

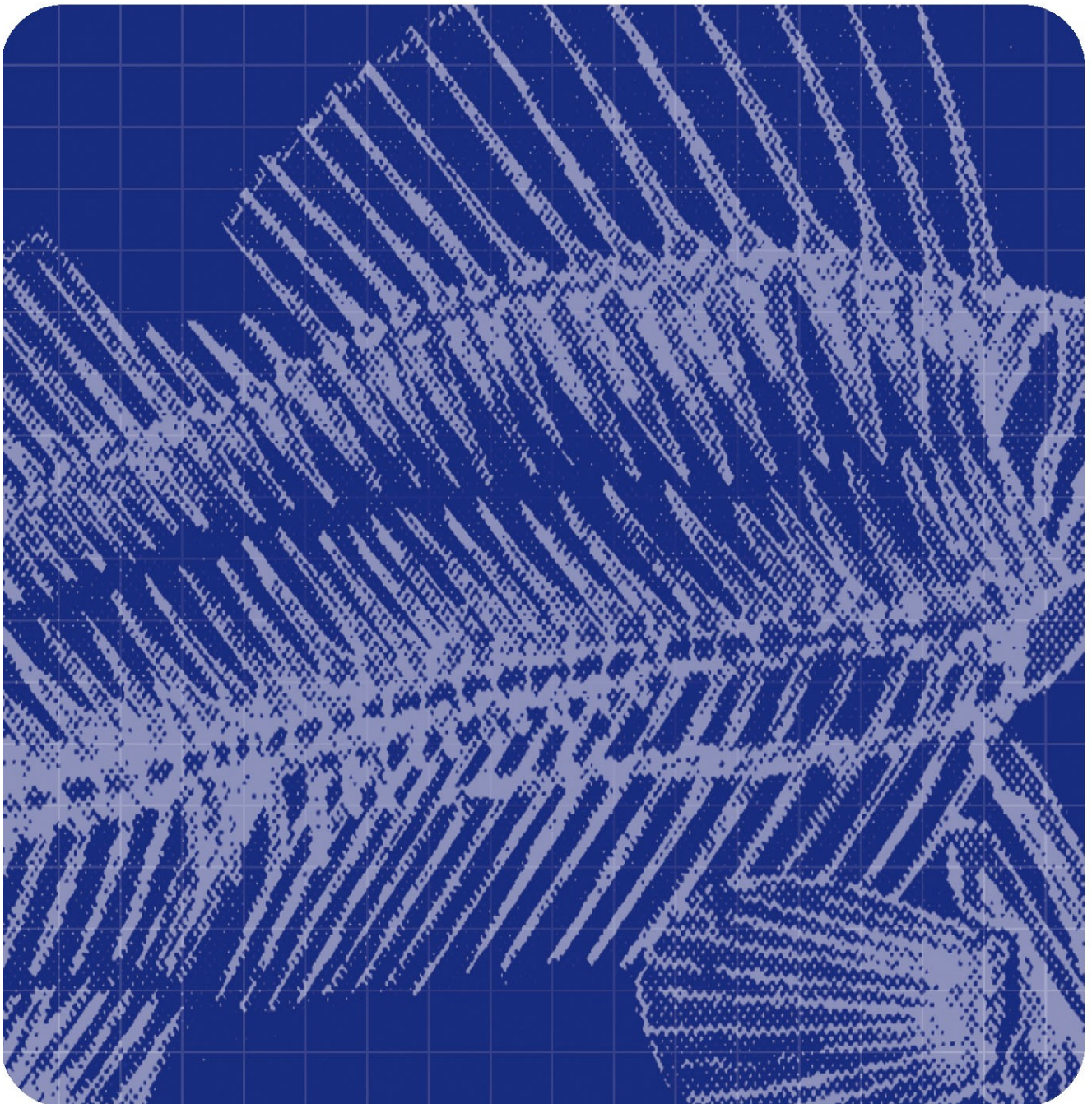


Fiskeriforskning

RAPPORT 1/2006 • Utgitt januar 2006

Evaluering av leveringsplikten

Bent Dreyer, John R. Isaksen, Bjørn Inge Bendiksen og Stein Arne Rånes





Norut Gruppen er et konsern for anvendt forskning og utvikling og består av morselskap og seks datterselskaper. Konsernet ble etablert i 1992 – fundamentert på daværende FORUTs fire avdelinger og Fiskeriforskning.

Konsernet består i dag av følgende selskaper:

Fiskeriforskning, Tromsø

Norut IT, Tromsø

Norut Samfunnsforskning, Tromsø

Norut Medisin og Helse, Tromsø

Norut Teknologi, Narvik

Norut NIBR Finnmark, Alta

Konsernet har til sammen vel 240 ansatte.



Fiskeriforskning (Norsk institutt for fiskeri- og havbruksforskning AS) utfører forskning og utvikling for fiskeri- og havbruksnæringen.

Gjennom strategisk næringsrettet forskning og utviklingsarbeid, i samarbeid med næringsaktører og det offentlige, skal Fiskeriforskningens arbeid bidra til utvikling av

- etterspurt sjømat
- aktuelle oppdrettsarter
- bioteknologiske produkter
- teknologiske løsninger
- konkurransedyktige foretak

Fiskeriforskning har ca. 170 ansatte fordelt på Tromsø (120) og Bergen (50). Fiskeriforskning har velutstyrte laboratorier og forsøksanlegg i Tromsø og Bergen. Norconserv i Stavanger med 30 ansatte er et datterselskap av Fiskeriforskning.

Hovedkontor Tromsø:

Muninbakken 9-13

Postboks 6122

N-9291 Tromsø

Telefon: 77 62 90 00

Telefaks: 77 62 91 00

E-post: post@fiskeriforskning.no

Avdelingskontor Bergen:

Kjerreidviken 16

N-5141 Fyllingsdalen

Telefon: 55 50 12 00

Telefaks: 55 50 12 99

E-post: office@fiskeriforskning.no

Internett: www.fiskeriforskning.no

RAPPORT

ISBN-13 978-82-7251-573-6
ISBN-10 82-7251-573-3Rapportnr:
1/2006Tilgjengelighet:
Åpen

Tittel:

Evaluering av leveringsplikten

Dato:

11.01.06

Antall sider og bilag:

67+6

Forskningssjef:

Bjørn Eirik Olsen

Forfatter(e):

Bent Dreyer, John R. Isaksen, Bjørn Inge Bendiksen og Stein Arne Rånes

Prosjektnr.:

20166

Oppdragsgiver:

Fiskeri- og kystdepartementet

Oppdragsgivers ref.:

3 stikkord:

Leveringsplikt, fiskeindustri, evaluering

Sammendrag: (maks 200 ord)

Leveringsplikten ble i sin tid innført for å redusere usikkerhet i råvaretilgangen til enkelte tilgodesette fiskeindustribedrifter i Nord-Norge. Dette var viktig for å sikre sysselsetting og lønnsomhet. I denne rapporten evalueres ordningen med torsketrålere som har leveringsplikt. I rapporten rettes oppmerksomheten mot hvilke intensjoner som ligger til grunn for ordningen og i hvilken grad målene for ordningen oppnås. Gjennom inngående analyser blir landingsmønsteret til trålere med leveringsplikt dokumentert. Tallmaterialet som legges frem er særlig opptatt av landingene av torsk i 2004 fra disse trålerne. Analysene som gjennomføres avdekker at ordningen er komplisert å administrere, og at den er under et sterkt press forårsaket av strukturelle, teknologiske og markedsmessige endringer.

Evalueringen er et oppdrag for Fiskeri- og kystdepartementet.

Forord

Denne rapporten er et oppdrag for Fiskeri- og kystdepartementet. Vi takker for oppdraget. Dette har gitt oss innsikt i en ordning som vi oppfatter som svært komplisert å forvalte. Vår evaluering hviler tungt på informasjon og data fra Fiskeridirektoratet og vi takker dem for velvilje med å stille tid, kunnskap og data til disposisjon. Vi har gjennomført flere intervjuer med mange velvillige aktører rundt leveringspliktordningen. De har alle bidratt til å øke vår kunnskap om hvordan leveringsplikten fungerer og gitt verdifulle innspill til hvordan ordningen kan forbedres slik at intensjonene kan nås. Takk til alle for velvilje og nyttige innspill i en travel hverdag.

I en komplisert verden stilles det ofte krav om at løsningene skal være enkle og målrettede. Gjennom vår evaluering av leveringsplikten har vi nok engang blitt minnet om at verden er komplisert og at de enkle svar ikke er alltid er lette å finne. Dersom denne rapporten kan bidra til økt kunnskap om hvilke underliggende drivkrefter som setter leveringsplikten under press, har vi oppnådd mye med vårt arbeid. Hvis denne kunnskapen kan bidra til å forbedre dagens ordning slik at de overordnede intensjonene innfris, er målet med våre analyser nådd.

Tromsø, 20.12.05

INNHOLD

1	SAMMENDRAG.....	1
1.1	Leveringspliktige fartøy og landinger fra disse.....	1
1.2	Råstoffets beskaffenhet	2
1.3	Leveringspliktige fartøys sesongprofil.....	2
1.4	Lønnsomhet i fartøyledd	3
1.5	Lønnsomhet i den tilgodesette fiskeindustrien	4
1.6	Leveringspliktens fremtid.....	4
2	MANDAT	7
3	METODE.....	9
4	LEVERINGSPLIKTEN – TIL VELSIGNELSE OG FORARGELSE	11
5	STATUS FOR LEVERINGSPLIKTEN.....	14
5.1	Lovverk	14
5.2	Landing av fangst fra leveringspliktige fartøy	15
5.3	Fartøy og kvoter	16
5.3.1	Eierskapsforhold	21
5.3.2	Eiermessige endringer i 2005.....	23
5.4	Regional fordeling.....	23
6	FANGSTMØNSTER.....	27
6.1	Regional råvareflyt.....	27
6.2	Råstoffets beskaffenhet	32
6.3	Sesongprofil.....	38
6.4	Pris og anvendelse	43
7	KONKURRANSEPOSISJON TIL DE BEGUNSTIGEDE BEDRIFTENE.....	45
8	LEVERINGSPLIKTENS FRAMTID	50
8.1	Intensjoner og effekt.....	50
8.2	Den planøkonomiske modell.....	53
8.2.1	Modellens fordeler	54
8.2.2	Modellens ulemper.....	54
8.3	Den markedsbaserte modell	56
8.3.1	Modellens fordeler	57
8.3.2	Modellens ulemper.....	57
8.4	Blandingsmodellen	58
8.5	Alternative virkemidler	59
8.5.1	Jevn tilførsel av fisk.....	60
8.5.2	Sysselsetting.....	63
8.5.3	Lønnsomhet.....	64
	LITTERATURLISTE	67
	Vedlegg A: Eiere av leveringspliktige fartøy i 2004.....	I
	Vedlegg B: Regional fordeling av leveringspliktig fangst.....	IV

FIGURER OG TABELLER

Figur 1	Intensjonene med leveringsplikt for torsketrålere	8
Figur 2	Leveringsplikten på en dynamisk konkurransearena	11
Figur 3	Den norske totalkvoten for norskarktisk torsk i 2004, (224.600 tonn) fordelt på reguleringsgrupper (i tonn)	23
Figur 4	Landingsfylke av leveringspliktig torsk i 2004 – fersk og frossen	28
Figur 5	Anlegg med mottak av mer enn 100 tonn leveringspliktig torsk i 2004	29
Figur 6	Regional fordeling av torskelandingene fra norske torsketrålere (ubearbeidet fersk eller rundfrossen) i 2004 med og uten leveringsplikt, etter kjøperfylke	30
Figur 7	Kjøpers lokalisering og landingssted av torsk fra trålere med leveringsplikt med fylkesvis fordeling i 2004	31
Figur 8	Utviklingen i kapasiteten til "nøytrale" fryselaagre i perioden 1993 til 2004.....	32
Figur 9	Råvareflyten av hvitfisk landet og omsatt innenfor Norges Råfisklags distrikt i perioden 1991 til 2004	33
Figur 10	Fordeling av råstoff som landes ved fryseterminaler i Norges Råfisklags distrikt.....	34
Figur 11	Prisforskjell mellom ombordfrossen (som er best betalt) og fersk mellomstor torsk i Norges Råfisklags distrikt fra august 2004 til august 2005	36
Figur 12	Sammenheng mellom andel ombordfrosset torsk som ble landet i 2004 av de fire største rederiene med leveringsplikt og gjennomsnittsalder på fartøy og andelen fra rederienes torskefangst som kjøpes av egne fiskeindustrialegg (antall fartøy i parentes).....	37
Figur 13	Sesongprofil på landinger av torsk på Island og i Norge i 2004	39
Figur 14	Sesongprofil på torskeleveranser i Nord-Norge i 2004 fra torsketrålere med leveringsplikt og Gruppe I-fartøy i kystflåten	40
Figur 15	Sesongprofilen for (ubearbeidet) fangst fra torsketrålere med og uten leveringsplikt	41
Figur 16	De to rederier (med leveringspliktige fartøy) med størst og minst sesongvariasjon i torskelandingene i 2004	42
Figur 17	Andel av torskelandingene fra trålere med leveringsplikt som kjøpes av ulike fiskeindustrialegg i Nord-Norge i 2004. (Av totalt 36.000 tonn). Bedriftens viktigste aktivitet i prioritert rekkefølge	45
Figur 18	Oversikt over ikke-tilgodesette bedrifter som kjøpte torsk i 2004 fra trålere med leveringsplikt	46
Figur 19	Antall begunstigede bedrifter og sysselsettingen i disse	48
Figur 20	Driftsmargin i de begunstigede bedriftene sammenlignet med øvrig nordnorsk hvitfiskindustri	48
Figur 21	Sentrale parametere ved leveringsplikten.....	52
Tabell 1	Torsketrålrettigheter per 31. desember 2003 og 2004. Fylke og type rettighet. Aktive og (passive). Kilde: Fiskeridirektoratet.....	17
Tabell 2	Fartøy med leveringsvilkår i 2004. (Kilde: Fiskeridirektoratet)	19
Tabell 3	Leveringspliktig fartøy og rederier – "de store linjene"	22
Tabell 4	Regional fordeling av rettigheter med leveringsplikt for torsk i 2004, og faktiske leveranser (i tonn)	25

Tabell 5	Tråltorsk tilgjengelig for norsk fiskeindustri i 2004. Ombordfrossen og fersk, med og uten leveringsplikt. Volum, andeler og gjennomsnittspris (per kg rund fisk).....	35
Tabell 6	Nøkkeltall for bedrifter i hvitfiskindustrien i Nord-Norge (Bedrifter med mer enn to ansatte)	47
Tabell 7	Sentrale dimensjoner ved dagens leveringsplikt relatert til "Den planøkonomiske modell" og "Den markedsbaserte modell"	59
Tabell 8	Regional fordeling av rettigheter med leveringsplikt for torsk i 2004, og faktiske leveranser (i tonn)	IV

1 SAMMENDRAG

Denne rapporten evaluerer hvordan ordningen med torsketrålere med leveringsvilkår til bestemte regioner/steder og anlegg fungerer. Hensikten med leveringsplikten var å sikre jevn og stabil råstofftilgang for fiskeindustrien i særlig fiskeriavhengige områder. Gjennom en slik ordning skulle lønnsomhet og sysselsetting sikres i fiskeindustrien på land. Rapporten retter oppmerksomheten mot driftsåret 2004, og fokuserer særlig på om de overordnede målene med ordningen blir oppnådd. I dette kapittelet under har vi oppsummert sentrale funn i vår analyse.

1.1 Leveringspliktige fartøy og landinger fra disse

En viktig dimensjon med leveringsplikten er å styre råstoffet til tilgodesette regioner, steder og anlegg. Her skal vi sammenfatte våre funn knyttet til regional fordeling av råstoff fra trålere med leveringsplikt.

De dominerende aktørene blant torsketrålerne med leveringsvilkår i 2004 var Westfish-Aarsæther, Hammerfest industrifiske, Nergård-gruppen, Mackzymal, Havfisk og Lofoten trålerrederi. Hele 25 av 36 fartøy – eller 39 av 49 kvotefaktorer – med leveringsplikt ble disponert av disse redergrupperingene. Seks fartøy var uten eiermessige koplinger mot fiskeindustrien det året.

Strukturelle endringer, både i flåte- og produksjonsledd, har ført til store endringer i råvareflyten fra trålere med leveringsplikt i de ulike regionene. Særlig på landsiden fører konkurser og avviklinger til store endringer. Over tid ser det imidlertid ut som om landingsmønsteret på fylkesnivå opprettholdes, men råstoffet leveres til færre og færre anlegg og steder enn tidligere, innenfor den enkelte region.

Til tross for at den regionale råvareflyten beholdes, går likevel store deler av trålerlandingerne som landes i en region til kjøpere som er lokalisert utenfor regionen. Mens råstoffet som landes i Finnmark nesten utelukkende går til kjøpere i fylket, så er Troms den regionen hvor størst andel av landet råstoff selges til kjøpere utenfor fylket. Også fra Nordland er det en viss "lekkasje" av leveringspliktig råstoff. En av de største kjøpergrupperingene av råstoff fra fartøy med leveringsplikt er bedrifter i Møre og Romsdal.

Leveringspliktige fartøy og landinger i 2004:

- 36 fartøy med leveringsplikt (hvorav seks uten tilknytning til norsk fiskeindustri).
- Westfish-Aarsæther, Hammerfest industrifiske, Nergård-gruppen, Mackzymal, Havfisk (Melbu) og Lofoten trålerrederi er dominerende med 25 fartøy med leveringsplikt (39 av totalt 49 kvotefaktorer).
- Store strukturelle endringer over tid (færre anlegg og steder tilgodesett), men regionalt landingsmønster opprettholdt.
- Nord-Norge er tilgodesett av leveringsplikten, og nesten alt landes der, men store deler av fangsten går til kjøpere utenfor landsdelen.
- Troms er det fylket som "lekker" mest leveringspliktig råstoff, mens Finnmark er "tettest".
- Av leveringspliktig råstoff som flyter ut fra Troms og Nordland ender mesteparten opp hos kjøpere i Møre og Romsdal.

Strukturendringene på land- og sjøsiden er i stadig utvikling og for inneværende år (2005) skjer det betydelige omrokkinger for de anlegg og fartøy som berøres av leveringsplikt, gjennom Aker Seafoods kjøp av Westfish-Aarsæther og Nordic Sea Holding, samt Nergård-gruppens overtakelse av Mackzymal.

1.2 Råstoffets beskaffenhet

Dersom ordningen med leveringsplikt skal fungere etter intensjonene, er det viktig at råstoffet som landes fra de leveringspliktige fartøyene stemmer over ens med de behov industri-anleggene har.

I 2004 landet trålere med leveringsplikt over halvparten av sine torskefangster som ombordfrosset råstoff. I dag er det først og fremst de eldste fartøyene som leverer fersk torsk. En viktig drivkraft for denne utviklingen er at ombordfrosset råstoff – gjennom landing på (nøytrale) fryselagre og auksjonsomsetning – oppnår en betydelig høyere pris enn ferskt råstoff som leveres til et begrenset førstehåndsmarked.

De begunstigede anleggene på land ønsker størst mulig andel fersk råstoff. De ulike trållerederiene operer imidlertid med meget forskjellig strategi med tanke på ferskt versus frosset råstoff. En viktig forutsetning for å øke flyten av råstoff til de regioner og anlegg som er tilgodesett med leveringsvilkår er at fangstene leveres fersk. Effektiv drift og merprisen som oppnås på frosset råstoff er imidlertid viktige drivkrefter for rederiene til å fryse råstoffet om bord.

Råstoffets beskaffenhet:

- Halvparten av torsken fra trålere med leveringsplikt var ombordfrosset i 2004.
- Jo yngre fartøy – desto mer ombordfrosset råstoff.
- Ombordfrosset råstoff oppnår – gjennom auksjonsomsetning – høyere pris enn ferskt.
- Andel ombordfrosset råstoff varierer svært mye fra rederi til rederi, også innenfor samme konsern.

1.3 Leveringspliktige fartøys sesongprofil

En viktig intensjon med leveringsplikten er å sørge for at landanleggene får kontinuerlig tilgang på råstoff i store perioder av året hvor fisken ikke er tilgjengelig for kystflåten. I vår evaluering har vi derfor analysert hvordan fangsten til leveringspliktige fartøy fordeler seg over året.

Fartøy med leveringsplikt klarer bare i begrenset grad å dempe de svingningene som genereres av kystflåtens sesongmessige fiskerier. Det er de eldste trålerne med leveringsplikt som best klarer å leve opp til intensjonene om jevne og stabile leveranser over året, og bidrar til at de begunstigede anleggene får kontinuerlig tilførsel av ferskt råstoff hele året.

Sesongprofil:

- Råstoffstrømmen fra trålere med leveringsplikt bidrar i liten grad til å utjevne svingningene generert av kystflåten.
- Sesongprofilen på landingene varierer mye fra rederi til rederi.
- Gamle fartøy som leverer ferskt råstoff har jevnest sesongprofil.
- Trålere med og uten leveringsplikt har forskjellig fangstmønster.

Vi finner også stor forskjell i fangstmønsteret til de ulike rederiene som drifter fartøy med leveringsplikt – også innenfor samme konsern. Til en viss grad gjenspeiler disse svingningene hvorvidt fangsten leveres fersk eller ombordfrosset. Hvilke tilleggsrettigheter fartøyene har – og utnyttelsen av disse – påvirker også driftsmønsteret.

De landanlegg som opplever størst problemer med å tilpasse produksjonsanleggets behov til fartøyenes leveringsmønster, er de bedriftene som er perifere til driften av rederiet og gjerne tilgodesett kun med små andeler av kvoten.

Videre viser vår analyse at det er forskjeller i sesongprofilen til trålere med og uten leveringsplikt. Disse forskjellene indikerer at trålerne ville velge et annet driftsmønster – med større sesongsvingninger – dersom leveringsplikten ble opphevet.

1.4 Lønnsomhet i fartøyledd

Til tross for gjensidig avhengighet har fartøyleddet og fiskeindustrien motstridende interesser når det gjelder optimering av lønnsomhet. Der flåtens lønnsomhet er avhengig av høyest mulig pris på råvaren, er motstykket på land at råvareprisen er svært viktig for lønnsomhetsutviklingen til produsenten. I de aller fleste tilfeller utgjør råvaren den største kostnadskomponenten. Og følgelig ser vi at de fleste konfliktene rundt drift av trålere med leveringsplikt berører uavklarte forhold rundt prissetting på råstoff med leveringsplikt.

For det enkelte fartøy eller rederi blir det avgjørende for lønnsomheten – innenfor det til enhver tid rådende fiskeripolitiske fordelings-regime – at de for det første klarer å ta sin tildelte kvote. En størst mulig kvote – gjennom ulike strukturmessige grep i flåteleddet, kan gjennom rasjonaliserings- og effektivitetsgevinster bidra til økt lønnsomhet. Videre er det avgjørende for fartøyet å oppnå høyest mulig pris på fangsten de lander. Gjennom konkurranse mellom flest mulig potensielle kjøpere av fangsten kan fartøyet sikre seg best mulig pris. I et slikt bilde vil leveringsvilkår knyttet til fangsten bidra til å innsnevre det potensielle markedet for fangsten og dermed bidra til å redusere lønnsomheten i fartøyleddet og øke lønnsomheten for den begunstigede bedriften på land.

God lønnsomhet i fartøyleddet er avhengig av at:

- kvoten tas,
- kvotegrunnlaget på hvert fartøy er størst mulig,
- fangstkostnadene minimeres, og
- høyest mulig pris på fangsten oppnås.

Våre funn viser at:

- ombordfrosset torsk er bedre betalt enn fersk torsk,
- salt- og klippfiskproduksjon er den anvendelse som forsvare høyest pris på ombordfrossen torsk, og
- filetindustri i lavkostland vinner i konkurransen om små og mellomstor ombordfrossen torsk.

Våre undersøkelser tyder på at trålere med leveringsplikt i stadig større grad utnytter mulighetene som auksjonsbasert omsetning av ombordfrosset råstoff gir for å oppnå høyest mulig pris. Prisen på stor torsk er langt bedre betalt enn mindre torsk. Det bidrar til en forskyvning mot produkter hvor stor fisk oppnår høyere pris i markedene, for eksempel klippfisk. Disse produsentene har derfor en høyere betalingsvilje i råstoffmarkedet enn de tradisjonelle filetindustribedriftene. Videre er ombordfrosset råstoff langt bedre betalt enn det ferske råstoffet, først og fremst fordi auksjonsbasert omsetning henvender seg til en større kundemasse – med høyere betalingsvilje enn hva som kan oppnås ved leveranser til de opprinnelig tilgodesette bedrifter i nordnorsk filetindustri.

Gjennom at råstoffet fryses om bord og omsettes i et globalt råvaremarked, tvinges filetindustrien til konkurranse med industri i lavkostland. Med svært lave arbeidskraftkostnader kan denne industrien forsvare en høyere pris for små og mellomstor torsk i råstoffmarkedet.

1.5 Lønnsomhet i den tilgodesette fiskeindustrien

Vår kartlegging viser at de tilgodesette bedriftene på land ennå i stor grad er filetprodusenter – som de var ved ordningens unnfangelse. Intensjonen med leveringsplikten var blant annet å øke lønnsomheten i disse bedriftene. Våre bedriftsøkonomiske analyser av de begunstigede bedriftene kan sammenfattes på følgende måte:

De begunstigede bedriftene har høyere sysselsettingsgrad enn de bedriftene i Nord-Norge som ikke er tilgodesett gjennom leveringsplikten. De bedriftene som er begunstiget står for om lag 50 % av sysselsettingen i nordnorsk hvitfiskindustri.

Videre kjennetegnes de tilgodesette bedriftene ved at de har høyere gjeld – målt i forhold til omsetning – enn de som ikke har tilknyttede leveringspliktige fartøy. Dette er ikke overraskende når vi vet at bedriftene er filetprodusenter som har store investeringer i anleggsmidler. Også fartøyinvesteringer utgjør store poster i balanseregnskapene i de tilfeller bedriftene står som eiere av disse. På samme tid sitter disse bedriftene på større finansielle ressurser enn de bedrifter som ikke er begunstiget av ordningen.

Tilgodesette bedrifters lønnsomhet:

- Tilgodesette bedrifter er fremdeles filetprodusenter.
- Høyere sysselsettingsgrad enn øvrige, og utgjør halvparten av sysselsettingen i nordnorsk hvitfiskindustri.
- Høyere gjeldsandel enn øvrige, men større finansielle ressurser.
- Lavere verdiskaping per ansatt, og lavere lønnsomhet.
- Tapere i råstoffkonkurransen.

De tilgodesette bedriftene har imidlertid over tid hatt lavere lønnsomhet enn bedrifter uten råstoff fra fartøy med leveringsplikt, og denne forskjellen øker dersom vi kontrollerer for kryss-subsidiering fra leveringspliktige fartøys råstoffleveranser. Samtidig er verdiskapingen per ansatt lavere enn i de øvrige bedriftene. Det viser seg også at begunstigede anlegg har mindre årvis variasjon i lønnsomheten enn anlegg uten leveringspliktig råstoff. Dette kan skyldes at tilgodesette anlegg er større og dermed har mindre fluktusjon i regnskapstallene mellom år, noe som bidrar til en mer stabil økonomisk situasjon i denne gruppen bedrifter.

Det kan tyde på at ordningen bidrar til å stabilisere bedriftenes økonomiske situasjon. Sannsynligvis er imidlertid stabiliteten først og fremst forklart av størrelsesforskjeller i de to gruppene, ettersom mindre bedrifter generelt har større fluktusjon i sine regnskapstall fra år til år enn større bedrifter.

Ved å følge prissetting og råvareflyt er det flere forhold som tyder på at de begunstigede bedriftene taper i en åpen konkurranse om ombordfrosset råstoff i forhold til tradere og klipp- og saltfiskprodusenter.

1.6 Leveringspliktens fremtid

I konklusjonene vedrørende ordningens fremtid har vi diskutert dagens innretning opp mot to diametralt forskjellige, og ekstreme, modeller – kalt *Den planøkonomiske modellen* og *Den markedsbaserte modellen*. Dette er gjort for å få frem de ulike sider, som kan og bør vektlegges, sett opp mot målene for ordningen.

Ordningen med leveringsplikt for torsketralere berører en lang rekke forhold, som belyses i drøftingen. Det være seg hvem som driver fartøyene, fangstmønster, råstoffets beskaffenhet ved levering, prissetting, hvordan fangsten fordeles mellom ulike kjøpere og graden av

bearbeiding på land. I drøftingen av de ekstreme modellene står disse parametrene sentralt. *Den planøkonomiske modellen* vektlegger fiskeindustribedriftenes behov, ved at styringsretten for de leveringspliktige trålerne tillegges de tilgodesette bedriftene på land, mens den institusjonelle styringen i *Den markedsbaserte modellen* (som navnet tyder på) er mindre rigid. Her vil de mest effektive og lønnsomme bedriftene (uavhengig av lokalisering og produksjon) bli vinnerne i kampen om råstoffet fordi de har best betalingsvilje og -evne i førstehåndsmarkedet. Dagens ordning er en blandingsmodell, med elementer fra begge de ekstreme modellene, som vist i tabellen under der de sentrale dimensjonene ved ordningen fremgår.

Sentrale parametere ved leveringsplikten:

- Hvem skal eie, kontrollere og drive rettigheten?
- Hvilken fangst- og håndteringsteknologi finnes ombord, og i hvilken tilstand leveres råstoffet?
- Hvordan skal fangsten fordeles mellom begunstigede bedrifter?
- Til hvilken pris skal fangsten leveres?
- Hvilke områder skal tilgodeses av leveringspliktig fangst?

Dimensjon	Planøkonomisk modell	Dagens modell	Markedsbasert modell
Hvem kan kjøpe	Utvalgte anlegg	Anlegg, steder og regioner med godkjente kjøpere har forkjøpsrett	Ingen begrensning utover kjøpergodkjenning
Fangstteknologi	Trål	Trål (med enkelte dispensasjoner)	Ingen begrensning
Krav til råstoffets beskaffenhet	Ferskt	Valgfritt	Valgfritt
Prissetting	Minst minstepris	Markedspris i region siste 14 dager	Åpen auksjon
Styring/kontroll av fangstmønster	Produksjonsanlegg	Rederi (koplet opp mot anlegg i noen tilfeller)	Rederi
Volum med leveringsplikt	Alt skal leveres til begunstigede anlegg	80 % torsk og 60 % hyse til begunstiget sted	Bortfaller
Krav til bearbeiding	Alt skal bearbeides	Kjøper av råstoff skal ha mulighet for bearbeiding	Ingen krav
Fangstrettighet	Koblet til produksjonsanlegg	Som fristilte fartøy, men med restriksjoner	Som fristilte fartøy

Drøftingen konkluderer med at ordningen med leveringsplikt er et politisk virkemiddel, og i fortsettelsen beskrives alternative virkemidler som kan bidra til at ordningens intensjoner realiseres. Sentralt her står behovene for jevn råstofftilførsel, sysselsetting og lønnsomhet i de tilgodesette anleggene/områdene.

For å redusere usikkerheten om råvaretilgangen til nordnorsk fiskeindustri, understrekes det at det avgjørende er hvilket driftsmønster det enkelte fartøy velger. Blant annet vil fiskens størrelse, kvalitet og tilstand ved levering være viktig for om lokal landbasert industri er i posisjon til å nyttiggjøre seg av råstoffet. I så måte kan premiering av fartøy eller teknologi være et mer effektivt virkemiddel enn leveringsplikt, dersom de leverer ferskt råstoff utenfor sesongtoppene. For eksempel gjennom kvote-tildeling eller fangstreguleringer.

Alternativer til leveringsvilkår:

Råstoffutjevning:

- Premiere fartøy som fanger fisk utenom hovedsesongene og leverer ferskt råstoff gjennom kvotefordeling.
- Prioritere teknologiutvikling hvor fisken fanges og lagres levende.
- Ta ut de delene av bestanden som gir muligheter til å produsere produkter som har høy verdi for forbrukerne.

Sysselsetting:

- Målkonflikt med hensyn til lønnsomhet?
- Lokal sysselsetting er størst gjennom leveranser av fersk fisk.

Det kan være en iboende målkonflikt mellom høy bearbeidingsgrad og god lønnsomhet. Særlig når de foredlede fiskeproduktene ikke er skjermet mot lavkostkonkurranse på de viktigste markedene. I så måte fremstår ferske produkter, og produkter basert på ferskt råstoff, å ha fortrinn som vanskelig kan kopieres i en verdikjede hvor deler av produksjonen foregår i lavkostland. Over tid er sysselsettingsgevinsten fra leveringsplikten konsentrert rundt færre steder, der ferskleveranser ser ut til å være best for å underbygge en kontinuerlig sysselsetting av arbeidsstokken.

I et lønnsomhetsperspektiv synes det som et paradoks at tilgodesatte bedrifter (i gjennomsnitt) har utvist dårligere inntjening enn de som ikke er tilgodesatt. En overordnet forutsetning for å oppnå lønnsomhet er at produktene som produseres har fortrinn på konkurransearenaen. Skal disse målsettinger oppfylles er det viktig at fangstrettigheten kobles sterkere til produksjonsleddet, slik at landindustrien kan kontrollere og styre fangstmønsteret bedre. Derigjennom kan tilgodesatte anlegg koordinere og optimalisere fangst- og produksjonsmønstre innenfor en produksjonsportefølje hvor de har lokale fortrinn. I et slikt bilde er det avgjørende at de tiltak som iverksettes ikke er av en slik art at de skaper en kunstig høy produksjonskapasitet eller bidrar til konkurransevridding nasjonalt og internasjonalt.

2 MANDAT

Denne rapporten oppsummerer arbeidet Fiskeriforskning har gjennomført for å evaluere ordningen med leveringsplikt til fiskeindustrien for fartøy med torsketrållatelse.

Evalueringsmandatet har vært:

” ...å gi myndighetene grunnlag for å vurdere om individuelle leveringsvilkår og forskrift om leveringsvilkår møter utfordringene som råstoffforsyning i samsvar med forskriftens formål om å sikre anlegg som bearbeider fisk, stabil råstofftilførsel fra torsketrållåten. Evalueringen skal videre vurdere om kretsen av mottakerbedrifter er de som bør tilgodesees med leveringspliktig råstoff, hvordan råstoffet blir benyttet og om de tilgodesette bedriftene tilbys egnet råstoff.

Evalueringen skal styrke Fiskeri- og kystdepartementets kunnskapsgrunnlag i den videre forvaltning av leveringsvilkår.

Evalueringens hovedfokus skal være hvordan leveringsvilkårene påvirker råstoffsituasjonen, i første rekke hvordan råstoff underlagt leveringsplikt blir benyttet, og om målet med leveringsplikten blir oppfylt. Evalueringen skal også gi en vurdering av de viktigste samfunnsøkonomiske virkningene av leveringsvilkårene.”

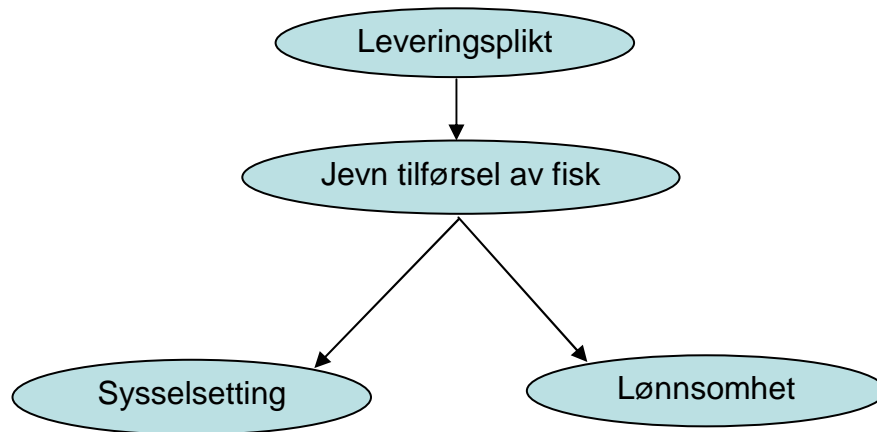
Evalueringen omfatter følgende fire analyser/vurderinger:

- Beskrivelse av fartøyene underlagt leveringsvilkår og de tilgodesette bedriftene. Hvordan skiller disse seg fra fartøy og bedrifter som ikke er regulert på denne måten?
- Hva skjer med råstoffet som er underlagt leveringsbetingelser?
- Vurdering av de samfunnsøkonomiske sidene av leveringsvilkår.
- Vurdering av de gjeldende leveringsvilkår – bidrar de til å oppfylle Regjeringens målsettinger?

Oppdragsgiver har bedt om at særlig punkt 2 og 4 vektlegges i Fiskeriforsknings arbeid.

Fiskeriforskning har i dialog med fagdepartementet hatt som mål i dette prosjektet å gjennomføre nye analyser av hvilke konsekvenser ordningen med leveringsplikt har. Vi har derfor vektlagt at analysene i minst mulig grad skal være overlappende i forhold til analyser som nylig er gjennomført i tilknytning til ordningen med leveringsplikt. Derfor har vi i liten grad vurdert hvorvidt fartøyene med leveringsplikt overholder denne. Dette er nylig vurdert av Fiskeridirektoratet. Vi har samtidig lagt vekt på at det – i forbindelse med eierskapsutvalgets innstilling (NOU 2002:13) – ble gjennomført en samfunnsøkonomisk evaluering av ordningen med leveringsvilkår av professor Ola Flåten, ved Norges fiskerihøgskole (Flåten, 2002).

Hovedintensjonen med denne rapporten er å bidra til ny kunnskap om effektene av ordningen med leveringsplikt. I den offentlige debatten har ordningen vært flittig diskutert med utgangspunkt i distriktpolitiske målsettinger og hvorvidt leveringsplikten er overholdt. Samtidig har det vært en rekke privatrettslige konflikter mellom ulike eiere og begunstigede bedrifter om hvordan leveringsplikten skal forstås og forvaltes. I motsetning til tidligere analyser retter denne rapporten oppmerksomheten mot hvilken effekt ordningen har hatt for fiskeindustrien på land.



Figur 1 Intensjonene med leveringsplikt for torskeførere

Intensjonen har vært å bringe inn et verdikjedeperspektiv som vektlegger både fangst- og produksjonsledd, men i denne analysen er fiskeindustrien ståstedet. Dette har vi funnet naturlig fordi ordningen i sin tid ble innført for å sørge for bedre rammebetingelser for nettopp produksjonsleddet. Den viktigste begrunnelsen for at ordningen i sin tid ble innført var å dempe usikkerhet i råvaretilgangen og sikre sysselsetting i fiskeindustrien langs kysten (se Figur 1) – der sysselsetting og bosetting i distriktene var et hovedmål i den tids rådende fiskeripolitikk. Gjennom ordningen var det også et ønske om å styrke lønnsomheten blant et knippe av tilgodesette fiskeindustribedrifter som var sett på som særlig viktig for sysselsetting – såkalte hjørnesteinsbedrifter.

3 METODE

Vår tilnærming er preget av vårt empiriske og faglige ståsted. Fiskeriforskning har i lengre tid arbeidet med å kartlegge lønnsomhetsutviklingen i fiskeindustrien – og faktorer som påvirker denne. Særlig har vi vært opptatt av hvordan råvaretilgang og koordinering mellom fangst- og produksjonsledd påvirker strukturutvikling, produksjonsmønster og lønnsomhet i produksjonsleddet. Denne rapporten bygger derfor på – og inneholder elementer av – mange av de funn som er gjort i tidligere analyser (se for eksempel Bendiksen, 2005; Isaksen *et al.*, 2004; Bendiksen og Dreyer, 2003; Dreyer, 1998; Dreyer *et al.*, 1998).

Rapporten er først og fremst basert på en rekke nye analyser gjennomført ved instituttet. Blant annet er det foretatt en grundig analyse av lønnsomhetsutviklingen blant de bedriftene som har vært begunstiget, sett i forhold til øvrig industri. Fra Driftsundersøkelsen har vi foruten lønnsomhetstall, hentet informasjon om kostnads- og inntektskomponenter som er relevant for evalueringen.

Det er gjennomført en kartlegging av råvareflyten mellom fartøy med leveringsplikt mot foredlingsleddet, der sentrale variabler som bearbeidingsgrad, sesongprofil og størrelsessammensetning er studert. Disse analysene bygger på sluttseddeldata og data fra Driftsundersøkelsen. Vi har også fått innspill fra Fiskeri- og kystdepartementet og Fiskeridirektoratet som har gitt oss oversikt over hvilke fartøy som er omfattet av leveringsplikten og hvilke bindinger fartøyene har mot geografiske regioner og/eller fiskeindustrianelegg. Hensikten har vært å kartlegge råvareflyten fra fartøy med leveringsplikt, og i hvor stor grad denne er i samsvar med de intensjonene som opprinnelig var knyttet til ordningen. Råvareflyten er kartlagt langs dimensjoner som sesongprofil, volum, om fisken landes fersk eller frossen, størrelsessammensetning, pris, anvendelse og regional fordeling både med tanke på landingssted og kjøpers lokalisering.

På grunn av begrensninger med hensyn på tid og økonomiske ressurser, har vi konsentrert analysene til landingene av torsk. Dette er gjort fordi torsk er den mest verdifulle arten knyttet til fartøy med leveringsplikt, samtidig som det er den arten det både er knyttet største konflikter til og strengeste rammer for leveringsplikten. Torskekvoten til enkelte fartøy er med andre ord den mest interessante, både for fangst- og foredlingsleddet (selvfølgelig med variasjoner i tilpasning mellom enkeltfartøy og anlegg). En annen årsak til at fokus rettes mot torskettillatelsen er at leveringsvilkårene for sei bortfalt ved innføringen av den nye forskriften¹, og at det ved endringen ble stilt "løser" vilkår for landinger av hyse enn for torsk. I tillegg hevdes det fra næringshold at leveranser av ombordfrossen hyse, levert fra norske torsketrålere, bare unntaksvis bearbeides før eksport. Likevel er både sei og hyse, for mange enkeltfartøy og -bedrifter, et viktig råstoff. I denne evalueringen har vi imidlertid valgt å rette oppmerksomheten mot torsk.

Det er også gjennomført en spørreundersøkelse blant et utvalg av fiskeindustribedriftene om hvordan ordningen fungerer og hvordan bedriftene anvender råstoffet fra fartøy med leveringsplikt. Dette arbeidet har hatt sine begrensninger – først og fremst fordi mange av de bedriftene som opprinnelig har vært begunstiget ikke lenger eksisterer på grunn av nedleggelse, konkurs og restruktureringer. Innen prosjektets rammer har vi valgt å intervju 10 sentrale aktører som på ulike måter er nært knyttet opp mot fartøy med leveringsplikt. Blant intervjuobjektene finner vi aktører som etter vår mening forvalter ordningen i henhold

¹ "Forskrift om leveringsplikt for fartøy med torsketrållatelse", av 12. september 2003.

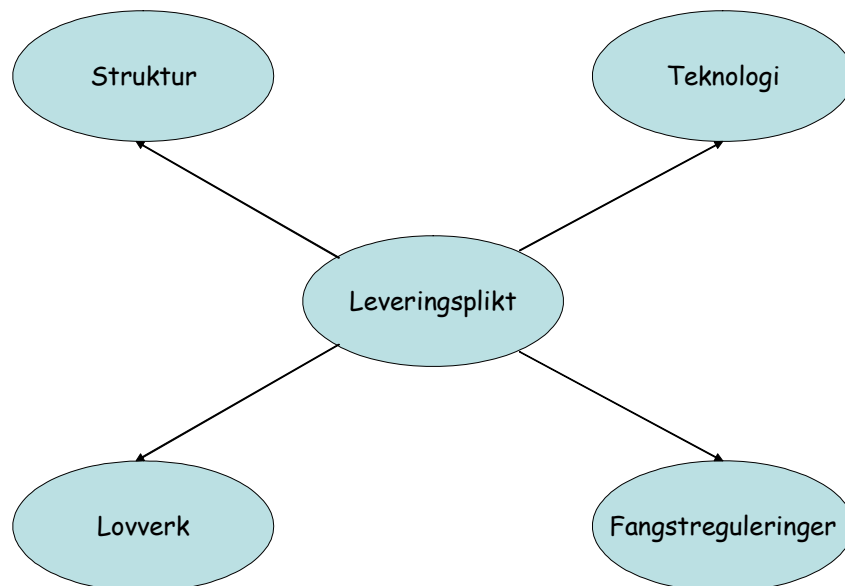
til intensjonene, redere som driver fartøy med leveringsplikt, tilgodesette bedrifter som er misfornøyd med ordningen, ledere av fiskeindustribedrifter som ikke er begunstiget gjennom ordningen og fiskesalgslag og skipsmeglere. Det har samtidig vært et mål med intervjuene å få innspill til hvordan ordningen kan forbedres. Hensikten har vært å få belyst ulike aktørers syn på ulemper og fordeler med ordningen. Utvalget som er intervjuet gir ikke rom for å trekke noen konklusjoner om hvordan ulike holdninger til ordningen er fordelt blant aktørene, men gir et godt bilde over den spennvidde som i dag hersker blant sentrale næringsaktører som i sin daglige drift kommer i nærkontakt med ordningen.

En viktig innvending mot den metodikken vi har valgt er at vi ikke har vurdert råvarestrømmen i forhold til om leveringsplikten blir overholdt i henhold til regelverket. Dette har imidlertid ikke vært innenfor vårt mandat, og dette er dessuten en oppgave som gjennomføres kontinuerlig i forvaltningen.

Det kan også reises innvendinger mot at vi har rettet oppmerksomheten nesten utelukkende mot driftsåret 2004, og dermed at våre konklusjoner kun er gyldige for dette året. Vi har imidlertid, både når det gjelder bedriftenes økonomi og forhold rundt prisutvikling og råvarestrømmer, kontrollert mot lengre tidsintervall, uten at dette har påvirket våre konklusjoner i nevneverdig grad.

4 LEVERINGSPLIKTEN – TIL VELSIGNALSE OG FORARGELSE

Fiskeindustrien befinner seg på en konkurransearena preget av stor usikkerhet i råvaretilgangen. Dette skyldes først og fremst biologiske forhold knyttet til fiskens vandringsmønster og fangsttilgjengelighet. I tillegg påvirker klimatiske forhold både bestandsutvikling og fangstforhold. I strategilitteraturen foreskrives to ulike medisiner for å håndtere usikker råvaretilgang – volumfleksibilitet eller vertikal integrering. Den ene strategien bygger på evne til å tilpasse seg usikkerhet gjennom å innordne seg etter variasjon i råstofftilgang. Dette ser vi i praksis blant bedrifter med sesongbasert produksjon, hvor det i perioder produseres store volum, mens det i andre perioder er tilnærmet stans i produksjonen. Den andre tilnærmingen søker å kontrollere usikkerhet gjennom styring av råvareflyten ved å inkludere råvareproduksjon i bedriftens daglige drift. I fiskerinæringen har det i praksis vært oppnådd gjennom å styre aktiviteten til de fiskefartøyene man kontrollerer. På grunn av Deltakerloven, som inneholder en hovedregel om at bare aktive fiskere har mulighet til å eie og drive fartøy med fangstrettigheter, har denne opsjonen vært vanskelig å implementere for fiskeindustrien.



Figur 2 Leveringsplikten på en dynamisk konkurransearena

Innføringen av leveringsplikt ble derfor i sin tid gjennomført i tilknytning til at det ble gitt dispensasjon fra Deltakerloven slik at andre enn aktive fiskere kunne eie fartøy. Slike fartøy fikk strenge føringer for hvor fangsten skulle leveres. Intensjonen med ordningen var å legge forholdene til rette for en arbeidsintensiv og hurtig fremvoksende nordnorsk filetindustri som var svært sårbar for de store svingningene i det sesongbaserte fisket. Gjennom å åpne for eierskap i en ny trålerflåte, som i mindre grad ble påvirket av dårlig vær og kunne operere langt fra kysten, ble deler av filetindustrien gitt et strategisk viktig verktøy for å dempe en usikker råstofftilgang. Detaljene rundt organisering av samspillet mellom flåte og industri, samt utforming av leveringsplikten ble gjort for den enkelte tråler, og slike historiske valg preger fortsatt måten leveringsplikten forvaltes av de ulike bedriftene i dag.

Ordningen var omstridt – både blant de politiske partiene og næringsaktørene – lenge før den ble innført. Debatten har da også gått friskt så lenge ordningen har eksistert, og ulike forhold ved ordningen har vært kritisert til ulike tider. Kritik og ros har kommet fra ulike hold. Vi

skal ikke her gå i detalj, men vil snarere gjøre et poeng av at ordningen har vært vurdert ut fra skiftende forhold – som for eksempel beskrevet i Figur 2 hvor ordningen blir påvirket av endringer i bestandssituasjon, fangstreguleringer, strukturforhold, markedsforhold og teknologiutvikling. Da ordningen ble innført var fisket tilnærmet fritt, også for utenlandske fartøy, mens fisket i dag er lukket og fartøyene har fått eksklusive fartøykvoter. Det er utviklet fordelingsnøkler mellom ulike fartøygrupper og åpnet for muligheter for å overføre deler av kvotene mellom fartøy. Lukkingen har vært nødvendig for å få kontroll med fangstkapasiteten, men har samtidig gjort fangstrettigheten svært verdifull. En del av de som i dag driver trålere med leveringsplikt er kommet så seint inn at de har betalt en ekstra pris for denne fangstrettigheten. Mulighetene til å overføre deler av kvotene mellom fartøyene har samtidig gjort det mer komplekst å kontrollere om fartøyene og kvotene blir utnyttet i henhold til intensjoner knyttet til leveringsplikten.

Trålfisket var sett på som et svært effektivt fangstkonsept som kunne dempe de problemer dårlige værforhold og usikkerhet i tilgjengelighet langs kysten skapte for kystflåten. I dag er det utviklet ny fangstteknologi og fartøytyper, som er effektiv, mobil og lite sårbar for vær – også i kystflåten. Fartøy med leveringsplikt skulle i utgangspunktet levere råstoffet ferskt til industrianleggene langs kysten. I dag vet vi at fartøyene kan fryse og produsere fisken ombord – og at forskriftsmessige tiltak har vært nødvendig for å begrense økt ombordproduksjon i torsketrålflåten. Videre er det utviklet ny teknologi som gjør det mulig å kompensere for ujevn tilgjengelighet gjennom mellomlagring av fisk – både frossen og levende – fanget i perioder med god tilgjengelighet nært kysten.

Også strukturelt har det skjedd store endringer. Det er blitt stadig færre fiskeindustrianlegg og mange av de begunstigede anleggene har slitt økonomisk. Den strukturelle turbulensen har ført til tolkningsproblemer knyttet til leveringsplikten i forbindelse med eierskifte og nedleggelse av anlegg det var knyttet leveringsvilkår til. Produksjonsmønsteret er endret dramatisk i de anleggene som ordningen ble etablert for å hjelpe. Mange er i dag store på konvensjonell produksjon og de som produserer filet, har de vært nødt til å vri produksjonen fra frosne produkter til ferske filetprodukter. Dermed er råstoff levert fra trålere blitt mindre attraktivt for den gjenværende norske fiskeindustrien – dels fordi fisken ikke passer til konvensjonell produksjon (på grunn av størrelse) og for ferske filetprodukter (på grunn av lav ferskhetsgrad).

En annen strukturell endring, er at råvaremarkedet har endret seg dramatisk i forhold til situasjonen da ordningen ble etablert. Da ble det meste av råstoffet landet ferskt og omsatt direkte til lokal industri. I dag blir langt større andeler av råstoffet frosset ombord og solgt i et auksjonsbasert system, som i sin form innbyr til global arbeidsdeling. Prisene som oppnås innenfor dette omsetningssystemet har lenge ligget langt høyere enn hva som oppnås i det lokale ferskfiskmarkedet. Denne prisgevinsten er blitt synliggjort og har økt kostnadene, både for mannskap og fartøyeiere, som påføres fartøy med leveringsplikt.

Også lovverket rundt leveringsplikten er endret. Den nye forskriften fra Fiskeri- og kystdepartementet var ment å tilpasse ordningen til de strukturelle endringene og i møtekomme behovet for å forenkle ordningen. I tillegg ligger det privatrettslige avtaler mellom ulike interessenter innad i rederiene, og mellom rederi og tilgodesette bedrifter. Ettersom det har vært stor turbulens i rederiene og blant tilgodesette bedrifter – er naturligvis også de privatrettslige avtalene til kontinuerlig revisjon i forbindelse med eierskifter. Opp gjennom årene som ordningen har eksistert er det fra ulike hold rapportert om brudd på leveringsplikten, men vi har ikke registrert at slike brudd til nå har vært prøvd i rettsapparatet av offentlige myndigheter. Domstolene har imidlertid prøvet en rekke saker med bakgrunn i

ulik forståelse av hvordan forvaltningen av leveringsplikten skal skje innad i rederier eller mellom rederi og tilgodesette bedrifter. Også i dag eksisterer det konflikter mellom eiere av leveringspliktige fartøy og begunstigede fiskeindustriparter som potensielt kan komme til behandling i domstolene.

I løpet av den perioden vi har hatt leveringsplikt har det skjedd mange endringer på torsketralernes og fiskeindustriens konkurransearena som påvirker fangstatferd og produksjonsmønster. Det har selvsagt også påvirket hvordan leveringsplikt som virkemiddel fungerer i forhold til de overordnede målsettingene med ordningen. Behovet for å evaluere ordningen og tilpasse den til forvaltningsmessige, markedsmessige, strukturelle og teknologiske endringer, er derfor i høyeste grad til stede.

5 STATUS FOR LEVERINGSPLIKTEN

Hensikten med dette kapittelet er å gi en kort oversikt over status for dagens ordning med leveringsplikt. Kapittelet redegjør for de lovmessige rammene rundt ordningen og den forskrift som regulerer virksomheten til torsketrålere med leveringsvilkår, som trådte i kraft høsten 2003. Videre inneholder kapittelet en beskrivelse av antall fartøy, kvotegrunnlag og regional fordeling av råstoff som det er knyttet leveringsplikt til, samt en oversikt over den regionale fordelingen av fangsten fra fartøy med leveringsplikt.

5.1 Lovverk

Vi skal ikke her gi den hele og fulle lovmessige forankringen av leveringsplikten. Intensjonen er ikke å gi en grundig juridisk gjennomgang av ordningen, men først og fremst sette de siste justeringene av ordningen inn i et historisk lys.

Deltakerloven (lov av 26. mars 1999) fastsetter at fartøyeier må innhente myndighetenes tillatelse for å benytte et fartøy i ervervsmessig fiske, eventuelt også konsesjon eller deltakeradgang for å delta i fisket etter enkelte fiskeslag med noen typer redskaper. Tillatelsene er knyttet både til fartøy og eier, og må innhentes på nytt dersom fartøyet skiftes ut eller selges for videre drift (Deltakerlovens § 4 og § 15).

Med en tildelt konsesjon for et bestemt fartøy, vil man i noen fiskerier med medhold i Saltvannsfiskekloven (lov av 3. juni 1983) kunne tildeles årlig kvote for det enkelte fiskeslag man er tildelt konsesjon for. I andre konsesjonsbestemte fiskerier tildeles det ikke kvoter (som for eksempel rekefisket i Barentshavet), men for fartøy med torsketråltillatelse tildeles det blant annet årlig kvote av torsk, sei og hyse nord for 62°N. I tillegg til at det årlig tildeles kvote for enkelte fiskeslag på bakgrunn av tildelt konsesjon for ett bestemt fartøy, har myndighetene blant annet for torsketrålsektoren også iverksatt ulike spesielle kvoteordninger. For 2004 var dette enhetskvoteordninger (tiltak for å redusere kapasiteten ved at fartøy taes permanent ut av fiske), rederikvoteordning (midlertidig uttak av fartøy i inntil tre år) og slumpfiskordning (der inntil 20 % av det enkelte fartøys kvote av det enkelte fiskeslag etter 1. oktober det enkelte år kan overføres ett annet fartøy).

Som tidligere nevnt ble leveringsplikten etablert ved at det ble gitt dispensasjon i Deltakerloven² fra det viktige prinsippet om at det kun er aktive fiskere som kan eie fiskefartøy. I de tilfeller der fiskeindustrien ble gitt ervervstillatelse ble fartøyene ofte gitt fangstrettigheter med ulike krav til leveringsmønster. I de tilfeller der industrien fikk ervervstillatelse uten at det ble pålagt leveringsplikt, kan det taes for gitt at myndighetene antok at det ville leveres til eget anlegg. Tildeling av tråltillatelser, fastsettelse av leveringsvilkår og dispensasjon fra lovenes aktivitetskrav ble den gang gjort av Fiskeridepartementet, men det ble i hvert tilfelle – før det ble gitt tillatelse til å drive trålfiske – innhentet en egen uttalelse fra et eget trålråd (jamfør kgl. res. av 12. mai 1972). Trålrådet skulle også komme med retningslinjer for tildeling av tråltillatelser, fremme forslag til antall tillatelser som skulle utstedes samt fremme forslag til den distriktsvise fordelingen av tillatelsene.

² Det har imidlertid vært flere lover inne å regulert forholdet: Tråltillatelser ble gitt i medhold av lov av 20. april 1951 om fiske med trål, ervervstillatelse ble gitt i medhold av midlertidig lov av 30. juni 1950 om eiendomsrett til fiskefartøy, som ble avløst av mellombels lov av 29. juni 1956 om eiendomsretten til fiske- og fangstfarkoster som igjen ble avløst av deltakerloven av 1972. Dagens Deltakerlov (av 26. mars 1999) avløser blant annet både Trålloven av 1951 og Deltakerloven av 1972. De midlertidige lovene om eiendomsrett hadde også adgang til å dispensere fra kravet om at det var aktive fiskere som skulle ha eiendomsrett til fartøyene.

Detaljeringsgraden i disse kravene til levering har vært ulik, men er forankret i konsesjonspapirene til det enkelte fartøy, tidligere hjemlet i lov om fiske med trål – nå i Deltagerloven. Med basis i dette lovverket er det utformet en egen forskrift, som regulerer forholdet mellom eier av fartøy med leveringsvilkår og de leveringsvilkår, som inntil forskriften kom, ble ivaretatt av enkeltvedtak i det enkelte konsesjonsdokument. Detaljeringsgraden bærer også preg av at leveringsplikten til det enkelte fartøy ofte er revidert i forbindelse med eierskifter og annet. Med den turbulens som har vært rundt eierskapsforhold, har det etter hvert blitt svært komplisert å følge leveringsplikten til det enkelte fartøy.

Med bakgrunn i ønsket om å forenkle kontroll og tilpasse lovverket til dagens struktur og behov, ble forskriften innført i september 2003, der Eierskapsutvalgets innstillinger lå til grunn sammen med Departementets vurderinger og innspill fra ulike høringsinstanser. I kraft av forskriften ble det gjort en rekke grep for en enklere forvaltning av leveringsvilkårene, både knyttet til leveringssted, andel av konsesjonen og hvilke arter det var knyttet leveringsplikt til og hvilke prinsipper som skal legges til grunn for fastsetting av pris. Hovedintensjonen var å tilpasse ordningen til strukturelle endringer i flåten og industrien og samtidig forenkle kontroll. Forskriften gav samtidig et signal om at ordningen med leveringspliktige torsketrålere skal videreføres.

Med forskriften videreføres de individuelle leveringsvilkår som fra før var gitt med enkeltvedtak, men fartøyene tillegges en ytterligere, subsidiær leveringsplikt innenfor de tre regionene Øst-Finnmark, Vest-Finnmark og Nord-Troms, og det øvrige av Nord-Norge. Grad av leveringsplikt er i tillegg spesifisert i forhold til art ved at 80 % av torskekvoten og 60 % av hysekvoten ble underlagt leveringsplikt, mens kvotene etter sei (både sør og nord for 62°N) ble unntatt fra leveringsplikten. Forskriften forsøkte samtidig å fjerne et stadig tilbakevendende problem – prisfastsetting på fisken – ved å spesifisere måten salget skal foregå på (tilbud og auksjon blant tilgodesette/innad i region) og hvilke prinsipper som skal ligge til grunn for prissettingen mellom kjøper og selger (pris oppnådd for tilsvarende fisk i løpet av siste 14-dagersperiode).

5.2 Landing av fangst fra leveringspliktige fartøy

Det er i praksis to ulike måter for landing av fangst fra leveringspliktige fartøy. Den enkleste og tradisjonelle er landingen av ferskt råstoff gjennom direkteavtaler mellom kjøper og selger. Den andre er leveranser av ombordfrosset råstoff til (nøytrale) fryselagre for utauksjonering av fangsten.

Etter det vi kjenner til, var de fleste leveringsvilkårene opprinnelig fastsatt med landinger koplet til en eller flere bedrifter, hvilket i praksis kan sidestilles med direkteavtaler mellom fartøy og anlegg. Mens leveringsplikten tidligere i større grad var tilknyttet enkeltanlegg, har strukturendringer i fiskeindustri og flåte – med en rekke konkurser og eierskifter – uavhengig av den nye forskriften, ført til at føringer for råstofftilførsel til enkeltanlegg, i dag er erstattet av videre geografiske leveringsvilkår. Men ennå fins leveringsvilkår knyttet til mange enkeltanlegg, som kan vise til en lang uavbrutt driftshistorie. Fra Tabell 2 på side 19 går det fram at leveringsvilkårene for de 36 fartøyene – som de fremstod i 2004 – for 22 av fartøyene var knyttet til en eller flere bedrifter. Samtidig var 14 av leveringsvilkårene knyttet til geografiske bestemmelsessteder. Noen har også innslag av både bedrifts- og områdevilkår (for eksempel Melbu- og Aarsæther-trålerne).

Ved leveranser som følge av direkteavtaler mellom fartøy og anlegg skjer prisfastsettelsen mellom de to avtalepartnerne i forkant av, eller ved landing av fangsten. Leveringsplikten kan sidestilles med en direkteavtale, på det vis at fangsten på forhånd er knyttet til en bestemt mottaker. Prisen på fangsten fastsettes da mellom de to partene, med Norges Råfisklag minstepris som et ufravikelig prisgulv, såfremt landingen er av en tilfredsstillende minstekvalitet.

Norges Råfisklags avdeling i Svolve er ansvarlig for den praktiske auksjonsgjennomføringen av landinger til nøytrale fryselagre i deres område. Forskriften for leveringspliktige fartøy førte til ytterligere kontrolloppgaver for avdelingen, i form av dokumentasjon av hvordan leveringsplikten ivaretas og kommunikasjon med rederiene. I tillegg kommer merarbeid som følge av at en del fisk må tilbys i flere omganger til ulike kjøpergrupper, fra begrenset til utvidet geografisk område – for eksempel fra Mehamn/Bugøynes til Øst-Finnmark, for deretter eventuell åpen auksjon. Den kontrolloppgave og auksjonsgjennomføring av fangster som det hviler leveringsplikt på, er tuftet på prinsippet om at reder har det hele og fulle ansvar for at leveringsplikten overholdes, men Norges Råfisklag er behjelpelig med å frembringe dokumentasjon på at så også skjer i praksis.

I praksis vil det si at fartøy med leveringsvilkår på (hele eller deler av) fangsten, og som fryser fangsten om bord, kontakter Råfisklagets Svolve-avdeling med forespørsel om bistand til utauksjonering av fangsten, med konkretisering av hvilke leveringsforpliktelser som gjelder. Under forutsetning av at reder selv har avklart forholdet til enkeltkjøpere eller til begrensede geografiske områder, kan da Råfisklaget tilby fisken på auksjon i et større geografisk område. De som kan delta på auksjonen av leveringspliktig råstoff er da den gruppe av kjøpere som er godkjent i henhold til Fiskeridirektoratets kjøperregister som produsenter (ikke tradere/meklere eller ferskfiskpakkere), innenfor den regionen som fartøyet har leveringsplikt til. Kravet i forskriften er ikke at fisken skal produseres ved anlegget, men at kjøper skal ha mulighet til å gjøre det.

For prisberegningene som Råfisklaget legger til grunn for omsetning av dette råstoffet benyttes de prisene som er oppnådd i den samme region for tilsvarende råstoff den forutgående 14-dagersperioden. "Lokale" kjøpere eller tilgodesette anlegg har forkjøpsrett til denne prisen. I praksis legges det til grunn at minimum 10 tonn av den aktuelle størrelses- og artssortering må være omsatt i perioden for å kunne beregne en "gyldig" referansepris, for å gi en "representativ" pris. I slike tilfeller vil først tidsperioden, dernest området, kunne utvides for å finne en representativ pris. Dersom reder/rederi er av den formening at referanseprisen for det leveringspliktige råstoffet er for lav sammenliknet med det de kan oppnå ved å styre råstoffet til åpne auksjoner, så har de i henhold til forskriften anledning til å la den aktuelle fangsten gå utenom leveringspliktområdet og direkte til åpen auksjon så lenge de holder seg innenfor 20-prosentsgrensen av kvoten for torsk (evt. 40 % for hyse). Det er også en rett de benytter seg av ifølge de som administrerer auksjonene.

5.3 Fartøy og kvoter

I en evaluering av ordningen med torsketralere med leveringsbetingelser er det nødvendig å ta utgangspunkt i en gitt tidsperiode, for ikke å si et tidspunkt, for analysen. Ettersom formålet med denne evalueringen er å se på det første hele året den nye forskriften om leveringsplikt er i virke, gir 2004 som basisåret seg selv.

I likhet med andre deler av flåten er det også blant torsketrålerne en viss grad av mobilitet i løpet av året når det gjelder innføring i, og avgang fra, merkeregisteret. Men mobiliteten skyldes også overføringer av rettigheter mellom fartøy og rederier, og skifte av eiere. Denne mobiliteten gjør det umulig å trekke likhetstegn mellom antall fartøy og rettigheter innenfor denne fartøygruppen, og vanskeliggjør en stringent analyse av hvordan kvoterettigheter fordeler seg på bedrifter eller geografiske enheter som er begunstiget av slike leveringsvilkår. Under vil vi vise til flere forhold som peker i denne retning.

I henhold til Fiskeridirektoratets publikasjon ”Fiskefartøy og fiskarar, konsesjonar og årlege deltakaradgangar” var det ved årsskiftet 2003/2004 til sammen 78 torsketrålere med konsesjon i Norge, fordelt på fabrikkskip (ombordproduserende fartøy), ferskfisk-/rundfrysetrålere og småtrålere. Nordland, Troms og Finnmark – der vi finner de fleste med leveringsbetingelser – hadde henholdsvis 18, 19 og 17 fartøy, mens Møre og Romsdal hadde 23 og Sør-Trøndelag ett. Ett år senere, ved årsskiftet 2004/2005 var det totale antallet redusert til 69 torsketrålere, der bortfallet kunne spores til to i Nordland, tre i Troms, ett i Finnmark og tre i Møre og Romsdal.

I en oversikt fra Fiskeridirektoratet går det frem at antallet *rettigheter* innen torsketrål var 76 ved utgangen av 2003 og 71 ett år etterpå. Fordelingen på hjemstedsfylke og konsesjonstype framgår av Tabell 1, men denne typebeskrivelsen av trålere er i dagens konsesjonsregelverk ikke i bruk for annet enn ved kvotetildelingssammenheng.

Tabell 1 Torsketrålerrettigheter per 31. desember 2003 og 2004. Fylke og type rettighet. Aktive og (passive). Kilde: Fiskeridirektoratet

Fylke	2003			2004		
	Småtrål	Ferskfisk	Fabrikk	Småtrål	Ferskfisk	Fabrikk
Finnmark	4 (2)	12 (6)		4 (2)	11 (2)	
Troms	10	7 (4)		7 (2)	11 (4)	
Nordland	2	15 (6)	2	1	13 (6)	2 (1)
Sør-Trøndelag	1			1		
Møre og Romsdal	7		16 (4)	4		17 (3)
<i>Total</i>	<i>24 (2)</i>	<i>34 (16)</i>	<i>18 (4)</i>	<i>17 (4)</i>	<i>35 (12)</i>	<i>19 (4)</i>

En passiv rettighet er en torsketrålkonsesjon der rettigheten/fartøyet inngår i en rederikvote. Ved utgangen av 2004 var følgende av de leveringspliktige fartøyene (se Tabell 2) registrert som passive: ”Skaidi”, ”Varak”, ”Ballstad”, ”Bøtrål I”, ”Røstnesvåg”, ”Hekktind”, ”Vestvågøy” (N40H), ”Andøybuen”, ”Nord-Rollnes”, ”Kasfjord”, ”Kågtind”, ”Håkøy 2”, ”Rairo” (F149M) og ”Sletnes”.

Ettersom samme fartøy kan ha flere rettigheter/konsesjoner forteller de ulike variablene forskjellige historier. Tallene fra Fiskeridirektoratet viser at det ved utgangen av 2004 var totalt 78 torsketrålere med om lag 95 torsketrålkonsesjoner³. 24 av disse konsesjonene er å finne på fartøy registrert i Finnmark, 22 tilhørende Troms, 23 til Nordland, en til Sør-Trøndelag og 25 tilhørende fartøy i Møre & Romsdal.

Med andre ord opereres det med tre forskjellige mål på antall fartøy og rettigheter. Avvikene skyldes ikke at det hersker usikkerhet om hvor mange rettigheter/fartøy/konsesjoner som til

³ Kilde: Fiskeri- og kystdepartementet (2004) *Strukturvoteordning for havfiskeflåten*. Høringsnotat av 26. nov 2004.

enhver tid er i denne gruppen, men oppstår på grunn av ulike tidspunkt for kjøringene fra de respektive databasene (merkeregister, rettighetsregister og konsesjonsregister). Dette gir samtidig et bilde av kompleksiteten i datamaterialet ved gjennomføringen av denne analysen.

Sentralt i den deskriptive kartleggingen vi gjør står kvotene som tildeles den enkelte konsesjon, og som tilhører det enkelte fartøy – for ikke å si rederi. Tillatelsen, eller konsesjonen til å fiske etter torsk med trål, er knyttet til en unik rettighet, og i mange tilfeller gir det større mening å betrakte den enkelte rettighet enn det, eller de, fartøy som benytter seg av denne i løpet av et tidsrom. Dette fordi strukturering gjennom enhetskvoter, rederikvoter, slumpfiskordning og annet – sammen med ulike eierskifter – gjør en analyse på fartøynivå alene svært komplisert.

I denne delen av analysen, der ordningens geografiske dimensjon beskrives for 2004, har vi støttet oss på oversikter fra Fiskeridirektoratet. Tallmaterialet, som er basert på data fra Fiskeridirektoratets merke-, konsesjons- og deltakerregister, har gitt oss muligheten til å foreta en utlistering av de rettigheter og geografiske leveringsbetingelser som det enkelte fartøy har, se Tabell 2. Det må imidlertid understrekes, at informasjon om enkeltfartøys rettigheter har sitt utgangspunkt i evalueringen som Fiskeridirektoratet har utført av overholdelsen av leveringsforpliktelsene i 2004. Denne prosessen pågår ennå per medio november, og er ikke slutført. Opplysningene vi har mottatt fra Fiskeridirektoratet har derfor fortløpende blitt supplert med ytterligere informasjon. Disse bakgrunnsdata kan være mangelfulle eller innholde feil, i alle fall med tanke på tilleggsrettigheter for fartøyene. Slike feil vil avleires i våre oversikter.

Tabell 2 – som er fremstilt med utgangspunkt i informasjon fra Fiskeridirektoratet – viser de enkelte trålerne med leveringsplikt for hvert hjemsteds- (eller leveringsplikt-) fylke, deres tilhørende registermerke, eier og eventuell industritilknytning gjennom eierskap. I de tre siste kolonnene gis detaljene over leveringsplikt, kvotestørrelse, tilleggsrettigheter og regionen(-e)⁴ fartøyet sokner til etter § 3 i den nye forskriften. Hvert av fartøyene/eierne⁵ innehar (minst) én torsketråltillatelse, hvor kvotefaktoren avhenger av om rettigheten stammer fra en småtråler eller ferskfisktråler/ombordprodusent og er avgjørende for størrelsen på kvotetildelingen. I tredje siste – eller nest siste kolonne – vises (i parentes) størrelsen på de enkelte konsesjonene, målt i kvotefaktorer. Vi understreker at usikkerheten i underlagsmaterialet fører til at det også her kan forekomme feil.

⁴ Region I: Øst-Finnmark. Region II: Vest-Finnmark og Nord Troms. Region III: Sør-, Midt-Troms og Nordland.

⁵ Å knytte torsketråltillatelsen til eier eller fartøy alene blir ikke riktig. Det er fartøyeiere som har torsketråltillatelse for ett bestemt fartøy, men ulike fartøyeiere kan suksessivt ha hver sin torsketråltillatelse på det enkelte fartøy i det samme kalenderår, dersom fartøyet selges i forbindelse med utskiftninger.

Tabell 2 Fartøy med leveringsvilkår i 2004. (Kilde: Fiskeridirektoratet)

Fylke	Merke	Navn	Eier (2004)	Eiers industrikobling	Leveringsplikt (2004)	Info og tilleggskvoter (2004)	Region
Finnmark	F2H	"Jergul"	Hammerfest Industrifiske	NWS Hammerfest	NWS Hammerfest (6,0)	- Enh.kvote "Stallo" F84H (0,2) - Slumpfisk "Skaidi" F74H, fra 7.10	II
	F69H	"Rairo" (til 24.11)				- Enh.kvote "Stallo" F84H (0,2) - Slumpfisk "Skaidi" F74H, 7.10-24.11	
	F74H	"Skaidi"				- Enh.kvote "Stallo" F84H (0,4) - Rederikvote "Doggi" F42H (1,0)	
	F87H	"Gargia"				- Enh.kvote "Stallo" F84H (0,2) - Slumpfisk "Skaidi" F74H, 7.10-	
F149M	"Rairo" (fra 3.12)	Finnmark Havfiske	ToBø Fisk og NWS Hammerfest	- Finnmark (0,35) - Øst-Finnmark (0,23)	Erstatningsfartøy for "Barents Eagle" F143H, (0,35), 3-22.12 - Enh.kvote "Jentoft Sr.", 3.-22.12 (0,23)	I/II	
F202NK	"Nordøytrål"	Kjølnestrål	Storbukt fiskeindustri	Storbukt Fiskeindustri (1,0)	Erstat.fartøy "Comet" F350NK, 12.11-	II	
F113NK	"Nordfjordtrål"	Sletnestrål	Westfish Aarsæther	- 80/20 Mehamn/Bugøynes, evt. Øst-Finnmark (1,0) - Berlevåg el. Øst-Finnmark (1,0)	- Enh.kvote "Berlevågfisk" F5B, 17.8- - Rederikvote "Makkaur" F70B, 8.11- - Slumpfisk "Sletnes" F180G, 30.12- - Slumpfisk "Varak" F101LB, 20.12-	I	
F180G	"Sletnes"	Helnestrål (til 15.8), så Makkaur Havfiske		- Mehamn, evt. Øst-Finnmark (1,4) - uten leveringsplikt (0,35)	- Rederikvote "Makkaur" F70B, 8.11- - Slumpfisk "Varak" F101LB, 20.-29.12		
F101LB	"Varak"	Kjøllefjord Havfiskeselskap	Aarsæther (Kjøllefjord)	-Båtsfjord, Vardø og Kjøllefjord (1,0) -3 nedlagte vardø-bedrifter (0,33) Til sammen (2,2063)	<u>Rederikvote:</u> -Båtsfjord, Vardø og Kjøllefjord (1,0)		- Enh.kvote (0,33) "Kerak" F50V Rederikvote fra "Skjøtningberg" F67BD og "Vadsøjenta" F2VS (2,68)
F17BD	"Båtsfjord"	Båtsfjord Havfiskeselskap	Aarsæther (Båtsfjord)	-Båtsfjord, Vardø og Kjøllefjord (1,0) -Aarsæther Kjøllefjord (0,75) Til sammen (2,4361)	-3 nedlagte vardøbedr. (0,33) -Vadsø (1,0)		- Enh.kvote "Skj.berg" F7LB, (0,75) - Slumpfisk "Varak" F101LB, 20.12- - Slumpfisk "Sletnes" F180G, 30.12-
F18BD	"Persfjord"			-Båtsfjord, Vardø og Kjøllefjord (1,0) - 3 nedlagte vardø-bedrifter. (0,33) Til sammen (2,4476)	-uten leveringsplikt (0,35)	- Enh.kvote (0,33) "Kerak" F50V	
F110BD	"Atlantic Star"	Nordfjord Havfiske	Ingen	Båtsfjord, evt. Øst-Finnmark (1,0)		I	
F62HV	"Riston"	Riston Fiskeriselskap	Ingen	Sørvær - Hasvik (1,0)		II	
F321A	"Arctic Swan"	Arctic Swan KS	Ingen	Nord-Norge (1,0)		I-III	
N100Ø	"Sunderøy"	Myre Havfiske "Kirkøy" til 8.3 "Sunderøy" fra 23.8	Ingen	Berlevåg evt. Øst-Finnmark (0,35) - uten leveringsplikt (1,35)	Torsketrål (1,0) uten leveringsvilkår. - Enh.kvote "Berlevågfisk 2" N377Ø, (0,35), 23.08- - Enh.kvote "Gjøsund" N182Ø (0,35)	I	
M220G	"Stornes"	Gjøsund Fiskebåtrederi	Ingen	Finnmark (0,869) -uten leveringsplikt (0,12), fra 13.12	- Enh.kvote "Mot Senior", F53B, (0,35)	I/II	

Fylke	Merke	Navn	Eier (2004)	Eiers industrikobling	Leveringsplikt (2004)	Info og tilleggskvoter (2004)	Region
Troms	T37S	"Kågtind"	Skjervøyfisk AS	Mackzymal (nå Nergård)	Skjervøyfisk, 1/6-del til Årviksand (2,0)	Tillatt benyttet av kystfartøy 20.3-11.10, (1,0)	II
	T7T	"Tønsnes"	Tromsø Fryseri og Kjøleanlegg as		30/70 til Skjervøyfisk og Gryllefjord Fryseri (2,0)	- Slumpfisk "Bøtrål I" N11BØ, 23.11- - Slumpfisk "Håkøy 2" T50T, 15.11-	II/III
	T50T	"Håkøy 2" (til 14.11)					
	T158BG	"Comet"	Mefjordbas	Båtsfjordbruket, Nils H. Nilsen, Nordic Sea Holding	Finnmark eller Nordland (0,35)		I-III
	T5LK	"Arvid Nergård"	Nordfangst Senja fiskeriselskap (fra 22.10)	Nergård	Hovedsakelig Troms eller Finnmark (0,58) - uten leveringsplikt (0,7), Nordfangst	Erstatn.fartøy "Ole-Kr Nergård", T6LK, (0,35), Senja fiskeriselsk., fra 22.10- - Enh.kvote "Janne Marie", T222LK, (0,23), 22.10- - Slumpfisk "Nord Rollnes" T3H, 28.12-	I-III
	T1H	"J. Bergvoll"	Ytre Rolløya		- Arvid Nergård og Gryllefjord Fryseri (1,0) - Mehamn evt. Øst-Finnmark (1,0)	- Enh.kvote "SørTroms" T5H, (1,0), 4.6- - Slumpfisk "Kasfjord" T7H, 15.12- - Slumpfisk "Nord Rollnes" T3H, 15.12-	I/III
	T3H	"Nord Rollnes"			Arvid Nergård og Gryllefjord Fryseri (3,0)	- Rederikvote "Sør Troms" T5H (0,5), 7.6-15.12	III
	T7H	"Kasfjord"				Rederikvote "Sør Troms" T5H (0,5)	
Nordland	N215A	"Andøybuen"	KS Trålfisk AS & Co	Framnes, JM Nilsen	50/50 Framnes og JM Nilsen evt. Andøy (2,0)		III
	N230A	"Andøytind"	KS Ytterfisk AS & Co				
	N110Ø	"Kirkøy" (fra 9.3)	Myre Havfiske AS "Øksnesfisk I" til 9.3	Ingen	Øksnes (2,0)	- Enh.kvote fra "Børvåg" N131Ø, (1,0), 9.3-	III
	N11BØ	"Bøtrål I"	Bøfisk AS	Sjøbruk, Mackzymal	Hovedsakelig Bø kommune (1,0)	Ytterligere (0,35) kvotefaktor tillatt fisket med kystfartøy i 2004, fra 16.3	III
	N35H	"Hekktind"	Havfisk AS	Melbu fiskeindustri	Melbu fiskeindustri (1,4) Bø (0,5)	- Enh.kvote "Sortland" N40H (0,5) - Rederikvote "Nordtind" N60H (0,4)	III
	N40H	"Ståltind I"			Melbu fiskeindustri (2,6) Bø (0,5)	- Enh.kvote "Sortland" N40H (0,25) - Rederikvote "Nordtind" N60H (0,4)	
	N45H	"Vestvågøy"				- Enh.kvote "Sortland" N40H (0,25) - Rederikvote "Nordtind" N60H (0,2) - Slumpfisk "Rairo" (F149M) 22.12- - Slumpfisk "Hekktind" 21.12- - Slumpfisk "Vestvågøy" 15.12-	
	N50H	"Vesttind"				- Slumpfisk "Vestvågøy" N4VV, 13.10-	
	N3VV	"Ballstad"	Lofoten Trållerederi	JM Johansen, Riksheim Henningsvær og Moskenes Fiskeindustri	Til sammen 7,0 kvotefaktorer - JM Johansen - 64,32% - Riksheim Henningsvær - 15,62% - K.Ellingsen, Skrova - 11,88% - Moskenes fiskeindustri - 8,18%	- Slumpfisk "Vestvågøy" N4VV, 13.10-	III
	N4VV	"Vestvågøy"				Til 13.10	
	N7VV	"K.Arctander"				- Enh.kvote "Vågamot" N6VV (1,0) - Slumpfisk "Røstnesvåg" N14VV, 21.12- - Slumpfisk "Ballstad" N3VV, 15.12-	
N11VV	"Stamsund"	- Rederikvote "Lofotrål I" N1VV (1,0) - Slumpfisk "Ballstad", 8.11-					
N14VV	"Røstnesvåg"						

Tabell 2 viser en oversikt over de 36 torsketrålere⁶ i 2004 hvis fangst (eller deler av fangst) var underlagt leveringsplikt. Blant disse finner vi ingen fabrikktrålere, men bare ferskfisk-/rundfrysetrålere og småtrålere. Rettigheter som er fordelt på disse fartøyene skriver seg også utelukkende fra disse fartøytypene. Noen har også konsesjoner og/eller kvoterettigheter i seifisket også sør for 62°N, mens andre har reke- eller loddetråltillatelse. Disse rettighetene vil ikke bli trukket inn i den videre analysen, men vil selvfølgelig påvirke enkeltfartøyenes drifts- og landingsmønster. Vi ser med andre ord utelukkende på torsketråltillatelsen, som også innbefatter retten til å fiske etter hyse.

Til Tabell 2 hører imidlertid følgende spesielle kommentar for tre av fartøyene som kontrolleres av Westfish-Aarsæther og/eller deres anlegg i Finnmark: fartøyene "Varak", "Båtsfjord" og "Persfjord". Som Tabell 2 forsøker å bringe på det rene så har disse fartøyene delt en rederikvote tilhørende "Vadsøjenta" (F-2-VS) og "Skjøtningberg" (F-67-BD) seg i mellom. Til denne rederikvoten – på til sammen 2,68 kvotefaktorer – er det knyttet ulike leveringsvilkår til, og i Vedlegg A, side I, er det redegjort nærmere for disse.

Tabell 2 viser videre den totale massen av leveringspliktige fartøy i 2004. Tabellen gir oversikt over de fartøy og de aktører som står bak torsketrålere som er pålagt leveringsbetingelser. Som nevnt over så gir ikke listen over fartøy den hele og fulle oversikt over den leveringsplikt som påhviler disse og den betydning de har for de begunstigede landanlegg, ettersom fartøyene gjerne innehar flere enn en rettighet innen torsketrål eller tilleggs-konsesjoner.

Dersom vi tar utgangspunkt i gjennomsnittlig antall torsketrålere i Fiskeridirektoratets statistikk over konsesjoner og deltakeradganger mellom 1. januar og 31. desember 2004, var om lag halvparten av torsketrålerne beheftet med leveringsforpliktelser, men denne var ulikt fordelt mellom fylkene. Så godt som alle Finnmarks-trålerne (16) var underlagt leveringsforpliktelser, halvparten av torsketrålerne fra Troms hadde slike, 12 av 17 trålere i Nordland, mens bare en av de 23 torsketrålerne registrert utenfor Nord-Norge var underlagt leveringsplikt.

5.3.1 Eierskapsforhold

Det går relativt klart frem av Tabell 2 hvilke rederier som er de dominerende aktørene på eiersiden når det gjelder de leveringspliktige fartøyene. I det følgende vil vi kort omtale eierforholdene rundt disse fartøyene. For en mer detaljert redegjørelse omkring eierforholdene viser vi til Vedlegg A, side I der eierne av hver enkelt av torsketrålerne med leveringsplikt – eller gruppering av slike – omtales. Gjennomgangen er gjort med tanke på å få frem de "bånd" fartøyene har til fiskeindustrirelaterte anlegg og eiere av slike, slik situasjonen var i 2004.

Som det fremgår av Tabell 2 så finner vi 36 fartøy med torsketråltillatelse(-r) som det i 2004 er leveringsforpliktelser heftet til. Av de 36 er det 30 som eiermessig kontrolleres av fiskeindustriinteresser. Den største grupperingen knytter seg til Norway Seafood AS som kontrollerer anleggene i Hammerfest, Melbu og Stamsund. Disse anleggene er det til sammen

⁶ Egentlig gjelder dette 35 unike fartøy som det i 2004 var leveringsplikt knyttet til, men 37 unike "merker" i merkeregisteret. Forskjellen ligger i at "Rairo" – som overdras fra Hammerfest industrifiske til Finnmark havfiske for fiske på kvoter tilhørende "Barents Eagle" (ex. "Kjelsvik" og "Jentoft Sr.") – skifter eier, og at Havfisk på Melbu selger "Ståltind I" til Sør-Afrika, som igjen erstattes av den mye eldre "Vestvågøy" fra Lofoten trålerrederi. Også detaljer rundt "Kågøy", "Sunderøy", "Kirkøy", "Øksnesfisk 1" og "Bøtrål" gjør det vanskelig å summere opp antall fartøy med leveringsplikt (se Vedlegg A for ytterligere opplysninger).

knyttet 12 trålere (og 18 kvotefaktorer) til i 2004, fordelt på 4 fartøy (6 kvotefaktorer) i Hammerfest, 3 (5) på Melbu og 5 (7) i Stamsund.

Nest største aktør i 2004 er Westfish-Aarsæther som kontrollerte fem fartøy (med til sammen 10,85 kvotefaktorer) med leveringsplikt til ulike steder i Øst-Finnmark, foran Nergård-gruppen som kontrollerte fire leveringspliktige fartøy (med til sammen 6,28 kvotefaktorer). De siste "store" i 2004 er Mackzymal – som gjennom sine anlegg på Skjervøy, i Tromsø og i Bø – kontrollerer fire fartøy (med til sammen 5 kvotefaktorer), og Framnes og JM Nilsen i Andøy som kontrollerer to fartøy (med 2 kvotefaktorer). Foruten disse finner vi industriiere bak tre andre fartøy: Storbukt fiskeindustri disponerer gjennom "Nordøytrål" en torsketrålkvote, ToBø Fisk og NWS Hammerfest har på "Rairo" (F149M) 0,58 kvotefaktor, og industriaktører i Båtsfjord hadde gjennom "Comet" en småtrålkvote (0,35 kvotefaktorer).

Bak de seks fartøyene uten bindinger til fiskeindustrien finner vi Myre Havfiske som den eneste med mer enn ett fartøy (og til sammen 3,7 kvotefaktorer). De fire andre fartøyeierne uten industritilknytning har ett fartøy hver (med kvotefaktor på 1,0 eller mindre).

Oversikten over fartøy og kvotefaktorer viser at de største industrigrupperingene (Lofoten trållerederi, Havfisk, Nergård, Mackzymal, Hammerfest industrifiske og Westfish-Aarsæther) disponerer til sammen 25 fartøy og 38,73 kvotefaktorer med leveringsplikt (samt 1,4 uten leveringsplikt). Den resterende gruppen (som også inkluderer industriierskapene til Storbukt fiskeindustri, ToBø Fisk/NWS Hammerfest, Framnes/J.M. Nilsen og Båtsfjordbruket/N.H. Nilsen) disponerer 11 fartøy og til sammen 10,15 kvotefaktorer med leveringsplikt ("Sunderøy" har i tillegg 1,35 kvotefaktorer og "Stornes" 0,12 kvotefaktorer uten leveringsplikt). Gitt at disse opplysningene er utfyllende for fartøyenes samlede fangstmuligheter, så disponerer de største grupperingene om lag 1,6 kvotefaktorer per fartøy, mens den andre gruppen (fristilte og "små" industrieide rederier) "bare" har 1,06 kvotefaktorer per fartøy. Med forutsetning om at vi har korrekte opplysninger om samlet kvotedisposisjon for fartøyene, er struktureringen og rasjonaliseringen på flåteleddet kommet lengre for de største industrigrupperingene.

I Tabell 3 under har vi summert opp det essensielle fra Tabell 2 med tanke på rederigrupperinger/fartøy og kvotefaktorer:

Tabell 3 Leveringsplikt/fartøy og rederier – "de store linjene"

"Gruppe"	Rederi	Fartøy	Kvotefaktorer		
			Med leveringsplikt	Uten leveringsplikt	Totalt
De seks store	Lofoten trållerederi	5	7		7
	Westfish-Aarsæther	5	10,15	0,7	10,85
	Hammerfest Industrifiske	4	6		6
	Nergård	4	5,58	0,7	6,28
	Mackzymal	4	5		5
	Havfisk	3	5		5
Små industrieide	Framnes/J.M. Nilsen	2	2		2
	Storbukt fiskeindustri	1	1		1
	Finnmark havfiske	1	0,58		0,58
	Mefjordbas	1	0,35		0,35
Fristilte	Myre havfiske	2	2,35	1,35	3,7
	Nordfjord havfiske	1	1		1
	Riston fiskeriselskap	1	1		1
	Arctic Swan KS	1	1		1
	Gjøvsund Fiskebåtrederi	1	0,87	0,12	0,99
Totalt		36	48,88	2,87	51,75

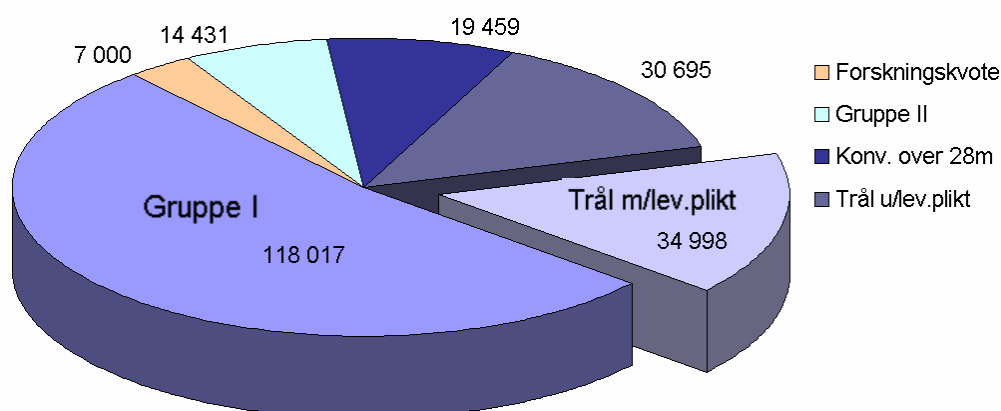
5.3.2 Eiermessige endringer i 2005

Den mobilitet vi finner innen denne fartøygruppen understrekes dersom vi betrakter eierskiftene som har funnet sted for disse fartøyene etter 2004. Den største endringen skjer på fiskeindustrinivå, der Aker Seafoods – gjennom kjøp av Westfish-Aarsæther – blir den største aktøren i 2005 med eierinteresser i 16 torsketrålere med leveringsforpliktelser (ifølge Tabell 2, side 19), gjennom eierskap i Hammerfest Industrifiske, Havfisk, Westfish-Aarsætherselskapene og Lofoten Trålerrederi. Dernest kommer Nergård-gruppen som gjennom oppkjøpet av Mackzymal sitter med eierskap i åtte trålere med leveringsplikt. Når vi tar med endringene på eiersiden i 2005 for fartøyene ”Andøybuen”, ”Andøytind” og ”Comet”, så er det bare de seks privateide fartøyene samt ”Nordøytrål” som ikke gjennomgår forandringer i eierkonstellasjonene. I tillegg er det i 2005 uenighet rundt leveringsplikten for flere av fartøyene som følge av eierskifte og ifølge presseoppslag gjelder dette ”Andøytind” og ”Andøybuen”, Melbu- og Lofoten-trålerne, samt ”Riston”.

5.4 Regional fordeling

Leveringsforpliktelsene er for alle fartøyene knyttet til kommuner, regioner eller fiskeproduksjonsanlegg i Nord-Norge. Strengt tolket skal all fangst av torsk – innenfor forskriftens 80 prosentregel – landes ubearbeidet til foredlingsanlegg i Nord-Norge. Forskriften som kom i 2003 åpner imidlertid for at fangstene kan leveres andre steder dersom ingen i leveringspliktområdet/-regionen ser seg villig til å kjøpe til den pris som sammenliknbare fangster har oppnådd de foregående to ukene. Men – som det heter i forskriftens § 5, 4. ledd: *”Hvis ingen bedrift i regionen kjøper fangsten, kan råstoffet tilbys på det åpne markedet. Fangster som av denne grunn blir solgt utenfor regionen, skal regnes med ved beregningen av om leveringsplikten i henhold til § 4 (80-prosentregelen) er oppfylt.”*

Med basis i de enkelte fartøys konsesjoner, som fremgår av Tabell 2, kan man fastslå hvor stor del av torsk kvoten som er omfattet av leveringsforpliktelser. Det er leveringsvilkår på nesten 49 kvotefaktorer innen fisket etter torsk nord for 62°N. Den norske totalkvoten for torsk nord for 62°N var i 2004 på 224.600 tonn, hvorav torsketrålerne fikk fiske 65.693 tonn. Med en ordinær torsketrålerkvote (kvotefaktor 1,0) på 716 tonn rund torsk i 2004, utgjør de rettigheter innen torsketrålersektoren som det hvilte leveringsplikt på om lag 35.000 tonn. Skalert ned etter 80-prosentsregelen så tilsvare det 43 % av de norske torsketrålernes kvoter dette året. Figur 3 viser totalkvota for torsk i 2004 fordelt på ulike reguleringsgrupper.



Figur 3 Den norske totalkvoten for nordskarktisk torsk i 2004, (224.600 tonn) fordelt på reguleringsgrupper (i tonn)

Det kvantum som allokeres til leveringspliktige torsketrålere utgjør nesten 16 % av den totale torskekvote i 2004, eller – dersom den skaleres ned i henhold til forskriftens 80 prosentregel⁷ – 12,5 %. Denne andelen vil over tid være avhengig av størrelsen på den norske totalkvoten for torsk, i henhold til trålstigen.

Dersom vi ser på volumet fra fiskeindustriens synsvinkel, som det totale råstoff fra trålere som er tilgjengelig for bearbeiding, må vi også inkludere ombordprodusentenes leveranser av ubearbeidet fisk. De ombordproduserende fartøyene har til sammen 18 torsketrålerrettigheter, som sammen med enhets- og rederikvoteordninger gav denne trålergruppen en samlet fangst i 2004 som utgjorde om lag 17.000 tonn. Vel 4.000 tonn av dette ble landet ubearbeidet. Sammen med råstoffet fra ferskfisk-/rundfrysetrålere og småtrålerne utgjorde torsk tilgjengelig for bearbeiding i fiskeindustrien, 54.000 tonn. Med det som basis blir det leveringspliktige volumet om lag 65 % av samla tilgjengelig trålerråstoff i 2004, eller 52 % i henhold til 80-prosentregelen.

I den videre oversikten over landinger fra fartøy med leveringsplikt har vi inkludert også disse fartøyenes fangst som gjøres med basis kvoterettigheter uten leveringsplikt. Dette øker kvotegrunnet med 2,87 kvotefaktorer som det ikke er leveringsvilkår knyttet til. Dette har vært nødvendig å gjøre ettersom fangsten i sluttседdelstatistikken registreres på registreringsmerke og ikke på den til en hver tid gjeldende rettighet (som ett og samme fartøy kan ha flere av). Ett eksempel her kan være "Sunderøy" som i 2004 hadde leveringsforpliktelser på 250 tonn av en samlet kvote på 1.200 tonn. Leveringspliktige fartøy landet til sammen 36.600 tonn torsk i 2004, og av dette volumet var om lag 35.000 tonn omfattet av leveringsvilkår (eller 28.000 tonn etter 80-prosentsregelen).

Som det også fremgår av Tabell 2 over er alle leveringsbetingelser i norsk torsketrålflåte knyttet opp mot bedrifter eller geografiske lokaliteter i Nord-Norge. Leveringsbetingelsene har en detaljeringsgrad som varierer fra Nord-Norge – den videste geografiske bestemmelsesregion noen av fartøyene har plikt å levere til – fylke, del av fylke, kommune, eller ned til ett eller flere bestemte industrianlegg.

Tabell 4 er et oppsett der vi med bakgrunn i vilkårene for det enkelte leveringspliktige fartøy har fastsatt det volum som skulle tilflyte de enkelte bestemmelsessteder (det være seg spesifikke anlegg, kommuner eller regioner). Den geografiske fordeling av leveringspliktige torskekvoter er – i siste kolonne – satt opp mot det kjøp av fangst fra leveringspliktige fartøy, som det fremgår av sluttседdelstatistikk fra 2004. Meningen med tabellen er å gi ett aggregert bilde av den regionale fordeling av fangsten fra torsketrålere med leveringsvilkår, sett opp mot det faktiske kjøp av dette dedikerte råstoffet. En mer detaljert utgave av tabellen er å finne i et eget vedlegg bak i rapporten (se Tabell 8, side IV). Der har vi også gjengitt det leveringspliktige volum etter forskriftens 80-prosentsregel, samt en kolonne som ivaretar råstofflyten i henhold til subsidiære leveringsvilkår. I tillegg er det i egne noter gitt en forklaring til den allokering av fangst og kvoter som finner sted. For ikke å miste helheten av syne har vi her valgt å presentere en forenklet versjon av den som er å finne i vedlegget.

Det må imidlertid presiseres, at Tabell 4 *ikke* kan taes til inntekt for om leveringsvilkår er brutt eller ikke. Den gir kun et bilde av hvilke volum det etter våre tolkninger og forutsetninger i konsesjonsvilkårs form er knyttet til ulike bestemmelsessteder, og hvordan den faktiske råstofflyten for torsk fra de leveringspliktige torsketrålerne var i 2004. Vi har *ikke* undersøkt denne råstofflyten opp mot de krav som stilles til rederiene: At volumet først

⁷ Skalert ned i henhold til forskriftens 80 %-regel for torsk, så tilsvarer det et kvantum på 28.100 tonn.

må tilbys de begunstigete før det kan selges utenfor området. Ei heller har vår analyse gått i dybden på hvorvidt det eksisterer produksjonsanlegg på de ulike bestemmelsesstedene, eller kapasiteten hos disse.

Tabell 4 Regional fordeling av rettigheter med leveringsplikt for torsk i 2004, og faktiske leveranser (i tonn)

Landsdel	Fylke	Region	Kommune/Sted/Anlegg	Leveringsplikt	Kjøp 2004	
Nord-Norge				716	36	
34.999	Finnmark 16.049	Øst-Finnmark 9.115	Mehamn	2.291	251	
			Bugøynes	143	-	
			Vadsø	716	-	
			Vardø	716	-	
			Båtsfjord	3.580	3.445	
			Kjøllefjord	537	979	
			Berlevåg	967	-	
		Vest-Finnmark 5.728	Hasvik, Sørvær	716	-	
			Hammerfest (NWS)	4.296	4.218	
	Storbukt, Honningsvåg		716	716		
	Troms 5.937				208	592
		Skjervøy	1.623	1.842		
		Årviksand	239	26		
		Gryllefjord	2.434	2.068		
		Senjahopen	1.432	-		
	Nordland 12.297				125	-
		Øksnes	1.432	4		
		Bø	1.432	663		
Framnes, Andenes		716	719			
J.M. Nilsen, Nordmela		716	713			
Melbu fiskeindustri		2.864	2.132			
J.M Johansen, Stamsund		3.224	3.291			
Riksheim, Henningsvær		783	717			
Ellingsen, Skrova	595	-				
Moskenes fiskeindustri	410	348				
Totalt				34.999	23.241	

Tabell 4 gir en oppsummering av de leveringsforpliktelse som gjaldt i 2004 med kvotestørrelse for torsk til de fastsatte geografiske bestemmelsessteder. Den angir også den faktiske råstofflyt til de tilgodesette områdene/anleggene fra leveringspliktige fartøy, slik som den fant sted det året.

Tabellen viser at det er svært mange av de tilgodesette bestemmelsesstedene som ikke mottar eller kjøper det råstoff som leveringsplikten gir dem rett og anledning til. Det er store avvik mellom plikt og faktisk levering for mange av stedene og de største avvikene er å finne for Nord-Norge, Nordland, Finnmark, Vardø, Vadsø, Berlevåg, Bugøynes, Mehamn, Hasvik, Årviksand, Senjahopen, Øksnes, Bø og Skrova. For mange skyldes det nok begrenset kjøpskapasitet (for eksempel Berlevåg og Vardø), mens det for andre igjen kan skyldes at den

fangsten som tilbys ikke er aktuell for deres produksjon (for eksempel fordi den er frossen om bord, eller for dyrkjøpt). Samtidig gir tabellen et bilde over mange anlegg der fartøy- og anleggsdrift ser ut til å være godt sammenkople, som for eksempel i tilfellene Hammerfest, Stamsund, Båtsfjord, Kjøllefjord, Honningsvåg, Melbu, Andenes, Gryllefjord, Skjervøy, Henningsvær og Moskenes.

Tabellen er ikke ment for å etterprøve i hvilken grad leveringsbetingelsene for de enkelte fartøy/rederiene oppfylles. Til et slikt formål er usikkerheten – både rundt konsesjonsstørrelse, vedheftede leveringsforpliktelser og levert fangst – for stor. Som nevnt har vi heller ikke kunnskap om hvorvidt fangsten er tilbudt til de tilgodesette. Graden av forskningsfangst allokert til, og fisket av, de enkelte fartøyene og hvor det endelige bestemmelsesstedet er for de fangstvolum som vi ikke kjenner kjøperne til, understreker dette bildet.

Tabellen gir ingen enkle generelle konklusjoner vedrørende leveringsplikten, men overraskende nok kan det synes som om graden av etterlevelse av leveringsplikten er lavest i de tilfeller der leveringspliktens bestemmelsessted er knyttet til svært vide områder (landsdel, fylke eller region).

En oppsummering av våre funn med tanke på fartøy, konsesjoner og den regionale dimensjonen vedrørende leveringspliktige fartøy og deres fangst, vil inneholde følgende hovedmomenter:

- I 2004 var det 36 fartøy som var omfattet av leveringsplikten – om lag halvparten av alle aktive fartøy med torsketråltillatelse.
- All leveringsplikt er knyttet til Nord-Norge. Leveringsplikten var knyttet direkte til enkeltanlegg for 22 av trålerne, mens 14 hadde geografiske bestemmelsessteder (type Øst-Finnmark, eller steder i Øst-Finnmark).
- Blant rederiene med fiskeindustri på eiersiden er de dominerende Lofoten trålerrederi og Westfish-Aarsæther (begge 5 fartøy), Hammerfest industrifiske og Nergård-konsernet, Mackzymal (alle 4 fartøy) og Havfisk på Melbu (med 3 fartøy).
- Kun seks av trålerne var eid av aktører uten fiskeindustri i sin portefølje. Ett av disse er merkeregistrert i Møre og Romsdal, men ytterligere tre av disse fartøyene har sine eiere hjemmehørende der. De siste to privateide eies av Myre havfiske.
- Til sammen var det i 2004 knyttet leveringsplikt til nærmere 49 kvotefaktorer, som tilsvarte 35.000 tonn torsk, eller 53 % av norske torsketråleres fangstgrunnlag det året.
- Dersom vi ekskluderer ombordprodusert råstoff, så utgjorde det leveringspliktige råstoffet 65 % av tilgjengelig trålråstoff fra torsk for norsk fiskeindustri.
- Fra de enkelte leveringsbetingelsene kan det identifiseres 28 unike geografiske lokaliteter eller operative anlegg som er tilgodesett. Kople, til aktuell torskerastofflyt i 2004, så "oppfylles" forskriftens 80-prosentregel i 13 av tilfellene. Det gir imidlertid *ikke* grunnlag for å hevde at leveringsplikten for de øvrige er brutt.
- I noen tilfeller går råstoffet dit leveringsplikten tilsier – i andre tilfeller ikke.

6 FANGSTMØNSTER

Hensikten med dette kapitlet er å beskrive hvordan fartøy med leveringsplikt fisker. Fangstmønsteret er avgjørende for hvordan ordningen bidrar til å dekke fiskeindustriens råstoffbehov, men ikke minst sett opp mot ordningens opprinnelige og primære målsetting; å ivareta en utjevning av det sesongmessige landingsmønsteret fra kystflåten, gjennom tilrettelegging for en industrieid havfiskeflåte med ilandføring av fangst i lavsesongene. Kapitlet innledes med en gjennomgang av hvordan fangstmønsteret påvirker fiskeindustriens hverdag, og de fordelene leveringsplikt kan gi til foredlingsanlegg som er begunstiget. Deretter drøftes de økonomiske og biologiske drivkrefter som påvirker rederienes valg av driftsmønster, og til å skape konflikt mellom intensjonene med ordningen og bedriftsøkonomisk rasjonalitet i fartøyleddet. Videre presenterer vi konklusjonene fra analysene som er gjort for å studere om fartøy underlagt leveringsplikt har et fangstmønster som gir rom for at anleggene på land kan oppnå de intensjonene som ordningen var ment å gi. Her blir sentrale dimensjoner ved fangstmønsteret som direkte påvirker landanleggenes lønnsomhet og konkurranseposisjon analysert. Faktorer som diskuteres er regional råvareflyt, råstoffets beskaffenhet, pris og sesongprofil.

6.1 Regional råvareflyt

Et viktig argument for innføringen av leveringsplikt var å trygge sysselsettingen i en rekke hjørnesteinsbedrifter i sårbare kystsamfunn. Et viktig element i evalueringen av ordningen er å analysere om råvareflyten fra trålere med leveringsplikt er i samsvar med den regionale målsettingen med ordningen. I utgangspunktet var dette en ordning som skulle komme Nord-Norge til gode, og Tabell 4, hvor vi har koblet leveringsplikt til ulike regioner, viser utgangspunktet for den regionale dimensjonen i ordningen.

Samtidig har det skjedd en del endringer i leveringspliktordningen. Der den opprinnelig var knyttet til sted, bedrift eller region, er den nå utvidet med en subsidiær leveringsplikt innenfor den definerte regionen. En viktig begrunnelse for denne endringen var strukturell turbulens i landindustrien som medførte uklarheter omkring hvor råstoffet skulle leveres når begunstigede bedrifter var gått konkurs, hadde stans av andre grunner, eller ikke hadde evne eller vilje til å betale markedspris for råstoffet.

Den strukturelle endringen både i fangst- og i produksjonsleddet har satt sitt preg på råvareflyten fra trålere med leveringsplikt. Som vi diskuterte i forrige kapittel har det skjedd en konsentrasjon i trålerflåten – hvor de 4 store rederiene i 2005 (Nergård på Senja⁸, Lofoten Trålerrederi i Stamsund, Havfisk på Melbu og Hammerfest Industrifiske i Hammerfest) nå har kontroll over 60 % av torsketrålkvotene med leveringsplikt. Dette avspeiler seg naturlig nok også i landingsmønsteret. Landingene av torsk fra disse fartøyene er i Øst-Finnmark konsentrert om Båtsfjord, også Kjøllefjord og Mehamn får en del råstoff. I Vest-Finnmark blir hovedtyngden landet i Hammerfest. Går vi til Troms er det Senja og Skjervøy som får torsken, mens i Nordland leveres torsken først og fremst i Stamsund, Melbu og til Andøy.

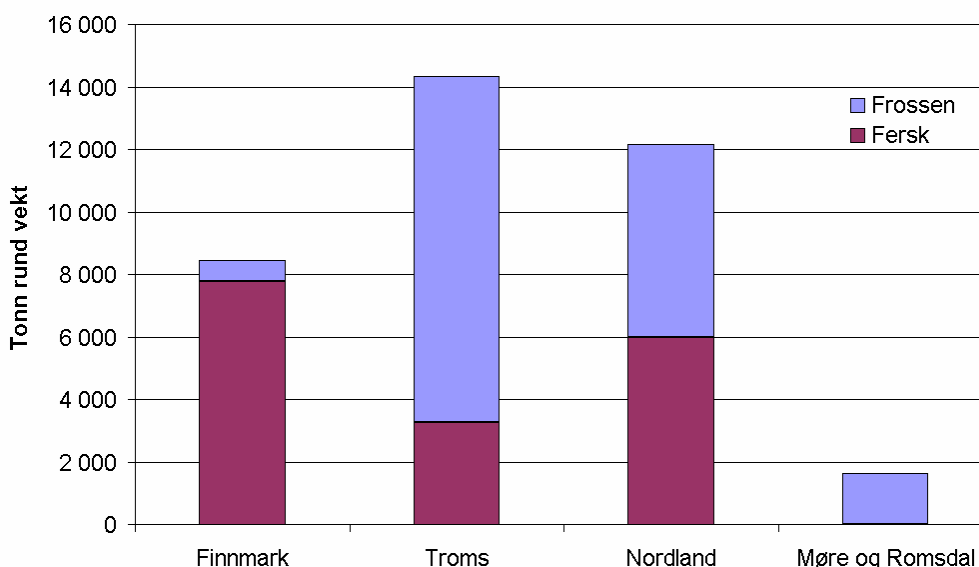
I forhold til tidligere er det steder som Vardø, Vadsø, Bugøynes, Mehamn og Sørøya som mister råstoff fra denne flåtegruppen. I Troms faller Tromsø, Bjarkøy, Harstad, Sommarøy og Arnøy ut. I Nordland reduseres råvareflyten til bedrifter i Vågan, Øksnes og Bø. Dette skyldes delvis eierskifte på rederisiden, men først og fremst skyldes dette strukturelle endringer på

⁸ Inkluderer trålere knyttet til rederiene: Ytre Rolløya, Nordfangst, Skjervøyfisk, Tromsø fryseri og kjøleanlegg og Kræmer.

landsiden. Dels på grunn av at sentrale bedrifter som var begunstiget i disse kommunene er lagt ned, og dels at de har sluttet med filetproduksjon. Vi har i vår evaluering ikke hatt anledning til å følge utviklingen i den regionale foredlingen av råstoffet fra disse fartøyene over tid. Med de strukturelle endringene vi har hatt både i fangstledd og produksjonsledd – og kanskje særlig innenfor de bedriftene som er direkte knyttet opp mot leveringspliktige trålere – ville dette ha vært en både komplisert og krevende jobb.

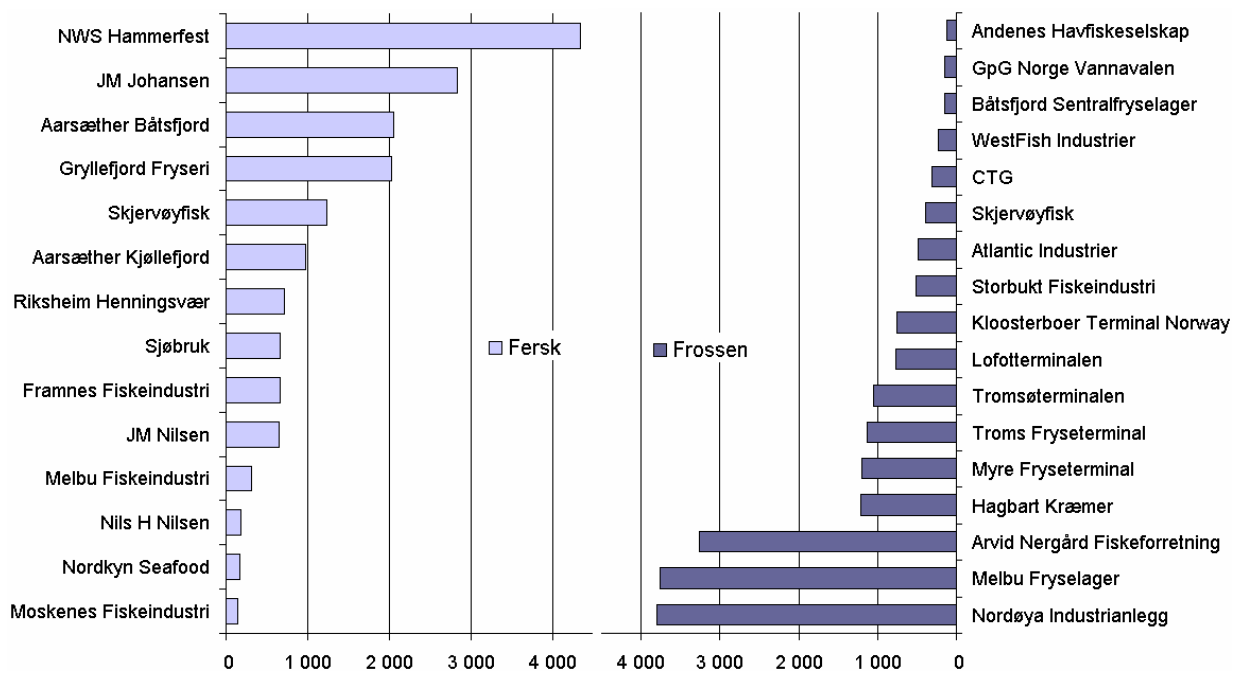
Den regionale dimensjonen av råstofflyten fra leveringspliktige fartøy har minst to sider. Den ene er hvor fisken *landes*, den andre er hvor kjøperen av fisken befinner seg. I rapporten har vi lagt størst vekt på hvem som er kjøper av fisken fra disse trålerne, men her vil vi innledningsvis gi en kort omtale av hvor leveringspliktig torsk landes.

Torskelandingene fra leveringspliktige fartøy fant i 2004 veien til 42 ulike godkjente kjøpere i Nord-Norge og Møre og Romsdal. Av disse var det 9 i Finnmark, 10 i Troms, 13 i Nordland og 10 i Møre og Romsdal. Vi skal komme tilbake til råstoffets beskaffenhet i kapittel 6.2, men Figur 4 viser fordelingen av henholdsvis frosset og fersk torsk til de fire fylkene hvor det landes fangst fra leveringspliktige fartøy.



Figur 4 Landingsfylke av leveringspliktig torsk i 2004 – fersk og frossen

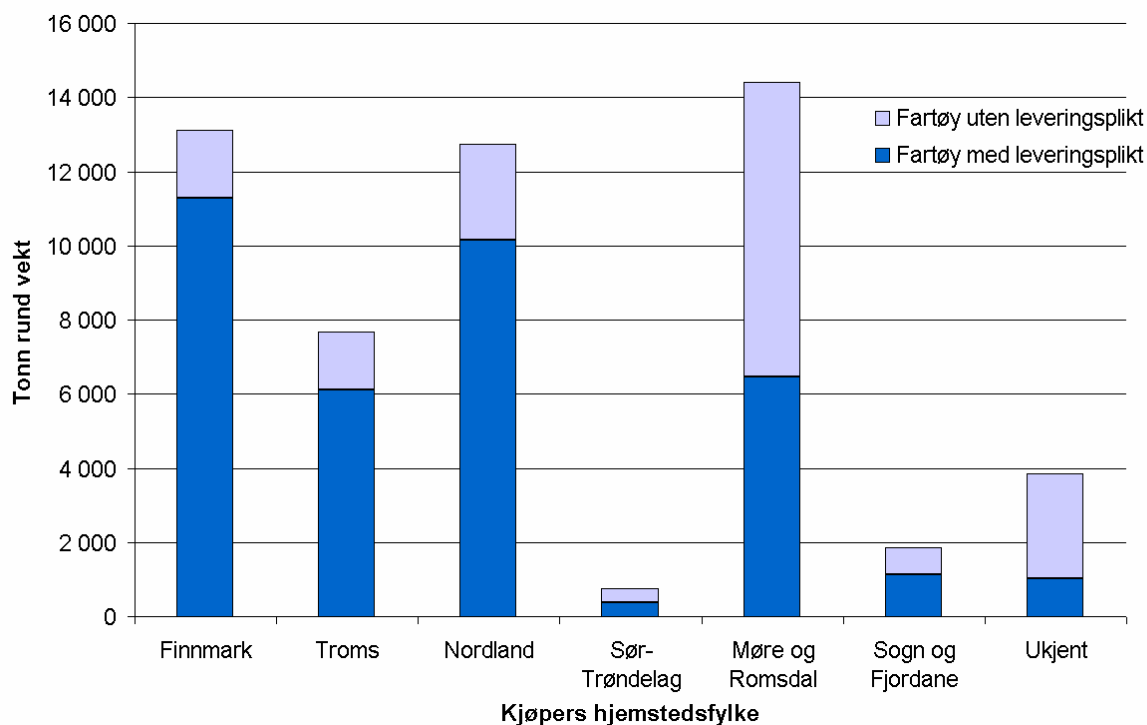
Som vi ser av figuren er det store forskjeller mellom fylkene, der Finnmark med sine 92 % er størst på ferske torskeleveranser. Frossen torsk dominerte landingene i Troms (77 %) og Møre og Romsdal (99 %), mens det i Nordland ble landet halvt om halvt av frossen og fersk torsk i 2004. I Figur 5 er anlegg som i 2004 mottok mer enn 100 tonn torsk – satt opp med tanke på å vise hvilken type torsk de mottok.



Figur 5 Anlegg med mottak av mer enn 100 tonn leveringspliktig torsk i 2004

De samlede landingene til anleggene i Figur 5 utgjorde 99 % av landingene fra den leveringspliktige torsketrålerflåten. Figuren viser også at det i 2004 var kun ett anlegg som mottok både fersk og frossen fangst i en størrelsesorden over 100 tonn, og at frossen torsk bare i beskjeden grad går til mottakere som har andre tillatelser fra Mattilsynet enn fersk-fiskpakking og/eller frysing på sine anlegg. Videre ser vi at Tromsø er det dominerende landingsstedet for leveringspliktig torskefangst. I det følgende vil omtalen av det regionale bildet i hovedsak dreie seg om kjøpers lokalisering.

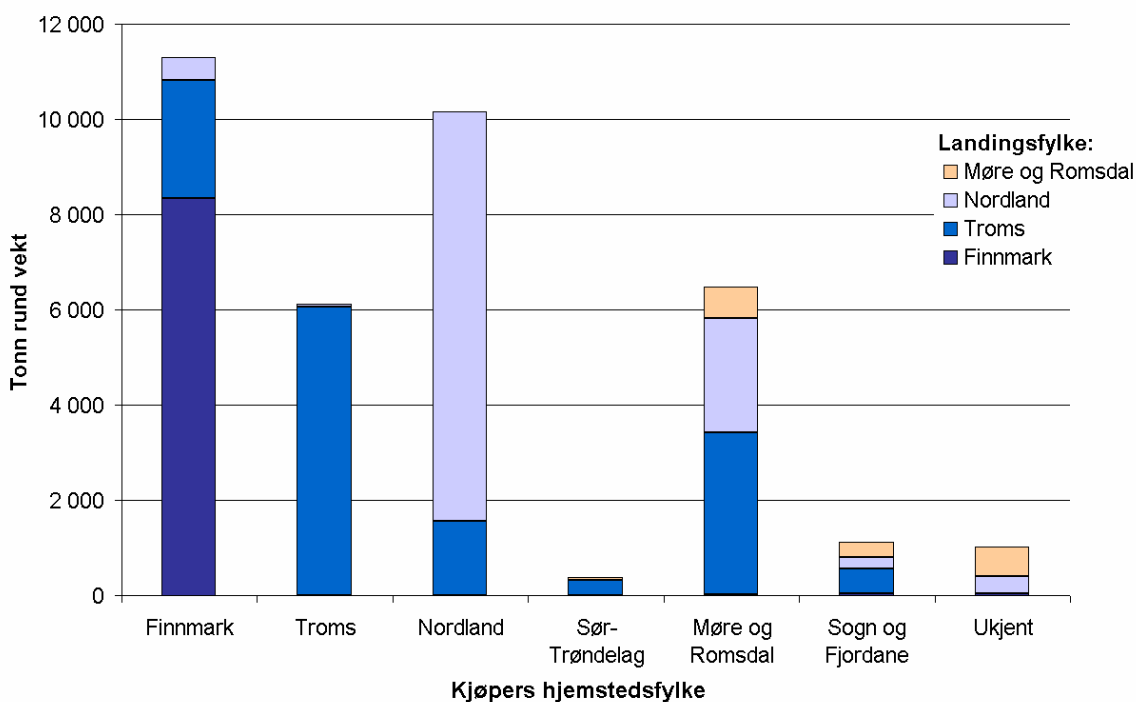
Vi skal fortsette denne gjennomgangen med å se på det regionale landingsmønsteret for torsk i 2004. I Figur 6 har vi vist hvordan landingene av torsk fra norske trålere fordelte seg på de ulike fylkene. Volumet er rund torsk, og vi har holdt utenfor ombordtilvirket filet. Vi har også fordelt kvantumet i forhold til om det er levert av fartøy med eller uten leveringsplikt. I figuren er den regionale fordelingen gjort i forhold til hvor kjøper er lokalisert. Kvantumet i søylen med ukjent leveringsfylke, er ombordfrosset vare som ikke er omsatt ved årsskiftet. Totalt var det et kvantum på om lag 54.000 tonn torsk fra trålere tilgjengelig for bearbeiding i norsk fiskeindustri.



Figur 6 Regional fordeling av torskelandingene fra norske torsketrålere (ubearbeidet fersk eller rundfrossen) i 2004 med og uten leveringsplikt, etter kjøperfylke

Et viktig funn som kommer fram av figuren er at det fylket som kjøper mest råstoff fra torsketrålerne er Møre og Romsdal. Det er overraskende fordi trålerne med leveringsplikt utgjør hovedtyngden av trålerne, og leveringsplikten er regionalt forankret til Nord-Norge. En del av forklaringen på dette er som vi ser av Figur 6 at de fristilte trålerne i stor grad selger til kjøper i dette fylket. Samtidig ser vi at en betydelig andel av torsken som selges til Møre og Romsdal kommer fra trålere med leveringsplikt. Vi ser at trålerlandningene i de tre nordligste landsdelene er dominert av landinger fra trålere med leveringsplikt.

En svakhet med Figur 6 er at den ikke forteller noe om hvor råstoffet er landet, men hvor endelig kjøper er lokalisert. I Figur 7 har vi derfor tatt analysen et steg videre og sett på hvor råstoffet som til slutt havner i de ulike fylkene har blitt landet. Her har vi bare sett på råstoff fra fartøy underlagt leveringsplikt, som til sammen utgjør 36.500 tonn (inklusive leveringspliktige fartøys fangst på kvoter som ikke er underlagt leveringsvilkår).



Figur 7 Kjøpers lokalisering og landingssted av torsk fra trålere med leveringsplikt med fylkesvis fordeling i 2004

Figuren viser at kjøperne i Finnmark først og fremst kjøper råstoff som er landet i fylket, og i den grad de mottar torsk levert utenfor fylket, så kommer det meste fra Troms, samt noe fra Nordland. Samtidig ser vi at råstoffet som ender opp hos kjøpere i Møre og Romsdal i hovedsak er landet i Troms og Nordland. En annen konklusjon man kan trekke fra Figur 7 er at råstoffet fra trålere med leveringsplikt, som lander sine fangster i Troms, finner sine kjøpere i alle regioner. Det kan tolkes som om dette råstoffet i stor grad går forbi produksjonsanleggene i fylket. En forklaring på dette kan være at trålerne velger å lande store deler av sine fangster i dette fylket – dels på grunn av driftsmønster og dels på grunn av infrastruktur knyttet til fryselaagene i dette fylke. Figuren viser at om lag en tredjedel av råstoffet (12.000 tonn) transporteres fra fylket der det landes til andre deler av landet. Det viser også at mange av fartøyene lander råstoffet i andre regioner enn leveringsplikten tilsier, og at råstoffet må transporteres på andre måter til de begunstigede bedriftene. Det indikerer også at mye av råstoffet som leveres er ombordfrosset vare. Dette kommer vi tilbake til i neste avsnitt.

Med basis i denne gjennomgangen kan vi trekke følgende konklusjon:

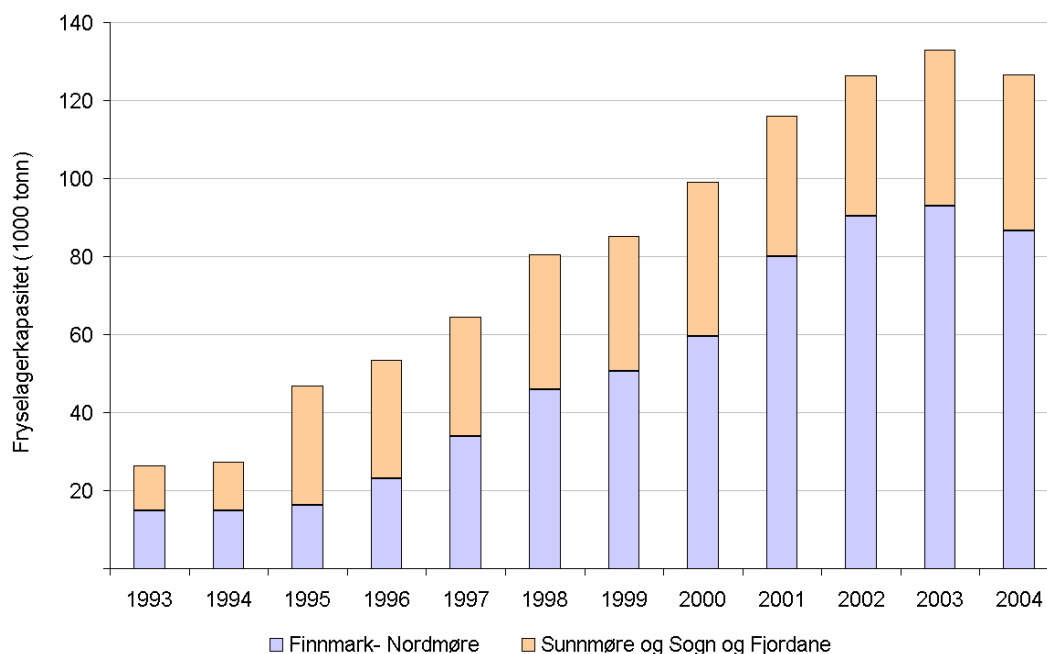
- Rederier lokalisert i Finnmark og nordre Nordland sitter på hovedtyngden av trålere med leveringsplikt.
- Strukturelle endringer, både i flåte- og produksjonsledd, har ført til store endringer i råvareflyten fra trålere med leveringsplikt innad i de ulike regionene.
- Landingsmønsteret er opprettholdt på fylkesnivå.
- Råstoffet leveres til færre anlegg og færre steder innenfor den enkelte region enn tidligere.
- Store deler av trålerlandningene som landes i en region har kjøpere som er lokalisert utenfor regionen.
- Råstoff landet i Finnmark går nesten utelukkende til kjøpere i fylket.
- Troms er den regionen hvor størst andel av landet råstoff selges til kjøpere utenfor fylket.
- Bedrifter i Møre og Romsdal kjøper store andeler av råstoffet landet i Troms og Nordland av fartøy med leveringsplikt.

6.2 Råstoffets beskaffenhet

En sentral dimensjon er hvorvidt råstoffet landes frosset eller ferskt. Dette får store konsekvenser for en rekke forhold som griper direkte inn i driftsmønster og kostnader til fartøyleddet. For produksjonsleddet er råstoffets beskaffenhet avgjørende for logistikk, transport, produktmulighetsområde, produksjonsplanlegging og om konkurransefortrinn i ulike potensielle markedssegmenter kan realiseres. Dette er ikke en ny problemstilling, og griper direkte inn intensjonene med leveringsplikt. I utgangspunktet var det en sentral dimensjon med ordningen at råstoffet skulle leveres ferskt. Fartøyene var bygd for landing av ferskt råstoff – og i mange av de opprinnelige konsesjonsdokumentene var det understreket at råstoffet skulle leveres ferskt. Både utvikling av teknologi og utvikling av markedsarenaer for omsetning av frosset råstoff, har imidlertid ført til sterke økonomiske motiver til å fryse fangsten om bord. At fartøyene kan være lengre ute på feltet hver tur, dersom fangsten fryses ombord, har selvsagt også bidratt til å øke interessen for dette driftskonseptet.

Hensikten med dette avsnittet er å presentere i hvor stor grad ombordfrysing foregår blant fartøyene med leveringsplikt og eventuelt søke å belyse de kreftene som ligger bak en slik tilpasning. Før vi går videre og ser på hvordan råstoffets beskaffenhet fra trålere med leveringsplikt fordeler seg langs dimensjonen fersk versus frosset, skal vi se nærmere på den strukturelle utviklingen som berører omsetning av ombordfrosset råstoff.

På begynnelsen av 90-tallet bygges det ut en rekke fryseterminaler langs kysten som har som forretningsidé å lagre og distribuere frosset fisk. Dette hadde i stor grad sammenheng med de muligheter som oppstod i forbindelse med de økte landingene av råstoff fra russiske fartøy. I Figur 8 har vi vist utviklingen i fryselagerkapasitet til slike fryseterminaler de siste 10-15 årene, innenfor og utenfor Norges Råfisklags distrikt.

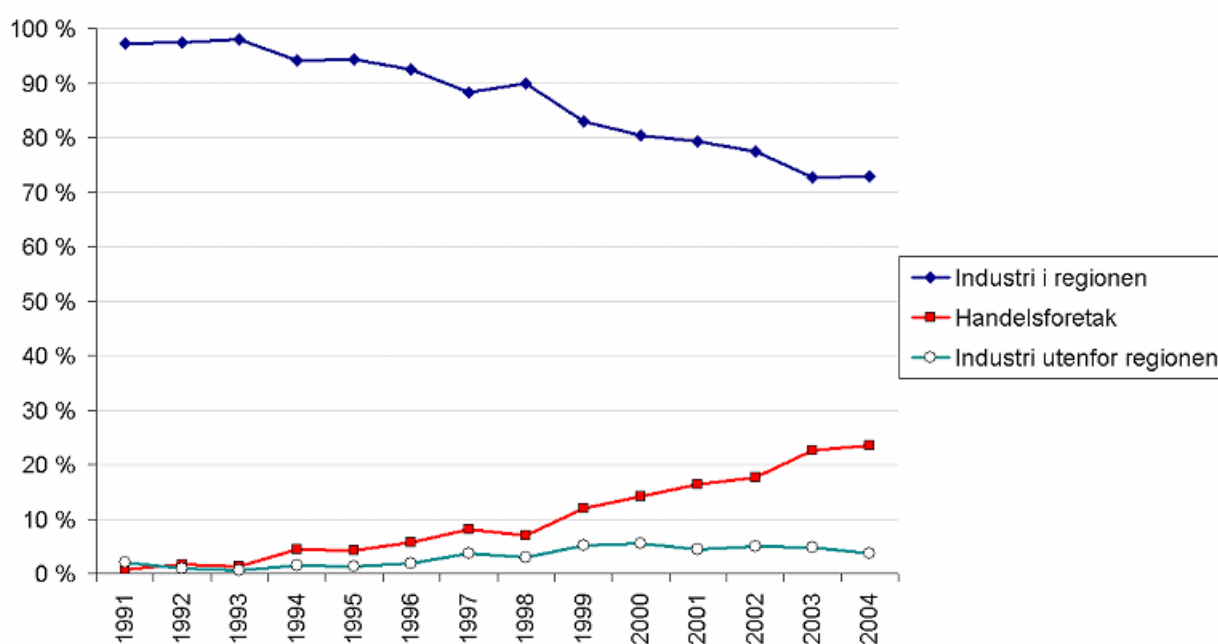


Figur 8 Utviklingen i kapasiteten til "nøytrale" fryselagre i perioden 1993 til 2004

Som vi ser, femdobles fryselagerkapasiteten på kysten i løpet av perioden 1993 til 2003. Veksten er kontinuerlig i hele perioden, men vi ser at den flater ut og avtar i 2003. Vi ser også at denne økningen først og fremst skjer i Råfisklagets distrikt. Denne strukturelle utviklingen

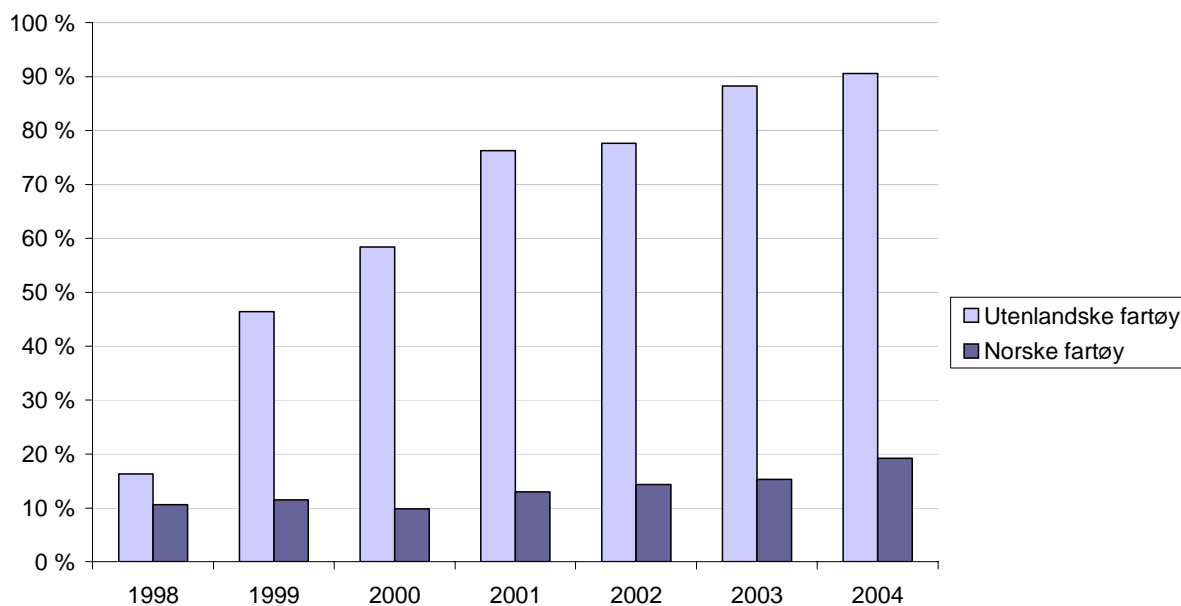
er viktig for å forbedre infrastrukturen omkring omsetning av ombordfrosset råstoff og frosne fiskeprodukter. Aktørene som kommer inn her er spesialister på lagring og distribusjon, og er et viktig bidrag i arbeidet med å redusere transportkostnadene. Samtidig representerer disse en stor utfordring for lokal fiskeindustri på mange områder. Blant annet sitter fiskeindustrien selv med en betydelig fryselagerkapasitet. I tillegg etableres det et auksjonssystem rundt disse anleggene som synliggjør den globale råvareprisen. Dette øker konkurransen om råstoff – ikke bare lokalt, men også i forhold til internasjonale aktører.

I Figur 9 har vi vist hvordan omsetningen av råvarer endrer seg innenfor Norges Råfisklags distrikt i samme periode som den tidligere omtalte kapasitetsveksten blant fryseterminalene fant sted. Figuren viser at stadig mer av råstoffet som omsettes, går utenom lokal industri. Vi ser også at stadig større andeler av råstoffet kjøpes og distribueres gjennom handelsforetak som ikke har egne produksjonsanlegg. Figuren omfatter råstoff fra både norske og utenlandske, i hovedsak russiske, fartøy.



Figur 9 Råvareflyten av hvitfisk landet og omsatt innenfor Norges Råfisklags distrikt i perioden 1991 til 2004

Den viktigste leverandøren til de fremvoksende fryseterminalene er utenlandske fartøy. I Figur 10 har vi laget en oversikt over fordelingen mellom norske og utenlandske fiskefartøy. Nesten alt råstoff som i dag leveres innen Råfisklagets distrikt fra utlandske fartøy går til fryseterminalene. Av norske landinger i samme område finner om lag 20 % veien til fryselagrene i 2004.



Figur 10 Fordeling av råstoff som landes ved fryseterminaler i Norges Råfisklags distrikt

Dette er i overensstemmelse med den andel av Norges Råfisklags omsetning som finner sted ved Svolvær-avdelingen (pers.medd.). I 2004 ble 81 % av norske torskelandinger i Råfisklagets distrikt levert i fersk tilstand, til fiskekjøpere med eget bearbeidingsanlegg. Andelen torsk som ble landet frossen var 19 %, mens andelen hittil i år (per uke 49 i henhold til Råfisklagets nettsider – basert på landings-, ikke kjøpsdato) viser en økning til 21 prosent. I årene 2000-2003 var andelen torsk som ble landet frossen 16 %. Tall fra Råfisklaget⁹ viser at om lag 79 % av ombordfrosne norske torskefangster går til bearbeiding i norsk fiskeindustri, mens av øvrige – 21 % – eksporteres ubearbeidet. For ombordfrossen hyse er tilsvarende andel 95 % som går ubearbeidet ut av landet, mens fra ombordfrossen sei levert innen Råfisklagets distrikt eksporteres et sted mellom 28 og 35 % uten bearbeiding.

Tidlig på 90-tallet var det en svært liten del av råstoffet fra utenlandske fartøy som gikk til disse anleggene, noe som er endret radikalt frem til i dag. Andelen av råstoffet som legges inn på fryseterminaler øker samtidig med at frysekapasiteten øker. Det illustrerer at norsk fiskeindustri i hovedsak fikk alt råstoffet direkte til sine anlegg fra utenlandske fartøy tidlig på 90-tallet, og at denne råstoffkilden gradvis forsvant ved at råstoffet ble lagt til auksjon på fryselager. Et funn, som er illustrert i Figur 10, er at andelen råstoff fra norske fartøy øker fra 10 % tidlig på 90-tallet til om lag 20 % i 2004. Om denne utviklingen kan tilskrives endringer i råvareflyten fra trålere med leveringsplikt skal vi nå se nærmere på (jfr. Tabell 2). Vi har valgt å sammenligne dem med torsketrålere uten leveringsplikt.

I Tabell 5 har vi vist hvordan landingene i 2004 fordeler seg på ombordfrosset eller ferskt hos torsketrålere med og uten leveringsplikt. Samtidig viser tabellen hvilke gjennomsnittspriser som ble oppnådd per kilo rund torsk i de to fartøygruppene. Vi har holdt utenfor ombordfrossen filet.

⁹Avsnittet bygger i hovedsak på pressemelding fra Norges Råfisklag av 26. januar 2005: "Norsk fiskeråstoff selges til norsk fiskeindustri". (Se <http://www.rafisklaget.no/nrweb/docs/PRESSEMELDINGER/PMFROSSENTALL2004.PDF>)

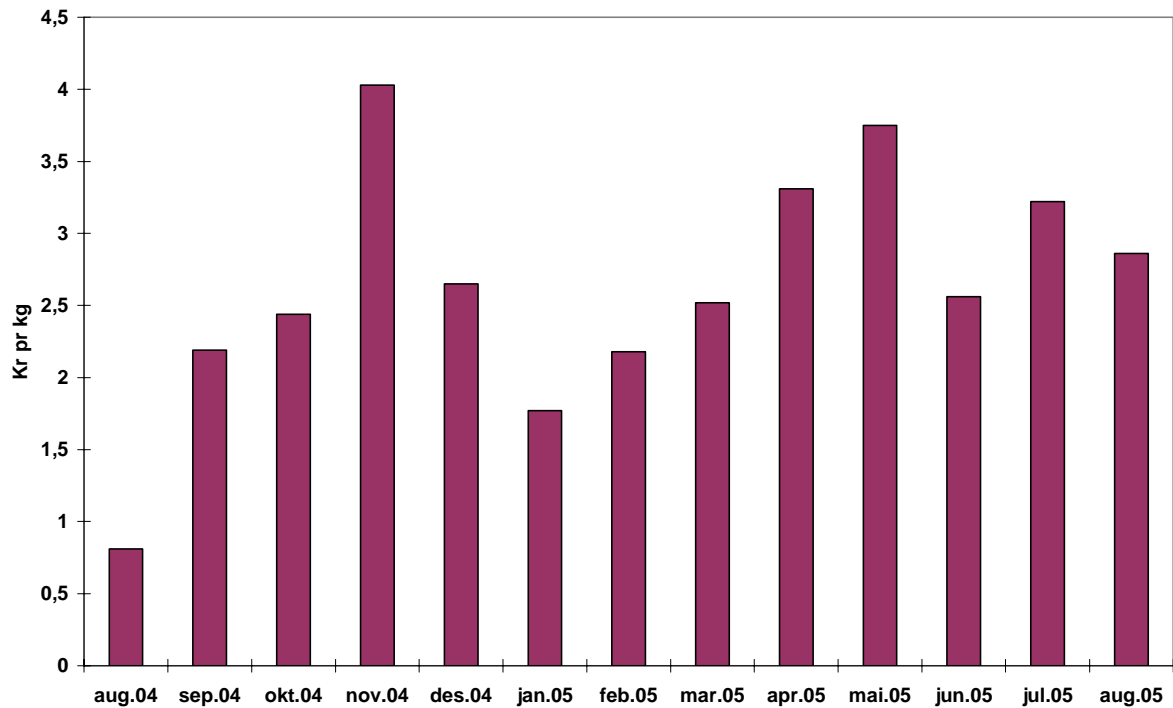
Tabell 5 Tråltorsk tilgjengelig for norsk fiskeindustri i 2004. Ombordfrossen og fersk, med og uten leveringsplikt. Volum, andeler og gjennomsnittspris (per kg rund fisk)

	Trålere med leveringsplikt			Trålere uten leveringsplikt			Totalt		
	Volum	Andel	Pris	Volum	Andel	Pris	Volum	Andel	Pris
Fersk	17.034	47 %	kr 10,47	1.922	11 %	kr 11,89	18.956	35 %	kr 10,61
Frossen	19.523	53 %	kr 12,80	15.955	89 %	kr 13,37	35.478	65 %	kr 13,06
Total	36.556	(67 %)	kr 11,72	17.877	(33 %)	kr 13,21	54.434	(100 %)	kr 12,21

Tabellen viser en rekke interessante forhold i en evaluering av leveringsplikten. Først ser vi at torsketrålerne uten leveringsplikt oppnår en langt høyere pris på sitt råstoff enn fartøyene med leveringsplikt. Dette gjelder både for fersk og rundfrossen torsk. Videre ser vi at en dominerende andel (65 %) av torskelandingene fra trålere i 2004 var frosset om bord. Selv blant fartøy med leveringsplikt ser vi at det gjelder over halvparten av landingene. Blant de fristilte trålerne var det kun en liten andel som ble landet fersk. Et annet viktig poeng er at rundfrossen torsk er bedre betalt enn fersk torsk. Prisforskjellen i favør frosset var også like tydelig i perioden 2001-2003. I forhold til tidligere år øker andelen torsk som fryses ombord – også blant fartøy med leveringsplikt. Om lag 19.500 tonn torsk ble levert som ombordfrosset vare i 2004.

I eierskapsutvalgets innstilling (NOU, 2002:13), som var bakgrunnen for den nye forskriften for leveringsplikt, heter det at dersom ordningen med leveringsplikt skal ha en mening så må fangsten kunne benyttes til foredling på det aktuelle anlegget. I utvalgets innstilling påpekes det videre at det i de individuelle leveringsvilkårene ikke er en standardisert formulering for hvilken tilstand fangsten skal være i ved levering, men – som Eierskapsutvalget skriver – råstoffets egnethet vil avhenge av produksjonsanleggets utstyrspark. En rekke av disputtene som har vært mellom rederier som eier leveringspliktige fartøy og deres tilgodesette bedrifter, har omhandlet denne mangel på overensstemmelse mellom ønsket og tilbudt råstoff.

Det er stor prisforskjell på torsk avhengig av fiskestørrelse. Mellomstor torsk er den mest ønskede størrelsesklassen av den primære kunden for fartøy med leveringsplikt – nemlig filetindustrien. Figur 11 viser den absolutte forskjellen i gjennomsnittspris mellom fersk vare og ombordfrosset torsk (i størrelsesorden 1-2,5 kg) levert i tidsrommet august 2004 til august 2005.



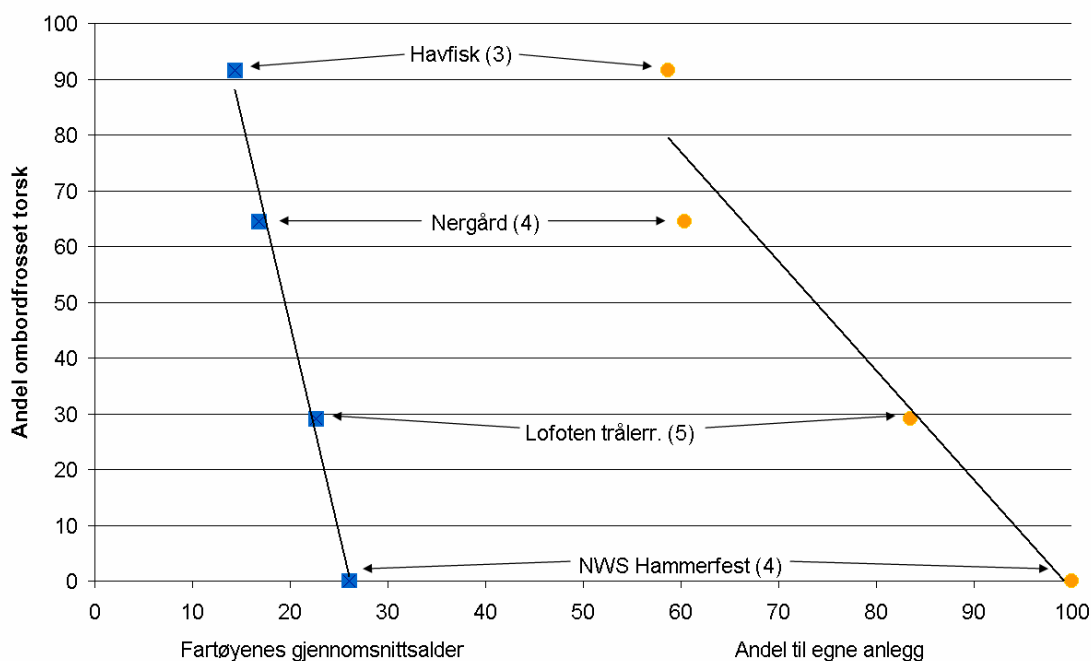
Figur 11 *Prisforskjell mellom ombordfrossen (som er best betalt) og fersk mellomstor torsk i Norges Råfisklags distrikt fra august 2004 til august 2005*

Figuren viser at prisforskjellen også gjelder denne størrelseskategorien. Det må imidlertid legges til at det er knyttet en del ekstra kostnader til både sortering og transport som reflekterer denne prisforskjellen. Men også for filetprodusenter – og andre tilvirkere – vil det være en ekstrakostnad forbundet med produksjon av ombordfrosset råstoff heller enn fersk, gjennom for eksempel tining av råstoffet. Likevel er det oppsiktsvekkende at det er den ombordfrosne fisken som er best betalt. De samme forskjellene finner vi for de øvrige størrelsesgruppene.

I både Tabell 5 og Figur 11 ligger det viktige signaler til fartøyeiere og til produsenter på land. Til fartøyeierne er det et signal om at det ligger en betydelig prisgevinst i å fryse fisken om bord. For eksempel ligger det et potensielt verditap på fangstleddet på nærmere 50 millioner kroner dersom vi tar utgangspunkt i differanseprisen mellom fersk og ombordfrossen torsk og det volumet som blir landet av fersk torsk fra trålere med leveringsplikt i 2004. Dette beløpet representerer samtidig en form for kryss-subsidiering av produksjonsleddet. Til produsentene på land, som søker å utnytte fortrinnene med ferskt råstoff, gir dette et signal om at det er en rekke produsenter som er villige til å betale en betydelig merpris for råstoffet, enn det som oppnås lokalt for fersk torsk. For leveringsplikten som virkemiddel betyr dette prisbildet en betydelig utfordring, ved at fartøyene er sterkt motivert til å fryse fisken om bord og selge den i et auksjonsbasert marked. I så måte viser våre funn at fartøysiden har tilpasset seg disse signalene, mens produsentene på land møter store utfordringer for å unngå at lokalt landet råstoff går forbi dem – inklusiv råstoff fra fartøy med leveringsplikt.

En rekke forhold tyder på at fartøy som har muligheter for å fryse om bord, vil gjøre det med mindre leveringsplikten forhindrer dem fra det. Selvsagt vil også dette i stor grad styres av hvilken strategi de enkelte bedriftskonstellasjoner velger både for fartøydrift og produksjon på land. Her finner vi svært ulike tilpasninger – fra bedrifter hvor landanleggets strategi er gitt

høyeste prioritet, til andre tilpasninger hvor rederidriften er gitt høyeste prioritet. For å illustrere dette, har vi i Figur 12 plottet andelen av torskeråstoffet som blir frosset ombord i fartøyene i de fire største rederikonstellasjonene som har leveringsplikt på sine torske-trålere. Til venstre i figuren har vi plottet gjennomsnittsalderen på fartøyene i rederiet og til høyre andelen av total torskefangst som leveres ved egne fiskeindustrianlegg.



Figur 12 Sammenheng mellom andel ombordfrosset torsk som ble landet i 2004 av de fire største rederiene med leveringsplikt og gjennomsnittsalder på fartøy og andelen fra rederienes torskefangst som kjøpes av egne fiskeindustrianlegg (antall fartøy i parentes)

Figuren viser en svært klar sammenheng mellom fartøyenes gjennomsnittsalder og andel ombordfrosset torsk fra rederienes fartøy. Dette illustrerer at i forbindelse med utskifting av trålerne, har ferskfisktrålerne blitt skiftet ut med fartøy som kan fryse om bord. Det igjen må også sees i sammenheng med de øvrige fiskerettighetene til fartøyene, der for eksempel alle Melbu-trålerne, halvparten av Nergård-trålerne og ett av Lofot-fartøyene innehar reketrållatelse. Blant Hammerfest industrifiskes trålere finner vi ingen med reketrålkonsesjon. Med andre ord viser funnene at de trålerne som fortsatt lander mye fersk torsk også er de eldste. Et interessant spørsmål blir derfor om rederiene fortsatt vil lande fersk råstoff når – eller dersom – disse fartøyene blir erstattet med nye og mer moderne trålere.

En begunstiget bedrift vil foretrekke ferskt råstoff – dels fordi råstoffet blir billigere, men først og fremst fordi bedriften da har muligheter til å produsere flere produkter hvor den har fortrinn. For rederiene vil det være sterke incentiver til å fryse fangsten. At den nye forskriften har avklart hvilken pris som skal legges ved transaksjoner mellom fartøy og landanlegg har ikke bidratt til å fjerne denne dyptgående interessekonflikten mellom rederi og produksjonsanlegg.

Figuren viser også at det er utviklet svært ulike strategier i de ulike bedriftskonstellasjonene. Anleggene på land, som det er knyttet leveringsplikt til, har valgt ulike strategier når det gjelder hvilket råstoff de produserer. For eksempel kan det være slik at noen bedrifter har spesialisert seg på ferskt råstoff, mens andre produserer ombordfrosset råstoff. For å studere

dette nærmere har vi analysert råvarestrømmen fra trålere som har leveringsplikt som har valgt ulik strategi med hensyn på om de lander ferskt eller ombordfrosset råstoff.

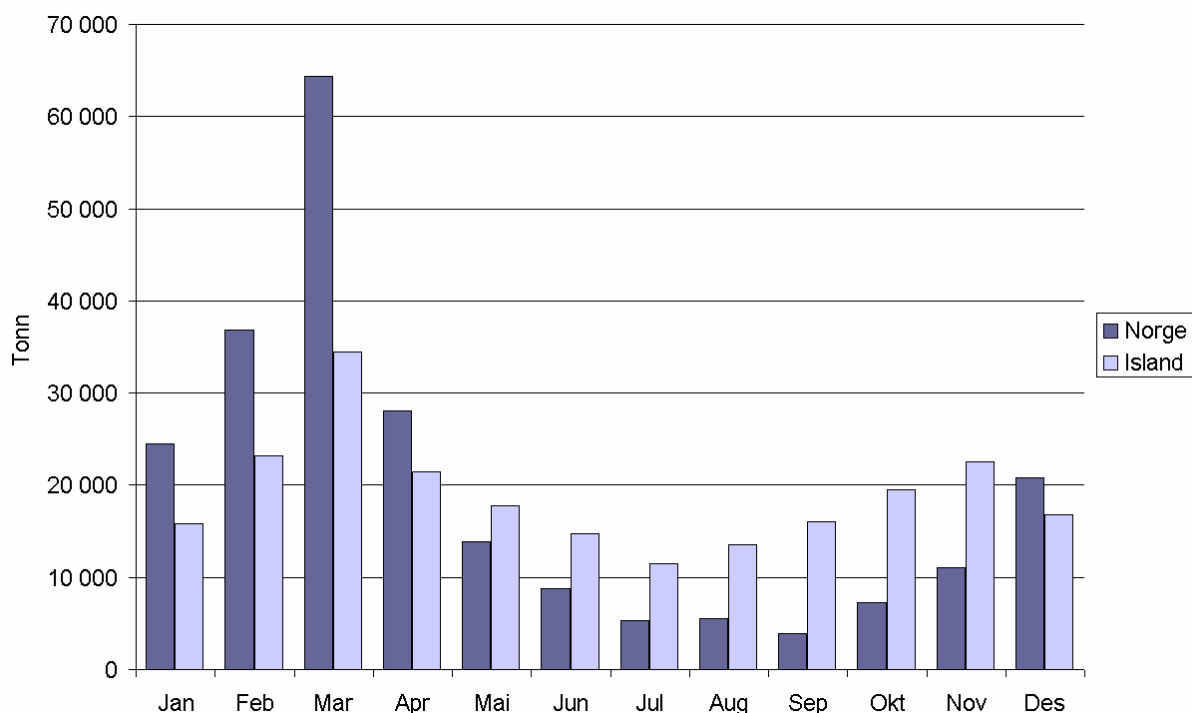
Lengst til høyre i Figur 12 har vi vist hvor mye av torskelandingene til rederiets trålere som går til egne produksjonsanlegg. For disse fire konstellasjonene er det en klar sammenheng mellom i hvor stor grad råstoffet fryses om bord og hvor stor andel egen produksjonsenhet på land kjøper. Mens råstoffet som blir landet ferskt i all hovedsak blir kjøpt av egne bedrifter, ser vi at en langt mindre andel av råstoffet går til disse bedriftene når råstoffet er frosset ombord.

En oppsummering av våre funn når det gjelder råstoffets beskaffenhet er at:

- Ombordfrosset råstoff er betydelig bedre betalt enn ferskt råstoff.
- I 2004 landet trålere med leveringsplikt mer enn halvparten av sine torskelandinger i ombordfrosset tilstand.
- De eldste fartøyene lander høyest andel fersk torsk.
- Høy andel ombordfrosset øker sannsynligheten for at råstoffet går forbi begunstigede landanlegg.
- Trålerrederiene velger ulike strategier med hensyn på råstoffets beskaffenhet innenfor samme regelverk.
- Rederier innenfor samme konsern velger ulike strategier på dette området.
- En viktig forutsetning for å få økt flyt av råstoff til de begunstigede bedriftene er at råstoffet landes ferskt.

6.3 Sesongprofil

En annen viktig intensjon med leveringsplikten til torsketrålere var å dempe usikkerheten i råvareflyten til landanleggene. Som tidligere nevnt er det betydelige sesongvariasjoner i landingene av torsk. Da leveringsplikten ble innført, var det en forutsetning at trålerne skulle bidra til å jevne ut de sesongtoppene som vi finner i kystflåten. Dette var først og fremst knyttet til ønsket om å oppnå en jevn tilførsel av råstoff til filetindustrien, og sikre en jevn sysselsetting i de tilgodesette anlegg på helårsbasis. Behovet for kontinuerlig tilførsel har økt de siste årene, ettersom filetindustrien har satset på produksjon av fersk filet for å posisjonere seg i forhold til stadig økende konkurranse i markedet for frosne filetprodukter fra ombordproduksjon, lavkostland og billigere hvitfiskarter.

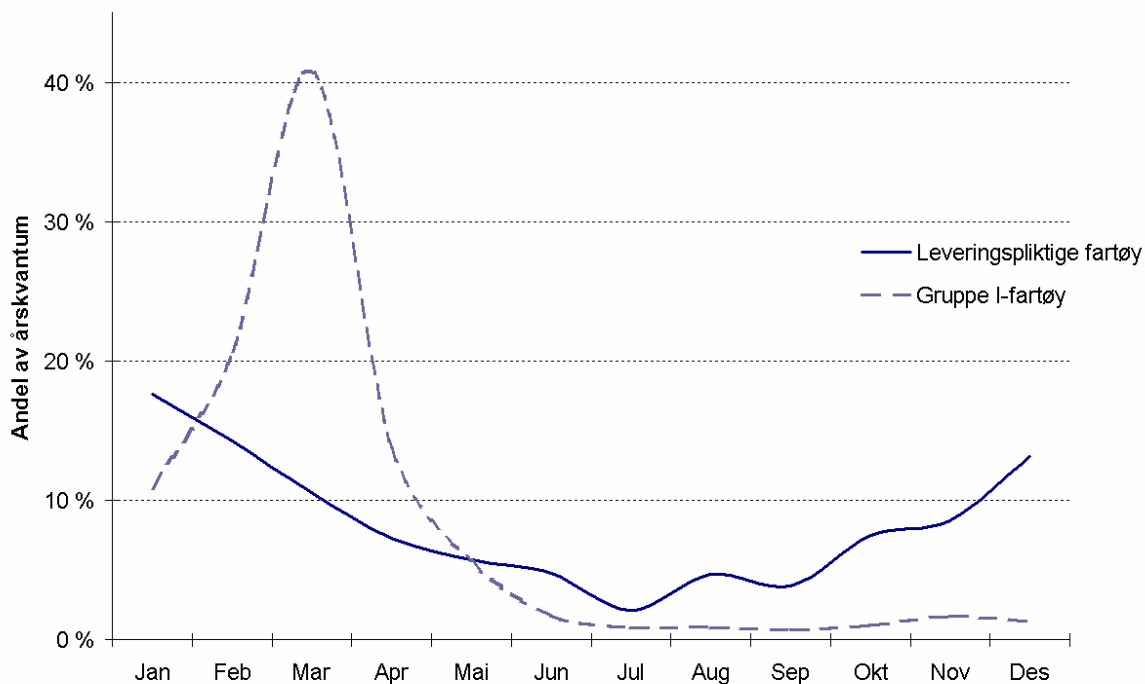


Figur 13 Sesongprofil på landinger av torsk på Island og i Norge i 2004

I forrige avnitt viste vi hvordan fartøyleddet blir premiært prismessig ved å lande ombordfrosset råstoff. Her skal vi se nærmere på om trålere med leveringsplikt bidrar til jevnere råstofftilførsel over året. I Figur 13 har vi vist hvordan landingene av torsk fordeler seg over året i Norge og på Island. Island har i langt større grad lyktes i å få til en jevnere tilførsel på torsk enn hva tilfellet er for Norge. Det kan være flere årsaker til denne forskjellen. Blant annet vet vi at biologi og vandringsmønsteret til torsken er den viktigste årsaken til det norske fangstmønsteret. I så måte kan det islandske fangstmønsteret være jevnere på grunn av at biologiske forhold gjør det mulig med en mer kontinuerlig fangst enn i Norge.

Med statistisk terminologi kan det sies at sesongsvingningene i landingene av torsk i Norge er om lag tre ganger så høy som på Island. Stabilitet og kontinuitet i landingen av torsk på Island blir brukt som hovedforklaringen på den islandske suksessen med å øke sin andel ferske filetprodukter – som er et overordnet mål for dagens norske filetindustri. Figuren viser at Norge sliter med å få til en kontinuerlig flyt av torsk til landanleggene, og dette er naturligvis en viktig barriere for å lykkes med ferske filetprodukter.

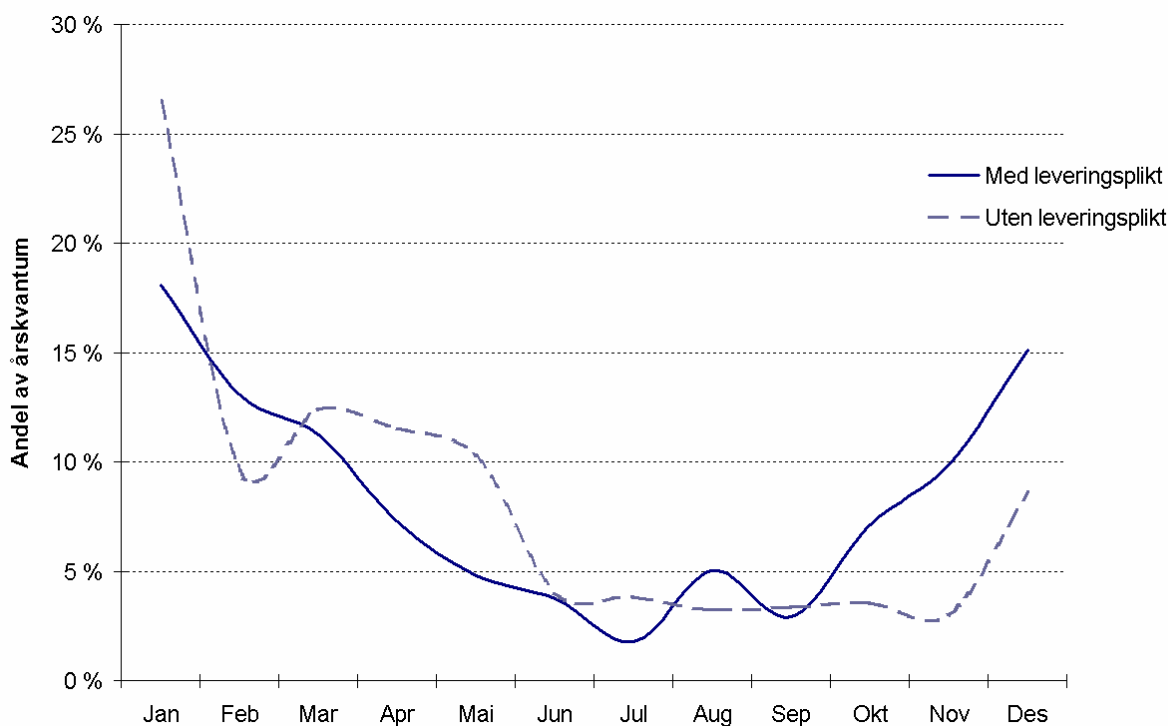
Figuren tegner imidlertid bildet av de totale landingene, og sier lite om hvordan fartøy med leveringsplikt bidrar til å fordele landingene over året. Det har derfor vært en viktig del av vår evaluering å gjennomføre en analyse av sesongprofilen på landingene til fartøy med leveringsplikt. I Figur 14 har vi sammenlignet landingene av torsk i 2004 fra trålere med leveringsplikt med Gruppe I-fartøyene i kystflåten. Ettersom figuren kun angir andelen som fanges i de ulike månedene av året er det på sin plass å presisere at Gruppe I-fartøyenes samla torskelandinger i 2004 til sammen utgjorde drøye 124.000 tonn sammenliknet med de leveringspliktige torsketrålernes fangst på totalt 36.000 tonn.



Figur 14 Sesongprofil på torskeleveranser i Nord-Norge i 2004 fra torsketrålere med leveringsplikt og Gruppe I-fartøy i kystflåten

Figuren illustrerer at kystflåten bidrar sterkest til at hovedtyngden av torsken landes i perioden februar til og med mars. Trålerflåten har en helt annen profil på sine landinger. Hovedtyngden av deres landinger kommer i perioden november til og med februar. I så måte representerer perioden mai til november den store utfordringen for målet om kontinuerlig og jevn fangst over året. Figuren tyder altså på at selv med bare landinger fra leveringspliktige trålere ville det være vanskelig å nå dette målet, og særlig med tanke på at volumet fra sistnevnte (36.000 tonn) bare utgjør om lag 15 % av samla torskelandinger. For fangstene avbildet i figuren over – som føres til havn i Nord-Norge – utgjør de totale volum henholdsvis 27.500 tonn for leveringspliktige trålere, mens kystflåtens Gruppe I lander 121.000 tonn i 2004.

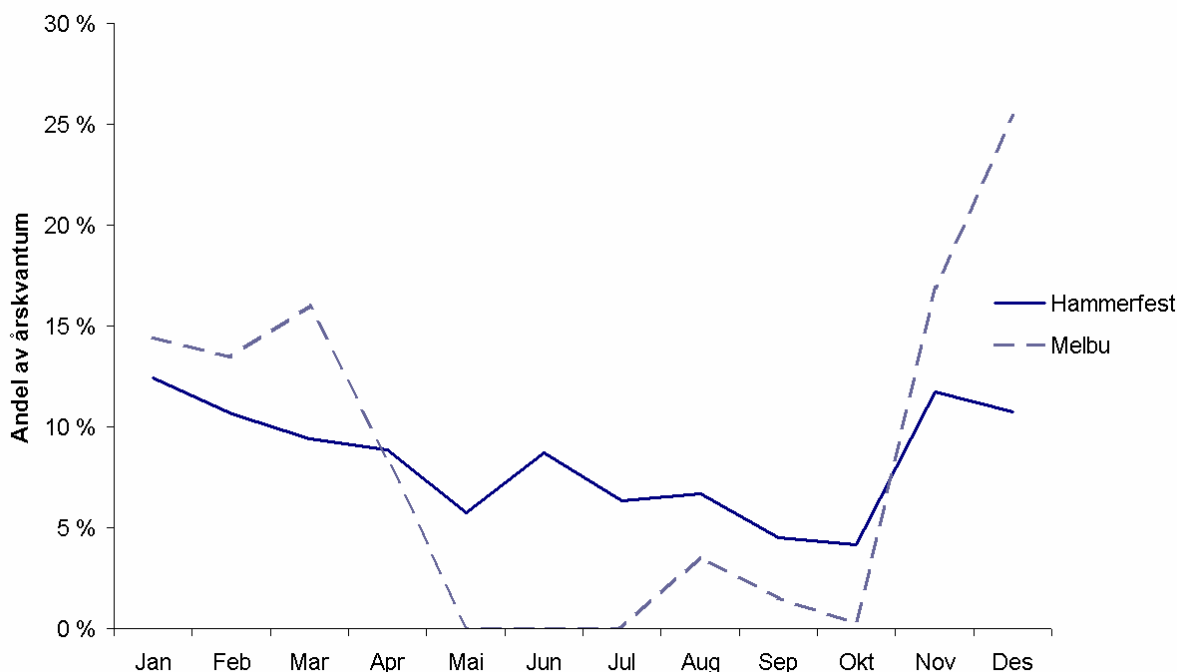
En interessant problemstilling – i forhold til driftsmønsteret til fartøy med leveringsplikt og de begunstigede bedriftenes råstoffbehov – er om leveringsplikten i seg selv bidrar til å fordele landingene bedre over året. For å svare på dette spørsmålet har vi sammenlignet sesongprofilen blant trålere med og uten leveringsplikt. Figur 15 viser at trålere med og uten leveringsplikt har ulik sesongprofil. Mens torsketrålere med leveringsplikt totalt leverte 36.000 tonn torsk, leverte de uten leveringsplikt om lag 31.000 tonn i 2004 (som også inkluderer bearbeidet råstoff).



Figur 15 Sesongprofilen for (ubearbeidet) fangst fra torske trålere med og uten leveringsplikt

Figuren viser at det er en del forskjeller i de to sesongprofilene. Trålere uten leveringsplikt lander en større andel av torsken i januar, april og mai enn fartøy med leveringsplikt. Dette kan være tilfeldig, ettersom vi bare har ett år inne i analysen. Det kan imidlertid også skyldes at fartøy uten leveringsplikt maksimerer verdien av sine kvoter ved å unngå landinger i februar, når det er et høyt trykk i landingene fra kystflåten, og gytetorsken står nært kysten. Flere trekk ved sesongprofilen tyder på at trålere uten leveringsplikt følger innsiget av gytebiomassen i januar. Deretter venter de med å ta torsken til den siger ut av Vestfjorden etter gyting og følger den ut i Barentshavet. Drivkraften bak denne fangststrategien er å øke verdien av kvoten gjennom å fiske på stor torsk når den er tilgjengelig for trålfiske i forbindelse med gytevandring. Vi finner da også at størrelsesfordelingen på fangstene tyder på at fartøy uten leveringsplikt har større andel av den største torsken i sine fangster. Når det gjelder størrelsessammensetning, er det imidlertid stor usikkerhet fordi disse fartøyene – etter hva vi har brakt i erfaring fra sluttseiddedata – har en høy andel av landingene som er uspesifisert med hensyn på størrelse.

I våre intervjuer med representanter fra landindustrien blir det fremhevet at styring og kontroll med driftsmønsteret til trålere med leveringsplikt er viktig både i forhold til tidspunkt, størrelsesfordeling og beskaffenhet. Frustrasjonene rundt ordningen synes derfor å være størst i de anleggene som er begunstiget, men der volum utgjør en liten del av trålerens kvote og der bedriften er perifer i forhold til eierskap i rederiet. Samtidig ser vi at det er store individuelle forskjeller mellom de ulike rederiene med tanke på sesongprofil. Dette blir illustrert i Figur 16 hvor vi har plottet sesongprofilene til de to store trålerederiene som har minst og størst sesongvariasjon i landingene.



Figur 16 De to rederier (med leveringspliktige fartøy) med størst og minst sesongvariasjon i torskelandingene i 2004

Figuren illustrerer at rederiet i Hammerfest klarer, med utgangspunkt i leveringsplikten, å fordele torskeråstoffet jevnt over året. På Melbu, som har de største sesongsvingningene blant de store rederiene, ser vi at de innenfor samme ordning har langt høyere sesongsvingninger. Eksempelvis lander Melbu-trålerne 86 % av kvotene sine i månedene januar-mars og november-desember, mens Hammerfest-trålernes andel i samme periode er 55 %. Vi skal ikke her spekulere i hvorfor dette skjer, men konstaterer at i Hammerfest leverer trålerne alt ferskt, mens på Melbu er nesten alt som leveres ombordfrosset. Selskapene har samme eier. En faktor som vi har nevnt tidligere, og som kan bidra til å forklare forskjellen er at gjennomsnittsalderen til fartøyene i Hammerfest er 26 år, mens den på Melbu er 15. Et annet forhold er at Melbu-trålerne – uten unntak – har hver sin reketråltillatelse i tillegg til torskerettigheter, mens ingen av Hammerfest-trålerne har konsesjon for reketråling. Det bidrar til at Melbu-trålerne – i lavsesongene for torsk – erstatter den med fangst av reke.

En annen forklaring kan være at investeringene både i fartøy og produksjonsledd har lagt til rette for spesialisering innenfor samme konsern – hvor Melbu-anlegget har spesialisert seg på ombordfrosset råstoff, mens Hammerfest-anlegget har spesialisert seg på fersk råstoff. En tredje forklaring kan være knyttet til kapitalstruktur og anleggsverdien i de to selskapene – hvor Melbu har mer kapital bundet i fangstleddet og Hammerfest mer i produksjonsleddet. Dette gjør at det blir valgt å optimere driften med basis i det bedriftskonseptet hvor de høyeste verdiene inngår. I et rederi med gamle fartøy, der verdien av disse er fullt og helt avskrevet, der verdien på fartøyene ikke er priset i forbindelse med eierskifte, og der det nylig er investert i produksjonsanlegg på land, vil rederiet sannsynligvis bli driftet ut fra behovene til landanlegget. Lavere kapitalkostnader gjør at rederiet tåler lavere fangstverdi. I en konstellasjon hvor fartøyene er relativt nye, det nylig har vært et eierskifte hvor fangstrettigheten er gitt en markedspris og produksjonsanlegget på land er gammelt, vil driften i organisasjonen i større grad bli preget av rederiets behov.

Våre funn omkring sesongprofil kan oppsummeres på følgende måte:

- Fangstmønsteret til trålere med leveringsplikt klarer bare i begrenset grad å dempe sesongsvingningene generert av kystflåten.
- Blant rederier som drifter fartøy med leveringsplikt er sesongprofilen svært ulik – også innenfor samme konsern.
- De eldste fartøyene som leverer fersk råstoff har minst sesongsvingninger i sitt leveringsmønster.
- Bedrifter som er perifere på driftssiden av rederiet, og som er tilgodesett med små andeler av kvoten, sliter mest med å tilpasse leveringsmønsteret til produksjonsanleggets behov i forhold til leveringstidspunkt.
- Det er forskjeller i sesongprofilen til trålere med og uten leveringsplikt, noe som indikerer at trålerne vil velge et annet driftsmønster som gir større sesongsvingninger dersom leveringsplikten oppheves.

6.4 Pris og anvendelse

Som vi har påpekt tidligere i kapittelet er prisen på fangsten en viktig drivkraft for atferden til fiskeflåten. Gjennom lukking av adgangen til å fiske og fordelingsnøkler for gruppekvoten, er det enkelte fartøy gitt en eksklusiv kvote. Dersom vi legger dette til grunn, og holder ute muligheten for å øke kvotegrunnlaget gjennom sammenslåing/oppkjøp, blir det økonomiske resultatet avhengig av at fartøyet:

- Klarer å ta kvoten sin.
- Klarer å oppnå høyest mulig pris på fangsten sin.
- Klarer å minimere fangstkostnadene forbundet med å ta sin kvote.

Med dette som utgangspunkt står norske trålere med leveringsplikt overfor en rekke utfordringer. Dagens kvotenivå er slik at det ikke er et problem å ta kvoten – snarere tvert imot. Problemet generelt har vært at en trålerkvote er for liten til å gi god økonomi i driften. Dette er søkt løst gjennom rederikvoter, oppkjøp og sammenslåinger på rederisiden.

Når det gjelder utfordringen knyttet til pris, er det avgjørende at fartøyet fanger den mest verdifulle fisken og kan omsette den i de salgskanalene hvor de kan oppnå best pris. For fartøyene med leveringsplikt vil dette også innebære at fartøyet har leveringsplikt til anlegg som produserer de produktene som gir grunnlag for de beste prisene i sluttmarkedene, og at bedriften har en effektiv produksjon som gir grunnlag for høye marginer og derigjennom god betalingsevne i råvaremarkedet. En rekke forhold tyder på at trålere med leveringsplikt ikke er i en slik posisjon. Vi har tidligere vist at trålere uten leveringsplikt oppnår bedre pris på råstoffet enn trålere med leveringsplikt. Vi har vist at fartøy med leveringsplikt er koblet til en spesifikk produksjon – filetindustrien – som over tid har vært den delen av hvitfiskindustrien som har hatt lavest margin – mellom råstoffkostnad og sluttproduktpris – i sin produksjon. Vi har også påpekt at dette er en produksjonsform som er avhengig av å få råstoffet ferskt for å lykkes og at det er den mellomstore torsken som er best egnet i deres produksjon. Dette skaper selvsagt problemer for fartøy med leveringsplikt som ønsker å optimere verdien av sin fangst ved å fange størst mulig andel stor torsk, fryse den ombord og auksjonere den ut.

En konklusjon er altså at trålerne med leveringsplikt ikke er koblet opp mot de produksjonsanleggene som over tid har kunnet betale mest for råstoffet. Dette er ikke overraskende dersom vi studerer den økonomiske historien rundt anleggene som har vært

begunstiget. Da ordningen ble innført var det for å trygge enkelte bedrifters økonomi – leveringsplikten ble gitt for å bedre driftsgrunnlaget til anlegg av distriktspolitisk betydning, som det var ventet ville slite økonomisk. En dimensjon ved dette var å beskytte dem mot en åpen pris i et åpent råvaremarked. En annen var å styrke forhandlingsposisjonen i forbindelse med fastsettelse av internpris mellom rederi og produksjonsledd, hvilket fremdeles er et relevant punkt. Vi ser stadig at det oppstår konflikter omkring denne internprisen, og at trålere med leveringsplikt oppnår lavere pris enn fartøy uten leveringsplikt. Her har forskriften, konklusjoner i rettsapparatet og prissystemet, som blant annet er etablert av Norges Råfisklag, bidratt til å avklare slike konflikter. Hovedkonklusjonen er at prisen skal være forankret i markedsprisen oppnådd for tilsvarende råstoff i den aktuelle regionen innenfor 14 dager. Denne konkretiseringen har – etter våre erfaringer – imidlertid bidratt til å forsterke at råstoffet i større grad går utenom de begunstigede bedrifter og regioner, og omsettes til de aktørene som er i stand til å betale den høyeste prisen for råstoffet – også fra fartøy med leveringsplikt.

Dette mønsteret ser ut til å ha forsterket seg de siste årene. Utviklingen fra et lokalt til et nasjonalt og internasjonalt råvaremarked basert på ombordfrosset råstoff har vist oss at:

- Stor torsk er langt bedre betalt enn mindre torsk.
- Ombordfrosset torsk er langt bedre betalt enn fersk torsk.
- Saltfisk-/klippfiskproduksjon er den anvendelsen som klarer å forsvare den høyeste prisen på stor ombordfrosset torsk.
- Filetindustri i lavkostland klarer å forsvare den høyeste prisen på ombordfrosset små og mellomstor torsk.

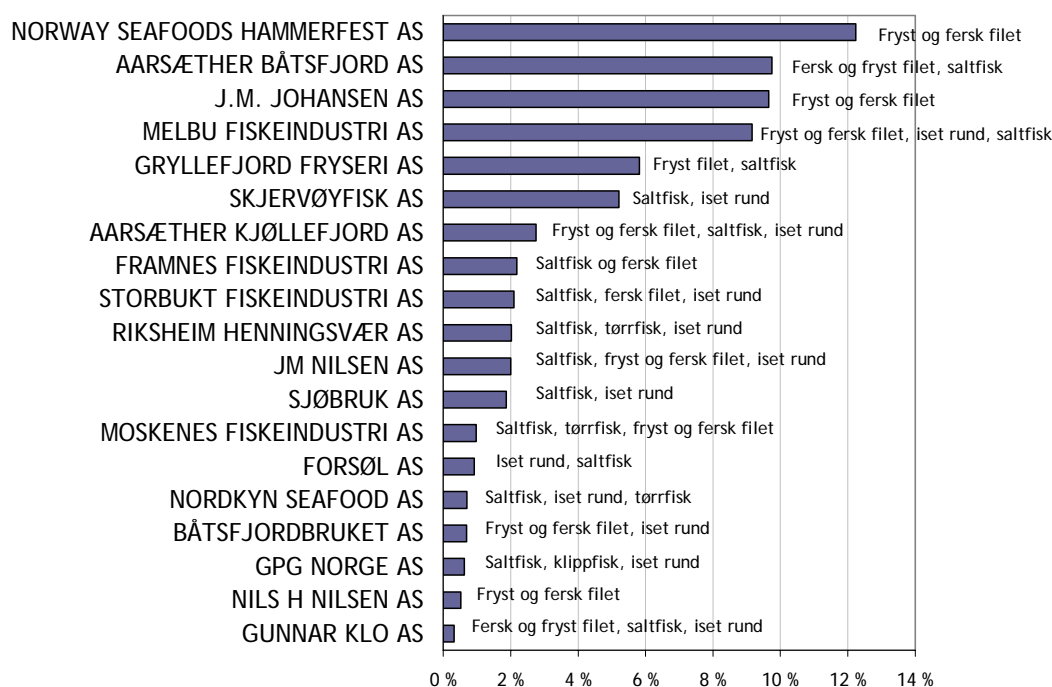
Disse utviklingstrekkene er ikke av ny dato, men har snarere blitt klarere de siste årene. Dette har tvunget de begunstigede bedriftene, som fortsatt er i drift, til å vri produksjonen mot ferske filetprodukter. Det har økt presset mot trålere med leveringsplikt til å levere ferskt, mens de samme fartøyene er presset av markedets usynlige hånd til å fange stor torsk og fryse den om bord. Dette skaper en ytterligere konflikt mellom fartøy og produksjonsledd som de siste årene er kommet stadig mer til overflaten. Det er stadig konflikter knyttet til brudd på leveringsplikt og fastsetting av internpris. Det er konflikter knyttet til valg av driftsmønster i flåteleddet og produksjonsmønster i produksjonsleddet. Dette blir selvsagt forsterket dersom trålere med leveringsplikt skal skaffe råstoff til flere begunstigede bedrifter og disse har valgt ulike produksjonsmønster som krever ulike profiler på landingene.

Fra våre intervjuer med berørte parter i næringen har også leveringspliktens potensielt konkurransevridende effekt vært trukket fram av enkelte. Denne oppstår særlig i de tilfeller der anlegg – med eiermessig kopling mot rederier med leveringspliktige fartøy og ”hands on” på rederisiden – ikke gjør seg nytte av den (ombordfrosne) fangst disse lander, men lar denne gå på åpne auksjoner for å optimere resultatet av rederidriften. Gjennom denne tilpasningen blir lokale konkurrenter i fiskeindustrien presset i det lokale førstehåndsmarkedet for fisk, der nok en etterspørter etter kystflåtens råstoff kommer på banen, med økt førstehåndspris til følge.

7 KONKURRANSEPOSISJON TIL DE BEGUNSTIGEDE BEDRIFTENE

I dette kapittelet presenteres en analyse av økonomiske forskjeller mellom begunstigede bedrifter og øvrige bedrifter. Oppmerksomheten rettes mot hvordan de begunstigede bedriftene presterer i forhold til de øvrige bedriftene i fiskeindustrien. Hensikten er å skaffe kunnskap om hvordan ordningen fungerer i forhold til intensjonene med den. I det første avsnittet beskrives konkurranseposisjonen til de begunstigede bedriftene, og i de påfølgende avsnittene diskuteres fordeler og ulemper ved ordningen for fiskeindustrien. Her drøftes også årsaken til de funn som trekkes frem. I tillegg blir resultatene fra en spørreundersøkelse blant de begunstigede bedriftene – både de som mottar råstoff og de som avstår – trukket inn i analysen. Også informasjon hentet fra rederiene og fra bedrifter som ikke er begunstiget blir trukket inn her.

Et sentralt spørsmål i vår evaluering av leveringsplikten har vært hvilke bedrifter som mottar råstoff fra trålere underlagt leveringsvilkår. Som tidligere nevnt var intensjonen med ordningen å gi filetindustrien i Nord-Norge en jevn tilførsel av råstoff. I Figur 17 har vi vist hvilke bedrifter som kjøpte torskene som trålere med leveringsplikt landet i 2004. I denne oversikten har vi med alle nordnorske bedrifter som i 2004 kjøpte mer enn 100 tonn torsk fra trålere med leveringsplikt.

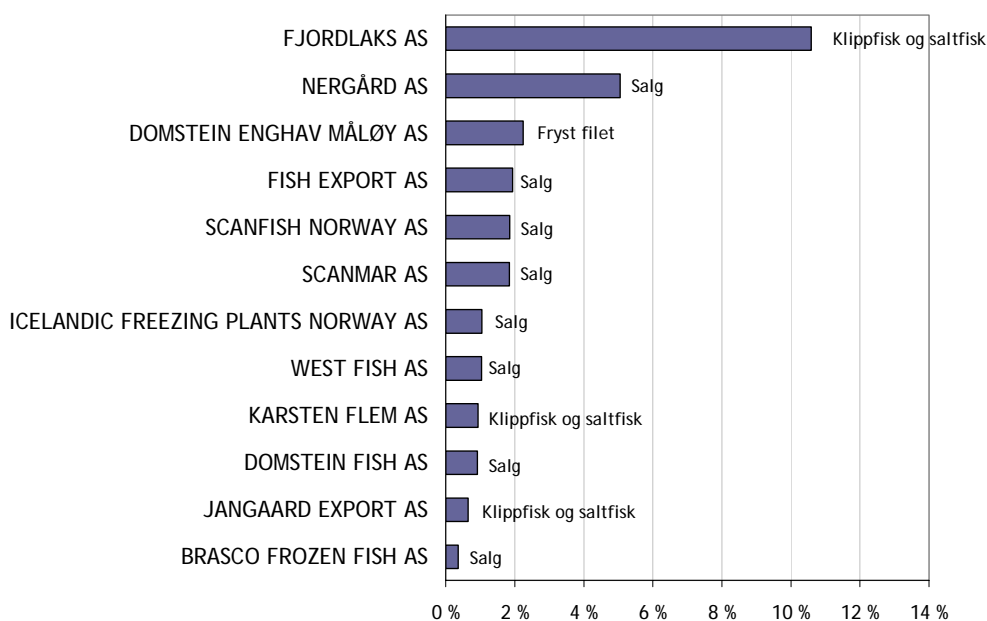


Figur 17 Andel av torskelandingene fra trålere med leveringsplikt som kjøpes av ulike fiskeindustrieanlegg i Nord-Norge i 2004. (Av totalt 36.000 tonn). Bedriftens viktigste aktivitet i prioritert rekkefølge

Oversikten viser at vi endte opp med 19 bedrifter. Senere i rapporten vil vi referere til denne gruppen av anlegg som "kjernen" av begunstigede bedrifter. I den forbindelse kan det være verd å presisere at vi ikke har kontrollert for om det råstoff som tilflytter bedriftene er den delen av kvoten til disse fartøyene som omfattes av leveringsplikt. Ei heller har vi kontrollert for om råstoffet i realiteten bearbeides ved disse bedriftene. Det bør også nevnes at begrepet "begunstiget" er endret i forbindelse med at den nye forskriften ble innført. Det innebar at

flere bedrifter som ligger innenfor et område nå er blitt begunstiget gjennom den sekundære regionale leveringsplikten.

Vi ser av oversikten at konsentrasjonen av landingene er lav, og den største enkeltbedriften mottok om lag 12 % av de totale torskelandingene fra denne fartøygruppen. Samtidig viser figuren at de store mottakerne er dominert av filetproduksjon – både fersk og frossen. Vi ser også at saltfiskproduksjon dominerer produksjonen til de bedriftene som mottar de minste andelene. Det råstoffet som blir levert til disse anleggene utgjør imidlertid bare 70 % av torskefangstene fra trålerne med leveringsplikt. I Figur 18 har vi vist hvem som kjøper de resterende 30 % av torskelandingene fra disse fartøyene.



Figur 18 Oversikt over ikke-tilgodesette bedrifter som kjøpte torsk i 2004 fra trålere med leveringsplikt

Oversikten viser at kjøperne av de resterende 30 % av torsken fra leveringspliktige fartøy domineres av klippfisk- og saltfiskprodusenter på Vestlandet, samt tradingselskaper. Dette råstoffet er utelukkende ombordfrosset torsk. Det er også disse aktørene som kjøper de partiene med torsk hvor de høyeste prisene ble oppnådd i 2004. En interessant observasjon er at den største kjøperen i denne gruppen er den enkeltaktøren som mottar det nest største kvantumet torsk fra trålerne med leveringsplikt. Denne aktøren ligger utenfor det geografiske området og har en annen produksjon enn ordningen var ment å tilgodese.

En intensjon med leveringsplikten har vært å sikre lønnsom drift i fiskeindustri langs kysten av Nord-Norge. Med basis i det utvalget vi presenterte som kjernen av de begunstigede bedrifter (jfr. Figur 17) har vi sett på kostnads- og inntektsforhold i denne gruppen og sammenlignet den med den øvrige delen av nordnorsk hvitfiskindustri langs økonomiske dimensjoner. I Tabell 6 vises resultatene av en slik sammenligning. Innledningsvis kan det være verd å nevne at samtlige av de økonomiske parametrene presenteres som gjennomsnittstall, og at spredningen rundt dette gjennomsnittet er stor i begge gruppene, både for begunstigede og øvrige bedrifter.

De begunstigede bedriftene er tre til fire ganger større, målt langs dimensjoner som antall ansatte og omsetning, enn resten av industrien. I den perioden som her rapporteres har bedriftene som ikke mottar råstoff fra trålere med leveringsplikt jevnt over bedre lønnsomhet

enn de begunstigede bedriftene – både når vi bruker marginmål og kapitalavkastingsmål. Vi ser også at verdiskaping i forhold til antall ansatte er høyere i de bedriftene som ikke er begunstiget med råstoff fra trålere med leveringsplikt. Her må det imidlertid legges til at vi ikke har målt verdistigning per kilo råstoff. En alternativ tilnærming kan selvsagt være at en del av disse bedriftenes problem er lav effektivitet i produksjonen, eller at de produserer produkter med svak konkurransekraft.

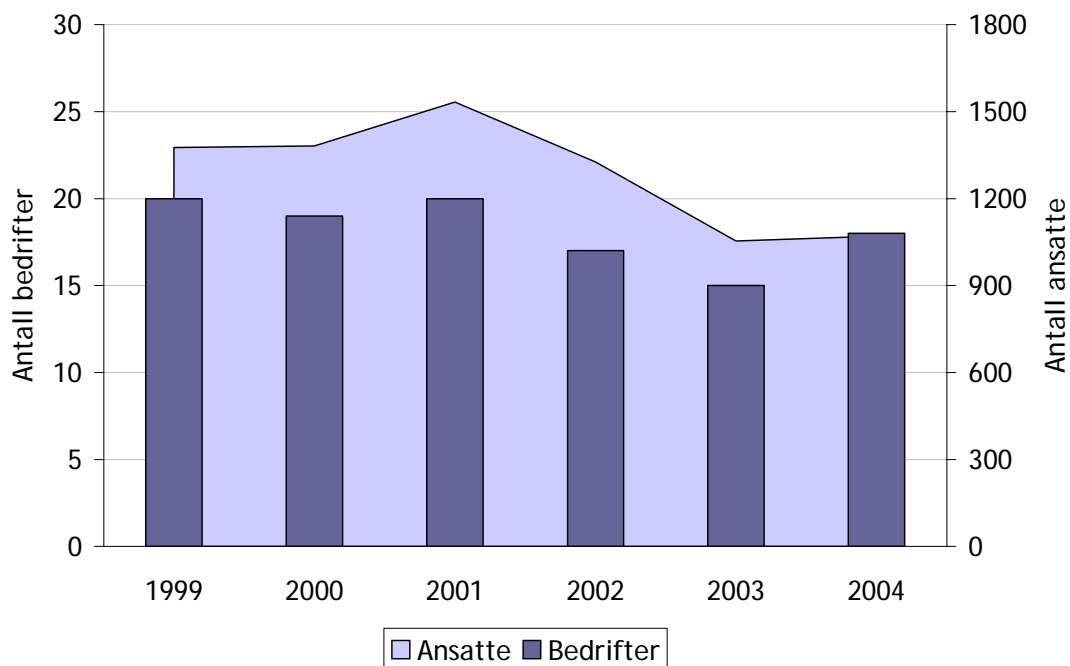
Når det gjelder kostnadsstrukturen, er det også verd å merke seg at lønnskostnadene utgjør en større andel av kostnadene blant de begunstigede bedriftene enn i de øvrige bedriftene. Det tyder på at råstoffet tilflyter en del av industrien som har høy sysselsettingsgrad. Vi ser samtidig at de begunstigede bedriftene har høyere gjeld i forhold til omsetning – noe som indikerer at ordningen treffer i forhold til de bedriftene med høyest kapasitetskostnader og dermed de bedriftene som er mest sårbar for stans i driften. I så måte treffer ordningen godt i forhold til intensjonene – å tilgodese bedrifter med høy sysselsetting. Forskriften innebar imidlertid at ulike produksjonssektorer innen fiskeindustrien ble sidestilt med tanke på leveringsplikt, i de tilfeller der nedslagsfeltet var geografiske regioner – ikke enkeltanlegg.

Tabell 6 Nøkkeltall for bedrifter i hvitfiskindustrien i Nord-Norge (Bedrifter med mer enn to ansatte)

	Kjernen av "begunstigede" bedrifter					Øvrig hvitfiskindustri				
	2001	2002	2003	2004	Gj.sn.	2001	2002	2003	2004	Gj.sn.
Antall	16	15	13	14		105	95	91	85	
Ansatte	81	76	71	62	73	19	16	15	16	16
Årsverk	66	62	57	56	60	15	13	12	12	13
Omsetning	117	108	95	110	108	42	34	29	34	35
Driftsresultat	-1.4 %	-3.0 %	-1.6 %	1.1 %	-1.2 %	1.3 %	-2.4 %	1.2 %	3.8 %	0.9 %
Ordinært resultat før skatt	-3.7 %	-5.2 %	-3.3 %	0.4 %	-3.0 %	-1.0 %	-4.9 %	-1.5 %	2.2 %	-1.4 %
Andel med positivt resultat	25 %	27 %	38 %	57 %	36 %	49 %	21 %	45 %	56 %	43 %
Verdiskaping per ansatt	247	245	278	371	278	306	241	322	381	310
Kapital/ansatt	905	1 052	1 100	1 166	1 041	1 030	1 040	1 098	1 098	1 062
Totalkapitalrentabilitet	-1.2 %	-2.5 %	0.1 %	3.2 %	-0.2 %	4.2 %	-3.0 %	3.1 %	8.8 %	3.2 %
Egenkapitalrentabilitet	-14 %	-21 %	-12 %	-1 %	-12 %	-10 %	-38 %	-16 %	14 %	-14 %
Arbeidskap. av omsetning	1.3 %	7.2 %	4.8 %	7.3 %	5.0 %	1.7 %	-3.7 %	-3.1 %	-1.2 %	-1.2 %
Egenkapitalandel	33 %	29 %	32 %	34 %	32 %	22 %	15 %	16 %	17 %	18 %
Positiv egenkapital	81 %	67 %	69 %	71 %		83 %	76 %	79 %	82 %	
Lønn/omsetning	16 %	17 %	19 %	17 %	17 %	11 %	12 %	13 %	12 %	12 %
Gjeld/omsetning	42 %	53 %	56 %	43 %	48 %	36 %	42 %	47 %	42 %	41 %

Samtidig viser tabellen at de begunstigede bedriftene har større finansielle ressurser enn den øvrige hvitfiskindustrien i Nord-Norge – både målt i form av arbeidskapital og egenkapital.

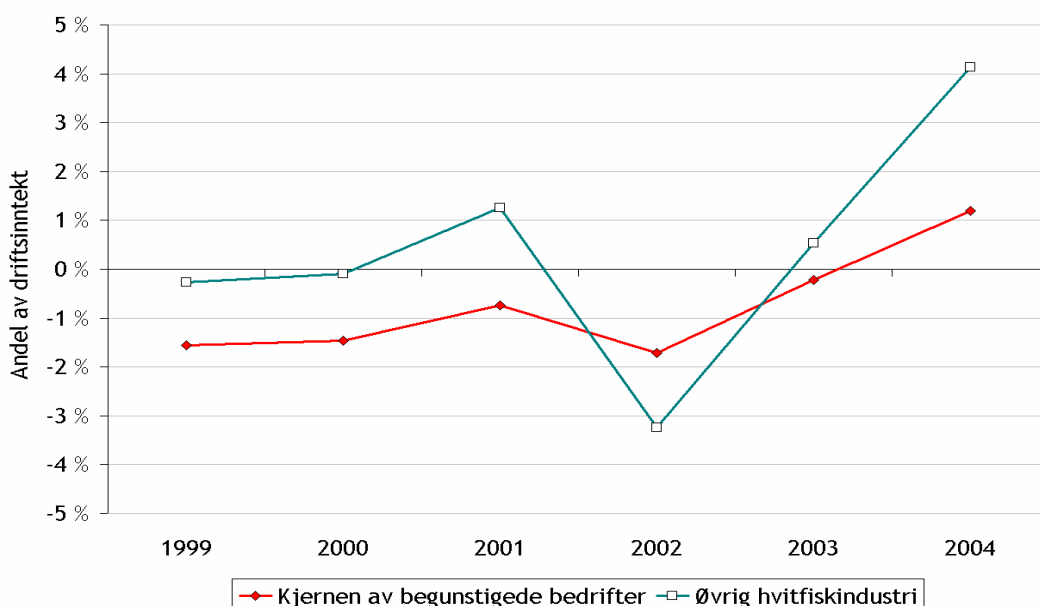
Ordningen ser altså ut til å treffe de bedriftene som har høy sysselsettingsgrad og store kostnader ved stans i produksjonen. Den er imidlertid ikke like vellykket i forhold til å bedre lønnsomheten i bedriftene. Med andre ord, de begunstigede bedriftene utviser ikke større lønnsomhet på grunn av den allokerte leveringsplikten. Alternativt kan man spørre seg hva verdiskapingen/lønnsomheten ville vært *uten* dedikerte råstoffleveranser fra et utvalg av trålerflåten? Dette inntrykket blir forsterket av Figur 19 hvor vi har vist utviklingen i antall begunstigede bedrifter og sysselsettingen i disse.



Figur 19 Antall begunstigebedrifter og sysselsettingen i disse

Figuren antyder at det i kjernen av de begunstigebedriftene var om lag 1.000 ansatte. Med utgangspunkt i Tabell 6 kan vi anslå at om lag 1.300 er ansatt i den øvrige delen av nordnorsk hvitfiskindustri.

En annen konklusjon som kan trekkes fra Tabell 6 er at de begunstigebedriftene har mindre variasjon i sine regnskapstall fra år til år enn de øvrige bedriftene. Det kan tyde på at ordningen bidrar til å stabilisere bedriftenes økonomiske situasjon. Sannsynligvis er imidlertid stabiliteten først og fremst forklart av størrelsesforskjeller i de to gruppene, ettersom mindre bedrifter generelt har større fluktusjon i sine regnskapstall fra år til år enn større bedrifter.



Figur 20 Driftsmargin i de begunstigebedriftene sammenlignet med øvrig nordnorsk hvitfiskindustri

Figur 20, i likhet med tallene i Tabell 6, understreker inntrykket av at de begunstigede bedriftene sliter mer med lønnsomheten enn den øvrige delen av hvitfiskindustrien. Jamført med de funn vi presenterer i Figur 11, samt konklusjonene fra Flåten (2002) tyder dette på at begunstigede bedrifter nyter godt av et råstoff de betaler mindre for enn om de måtte konkurrere om det på et åpent råstoffmarked. Dersom vi innarbeider denne prisrabatten i de begunstigede bedriftenes kostnader, innebærer det at den faktiske lønnsomheten er lavere i denne gruppen av bedrifter. Det indikerer at de reelle lønnsomhetsforskjellene mellom begunstigede bedrifter og den øvrige delen av industrien er større enn regnskapstallene antyder. Tall fra Driftsundersøkelsen tyder på at hovedforklaringen til denne differansen er at de begunstigede bedriftene produserer produkter som over tid har hatt de laveste pris-kost marginene. I tillegg tyder historiske tall på at mange av de bedriftene som opp gjennom årene har vært begunstiget, har hatt dårligere effektivitet enn andre filetbedrifter som ikke har vært tilgodesett med råstoff underlagt leveringsvilkår. Men igjen – våre funn er ikke ensartede. For eksempel finner vi blant filetprodusentene som gjør det godt over en årrekke, både bedrifter med og uten egne torsketrålere underlagt leveringsvilkår (Isaksen *et al.*, 2004).

Dersom vi skal oppsummere våre funn fra analysen av økonomiske forhold per utgangen av 2004 ved de begunstigete bedriftene, kan vi gjøre det i følgende punkter:

- De begunstigede bedriftene er fortsatt – i hovedsak – filetprodusenter.
- De begunstigede bedriftene har høyere sysselsettingsgrad enn bedrifter som ikke er begunstiget.
- Knappe halvparten av de sysselsatte i nordnorsk hvitfiskindustri er sysselsatt i begunstigede bedrifter.
- De begunstigede bedriftene har høyere gjeld målt i forhold til omsetning enn bedrifter som ikke er begunstiget.
- De begunstigede bedriftene har større finansielle ressurser enn bedrifter som ikke er begunstiget.
- De begunstigede bedriftene har lavere verdiskaping per ansatt enn bedrifter som ikke er begunstiget.
- De begunstigede bedriftene har lavere lønnsomhet enn bedrifter uten råstoff fra fartøy med leveringsplikt. Denne forskjellen øker dersom vi kontrollerer for kryss-subsidiering av råstoff fra fartøy med leveringsplikt.
- De begunstigede bedriftene taper i en åpen konkurranse om ombordfrosset råstoff i forhold til tradere og klippfisk-/salfiskprodusenter.
- Den nest største kjøperen av torsk fra trålere med leveringsplikt ligger utenfor landsdelen og produserer klipp-/salfisk.

8 LEVERINGSPLIKTENS FRAMTID

I de forutgående kapitler mener vi å ha vist at ordningen med leveringspliktige torsketrålere – slik den fungerer i dag – ikke gir de ønskede resultatene. I dette kapitlet tar vi utgangspunkt i de overordnede intensjonene med ordningen, og drøfter hvilke elementer som er de mest problematiske med ordningen slik den fremstår i dag. Videre drøftes ulike innretninger som kan bidra til å forbedre dagens ordning, samt hvilke alternative virkemidler som kan tas i bruk for å nå de mål som ligger til grunn for ordningen med leveringsplikt.

8.1 Intensjoner og effekt

I innledningen til rapporten ble det understreket at intensjonen med leveringsplikten var å sørge for mer stabil råstofftilgang til fiskeindustrien. Gjennom dette virkemiddelet var det et sentralt mål å sørge for stabil sysselsetting og god økonomi i deler av fiskeindustrien i Nord-Norge. Forskriften, som kom høsten 2003, har bidratt til å fjerne sentrale konfliktområder og tilpasset regelverket til strukturelle endringer i næringen. Blant annet er det presisert hvordan råvareprisen skal fastsettes, noe som var nødvendig for å redusere konfliktene mellom involverte parter. Samtidig er det presisert at ordningen skal ha en regional dimensjon som sørger for at råstoff blir tilbudt i en bestemt region, selv om de opprinnelig begunstigede bedrifter har driftsstans.

Til tross for slike korrigeringer av regelverket, har vi i denne rapporten avdekket at ordningen på mange områder ikke lever opp til de forventningene som opprinnelig ble lagt til grunn. De fleste resultatene i denne rapporten er hentet fra perioden etter innføringen av den nye forskriften.

Våre funn har vist at det er grunnlag for følgende innvendinger mot ordningen slik den fungerer i dag:

- Deler av kvantumet fra trålere med leveringsplikt går ikke til de tilgodesette bedriftene og regionene.
- Deler av kvantumet fra trålere med leveringsplikt landes som ombordfrosset vare.
- Interessekonflikter mellom drift av fangstledd og ønsker fra produksjonsledd.
- Interessekonflikter mellom ulike begunstigede bedrifter i produksjonsleddet.
- Dårligere lønnsomhet blant begunstigede produksjonsanleggene enn produksjonsanlegg uten begunstigelse.
- Ordningen er svært komplisert å kontrollere, og etter det vi kjenner til har myndighetene ennå ikke gått til rettslige skritt for brudd på leveringsplikt.

I tillegg er det vist, blant annet av Flåten (2002), at trålere med leveringsplikt har hatt dårligere lønnsomhet enn trålere uten leveringsplikt.

Dette er innvendinger utenfor de sentrale historiske konfliktlinjene som for eksempel at ordningen representerer et markert brudd på Deltakerloven, eller at ordningen representerer en sterk konkurransevridning mellom ulike aktører i produksjonsleddet. Det er med andre ord sentrale målsettinger som ikke nås – selv med de korrigeringer og presiseringer som nylig er gjennomført i lovverket.

Et annet viktig funn er at det innenfor ordningen er enkelte aktører som klarer å leve opp til forventningene med ordningen ved at råstoffet leveres ferskt, i all hovedsak går til

bearbeiding i de begunstigebedriftene, gir høy sysselsettingsgrad og at produksjonsleddet som kjøper råstoffet oppnår relativt god lønnsomhet.

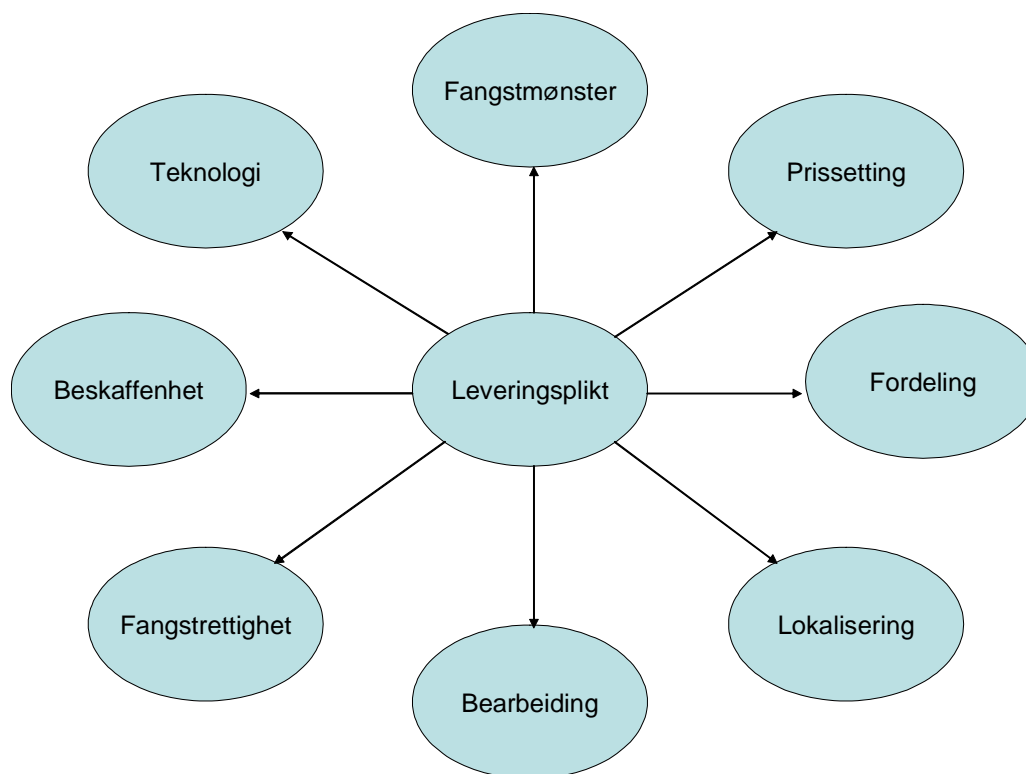
En viktig konklusjon som kan trekkes fra vårt arbeid er at leveringsplikten som virkemiddel er utsatt for økonomiske drivkrefter i råstoffmarkedet som setter ordningen under et voldsomt press. Dette presset oppstår som følge av at de begunstigebedriftene, av ulike årsaker, ikke er i stand til å betale den beste prisen for råstoffet. Det kan for eksempel skyldes kostnadsulemper ved å være lokalisert i (Nord-)Norge. I et internasjonalt velfungerende råvaremarked vil råstoffet, gjennom pris, gå til den produsenten som er i stand til å produsere med lavest kostnad. I så måte har logistikk og informasjonsteknologi bidratt til å forsterke denne formen for press mot intensjonene med leveringspliktordningen. De begunstigebedriftene har altså blitt utsatt for en økende konkurranse om råstoffet fra trålere med leveringsplikt fra internasjonale aktører som har produksjonsmessige kostnadsfortrinn i forhold til de begunstigebedriftene.

Dette presset kan også skyldes at produktmarginene i de begunstigebedriftenes produksjon er mindre enn for andre produktgrupper. Våre tall indikerer at saltfisk-/klippfiskproduksjon over tid har hatt rom for å betale en høyere pris for torsken enn filetprodusentene – som leveringsplikten i utgangspunktet var ment å begunstige. Dette presset har også økt ved at ombordfrosset råstoff er bedre egnet til produksjon av saltfisk og klippfisk, enn for eksempel ferske filetprodukter. Et annet forhold, som er en ulempe for filetproduksjonen, er at stor torsk premieres i sluttmarkedene for klippfisk og saltfisk. Dette gjenspeiles av betalingsviljen og – evnen i råstoffmarkedet. En slik premiering får ikke filetprodusentene, men det får trålerne gjennom at stor fisk er bedre betalt enn liten fisk.

Strukturelle endringer i råvaremarkedet, forskjellige marginer på ulike produkter, sesongmessige svingninger i fangstrater og størrelsesfordeling er alle faktorer som gjør det vanskeligere å oppnå intensjonene med leveringsplikten. Dette er sentrale mekanismer som ligger utenfor ordningen, men som bidrar til et kontinuerlig høyt konfliktnivå mellom driftsøkonomien til trålere og produksjonsanlegg. I slike konflikter vil makta råde og forskrifter sette grenser. For produksjonsanlegg som har små kvanta knyttet til leveringsplikt, og samtidig ikke har makt gjennom privatrettslige avtaler eller eierskap til å styre fartøyene, blir det vanskelig å få gjennomslag for egne behov. Eksemplene er flere, men ett er Bø kommunes kamp for det tråleråstoff som tilhørte tidligere trålere i Bø, men som nå forvaltes og fiskes av rederier med hovedsete utenfor kommunen.

En annen åpenbar konflikt ligger i at ulike mål ved ordningen synes å være i konflikt med hverandre. Høy sysselsettingsgrad og høy lønnsomhet – er en slik målkonflikt – med mindre den høye sysselsettingen i seg selv bidrar til å øke verdien av produktene.

Lovverket rundt leveringsplikten legger føringer for fartøyenes tilpasning på flere områder. I Figur 21 har vi oppsummert disse områdene til å være: Hvem som skal ha styring og kontroll med fangstmønster, hvordan prissetting skal skje, hvordan fangsten skal fordeles mellom begunstigebedrifter, lokalisering av begunstiget bedrift, hvilke krav til bearbeiding av råstoff som skal stilles, hvilke eiendomsforhold som skal knyttes til fangstrettigheten, hvilken beskaffenhet råstoffet skal ha ved levering og den teknologiske innretning ved fartøyets fangst.



Figur 21 Sentrale parametere ved leveringsplikten

I en videreutvikling eller tilpasning av leveringsplikten, som et offentlig virkemiddel for å nå sentrale fiskeripolitiske mål, må det derfor være en bevissthet om disse forholdene og hvilke føringer som legges på disse parametrene.

I utviklingen av ordningen med leveringsplikt er det viktig å diskutere hvordan den kan forbedres slik at intensjonene med ordningen i større grad oppnås og tilpasses behovene til dagens aktører – både på sjø og land. I denne delen av rapporten tar vi utgangspunkt i de åpenbare svakheter knyttet til dagens ordning. For å systematisere drøftingen beskriver vi tre ulike modeller. De to første tar utgangspunkt i dagens ordning, og tar hensyn til at bedriftene er bundet opp i de investeringer og tilpasninger de har gjort. Her har vi valgt to ekstreme modeller. En modell hvor leveringsplikten innskjerpes ved at styringsretten legges til de begunstigede bedriftene slik at de kan få dekket sine råstoffbehov. Denne modellen har vi valgt å kalle *Den planøkonomiske modell*. I den andre enden av skalaen setter vi fram en modell som i større grad legger vekt på de svekkede bindingene mellom fangst- og produksjonsledd, og at produksjonsleddet må konkurrere på et åpent råvaremarked. Det tilsier at den knappe ressursen – i dette tilfellet fisken – tilflyter dens mest produktive anvendelse, der også betalingsviljen er størst. Denne modellen er en tilpasning til endringer på råvaremarkedet, og vektlegger at råvaremarkedet er best egnet til å styre fangsten fra trålere med leveringsplikt mot de produkter og bedrifter som oppnår høyest margin. Denne modellen har vi valgt å kalle *Den markedsbaserte modell*. Den tredje modellen har vi valgt å kalle *Blandingsmodellen*. Denne modellen gir en beskrivelse av dagens leveringsplikt. Denne modellen tar utgangspunkt i hvor dagens leveringsplikt befinner seg langs sentrale dimensjoner ved ordningen. Vi har bygd opp vår presentasjon av modellene ved først å legge noen forutsetninger til grunn for sentrale variabler i ordningen. Deretter drøftes fordeler og ulemper ved de ulike modellene, før vi avslutningsvis leder oppmerksomheten mot alternative virkemidler som kan være aktuelle for den konkrete måloppnåelse i stedet for leveringspliktige fartøy.

8.2 Den planøkonomiske modell

Denne modellen er forankret i at ordningen med leveringsplikt fra torsketrålere skal skreddersys til de opprinnelige intensjonene med jevn og stabil råvareflyt som bidrar til høy sysselsetting og høy lønnsomhet i nordnorsk filetindustri. Den er videre forankret i forståelsen av at dette kan oppnås ved en detaljert presisering i den enkelte trålerkonsesjon langs alle de sentrale dimensjonene ved ordningen.

I henhold til våre tidligere analyser vil en slik modell innebære en innstramming av dagens ordning som må bygges rundt følgende forutsetninger;

Lokalisering av bedrift: Den begunstigede bedriften skal ligge på et bestemt sted i Nord-Norge.

Fangstmønster: Hver tråler er koblet til en begunstiget bedrift som har full kontroll med driften av tråleren(e).

Fordeling av fangst: All fisk skal leveres til den begunstigede bedriften.

Fangstteknologi: All fisk skal fanges med trål.

Beskaffenhet: Fisken skal leveres fersk (såfremt ikke produksjonsmåten fordrer noe annet).

Bearbeiding: Det er ikke tillatt å selge råstoffet ubearbeidet fra produksjonsanlegg.

Prissetting: Den begunstigede bedriften betaler en pris som tilsvarer minstepris.

Eierskap til rettighet: Dersom den utvalgte bedriften går konkurs, trekkes konsesjonen inn og refordelles – fortrinnsvis til en ny refinansiert virksomhet i det konkursrammede anlegget.

Gjennom en slik modell griper myndighetene inn og legger makten for drift av fartøyene til et knippe begunstigede bedrifter. Disse får, gjennom utformingen av lovverket, full kontroll over både prissetting og drift av fartøy for å sikre at de hele tiden får det råstoffet de har behov for til lavest mulig pris. Dette gir produksjonsanleggene muligheter for å styre produksjonen og en beskyttelse mot brysomme konkurrenter om råstoffet. For å unngå strid om driftsmønsteret blant begunstigede produksjonsanlegg, er leveringsplikten knyttet til kun ett anlegg. I en slik modell vil det også være naturlig å presisere at alt råstoff, uavhengig av art, skal leveres til det begunstigede anlegget. For å avverge konflikter om hvilken teknologi som skal anvendes, er det også presisert at fartøyet må fiske med trål og at råstoffet skal leveres ferskt. For å unngå at det begunstigede anlegget kun blir en formidlingssentral for salg av ubearbeidet ferskt råstoff, og derigjennom gir lav sysselsettingseffekt lokalt, må det presiseres at det ikke tillates at råstoffet selges ubearbeidet. Her kan det selvsagt legges enda sterkere føring, ved å si at alt råstoff skal benyttes til å produsere det produktet med høyest sysselsettingsgrad lokalt, som for eksempel ferske filetprodukter. For å sikre lønnsomheten til produksjonsanlegget, er det viktig å presisere at produksjonsanlegget selv bestemmer hvilken pris som skal betales for råstoffet, så lenge Råfisklovens bestemmelser overholdes. Den siste faktoren som er trukket fram er fangstrettigheten. Vi har over presisert at det er svært rigide regler knyttet til fangstrettigheten, som vil være koblet til et konkret produksjonsanlegg. I *Den planøkonomiske modellen* vil myndighetene trekke inn fangstrettigheten ved konkurs eller eierskifte. Det mest naturlige er at denne rettigheten blir refordelt ved søknad og gitt til den bedriften som best klarer å tilfredsstille de betingelser som er nevnt overfor. Eksempelvis innen samme geografiske område og med overføring av rettigheten så raskt som mulig for å

unngå demografiske endringer i kjølvannet av redusert aktivitet på stedet eller i regionen, slik at reetableringen kan ivareta sysselsettingsaspektet. Dette for å unngå de omstillingskostnader man har sett i kystsamfunn i etterkant av konkurser og nedleggelse av store hjørnesteinsbedrifter (som for eksempel Vardø og Myre).

8.2.1 Modellens fordeler

Modellen som er skissert over representerer på mange måter utgangspunktet for ordningen. Vi ser også at dagens leveringsplikt har fjernet seg en god del fra dette utgangspunktet på en rekke områder. *Den planøkonomiske modellens* styrke er at den så klart kobler de næringspolitiske mål med ordningen og utformingen av lovverket rundt ordningen. I minste detalj blir dette avleiret i konsesjonspapirene, og maktforholdet mellom fangstleddet og produksjonsleddet er avklart til fordel for produksjonsleddet. Samtidig presiserer lovverket hvilken teknologi som skal anvendes. En enkel og grei oppsummering av modellen er at den gjennom detaljerte konsesjonsvilkår fjerner alle potensielle konflikter eller klargjør hvem som gjennom utøvelsen av eiendomsretten bestemmer dersom det oppstår konflikter.

Gjennom en slik modell får produksjonsleddet full kontroll over drift av fangstleddet. Det styrker landanleggets forhandlingsposisjon når det gjelder råvarepris. Dette gir rom for langsiktig planlegging i produksjonen og en fangstatterferd tilpasset landanleggets behov.

8.2.2 Modellens ulemper

Som vi ser av de valg som er gjort i *Den planøkonomiske modell*, har leveringsplikten som ordning gradvis beveget seg fra sin opprinnelige form langs flere sentrale dimensjoner ved ordningen. Blant annet er det lempet på presiseringen av hvilke anlegg som er begunstiget – fra å være knyttet opp mot spesifikke anlegg til å koble leveransene til hele regioner. Det er også gjennomført presisering av at råstoffet skal omsettes til en markedsbasert pris snarere enn en pris styrt av de begunstigede anleggene. Det er videre lempet på kravet vedrørende hvor stor del av fangsten som det skal være knyttet leveringsplikt til, og det er ikke spesifikke krav knyttet til verken bearbeidingsgrad eller beskaffenhet til råstoffet. Også kravet om at leveringspliktig fangst skal losses ved bedriften er det i realiteten slakket på. Videre blir trålere med leveringsplikt i stor grad omsatt på lik linje med øvrige fiskefartøy. Ordningen har med andre ord gradvis gått fra å være forankret i *Den planøkonomiske modell*, i retning av *Den markedsbaserte modell*. Dette har ikke skjedd uten politisk debatt, men er samtidig drevet fram av gode argumenter rundt svakheter ved *Den planøkonomiske modell*.

Den største ulempen ved *Den planøkonomiske modell* er at den ikke sier noe om hvilken pris som konsumentene eller kundene til de begunstigede bedriftene skal betale for produktene som blir kjøpt fra de begunstigede bedriftene. Denne lille detaljen skaper imidlertid store problemer i *Den planøkonomiske modell* fordi aktørene befinner seg i et globalt sjømatmarked der sterk styring bare unntaksvis opptrer, under hovedregelen om ”fri flyt” av varer.

Den planøkonomiske modell stiller myndighetene overfor store utfordringer, og tildels svært vanskelige valg. For eksempel krever modellen at det må velges hvilken region, hvilken bedrift, hvilken teknologi, hvilken fordeling, hvilken produksjon, hvilken råvarepris og hvilken beskaffenhet. Dette blir ytterligere komplisert ved at industriaktørene som det må velges blant er mange og svært ulike langs de fleste av disse dimensjonene.

En annen utfordring er at hoveddelen av det norske fangst- og produksjonsleddet ikke er underordnet eller tilgodesett ved denne ordningen. Det innebærer at aktører innenfor ordningen, hele tiden blir utfordret fra fristilte aktører i et felles globalt råvare- og

produktmarked. Det stiller også de som skal velge begunstigede aktører overfor et bortimot umulig valg hvor de står i fare for å gi noen et lovbeskyttet konkurransefortrinn, mens andre blir valgt bort.

Både valgets kval og markedes krav underminerer *Den planøkonomiske modellen*, så vel her som i mange andre sammenhenger hvor det gjennom rigide regler søkes å styre aktører på en åpen markedsarena. Markedet har en egen evne til å korrigere slike valg, der markedets dynamikk, hvor bedrifter fødes og avgår ved døden uavbrutt som følge av at ressursene allokeres dit det til enhver tid er størst effektivitet i produksjon, samtidig som produktene er i overensstemmelse med hva som etterspørres i sluttmarkedene. For eksempel vil feil valg av begunstiget bedrift ofte føre til at bedriften går konkurs – til tross for begunstigelse. Økt lønnsomhet vil ikke nødvendigvis realiseres dersom det gjøres galt valg av teknologi, beskaffenhet og bearbeidingsgrad, og dersom andre fangstmetoder, råstoffbeskaffenhet og produkter gir rom for langt bedre lønnsomhet i en fristilt flåte – i samarbeid med et produksjonsledd som ikke er begunstiget. Valg av prisregime, som ikke tar opp i seg ulik betalingsevne blant ulike potensielle kjøpere, kan bidra til at råstoffet går til aktører og produkter som ikke gir en effektiv fordeling til produsenter og produktgrupper. Valg av hvor maktforholdet skal ligge – mellom produsent- og fangstledd – kan bidra til at flåteleddet forvitres ved at fartøyene ikke fornyes og at mannskap melder overgang til fristilte fartøy som gir bedre avlønning på grunn av auksjonsbasert prissetting og et mer kostnadseffektivt fangstmønster. Et klassisk eksempel på denne formen for problemer, er dersom kravet til høy sysselsetting er så bastant at det ikke gir rom for innovasjon og teknologisk endring eller bidrar til en kostnadsstruktur som er direkte i strid med målet om lønnsomhet.

En annen sentral innvending mot slike rigide regler, er at de krever oppfølging og kontroll – ikke bare i forhold til en enkelt faktor, men svært mange forhold. Dette krever både store administrative ressurser og et regelverk som skal definere og håndtere brudd på betingelsene. Med andre ord har slike ordninger en tendens til å være kostbare og tidkrevende både for forvaltning, rettsapparat og næringsutøvere. Dette blir forsterket dersom de bedriftsøkonomiske incentivene blant næringsaktørene kommer i konflikt med rigide valg gjennomført i utformingen av regelverket. Heldigvis har ikke vårt mandat vært å analysere om noen bryter leveringsplikten, graden av brudd og hvilke aktører som bryter den på hvilken måte. Dette er imidlertid en generell ulempe med rigide planøkonomiske modeller; at de i en verden i stadig forandring, raskt blir kompliserte både å overholde og kontrollere.

I så måte er den intense og kontinuerlige offentlige debatt rundt leveringsplikten i Norge interessant. Den har først og fremst vært rettet mot om næringsaktørene bryter leveringsplikten eller ikke, og har i liten grad vært rettet mot de underliggende kreftene som i stadig sterkere grad tvinger næringsaktørene til å sette ordningen på prøve, eller mot om det er andre virkemidler som er bedre egnet for å nå de overordnede mål med ordningen.

Flere av disse innvendingene har vært drivkrefter for de justeringene leveringsplikten har gjennomgått siden ordningen ble innført. I så måte er dagens leveringsplikt en herlig blanding – som inneholder elementer både av *Den planøkonomiske* og *Den markedsbaserte modellen*. Valg av bedrift er gjort mindre rigid (og enklere) ved at ordningen har beveget seg fra å gjelde konkrete bedrifter, til nå oftere å gjelde bedrifter innenfor en region eller fylke/landsdel. Men selv med slike vide føringer for råstofflyten ser vi at råstoffet ikke nødvendigvis landes i henhold til intensjonene. Fra et prissystem der den begunstigede bedriften var premissgiver for prissetting til at råstoffet nå i stadig større grad omsettes i et åpent auksjonsbasert råvaremarked. Fra å konkretisere at råstoffet skulle være ferskt og gå til filetproduksjon, til at slike begrensninger nå er fjernet og at store deler av råstoffet landes som ombordfrosset

råstoff og tilflyter andre produktgrupper enn filet. Samtidig har det blitt klart at i et mindre rigid regime for drift av fartøyene, har verdien av rettighetene til slike torsketrålere med leveringsplikt økt samtidig som verdien av de begunstigede anleggene har falt fordi de har feil lokalisering, produserer feil produkt eller er lite effektive. Denne forskyvingen av verdivurderingen i ulike deler av verdikjeden, har tvunget vertikalt integrerte konsept til å prioritere driften i de delene av verdikjeden hvor verdiene er størst – og stadig oftere ser dette ut til å være i fangstleddet – der høsting av grunnrenten er utslagsgivende for hvor lønnsomheten realiseres.

8.3 Den markedsbaserte modell

Flere trekk, både knyttet til revidering av lovverket og den atferd vi har sett blant næringsaktørene som på en eller annet måte er forankret i leveringspliktordningen, tyder på at ordningen har beveget seg bort fra en planøkonomisk modell mot en markedsbasert modell. *Den planøkonomiske modellen* forutsetter at lovverket setter rammer for leveringsplikten langs alle de åtte dimensjonene vi holdt fram i Figur 21. Disse er direkte avledet fra ulike aspekter ved de politiske mål som er satt for ordningen. Som diskutert over vil en slik modell ha ulike ulemper og fordeler. I dette avsnittet skal vi se nærmere på Den Markedsbaserte Modellen – som på mange måter representerer motstykket til *Den planøkonomiske modellen*. I vår presentasjon av denne modellen har vi også vektlagt de åtte sentrale dimensjonene i leveringsplikten, men i denne modellen er styringsambisjonene i den helt andre enden av skalaen enn hva vi finner i *Den planøkonomiske modell*.

I *Den markedsbaserte modellen* vil valgene være som følger:

Lokalisering av bedrift: Det knyttes ingen betingelser til lokalisering av anlegg som skal kjøpe råstoff.

Fangstmønster: Driftsmønsteret bestemmes av fartøyets eier innenfor de generelle rammene av fangstreguleringene.

Fordeling av fangst: All fisk omsettes i et åpent auksjonsbasert råvaremarked.

Fangstteknologi: Fartøyeier bestemmer selv hvilke(-t) fangstredskap det vil bruke.

Beskaffenhet: Fisken leveres i den beskaffenhet fartøyet finner mest hensiktsmessig.

Bearbeiding: Det stilles ingen krav til kjøper om bearbeiding av råstoffet.

Prissetting: Den aktør som byr høyest pris for fangsten, får råstoffet.

Eierskap til rettighet: Omsetting av fartøyet kan skje innenfor samme regelverk som for øvrige norske fiskefartøy.

En generell innledende kommentar rundt en rendyrket markedsbasert modell, og de valg som er gjort over med hensyn på ulike dimensjoner, er at den i liten grad vil skille seg fra regelverket rundt den øvrige norske fiskeflåten – bortsett for at det kreves konsesjon og at det er gitt dispensasjon fra at eier må være aktiv fisker.

8.3.1 Modellens fordeler

Fordelen med denne modellen er at den på mange måter løser de markedsmessige problemene som genereres i *Den planøkonomiske modell*. Regelverket påfører ikke fangstleddet begrensinger for en kostnadseffektiv driftsform og en markedsbasert høsting innenfor den gitte fartøykvote, utover de generelle fangstreguleringene. Fartøyet kan fritt velge å fiske på de tidspunkt og på de deler av bestanden som gir høyest verdi. De kan, dersom de velger å fryse fangsten ombord, velge landingsfrekvens og landingssted som optimerer fangstverdi og minimerer egne driftskostnader (og transport). Dette vil gi fartøyene et fangstmønster som til enhver tid optimerer lønnsomheten til fartøyet. Den eneste muligheten de tidligere tilgodesette anleggene vil ha for å styre råstoffet mot egen bedrift, er gjennom en priskonkurranse på et åpent råvaremarked, gjennom attraktive langsiktige kontrakter med fartøy eller gjennom sterk styring av egne fartøy gjennom vertikal integrering. Uansett vil en slik ramme for leveringsplikt – i den grad vi her kan snakke om leveringsplikt – bidra til å styrke lønnsomheten i fartøyleddet. Økt lønnsomhet i fartøyleddet vil bidra til å framskynde fornyelse i denne delen av flåten.

I en slik modell vil selvsagt kostnadene med å kontrollere at ordningen overholdes reduseres – for ikke å si fjernes – ettersom styringen reduseres til et privatrettslig forhold mellom bedrift og fartøy. Det vil også bidra til at antall brudd på leveringsplikten reduseres – fordi det er få plikter å overholde. Den vil også bidra til å fjerne konflikter mellom ulike næringsaktører som på en eller annen måte har interesser knyttet til ordningen. Totalt vil dette bidra til å fjerne kostnader knyttet til kontrollapparat og rettsapparat.

En annen fordel med en slik modell er at den vil føre til lik konkurranse mellom ulike aktører i produksjonsleddet, og sørge for at råvarene flyter mot de mest effektive produsentene og de mest lønnsomme produktene. Det vil øke handlingsrommet til de delene av produksjonsleddet som tidligere ikke har vært begunstiget.

8.3.2 Modellens ulemper

Den mest iøynefallende innvendingen mot *Den markedsbaserte modellen* er at den i sitt vesen og sin løsning stiller spørsmål ved virkemiddelet. Sagt på en annen måte, dersom et åpent råvaremarked uten spesifikke krav til fartøyet, utover å drifte i henhold til de generelle fangstreguleringene, er en mer effektiv måte å nå de mål som ligger til grunn for ordningen, har leveringsplikten i seg selv utspilt sin rolle. En annen fortolkning kan være en resignasjon og en erkjennelse av at det er umulig å nå sentrale mål for ordningen, på grunn av at markedskreftene uansett vil sørge for hvor råvarene flyter og hva som blir produsert av råstoffet.

Sett opp mot de funn vi har presentert i denne rapporten, og koblet til forventet effekt av en rendyrket markedsbasert modell, vil den ligge nært opp mot råvareflyten fra de fristilte trålerne. Det vil blant annet innebære at større deler av fangsten blir frosset ombord, andelen stor fisk øker og større andeler av råstoffet auksjoneres i et åpent råvaremarked. Konsekvensene av dette vil være at råvareprisene øker og råvarene flyter bort fra de bedrifter som i utgangspunktet var begunstiget. Dette vil sette de begunstige bedriftene i en vanskelig økonomisk situasjon ved at de må betale mer for råstoffet, mister mulighetene til å styre flåten i forhold til egne råstoffbehov og de får økte problemer med å utnytte den etablerte produksjonskapasiteten. Til en viss grad kan man hevde at denne tilpasningen allerede har funnet sted, innenfor bedriftskonstellasjoner med begunstige anlegg og tilhørende dedikerte torsketrålere, der anleggene ikke tilgodeses fullt ut med det råstoff trålerne lander. Hva som er avgjørende for at råstoff tilflyter åpne auksjoner eller andre anlegg

enn det tilgodesette, kan man tenke seg flere mulige forklaringer på: For eksempel at råstoffet som kommer i land ikke er egnet til anleggets produksjon, eller at anleggets produkter ikke genererer inntekter som står i forhold til de påløpte kostnadene. I førstnevnte eksempel tvinges landanlegget ut i en lokal råstoffkonkurranse med andre lokale/regionale aktører.

Om effekten av en slik modell bidrar til å øke sysselsetting og lønnsomheten på de stedene og i de regionene som skulle være tilgodesett med ordningen er tvilsomt. Våre funn indikerer at råstoffet – i større grad vil flyte ubearbeidet ut av regionene dersom betingelsene rundt en ordning med leveringsplikt blir som skissert i *Den markedsbaserte modell*. Sannsynligvis vil, slik konkurransesituasjonen er i dagens marked, det meste fryses om bord i trålerne. Den største torsken vil sannsynligvis havne i store konvensjonelle anlegg utenfor Nord-Norge som produserer saltfisk og klippfisk. Den minste ombordfrosne torsken vil bli kjøpt av aktører som produserer frosne filetprodukter i lavkostland. Med andre ord, utsikten for å nå de sentrale mål som dannet utgangspunktet for torsketrålere med leveringsplikt; jevn råvaretilførsel, høy sysselsetting og god lønnsomhet i landbasert fiskeindustri i Nord-Norge, vil være heller dårlig.

8.4 Blandingsmodellen

Dagens modell for leveringsplikten er et produkt av et forsøk på å tilpasse en opprinnelig planøkonomisk modell til endringer på konkurransearenaen både når det gjelder struktur, etterspørselsforhold, andre regler og teknologi. Målsettingen er den samme; leveringsplikten skal sørge for jevn tilførsel av råstoff til fiskeindustrien lokalisert i Nord-Norge for å sikre lønnsomhet og sysselsetting. Prinsippet for ordningen er det samme som opprinnelig; noen trålere er gitt en eksklusiv fangstrettighet, med unntak fra Deltakerlovens hovedregel om at fiskefartøyer skal eies av aktive fiskere. Disse er til gjengjeld pålagt særlige plikter når det gjelder hvor fangsten skal leveres. Dette virkemiddelet er fremdeles sett på som ett av de mest sentrale næringspolitiske virkemidler for å trygge sysselsettingen i fiskeindustrien langs kysten av Nord-Norge.

Vi har overfor beskrevet dagens modell som en ”salig” blanding av en planøkonomisk og en markedsbasert modell. I Tabell 7 har vi vist hvor dagens ordning befinner seg i forhold til de to modellene langs de åtte dimensjonene ved leveringsplikten. Tabellen bygger på dagens ordning etter at forskriften kom, høsten 2003. Vi har valgt å karakterisere dagens ordning etter hvor langt ordningen kan trekkes mot den markedsbaserte modellen, men som vår gjennomgang viser velger rederiene å forvalte dagens ordning på ulike måter. Enkelte rederier har valgt å forvalte ordningen så nært opp mot den markedsbaserte modellen som mulig, mens andre frivillig har lagt seg nærmere opp mot den planøkonomiske modellen. Dette skyldes blant annet at historien til det enkelte fartøy/konsesjon er svært forskjellig. Stor strukturell turbulens, og mange ulike måter å organisere eierskapet av trålerne på, gjør at det fins et mangfold av betingelser i denne flåtegruppen. Dagens ordning fremstår derfor som svært kompleks og dermed krevende å forvalte og kontrollere.

Tabell 7 Sentrale dimensjoner ved dagens leveringsplikt relatert til "Den planøkonomiske modell" og "Den markedsbaserte modell"

Dimensjon	Planøkonomisk modell	Dagens modell	Markedsbasert modell
Hvem kan kjøpe	Utvalgte anlegg	Anlegg, steder og regioner med godkjente kjøpere har forkjøpsrett	Ingen begrensning utover kjøpergodkjenning
Fangstteknologi	Trål	Trål (med enkelte dispensasjoner)	Ingen begrensning
Krav til råstoffets beskaffenhet	Ferskt	Valgfritt	Valgfritt
Prissetting	Minst minstepris	Markedspris i region siste 14 dager	Åpen auksjon
Styring/kontroll av fangstmønster	Produksjonsanlegg	Rederi (koplet opp mot anlegg i noen tilfeller)	Rederi
Volum med leveringsplikt	Alt skal leveres til begunstigede anlegg	80 % torsk og 60 % hyse til begunstiget sted	Bortfaller
Krav til bearbeiding	Alt skal bearbeides	Kjøper av råstoff skal ha mulighet for bearbeiding	Ingen krav
Fangstrettighet	Koblet til produksjonsanlegg	Som fristilte fartøy, men med restriksjoner	Som fristilte fartøy

Tabellen illustrerer at leveringsplikten er et politisk virkemiddel, og som sådan naturligvis er preget av politiske valg knyttet til de ulike dimensjonene ved ordningen. Samtidig viser vår analyse at ordningen slik den i dag er utformet gir rom for svært ulike tilpasninger for de ulike rederiene. Leveringspliktens historie viser en rekke eksempler på brudd av disse, men det vi kjenner til har det aldri vært saker av en slik karakter at myndighetene har gått til det skritt å inndra konsesjoner. Den verste støyen har vært der de involverte partene har sett seg nødt til å gå via rettsapparatet for å få belyst de faktiske forhold og retningslinjer som leveringsplikten egentlig gir.

Nå er det ikke vår oppgave i denne evalueringen å gjøre politiske valg, men tabellen illustrerer at det finnes mange ulike dimensjoner ved ordningen som kan justeres gjennom praktisk politikk. Hvilke dimensjoner som eventuelt bør justeres og i hvilken retning slike justeringer bør ta, er det med andre ord ikke vår oppgave å ta stilling til. Det er først og fremst politiske valg. Vår gjennomgang kan forhåpentligvis benyttes til å underbygge en analyse av hvilke konsekvenser ulike politiske grep vil få for måloppnåelse gjennom en revisjon av leveringsplikten.

8.5 Alternative virkemidler

I vurderingen av leveringsplikten – og eventuelle tiltak for å forbedre ordningen – tas det ofte for gitt at trålere med leveringsplikt er den mest effektive ordningen for å oppnå jevn råvareflyt, høy sysselsetting og god lønnsomhet i fiskeindustrien i Nord-Norge. Dette kan ha sammenheng med at aktørene rundt ordningen blir låst i en tankemodell basert på dette virkemidlet. I dette avsnittet skal vi drøfte om det finnes andre virkemidler som er bedre egnet til å nå de mål ordningen skal bidra til å realisere. Det krever blant annet en forutsetning om at de investeringer som er gjennomført rundt dagens ordning ikke begrenser muligheter for revidering eller erstatning av ordningen. Det innebærer at det tas mer hensyn til de teknologiske og strukturelle endringer som har funnet sted siden ordningen ble innført. Dette

er endringer som vi har vist påvirker hvordan leveringsplikten fungerer, men som samtidig åpner for å utvikle andre og mer effektive virkemidler som ikke var mulig da ordningen i sin tid ble innført. I dette avsnittet vil vi ta utgangspunkt i at det gjennom leveringspliktordningen stilles til disposisjon en kvoteandel tilsvarende det dagens torsketrålere med leveringsplikt disponerer. Denne kvoteandelen skal disponeres mest mulig effektivt for å trygge sysselsetting og lønnsomhet i nordnorsk fiskeindustri.

8.5.1 Jevn tilførsel av fisk

Et viktig argument ved fremveksten av en torsketrålerflåte med leveringsplikt var å bygge fartøy og bruke teknologi som sikret jevn leveranse over hele året. Ordningen ble bygd opp rundt store fartøy som kunne operere langt fra kysten uavhengig av vær og årstid. Ordningen var ment å bidra til å stabilisere råvaretilgangen over året og mellom år for de begunstigede bedriftene.

I denne rapporten har vi påpekt at fiskens vandringsmønster gjør at det er mer lønnsomt å fange den i korte perioder av året når de deler av bestanden som er mest ettertraktet i markedet er lett tilgjengelig og har god kvalitet. Klimatiske, biologiske forhold og svingende fangstrater premierer sterkt en sesongbasert høsting. Våre funn illustrerer at fiske med torsketrål også er underlagt sterke økonomiske drivkrefter, som taler for en sesongbasert høsting av torsk, så som markeds- og kostnadsforhold. Dette genererer et behov for å finne virkemidler som demper disse svingningene – særlig for bedrifter som velger et produksjonsmønster og produkter som krever kontinuitet i produksjon.

I økonomisk teori blir utfordringer med usikker og svingende råvaretilgang anbefalt løst gjennom to vidt forskjellige strategier – tilpasning gjennom volumfleksibilitet eller styring og kontroll ved hjelp av vertikal integrering. Leveringsplikten er i sitt vesen en ordning rettet mot vertikal integrering hvor bedriftene på land skaffer seg styring og kontroll med underleverandører (fangstledd). I faglitteraturen blir det påpekt at dersom den underliggende årsaken til usikker/ujevn råvaretilgang utelukkende er forankret i biologiske svingninger, vil effekten av vertikal integrering være minimal. Flere forhold tyder på at dette er en svært relevant innvending mot leveringsplikten. Selv med full kontroll over fartøyene og deres drift, klarer bedriftene bare i begrenset grad å jevne ut sesongtoppene som på aggregert nivå skapes av kystflåtens fangstmønster. Da leveringspliktordningen så dagens lys var imidlertid mange av de tilgodesette bedriftene forutsatt å få dekket sitt råstoffbehov gjennom trålerdriften. I dag er det få eksempler på dette. Flere forhold har imidlertid åpnet for å løse problemet med sesongbaserte fangsttopper på andre måter enn gjennom en kontinuerlig høsting.

Ny teknologi og endring av lovverket har gjort det mulig å fryse råstoffet ombord og langtidslagre råstoffet frosset i et godt utbygd nettverk av fryseterminaler. Disse tilbyr også et avansert og effektivt distribusjonssystem ut til potensielle kjøpere. Rundt dette systemet er det også utviklet et auksjonssystem som gjør at kjøpere kan by på nøyaktig det råstoffet de har behov for på de tidspunkt de trenger råstoffet. Råstoffet som fryses inn har høy kvalitet, og fryse- og tineteknologi gjør at kvalitetstapet er begrenset – særlig innenfor salt- og klippfiskproduksjon. Også innenfor filetproduksjon ser dette ut til å være løsningen for produksjon av frosne filetprodukter. Ordningen med leveringsplikt, er gjennom revideringen av lovverket, tilpasset denne utviklingen ved at begunstigede bedrifter er gitt forkjøpsrett på råstoffet. I et godt fungerende marked er behovet for vertikal integrering mindre, og et vel fungerende marked for ombordfrosset råstoff er i så måte et argument for at leveringsplikten er i ferd med å utspille sin rolle.

Problemet med denne løsningen er imidlertid at den bidrar til at det viktigste fortrinnet til nordnorsk fiskeindustri, lokalisering nært rike fiskefelt med nærhet til godt betalende markeder, forvitrer. Gjennom ombordfrysing, fryseterminaler, auksjonsbasert omsetning og et effektivt distribusjonssystem er råvaremarkedet blitt åpnet for globale aktører. I denne prosessen flyttes den arbeidsintensive produksjonen til geografiske områder der lave lønninger er det viktigste kriteriet for lokalisering av produksjon. Utviklingen har altså gitt oss teknologiske løsninger som bidrar til å jevne ut råvareflyten til produksjonsleddet. Men de begunstigede bedriftene har ikke klart å utnytte denne endringen, fordi de blir utkonkurrert av bedrifter som har lave lønninger som sitt viktigste konkurransefortrinn. Disse bedriftene presser opp prisen på den ombordfrosne fisken som landes i Nord-Norge, samtidig som de presser prisen ned på sluttproduktene. Og de bedriftene i Nord-Norge som rammes sterkest av den økte konkurransen er selvsagt de bedriftene som har den mest arbeidsintensive produksjonen – og som leveringsplikten primært var ment å beskytte. Et svar på denne utfordringen har vært å erstatte arbeidsintensive operasjoner med ny teknologi – et valg som er i konflikt med målet om høy sysselsetting. Et annet dilemma er at også teknologiske innovasjoner imiteres stadige raskere slik at ny teknologi ikke gir noen langvarig beskyttelse mot konkurranse.

Flere av våre funn bekrefter at denne globaliseringsprosessen er i ferd med å underminere leveringspliktordningen. Ombordfrosset råstoff er svært godt betalt, sett i forhold til det disse fartøyene får for ferskt råstoff. Råstoffet flyter i stadig større grad ubearbeidet forbi de begunstigede bedriftene til produksjon i lavkostland. Dette er en utvikling som ikke er spesiell for norsk fiskeindustri, men snarere en utfordring som det meste av vestlig arbeidsintensiv industri møter. Den teknologiske utviklingen som på mange måter løste problemet med svingninger i råstoffet, ble samtidig den som sterkest bidro til å blottlegge det lokale råvaremarkedet for konkurrentene til nordnorsk fiskeindustri.

I så måte blir et viktig politisk spørsmål – også knyttet til leveringsplikten – om denne prosessen kan snus eller dempes for å hindre at sysselsettingen i fiskeindustrien langs kysten fortsetter å falle. Dersom norsk filetindustri skal ha ambisjoner om å overleve på sikt basert på leveranser fra en torsketrålerflåte underlagt leveringsvilkår, må det settes en stopper for ombordfrysing av råstoffet – råstoffet må landes fersk. Foreløpig ser dette ikke ut til å stoppes av prismessig premiering for ferskt råstoff i råvaremarkedet. Tidligere var det et krav knyttet til leveringsplikten om at råstoffet skulle leveres ferskt. Dette er et krav som kan stilles og som krever endring av forskriften for leveringsplikt og eventuelt en revitalisering av frysekonsesjonsloven. Dette vil samtidig innebære et stort steg tilbake mot den planøkonomiske modellen. De institusjonelle virkemidlene må i så fall være sterke og gjenstand for represalier ved brudd, fordi gevinstene for rederiene med å fryse om bord er så store i dagens råvaremarked. Faktisk så store at finansieringsinstitusjoner stiller krav om at fartøy rigges for ombordfrysing for å være med å finansiere nybygg.

En annen måte å motivere fartøyene til å levere ferskt råstoff, er å bevege seg inn på et tabubelagt tema - fordelingsnøkkelen til ulike fartøygrupper. Dette er uten tvil det sterkeste virkemidlet som står til disposisjon. Her ligger det muligheter til å premiere de fartøyene som leverer ferskt råstoff med ekstra kvoter, og eventuelt fratrukk i kvoten når fisken leveres ombordfrosset¹⁰. Dette er mulig å bygge ut til også å gjelde andre fartøy enn torsketrålere med leveringsplikt. I så måte vil råvarestrømmen inn til lokale bedrifter trygges ved å la fartøy

¹⁰ Island har en beslektet regel av denne i sine fiskerireguleringer, der det åpnes for at fartøy som leverer fangst i utlandet får en avkortning opp mot kvotegrunnelaget som er større enn den reelle fangsten. Avregningen mot kvotegrunnelaget for torsk og hyse kan være på inntil 20 % ekstra.

uten fryseri om bord og med liten mobilitet premieres i kvotefordelingen. Denne utviklingen ser vi faktisk allerede konturene av innenfor leveringspliktordningen, der det blir gjort spede forsøk forankret i et slikt prinsipp. Her ønsker produksjonsanlegg/rederi å la andre fartøygrupper enn trålerne fange kvoter tildelt med leveringsplikt. Ulempen er selvsagt at det vil innebære at beskaffenhet prioriteres fremfor sesongprofil. Bedrifter som ikke er begunstiget frykter imidlertid at en slik ordning kan bidra til at for eksempel fartøy som leverer hos dem i dag, vil velge å gå til begunstigede anlegg fordi de da kan oppnå ekstra kvoter gjennom samarbeid med produksjonsanlegg som kan leie ut kvoter med leveringsplikt.

Dette bringer oss over til at leveringsplikt er ett virkemiddel blant mange. Blant annet har det lenge vært jobbet med å utvikle de generelle fiskerireguleringene slik at fartøyene, gjennom ulike incentivordninger, velger fangststrategier som gjør at sesongsvingningene blir dempet. Her kan nevnes periodisering, refordeling, bifangstkvoter, samlekvoter, kvotebank og ulike struktureringstiltak mellom fartøy. Vi har vist at dette er en stor utfordring i kystflåten, som er den gruppen som har høyest andel av totalkvoten og som har de største sesongsvingningene i sitt fangstmønster. Et annet element er å se på hvordan fartøy kombinerer ulike fangstrettigheter. Flere forhold tyder på at fartøy med mange ulike rettigheter velger å konsentrerer uttaket av den enkelte art i korte og hektiske sesonger. Dette ser vi også blant torsketrålere med leveringsplikt som også har rettigheter i fiske etter andre arter som for eksempel reker. I så måte kan samling av torskerettigheter på færre trålere, og flytte andre rettigheter på spesialiserte fartøy, være et tiltak som bidrar til en jevnere fordeling av fangsten over året.

Et annet tiltak har vært å utvikle overordnede strategier som prioriterer stabilitet i totalkvotene fra år til år for å gjøre kapasitetstilpasningen i så vel fangst- som produksjonsleddet enklere og mer forutsigbar. Dette er et viktig virkemiddel for å redusere det underliggende problemet som skaper behovet for leveringsplikt – usikkerhet i råvaretilgang.

Det har imidlertid også skjedd andre teknologiske gjennombrudd som kan bidra til å øke muligheter til å nå de overordede målene med leveringsplikten. Dersom nøkkelen til økonomisk suksess i norsk fiskeindustri er knyttet til jevn tilgang på ferske råvarer, åpner det seg nye og store muligheter dersom fisken kan fanges og lagres levende. For eksempel vil kysten av Finnmark komme i en svært gunstig posisjon på grunn av vandringsmønsteret til torsken. Dersom torsken kan fanges levende i forbindelse med det tradisjonelle vårtorskefisket, hvor den er lett å fange nært kysten, vil dette kunne danne grunnlag for produksjon av ferske filetprodukter resten av året. Dette illustrerer behovet for å se leveringspliktordningen i lys av ny teknologi som åpner for nye strategier for fangst- og mellomlagring som enten gjør leveringsplikt unødvendig eller åpner for andre krav til aktørene som er tilgodesett gjennom en slik ordning. En framtidig ordning må ta høyde for at begunstigede anlegg kan utnytte nye teknologiske muligheter. For eksempel kan det tenkes at det innarbeides et krav at fangsten ikke bare skal landes fersk – den skal fanges og lagres levende.

Vår anbefaling går altså i retning av å finne virkemidler som fjerner eller reduserer usikkerhet om råvaretilgangen gjennom ordninger som:

- i mindre grad retter oppmerksomhet mot trål, men desto mer oppmerksomhet rundt fangstmønster, beskaffenhet og leveringsmønster,
- i større grad premierer fartøy som leverer ferskt, gjerne levende råstoff,
- i utforming av de generelle fangstreguleringer og fordeling av kvotene mellom fartøy i større grad premierer fartøy som bidrar til å dempe sesongtoppene,
- i større grad premierer teknologi som fanger fisken levende og gir muligheter for lagring av levende fisk, eller
- i utforming av de generelle fangstreguleringer og fordeling av kvotene mellom fartøy, i større grad premierer fartøy som leverer fersk, gjerne levende råstoff.

8.5.2 Sysselsetting

Et av hovedargumentene for å pålegge enkelte fartøy en særegen leveringsplikt var ønsket om å trygge arbeidsplasser i fiskeindustrien langs kysten av Nord-Norge. Våre tall fra de årlige Driftsundersøkelsene i fiskeindustrien viser at dette i liten grad har lyktes. Både antall sysselsatte i denne fiskeindustrien og utviklingen i antall bedrifter viser en kontinuerlig nedgang. Særlig har dette rammet et av kjerneområdene for ordningen – Finnmark – og vi ser samtidig at den delen av fiskeindustrien med høyest sysselsetting – filetindustrien – har blitt rammet hardt. Dette til tross for at disse bedriftene gjennom ordningen har vært tilgodesett, og har hatt en kryss-subsidiering gjennom leveringsplikten i form av en lavere råvarepris enn fristilte anlegg har hatt. Et perspektiv kan selvsagt være at dersom ordningen ikke hadde eksistert, ville reduksjon i sysselsetting og antall bedrifter vært mye større og kommet raskere. En motsatt tilnærming kan være at begunstigede bedrifter har, i kraft av leveringsplikten, vært i en konkurranseposisjon som har bidratt til å forsinke nødvendig omstilling i produksjonen. Dette har i de senere år blitt påtalt av så vel økonomer som politikere – at næringer som kunstig skjermes mot konkurransens harde lov om den sterkeste overlevelse, over tid gjerne blir taperen på den internasjonale konkurransearenaen. Hovedkonklusjonen er uansett at leveringsplikten ikke har klart å demme opp for en avskalling av bedrifter og økende arbeidsledighet på steder i Nord-Norge som tradisjonelt har hatt høy sysselsetting i fiskeindustrien.

Vi har overfor nevnt at dette dels skyldes en endring i arbeidsdelingen der produksjonen nå skjer i regioner utenfor Nord-Norge og utenfor Norge. Det skyldes at de produksjonsområdene, som gjennom valg av begunstigede bedrifter ble prioritert, filetproduksjon, viste seg å være den delen som var mest sårbar for en slik globalisering av arbeidsdelingen.

Fiskeindustrien har imidlertid ikke sittet handlingslammet og sett på at deres konkurranseposisjon har blitt svekket. De har forsøkt å erstatte ”kostbar” arbeidskraft med avansert teknologi. Slike valg har bidratt til å øke verdiskaping per ansatt, men også til at det er behov for færre ansatte i industrien. I så måte viser vår gjennomgang en underliggende målkonflikt mellom høy lønnsomhet og høy sysselsetting. En annen tilpasning har vært å erkjenne den svekkede konkurranseposisjonen, og endre produksjonen. Mange tidligere filetbedrifter er i dag helt ute av denne produksjonen og sterkt inne i konvensjonell produksjon og pakking av fersk rund fisk. Andre, av de begunstigede bedriftene, har valgt å satse sterkere på rederidriften og redusere oppmerksomheten rundt produksjonsleddet.

I lys av denne drøftingen er det viktig at:

- Målet om høy bearbeidingsgrad kan være i konflikt med målet om høy lønnsomhet.
- Sysselsettingsgevinsten fra leveringspliktordningen i begunstigede bedrifter og regioner reduseres på grunn av at råstoff fryses om bord.
- Råstoffet gir høyest sysselsetting i begunstigede bedrifter og regioner når det leveres ferskt.
- Sysselsettingen som følge av leveringsplikten er nå konsentrert om færre steder enn tidligere.

8.5.3 Lønnsomhet

I en rendyrket planøkonomisk modell er det enkelt å sørge for at de begunstigede anleggene oppnår tilfredsstillende lønnsomhet. Det er bare å vedta hvilken pris de begunstigede bedriftene skal betale for råstoffet og hvilken pris de skal få betalt for sine produkter. I dagens fiskerinæring er imidlertid en slik løsning umulig. Prisene som oppnås, både på råstoffet og produktene, blir satt i åpne og globale markeder med mange konkurrerende aktører og anvendelser. Det er dette som først og fremst har bidratt til å svekke begunstigede bedrifters konkurranseposisjon og lønnsomhet. De blir i stadig større grad eksponert mot høyere pris på råstoffet og lavere pris på sine produkter.

Produktporteføljen til den enkelte bedrift er en av de viktigste forklaringsfaktorene for den store spredning vi finner i lønnsomheten blant nordnorske fiskeindustribedrifter. Våre funn indikerer at de bedriftene som oppnår best økonomisk resultat blant de begunstigede bedriftene klarer dette gjennom å produsere en produktportefølje som er mindre eksponert mot global konkurranse enn de som har dårligst lønnsomhet. For nordnorsk fiskeindustri tilsvarende det fersk rund fisk, ferske filetprodukter, tørrfisk og saltfisk. Det er faktisk slik at produksjon av frosne filetprodukter, som leveringsplikten i utgangspunktet var ment å premiere, har vært det produkt alle produsenter har forsøkt å unngå å produsere de siste årene.

De produsentene som oppnår best lønnsomhet i produksjon av ferske filetprodukter, er svært avhengig av kontinuerlige landinger av fersk råstoff over hele året. Her er ferskhet det sentrale kriteriet for å lykkes, og vi ser at de begunstigede bedriftene som klarer å få trålerne til å levere ferskt råstoff og som klarer å få best fordeling av fangstene over året oppnår best lønnsomhet. Vi ser imidlertid også at enkelte av de mest suksessfulle bedriftene i denne produksjonen i utgangspunktet ikke er begunstiget. Disse har imidlertid gjennom et stort nettverk av kystfartøy og gunstig lokalisering klart å sikre ferskt råstoff i et åpent råvaremarked.

De produsentene som oppnår best lønnsomhet med konvensjonelle produkter, er ikke like sårbare for kontinuitet i leveransene som filetprodusentene. Her er imidlertid fiskestørrelsen viktig for å oppnå og beskytte konkurransefortrinn. Dette klarer de ofte gjennom en sesongbasert produksjon under vinterfisket på gytetoden stor fisk. Saltfisk- og klippfiskprodusenter har dessuten den fordel at ombordfrosset råstoff er godt egnet for deres produksjon.

For bedrifter lokalisert langs kysten av Nord-Norge er det avgjørende å velge produkter som gir dem konkurransefortrinn i sluttmarkedene. De siste årene er det avleiret seg et mønster hvor lokale bedrifter taper når de forsøker å produsere produkter som kan produseres i en global verdikjede hvor produksjonsmidler legges til lavkostland. I arbeidet med å øke

lønnsomheten, blir det derfor viktig at både driftsmønster og råstoffets beskaffenhet fra trålere med leveringsplikt bidrar til å skaffe råstoff som er egnet til å gi produkter som bygger på lokale fortrinn.

Det er ikke bare internasjonale konkurranseforhold som har bidratt til å bestemme hvilke områder som har blitt prioritert innen den enkelte bedrift. Også markedet for omsetning og prising av ulike deler av anleggsmidlene har bidratt til å endre prioriteringen. I et vertikalt konsept med trållerederi med leveringsplikt og produksjonsanlegg på land er verdisettingen på de to leddene endret dramatisk fra leveringsplikten ble innført til i dag. Gjennom endringer i den internasjonale arbeidsdeling og teknologiutvikling er det i dag en betydelig overkapasitet i produksjonsleddet. Samtidig har lønnsomheten i norske produksjonsanlegg vært dårlig. Det har bidratt til at det i dag er mange konkursbo som ikke blir solgt, eller solgt til en svært lav pris. Med andre ord er verdisettingen av produksjonsanlegg på land, til tross for store tunge investeringer i forkant, svært lav. Den motsatte utviklingen finner vi på fartøysiden. Gjennom fangstreguleringene er fangstrettigheter blitt et knapt gode som omsettes til stadig høyere priser. I tillegg har globaliseringen av råvaremarkedet og mindre rigide leveringsplikter bidratt til å øke verdiene av fangsten på førstehånd. Anleggsverdi på fangstleddet har økt betydelig i forhold til den gang da leveringsplikten ble innført. En slik endring av verdiene av anleggsmassen forankret i ulike ledd av verdikjeden vil innebære at fokus i driften flyttes tilsvarende fra produksjon til fangst. Nettopp slike vurderinger ligger nok til grunn i de bedriftene som velger å fryse råstoffet og auksjonere det ut, framfor å levere det ferskt til egne produksjonsanlegg. Denne typen tilpasninger vil på sikt også innebære at reinvesteringene kommer i fangstleddet, mens produksjonsanlegget forfaller og fases ut.

Basert på et slikt resonnement kan det være nyttig å søke nye måter å koble fangstrettighet sterkere til driften av produksjonsanlegget enn det gjøres i dag. En mulig løsning kan være å la begunstigede anlegg få leie ut fangstrettigheter tilsvarende det bedriften i dag er begunstiget med gjennom leveringsplikten. Gjennom en slik organisering kan bedriften spesifisere avtaler som er skreddersydd bedriftens behov knyttet til for eksempel når fisket skal foregå, hvilke redskaper som skal brukes, krav til fangsthåndtering og pris. Det gir bedrifter som har leveringsplikt, tilsvarende små andeler av en trålerkvote, større muligheter enn i dag til å disponere denne andelen etter egne behov. For å unngå spekulasjon omkring en slik rettighet, kan den for eksempel gjøres uomsettelig og inndras ved konkurs eller opphør i drift. En slik organisering vil gjøre bedriftene mer attraktiv for samarbeid med fartøy som er interessert i å øke fangstgrunnet gjennom slike avtaler. En slik innretning vil imidlertid også møte utfordringen med å fordele slike rettigheter blant produksjonsbedriftene, og vil uten tvil innebære et stort fortrinn for den tilgodesette bedrift i konkurransen om fartøyenes gunst, og en tilsvarende ulempe for dem som ikke blir begunstiget. Det vil også være nødvendig å avklare om det trengs særskilte kontrollregimer rundt denne type ordning.

Lønnsomheten i det norske produksjonsleddet er sårbar for generelle ulemper ved å være lokalisert i Norge. Vi har tidligere påpekt at lønnskostnadene er høy i Norge i forhold til lavkostland. Dessuten sliter norsk fiskeindustri i perioder med sterk krone og høyt rentenivå. Det illustrerer at lønnsomheten i industrien først og fremst er avhengig av generelle økonomiske virkemidler – som i liten grad har noe med leveringsplikt å gjøre.

Et virkemiddel som har vært effektivt, både for å bedre lønnsomheten og premiere høy sysselsetting, har vært differensiert arbeidsgiveravgift. Vi har imidlertid sett at denne ordningen har vært under sterkt press. Presset har kommet som et resultat av at Norge befinner seg i en verden hvor internasjonal handelspolitikk påvirker hvilke økonomiske virkemidler som kan tas i bruk. Tidligere ble en rekke konkrete finansielle virkemidler

benyttet for å bedre lønnsomheten i norsk fiskeindustri – gjerne skreddersydd mot filetindustrien. Flere av disse var øremerket de samme bedriftene som var begünstiget gjennom leveringsplikten. Slike virkemidler er imidlertid blitt stadig mindre aktuelle av flere grunner. For det første innebærer ofte slike ordninger at noen får og andre ikke får, hvilket innebærer en konkurransevidning mellom norske bedrifter. For det andre er norsk fiskeindustri avhengig av å eksportere sin produksjon. I stadig økende grad har norske fiskeprodukter møtt handelspolitiske tiltak begrunnet i offentlige støtteordninger. Et tredje forhold, som har gjort offentlig finansiell støtte uaktuelt, er at slike virkemidler har en tendens til å bidra til overkapasitet og overbeskatning.

Vi vil her fremheve følgende punkter for hvordan lønnsomheten i fiskeindustrien kan tenkes økt:

- Koble fangstrettighet til produksjonsledd - ikke fangstledd.
- Kontroll og styring av kvotene som det er knyttet leveringsplikt til.
- Produksjon av produkter med konkurransefortrinn.
- Utvikle et fangstmønster som er egnet til å produsere en produktportefølje hvor lokale produsenter har fortrinn.
- Unngå produkter som kan produseres billigere i den globale verdikjede.
- Unngå finansielle støtteordninger som skaper kunstig høy produksjonskapasitet, konkurransevidning og grunnlag for antidumpingtiltak.

LITTERATURLISTE

- Bendiksen, B.I. (2005). Driftsundersøkelsen for fiskeindustrien i 2004. (In press).
- Bendiksen, B.I. & B. Dreyer (2003). Technological changes – the impact on the raw material flow and production, *European Journal of Operational Research*, 144 (2), 237-246.
- Dreyer, B. (1998). Kampen for tilværelsen - et studium av overlevelsesstrategier i fiskeindustrien. Avhandling for Dr. scient-graden, Norges fiskerihøgskole, Universitetet i Tromsø.
- Dreyer, B., B. I. Bendiksen, A. Iversen and J. R. Isaksen (1998). Vertikal integrering - er det veien å gå? Rapport nr. 18/1998, Fiskeriforskning, Tromsø.
- Eierskapsutvalget (2002).Eierskap til fiskefartøy. Innstilling til Fiskeridepartementet. NOU 2002:13.
- Flåten, O. (2002) ”Samfunnsøkonomisk utredning om ordningen med leveringsvilkår”, utredning for eierskapsutvalget, Norges fiskerihøgskole, 17. april (se: <http://www.nfh.uit.no/dok/fid%20trålfiskebetingelser0206020.doc>)
- Isaksen, J.R., B. Dreyer og K. Grønhaug (2004) ”Flere veier fører til Rom”, i *økonomisk Fiskeriforskning*, **14**(1), ss. 1-6

Vedlegg A: Eiere av leveringspliktige fartøy i 2004

I det følgende blir eiersammensetningen for disse leveringspliktige fartøyene gjennomgått.

Hammerfest Industrifiske, som i 2004 hadde fire trålere med leveringsbetingelser, var eid av Norway Seafoods Hammerfest (40 %) sammen med Hammerfest kommune (40 %) og Den Norske Bank Hammerfest (20 %). Til sammen disponerte de fire trålerne seks torsketrålkonsesjoner, der forskjellen mellom trålere og rettigheter skyldes en enhetskvote og en rederikvote etter henholdsvis "Stallo" og "Doggi", fordelt på de gjenværende fartøyene.

Fartøyet "Rairo" ble i november 2004 overdratt til selskapet Finnmark Havfiske, som eies av Tobø Fisk i Havøysund (51 %) og NWS Hammerfest (49 %). Den kom da inn som erstatningsfartøy for "Barents Eagle" (ex. "Kjelsvik"). "Rairo" disponerte under det nye merket (F-149-M) til sammen 0,58 kvotefaktorer, der 0,35 hadde leveringsplikt til Finnmark, mens 0,23 hadde leveringsplikt til Øst-Finnmark. Fartøyet fisket imidlertid ikke sin tildelte kvote fullt ut under sitt nye merke i 2004.

Sletnestrål AS (eieren av "Nordfjordtrål") er, i likhet med Makkaur havfiske (eieren av "Sletnes"), eid av Nordic Sea Holding (Westfish-Aarsæther m.fl.). Blant eierne av Båtsfjord Havfiskeselskap, som eier trålerne "Båtsfjord" og "Persfjord", finner vi Aarsæther Båtsfjord (59 %) og Grønlandstrål (34,5 %); begge datterselskap av Westfish-Aarsæther. Den samme konstellasjonen finner vi bak Kjøllefjord Havfiskeselskap, eieren av "Varak", der Aarsæther Kjøllefjord (69 %) står som medeier sammen med Grønlandstrål (31 %). Størrelsen på de individuelle torskektivotene for de fem Westfish-Aarsæther-fartøyene "Varak", "Båtsfjord", "Persfjord", "Nordfjordtrål" og "Sletnes" avviker for de tre førstnevnte fra øvrige fartøy i materialet svært, på grunn av en rederikvoteordning. Til sammen 2,68 kvotefaktorer fra "Vadsøjenta" (F-2-VS) og "Skjøtningberg" (F-67-BD) er fordelt på "Persfjord" med 1,1176 kvotefaktorer, "Båtsfjord" med 0,6861 kvotefaktorer og "Varak" med 0,8763 kvotefaktorer. Leveringsvilkårene til denne rederikvoten er knyttet opp mot *Vardø, Båtsfjord eller Kjøllefjord* med 1,0 kvotefaktor, *Vadsø* med 1,0 kvotefaktor og *tre nedlagte Vardø-bedrifter* med 0,33 kvotefaktorer. I tillegg er en kvotefaktor på 0,35 uten leveringsplikt. Samlet sett disponerer eierne på disse fartøyene 10,85 kvotefaktorer med leveringsplikt til ulike deler av Øst-Finnmark, og en kvotefaktor på 0,7 uten leveringsplikt.

"Nordøytrål" er heleid av Kjølnestrål, som igjen var heleid av Storbukt fiskeindustri. Den disponerte en torsketrålkvote, kvotefaktor 1,0.

Nordfjord Havfiske, som eier "Atlantic Star" (kvotefaktor 1,0) er eid av Rosund as fra Vigma, som igjen er eid av privatpersoner. "Atlantic Star" har leveringsplikt til Båtsfjord, evt. Øst-Finnmark. Bak Riston fiskeriselskap [eieren av "Riston" (kvotefaktor 1,0)] på Myklebost finner vi Karl og Solveig Risbakk. "Riston" har leveringsplikt til Sørvær i Finnmark. Eieren av "Arctic Swan" (kvotefaktor 1,0) er Remøy Rederi Arctic, og fartøyet har leveringsplikt til Nord-Norge. Gjøssund fiskebåtrederi, eieren av "Stornes" (kvotefaktor 0,99), er eid av familien Roaldsnes på Valderøy. "Stornes" har leveringsplikt til Finnmark for 0,87 kvotefaktorer, mens resterende 0,12 er uten leveringsvilkår. Ingen av disse fire eiergrupperingene har – det vi kjenner til – Eiermessige koplinger mot norsk fiskeindustri.

Bak Myre Havfiske – eieren av "Sunderøy" og "Kirkøy" – finner vi Prestfjord og Ola Helge Holmøy. Heller ikke de var i 2004 involvert i norsk fiskeindustri. "Sunderøy" disponerer til sammen 1,7 torsketrålkvoter, hvorav 1,35 er uten leveringsplikt. En småtrålkvote stammer fra

”Gjøsund” (N-182-Ø), mens leveringsplikten til Berlevåg (evt. Øst-Finnmark) er arvet fra ”Berlevågfisk II” (N-377-Ø, tidl. F-92-B). ”Kirkøy” har to torsketrålkvoter, hvorav den ene er en enhetskvote fra N-131-Ø, og begge har leveringsplikt i Øksnes. Ved inngangen til 2004 stod Øksnesfisk as, og fartøyet ”Øksnesfisk I” som innehaver av de to kvotefaktorene med leveringsplikt Myre som vi har ’godskrevet’ Myre Havfiske og ”Kirkøy”. Eierne bak Øksnesfisk var da Nordic Sea Holding og i januar 2004 leverte ”Øksnesfisk I” 179 tonn torsk til Aarsæther-Kjøllefjord. Fartøyet ble i slutten av februar solgt til Myre Havfiske for fortsatt drift, men ble i begynnelsen av mars utskiftet med ”Kirkøy”. Inntil da hadde ”Kirkøy” fisket på de kvotene som i Tabell 2 er tilskrevet ”Sunderøy” (1,7 kvotefaktorer). Disse kvotene ’overtar’ ”Sunderøy” når den kommer i fiske i slutten av august.

Bak fartøyet ”Kågtind” finner vi Skjervøyfisk, som var et heleid datterselskap av Mackzymal. ”Kågtind” (ex. ”Anny Kræmer”) disponerer to torsketrålkvoter – hver med leveringsplikt til Skjervøyfisk (5/6-deler) og Arnøybruket (1/6-del). Den ene stammer fra ”Skjervøyfisk” og den andre fra ”Kågøy” (T-165-S). For den ene torsketrålkvota ble det i 2004 gitt tillatelse til at denne kunne fiskes av kystfartøy. Basert på sluttseddelstatistikk, som viser at ”Kågtind” fisket 1.440 tonn torsk, så kan man slutte at denne tillatelsen ikke ble benyttet. I januar 2005 overtar Nergård-gruppen virksomheten på Skjervøy (og i Bø) og ”Kågtind” faller inn under Skjervøyhav, et heleid datterselskap av Ytre Rolløya, som igjen er majoritetseid av Gryllefjord fryseri (27,5 %) og Arvid Nergård (27,5 %).

Mackzymal var også den dominerende eieren i Tromsø fryseri og kjøleanlegg i 2004 med sine 95,7 %, en andel som også tilfalt Nergård-gruppen da salget skjedde i januar 2005. Tromsø fryseri og kjøleanlegg kontrollerte ”Tønsnes” og ”Håkøy 2” i 2004. De har begge en torsketrålkonsesjon, hver med leveringsplikt 70/30 til Gryllefjord og Skjervøyfisk (Hagb. Kræmer). Inneværende år er førstnevnte overtatt av Ytre Rolløya, mens sistnevnte ikke lengre er i fiske. Det bør nevnes at det ikke har vært drift i anlegget til Hagbart Kræmer – som begge disse fartøyene skulle levere 30 % av fangsten til – siden høsten 2000. Leveringsplikten til disse fartøyene gikk da over til Skjervøyfisk. Kræmers eierskap i Skjervøyfisk varte bare inntil Mackzymal overtok i 2003.

Bak Mefjordbas, som eide fartøyet ”Comet” – med en aktiv småtråltillatelse (kvotefaktor 0,35) i 2004 – stod industrieiere som Nils H. Nilsen, Båtsfjordbruket og Nordic Sea Holding med 14,3 % hver, sammen med Nord-Norsk Vekst (49 %) og Senja Maritime Kompetanse. Selskapet går konkurs høsten 2005 og fartøyet selges til Nordland.

Nergård-gruppen kontrollerer eiermessig både Nordfangst og Senja fiskeriselskap – eierne av ”Arvid Nergård” i 2004. Gjennom Nordfangst har fartøyet 0,7 kvotefaktorer uten leveringsplikt, mens det under Senja fiskeriselskaps eierskap har en kvotefaktor på 0,58 med leveringsplikt til Troms og Finnmark. Nergård-gruppen kontrollerer også Ytre Rolløya – eieren av de tre fartøyene ”J. Bergvoll” (kvotefaktor 2,0 der 1,0 skal til Arvid Nergård og Gryllefjord, og 1,0 skal til Øst-Finnmark/Mehamn) ”Kasfjord” og ”Nord Rollnes” (hver med kvotefaktor 1,5 som følge av at de deler en rederikvote etter ”Sør-Troms” (T-5-H), skal leveres til Gryllefjord og Arvid Nergård AS). Til sammen disponerer disse fartøyene 6,28 kvotefaktorer, hvorav 0,7 er uten leveringsplikt i 2004.

Bøfisk, eieren av ”Bøtrål I” (kvotefaktor 1,0), eies av Sjøbruk – et selskap i Mackzymal i 2004 og i Nergård-gruppen i 2005. Sjøbruk står i 2004 også som eier av Bø Tråldrif som disponerer en kvotefaktor på 0,35 med leveringsplikt til Sjøbruk som stammer fra ”Bømann”. Denne konsesjonen blir av Fiskeridirektoratet i mars 2004 tillatt benyttet av kystfartøy og inngår som sådan ikke i våre oversikter/beregninger.

”Andøybuen” og ”Andøytind” (hver med en kvotefaktor på 1,0) eies av henholdsvis Trålfisk og Ytterfisk. Disse selskapene er i 2004 begge eid med 50/50 av J.M Nilsen og Framnes fiskeindustri, på lik linje som varestrømmen kanaliseres. Framnes fiskeindustri er igjen heleid av Jangaard Export, som sommeren 2005 overtok eierskapet til begge trålerne og Sjøanlegget på Andenes.

Bak Havfisk – det kanskje eldste trålerrederiet med tradisjoner tilbake til 1954 – som står som eier av ”Hekktind”, ”Ståltind I”, ”Vestvågøy” og ”Vesttind” finner vi eierne Melbu fiskeindustri (40 %) og Kjell Inge Røkke (35 %). Fartøyene disponerer til sammen fem kvotefaktorer, hvorav en kvotefaktor er øremerket med leveringsplikt til Bø kommune, mens de øvrige skal levere til Melbu fiskeindustri (eller det anlegg i Nordland som Melbu bestemmer). Som nevnt i en fotnote ovenfor, selges ”Ståltind I”¹¹ i oktober og de tilhørende kvotene overføres til ”Vestvågøy” som kommer inn som erstatningsfartøy fra Lofoten trålerrederi.

Lofoten Trålerrederi, som eier de fem fartøyene ”Vestvågøy”, ”Røstnesvåg”, ”Stamsund”, ”K. Arctander”, og ”Ballstad” hadde i 2004 følgende fiskeindustriinteressenter inne på eiersiden; JM Johansen (NWS) 68 %, samt Moskenes fiskeindustri og Riksheim Henningsvær hver med små poster (under fem prosent). Til sammen disponerer disse sju kvotefaktorer med *vedtektsfestet* leveringsplikt til JM Johansen, Riksheim Henningsvær, Ellingsen Skrova og Moskenes fiskeindustri, til forskjell fra de øvrige fartøyene i utvalget, hvis leveringsplikt er nedfelt i de enkelte konsesjonsdokumenter.

¹¹ I et oppslag i Fiskeribladet av 30. september 2004, heter det at ”Ståltind I”s rederikvote (faktor 0,4) fra ex. ”Nordtind” er solgt til Hammerfest. Dette finner vi ikke i Fiskeridirektoratets fortegnelser og ser derfor bort fra dette. Se <http://www.fiskeribladet.no/default.asp?lesmer=1662>.

Vedlegg B: Regional fordeling av leveringspliktig fangst

De fire første kolonnene viser detaljeringsgraden i de geografiske bestemmelsene med delsummer over det totale leveringspliktige volum i de enkelte hovedområdene (landsdel, fylke, region). De to neste kolonnene angir henholdsvis full og forskriftsmessig (80 %) volum leveringspliktig kvote i 2004, fordelt på de ulike stedene. Med utgangspunkt i det volum som fremgår av kolonnen kalt "Leveringsplikt", kan det beregnes antallet kvotefaktorer for torsk som er tilknyttet det enkelte bestemmelsessted. Det fremkommer ved å dele 716 (som var det tildelte antall tonn med torsk for hver kvotefaktor i 2004). Kjøp 2004-kolonnen viser leveransen av råstoff til de ulike tilgodesette områdene/bedriftene det året. Fordelingen fra fartøy og til område er beskrevet i de enkelte tabellnotene (a-u). I siste kolonne har vi forsøkt å angi subsidiære leveranser; det vil si leveranser til *videre* områder enn det som er fastsatt i leveringsplikten (eksempelvis Mehamn, eventuelt Øst-Finnmark). En brutt "skillevegg" mellom "Kjøp 2004"-kolonnen og denne antyder hvor råstoffet 'kommer fra'. Også disse volum er tatt inn i notene som i større grad forklarer tabellen enn den gjør alene.

Tabell 8 Regional fordeling av rettigheter med leveringsplikt for torsk i 2004, og faktiske leveranser (i tonn)

Landsdel	Fylke	Region	Kommune/Sted/Anlegg	Leveringsplikt	80 %	Kjøp 2004	Subsidiær			
Nord-Norge ^a	34.999	Finnmark ^b		716	573	36				
			16.049		1.206	965	481			
				9.115	Øst-Finnmark ^c	165	132	-	393 + 780	
					Mehamn ^d	2.291	1.833	251		
					Bugøynes ^e	143	115	-		
					Vadsø ^f	716	573	-		
					Vardø ^g	716	573	-		
					Båtsfjord ^h	3.580	2.864	3.445		
					Kjøllefjord ⁱ	537	430	979		
					Berlevåg ^j	967	773	-		
				5.728	Vest-Finnmark ^k					
					Hasvik, Sørvær	716	573	-		
					Hammerfest (NWS)	4.296	3.437	4.218		
					Storbukt, Honningsvåg	716	573	716		
				5.937	Troms ^l		208	166	592	
						Skjervøy ^m	1.623	1.298	1.842	
						Årviksand ^l	239	191	26	
						Gryllefjord ⁿ	2.434	1.948	2.068	
						Senjahopen ^o	1.432	1.146	-	
				12.297	Nordland ^p		125	100	-	103
						Øksnes ^q	1.432	1.146	4	
						Bø ^r	1.432	1.146	663	
						Framnes ^s , Andenes	716	573	719	
			J.M. Nilsen ^s , Nordmela	716	573	713				
			Melbu fiskeindustri ^t	2.864	2.291	2.132				
			J.M. Johansen, Stamsund ^u	3.224	2.579	3.291				
			Riksheim, Henningsvær ^u	783	626	717				
			Ellingsen, Skrova ^u	595	476	-				
			Moskenes fiskeindustri ^u	410	328	348				
Totalt				34.999	27.999	23.241				

^a Ett fartøy ("Arctic Swan") har leveringsplikt til Nord-Norge, men kun 36t av fangsten i 2004 går til nordnorske kjøpere i 2004.

^b Fire fartøy har leveringsplikt til Finnmark. "Comet"s (kvotefaktor 0,35) leveringsplikt til Nordland eller Finnmark er fordelt 50/50 mellom fylkene (derav 125t til Finnmark), og fartøyet leverte 167t til finnmarkskjøpere i 2004. "A. Nergård" har leveringsplikt til Troms eller Finnmark på 0,58 kvotefaktorer. Allokeringen av denne kvoten er også gjort med 50/50 til de hvert av de to fylkene, hvorav 208t til Finnmark. "A. Nergård" leverte 73t til finnmarkskjøpere. "Stornes" disponerer en kvotefaktor på 0,87 (622t) med leveringsplikt til Finnmark, hvorav kjøpere i Finnmark tok 85t. "Rairo" (F149M) har leveringsplikt til Finnmark på 0,35 kvotefaktorer av til sammen 0,58. Fartøyet leverte i (desember) 2004 kun 156t, hvorav alt til Vest-Finnmark. Opplysninger fra Fiskeridirektoratet viser at "Rairo"s restkvote overført "Vestind" 22. desember, men av "Vestind"s leveranser i desember gikk ingenting til Finnmark. (I et oppslag i Finnmark Dagblad 8. sept 2004 bestrides denne tolkningen). Til sammen ble 481t fra disse fartøyene i 2004 solgt til kjøpere i Finnmark.

^c Det er knyttet leveringsvilkår (direkte) til Øst Finnmark for "Rairo" (F149M) sin småtrålkvote (kvotefaktor 0,23). Fartøyet landet kun 156t av en total kvote på 415t i 2004 – ingenting av dette i Øst-Finnmark. "Sunderøy" (0,35 kvotefaktorer), "J. Bergvoll" (1,0) og enkelte av kvotene Aarsæther-fartøyene disponerer (3,4) har subsidiære leveringsforpliktelser til Øst-Finnmark, dersom råstoffet ikke mottas på de primære leveringsstedene (Mehamn, Mehamn/Bugøyynes eller Berlevåg). Se de enkelte notene under for fordeling av subsidiær leveringsplikt til Øst-Finnmark.

^d "J. Bergvoll" har en torsketrålkvote (faktor 1,0) som skal leveres til Mehamn (subsidiært Øst-Finnmark), hvorav 25t fant veien i 2004, mens to anlegg i Båtsfjord kjøpte 393t fra dette fartøyet, hvilket er ført i siste kolonne. De fem Aarsæther-fartøyene disponerer totalt 2,2 kvotefaktorer med leveringsplikt i Mehamn (subsidiært Øst-Finnmark) – påhvilende "Nordfjordtrål" og "Sletnes". Aarsæther-fartøyene leverte i 2004 kun 225 tonn i Mehamn (fra "Sletnes"). Kjøllefjord og Båtsfjord mottar mer fra Aarsæther-fartøyene enn hva vi har allokert av leveringsplikt til disse stedene. Det overskytende (780t) er tilført – som det fremgår av siste kolonne – fra de stedene i Øst-Finnmark hvor leveringsplikten fra disse fartøyene ikke er oppfylt (Mehamn, Berlevåg, Bugøyynes, Vardø og Vadsø).

^e 20 % av en kvote tilhørende "Nordfjordtrål" er tilgodesett Bugøyynes (subsidiært Øst-Finnmark). Ingenting gikk dit i 2004.

^f Aarsæther-fartøyene "Persfjord", "Båtsfjord" og "Varak" besitter rettigheten fra tidligere "Vadsøjenta" som hadde leveringsplikt i Vadsø (hvilket ble stadfestet av Frostating lagmannsrett i 2003). Ingenting gikk til Vadsø i 2004.

^g I leveringsvilkårene til Aarsæther-fartøyene er det for 4,0 kvotefaktorer slått fast at fangsten skal leveres til anlegg i Båtsfjord, Kjøllefjord og Vardø. Ingenting av dette kvantumet er her gåt til Vardø, ettersom Westfish-Aarsæther ikke hadde anlegg der i 2004. Men leveringsplikten som i sin tid tilhørte "Kerak" (kvotefaktor 1,0 – med leveringsvilkår til tre, nå nedlagte bedrifter i Vardø kommune) skal i dag ivaretas av "Persfjord", "Båtsfjord" og "Varak". Aarsæther-båtene leverte ingenting til Vardø i 2004.

^h De fire kvotefaktorene Aarsætherbåtene disponerer med leveringsplikt "...til fiskeindustrialegg i Båtsfjord, Kjøllefjord og Vardø" er fordelt ihht faktisk råstofflyt - der alt allokeres til Båtsfjord. De fem fartøyene leverer hele 3.202t til Båtsfjord i 2004. I tillegg plikter "Atlantic Star" å levere en kvote (faktor 1,0) i Båtsfjord (subs. Øst-Finnmark). Den leverer 243t til Båtsfjord, mens ingenting av det øvrige råstoffet fra dette fartøyet går til Øst-Finnmark).

ⁱ Bortsett fra de 4,0 kvotefaktorene som kan leveres til Kjøllefjord (se note ^g og ^h) disponerer "Båtsfjord" en kvotefaktor på 0,75 som stammer fra "Skjøtningberg" (F-7-LB) med leveringsplikt direkte til Aarsæther Kjøllefjord. I alt kjøper Aarsæther Kjøllefjord 979t fra 'egne' fartøy i 2004.

^j En kvotefaktor tilhørende "Nordfjordtrål" har leveringsplikt til Berlevåg, subsidiært Øst-Finnmark. Samme leveringsvilkår påhviler "Sunderøy"/("Kirkøy") for en kvotefaktor på 0,35. Verken "Sunderøy", "Kirkøy" eller Aarsæther-fartøyene har kjøpere i Berlevåg for sin fangst og for "Sunderøy"/("Kirkøy") går heller ingenting til Øst-Finnmark.

^k Alle forpliktelser til Vest-Finnmark er bedriftsspesifikke, der

- "Riston" skal levere sin torsketrålkvote (faktor 1,0) til Br. Johnsen-Alvestad. Denne bedriften eksisterer ikke lengre, men det er i dag drift i lokalene under navnet Sørvær fiskeindustri. Intet av "Riston"s fangst i 2004 går til Sørvær eller Hasvik
- "Jergul", "Rairo" (F-69-H), "Skaidi" og "Gargia" – som i 2004 disponerte 6,0 kvotefaktorer – skal levere til Norway Seafoods anlegg i Hammerfest (eller i Vest-Finnmark ved kapasitetsbegrensninger i Hammerfest). All fangst fra disse fartøyene gikk til Norway Seafoods anlegg i Hammerfest.
- "Nordøytrål" skal hovedsakelig levere sin torsketrålkvote til Storbukt fiskeindustri, Honningsvåg – og leverer alt der.

^l Halvparten av "A. Nergård" 0,58 kvotefaktor med leveringsplikt til Finnmark og Troms er allokert til Troms, og Nergård as er avtaker av 590 tonn. Nergård as er registrert som trader i Fiskeridirektoratets kjøperregister – og som sådan ikke en "naturlig" mottaker av leveringspliktig fangst. Fartøyet svarer imidlertid en kvote på 1,6 kvotefaktorer, og selv med 0,7 kvotefaktorer tilhørende Nordfangst og tildelt slumpfiskkvote fra "Nord Rollnes" i slutten av desember ville ikke fangstgrunnlaget bli så høyt. Så her må det ligge en feil et sted. En mulighet kan være at fartøyet deltar i fangst på forskningskvoter.

^m I henhold til "Kågtind"s leveringsplikt skal to kvotefaktorer fordeles mellom Skjervøyfisk og Arnøybruket etter fordelingen 5/6-deler og 1/6-del. Den ene torsketrållatelsen ble tillatt benyttet av kystfartøy mellom 20. mars og 11. oktober, hvilket ikke er justert for i våre tall. Samla fangst for "Kågtind" (1.440t) tyder imidlertid på at denne tillatelsen ikke er benyttet. Av "Kågtind"s samla fangst gikk 26 tonn til Arnøybruket, mens Skjervøyfisk mottok 1.170 tonn. For fartøyene "Tønsnes" og "Håkøy 2", som hver hadde en torsk kvote (faktor 1,0) skal fangsten fordeles 70/30 mellom Gryllefjord og Skjervøyfisk. "Håkøy 2" leverte all sin fangst (671t) til Skjervøyfisk, og ingenting til Gryllefjord. "Tønsnes" leverte ingenting til Skjervøyfisk, mens 35t gikk til Gryllefjord.

ⁿ I tillegg til "Tønsnes" og "Håkøy 2" (omtalt i noten ovenfor) har trålerne "Kasfjord", "Nord Rollnes" og "J. Bergvoll" leveringsvilkår knyttet til Gryllefjord fryseri. For de tre siste gjelder det totalt fire kvotefaktorer som skal deles mellom Gryllefjord og Arvid Nergård (Senjahopen), med trekvart kvotefaktor for hver av de to førstnevnte og en halv kvotefaktor for sistnevnte. Det

kommer ingenting til Gryllefjord fra "J. Bergvoll", mens "Kasfjord" og "Nord Rollnes" leveranser til Gryllefjord (2.033t) nesten oppveier for det som ikke leveres fra de tre øvrige fartøyene.

^o "J. Bergvoll", "Kasfjord" og "Nord Rollnes" skal levere til sammen to kvotefaktorer til A. Nergård (Senjahopen). Dersom vi inkluderer Nergård AS og Fjordgård fiskeindustri som rettmessige mottakere fra disse leveringsvilkårene så landes det fra "J. Bergvoll" henholdsvis 834t og 12t til disse kjøperne.

^p "Comet" svarer halve sin torskestrålkvote (faktor 0,35) til Nordland. Ingenting av fangsten går til kjøperne i Nordland.

^q "Kirkøy" har to torskestrålkvoter med leveringsplikt i Øksnes. Til sammen kjøpes 30t av Øksnes-bedrifter.

^r "Bøtrål 1" har en kvotefaktor med leveringsplikt til Bø kommune, mens 1,0 kvotefaktor fordelt på de tre Melbu-trålerne ("Ståltind I"/"Vestvågøy", "Hekktind" og "Vesttind"). Førstnevnte leverer 664t i Bø, mens intet fra Melbu-trålerne havner i Bø.

^s "Andøybuen" og "Andøytind", med til sammen 2,0 kvotefaktorer skal levere fangsten 50/50 mellom J.M. Nilsen (Nordmela) og Framnes fiskeindustri (Andenes). Det gjør de i 2004.

^t Melbu-trålerne ("Ståltind I"/"Vestvågøy", "Hekktind" og "Vesttind") disponerer fem kvotefaktorer, hvorav en tilfaller Bø kommune, de øvrige Melbu (eller det anlegg i Nordland Melbu fiskeindustri bestemmer). Melbu fiskeindustri var kjøper av 2.132t (mens øvrige Nordlands-anlegg kjøpte 103t) i 2004.

^u Lofoten trålerrederi disponerte i 2004 til sammen 7,0 torskestrålkvoter med vedtektsfestet leveringsplikt til JM Johansen (64,32 %), Riksheim (15,62 %), Karsten J. Ellingsen (11,88 %) og Moskenes fiskeindustri (8,18 %). Karsten Ellingsen på Skrova mottar ingenting i 2004.



Hovedkontor Tromsø:

Muninbakken 9-13

Postboks 6122

N-9291 Tromsø

Telefon: 77 62 90 00

Telefaks: 77 62 91 00

E-post: post@fiskeriforskning.no

Avdelingskontor Bergen:

Kjerreidviken 16

N-5141 Fyllingsdalen

Telefon: 55 50 12 00

Telefaks: 55 50 12 99

E-post: office@fiskeriforskning.no

Internett: www.fiskeriforskning.no

ISBN-13 978 82-7251-573-6

ISBN-10 82-7251-573-3

ISSN 0806-6221