. Dette ga en samlet lagsavgift på 21,7 mill kr, mot 27 mill kr i 1997. Gjennomsnittlig avgift for omsetning gjennom laget har i 1998 vært 0,5 %, mot 0,67 % i 1997. Lagets samlede driftsinntekter falt/økte fra 30,2 mill kr i 1997 til 25,6 mill kr i 1998.

Lagets samlede driftskostnader falt/økte fra 37,3 mill kr i 1997 til 38,9 mill kr i 1998.

Forvaltningen av lagets formue og likvide midler innbrakte netto 35,1 mill kr i 1998, mot 24,8mill kr i 1997. Urealisert kursgevinst er i løpet av 1998 redusert med 5,4 mill kroner.Ved utgangen av 1998 hadde laget en/et urealisert kursgevinst/tap i sin verdipapirportefølje på 7,5 mill. kr.

Samlet viser lagets regnskap et over/underskudd før skatt på 21,8 mill kr, mot et over/underskudd på 17,7 mill kr i 1997. Styret har i 1998 besluttet å utbetale en bonus til lagets medlemmer på samlet 20 mill. kroner. Ved utgangen av 1998 hadde Norges Sildesalgslag en samlet bokført egenkapital på 156,6 mill kr, mot 153,8 mill kr i 1997.

Det er i 1998 utbetalt lønn og godtgjørelse til representantskap, styre, salgsutvalg, kontroll- og fullmaktsnemnd og administrerende direktør på samlet kr 3 294 000. Lagets revisor er i 1998 godtgjort med kr 592 000, som fordeler seg med kr 345 000 i revisjonshonorar og kr 247 000 i rådgivning.

Konsernet Norges Sildesalgslag hadde i 1998 et driftsresultat på 29,9 mill kr, mot 29,3 mill kr i 1997. Konsernets netto finansinntekter var på 14 mill kr i 1998, mot 17,5 mill kr i 1997.

Konsernet hadde i 1998 et resultat før skatt på 43,2 mill kr, mot 46,5 mill kr i 1997. Ved utgangen av 1998 hadde konsernet en samlet bokført egenkapital på 282,2 mill kr, mot 272,8 mill kr i 1997.

### *Bemanning og organisering*

Ved årets begynnelse var det i Norges Sildesalgslag 44 årsverk, og ved årets utgang var det 45 årsverk fordelt med 33 i Bergen og 12 i Harstad.

Laget har en kvalifisert og godt motivert stab, og arbeidsmiljøet må betegnes som godt. For øvrig påvirker ikke lagets virksomhet det ytre miljø.

I konsernet Norges Sildesalgslag var det ved utgangen av året 285 årsverk, fordelt med 238 på Silfas A/S, 45 på Norges Sildesalgslag og 2 på Sildinvest A/S.

### *Datterselskaper*

Lagets aktivitet utover førstehåndsomsetningen er i samsvar med lagets vedtekter organisert i et eget selskap, Sildinvest A/S. Sildinvest A/S eier en rekke eiendommer og aksjer samt det heleide datterselskapet Silfas A/S. Sildinvest AS har i 1998 foretatt betydelige investeringer i Slottsgaten 3.

I løpet av 1998 er det gjennomført en fondsmisjon i Sildinvest AS. Aksjekapitalen er økt til 50.000 kr til 1 mill kr ved overføring fra disposisjonsfond.

Silfas AS har i 1998 vært preget av intern debatt. Forskjellig syn på veivalg i sildemelnæringen førte til at deler av styret og adm.dir. valgte å trekke seg fra sine stillinger. I styret er nye medlemmer oppnevnt og som ny adm.dir. er ansatt Olav Munch.

### *Oppfølging av representantskapets vedtak 28-29.mai 1998*

Struktur, regulerings- og omsetningsformer i pelagisk sektor er blitt fulgt opp av styret med hensyn til bl.a. såkalte langsiktige instrumenter der fremstidskontrakter er et av de omsetningsalternativer som vurderes. For øvrig er styret svært opptatt av veivalg for Norges Sildesalgslag fremover. Det er reist en samfunnsdebatt med utgangspunkt i fiskerinæringens rammebetingelser. Sildelagets strategi og holdning i disse spørsmål blir prioritert. I dette ligger også å oppgradere Sildelagets rolle innenfor informasjonsformidling.

Matvaner og bruk av sild følges opp på ulike vis. Målgruppene er forskjellige, men ikke minst ungdom og skole vil stå sentralt i dette arbeidet også i tiden fremover.

Når det gjelder forslag til økning av representantskapets antall igjen, samt honorarnivåer, har styret tatt dette opp og vil komme tilbake til disse spørsmålene.

### *Styrets arbeid fremover*

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

Styret vil fortsatt arbeide for å øke den totale verdiskapningen i pelagisk sektor. Styret vil opprettholde fokus på markedene i Øst-Europa og de spesielle problemer som er knyttet til disse. En tettere markedsovervåkning er også noe Sildelaget arbeider med i samarbeid med andre innenfor næringen.

Styret vil fortsatt prioritere arbeidet med å påvirke fiskerimyndighetene med sikte på en harmonisering av rammebetingelsene for fiske mellom Norge og de nasjonene vi deler felles ressurser med.