



Reguleringsmøte 6. og 7. november 2019
Fiskeridirektoratet v/Aksel Eikemo

Myre/Båtsfjord 21.10.2019

Kvotebonus og regulering av levendefangsten i 2020

- **Helårlig produksjon, markedsføring og salg av høykvalitets produkter basert på levendefangst.**
- **Realisering av verdiskapingspotensialet i hvitfisknæringen.**

De siste 12-15 årene har bedriftene i hvitfisknæringen investert betydelig med egne ressurser i å utvikle levendefangst, både på sjø og land. Næringen organiserer det meste av sitt utviklingsarbeid gjennom to næringsklynger. Den ene med hovedsete i Vesterålen (Arena Torsk fra 2016) og den andre med tyngdepunkt i Finnmark (Båtsfjord Handelsstand Fiskerigruppe/Arena Fish 365).

Omlag 50 bedrifter er medlemmer i de to klyngene.

Utviklingsarbeidet skjer i nært samarbeid med våre FoU-miljøer og leverandørindustrien, og blir gitt aktiv støtte av Norges Forskningsråd, Innovasjon Norge, regionale utviklingsmidler og Fiskeri- og havbruksnæringens forskningsfinansiering.

Vi har evaluert årets sesong og vil komme med følgende innspill til Reguleringsmøtet:

Tilråkning:

- ⇒ **Tidspunkt for oppstart av bonus ved levendelagring settes til 2. mars 2020**
- ⇒ **Kvoteprosent for kvotebonus holdes på samme nivå i 2020 som i 2019**
- ⇒ **Det gjennomføres en evaluering av ordningen med kvotebonus i løpet av 2020 som grunnlag for drøfting av videreføring og evt. justering av ordningen**

Målsettingen med kvotebonus

Fiskeridepartementet etablerte incentiver (kvotebonus) for levendefangst i 2008, og styrket den i 2013, for å motivere næringen til å satse på levendefangst.

«Nasjonalt kompetansesenter for fangstbasert akvakultur» ble etablert i 2010 for å løfte frem forskningen på området.

Den primære målsettingen var å flytte volum fra vinter til vår/sommer, og skape flere helårslige arbeidsplasser.

Incentivordningen har fungert svært godt.

Ledet an av de to næringsklyngene investerer næringen i en rekke prosjekter som har fremskaffet ny kunnskap langs hele verdikjeden.

Incentivordningen har motivert næringen til å etablere gode samarbeidsrelasjoner og dele kunnskap i hele verdikjeden. Og den har motivert FoU-miljøene og virkemiddelapparatet til aktiv satsing. Klyngene har lyktes med å skaffe finansiering fra det generelle virkemiddelapparatet til våre FoU-miljøer for å forske på områder som vil bringe næringen videre fremover.

Forskningsbasert kunnskap, og erfaringer fra brønnbåtneringen, er brukt ved planlegging og bygging av nye fartøyer tilpasset fangst og føring av levende fisk. De fleste nybygg av større kystfartøy konstrueres for å kunne fangste og føre levende fisk. Men også på mottakssiden er det investert betydelig for å innfri de strenge krav som er stilt til slike anlegg. Nytt torskefôr er utvikla i samarbeid med Biomar. Metoder for bedre registrering og rapportering av omsatt volum er under utvikling i samarbeid med leverandør-industrien, og i samarbeid med FoU-miljøene arbeides det med markedsutvikling.

Omlag 7000 tonn torsk er fisket i hovedsesongen og produsert og solgt etter at sesongen er over.

- ⇒ Levendefangst på vinteren senker fangsteffektiviteten. Fordelen er forskyving av slakt til senere på året, og følgelig høyere pris grunnet salg i perioder der fangsten er lavere og prisen høyere.

I 2019 er det gitt dispensasjon for å kunne utvide mellomlagringen, fra 12 til 20 uker. Det rapporteres om gode resultater når det gjelder røktning og dyrevelferd. På denne bakgrunn vil klyngene fremme egen søknad om utvidet mellomlagring fra 20 til 28 uker for 2020.

Det er viktig å merke seg at incentivordningen har gitt resultater langt utover det som var målsettingen da ordningen ble etablert:

- ⇒ Levendelagring gir et solid kvalitetsløft
- ⇒ Kunnskapen fra levendefangst anvendes på flere områder, bl.a. ved konstruksjon av nye trålere, eksempelvis Nergård Havfiske AS sin nye tråler «Senja». Flere av disse bygger nå restitusjonstanker ombord. Ambisjonen er at trålflåten skal oppnå like høy kvalitet på en større andel av sin fangst, - på linje med lineflåten.
- ⇒ I 2019 er det fangstet i overkant av 1000 tonn levende hyse i Finnmark; et utviklingsarbeid ledet an av Nofima i samarbeid med klynga i Båtsfjord, se <https://nofima.no/blogg/hyse-med-superkvalitet/>. Hysa er levert levende direkte til industrien i Båtsfjord. Kvaliteten på hysa er oppsiktsvekkende etter kun noen få timers «hvile» ombord etter fangst. Disse resultatene dokumenterer en betydelig kvalitetsheving, selv uten mellomlagring.

Mye utviklingsarbeid og kompetansebygging gjenstår

Næringens investeringer i teknologiutvikling, bl.a. på flåtesiden, kommuniserer en sterk tro på levendefangst som konsept. Det investeres i opplæringsprogrammer i samarbeid med videregående skoler for å profesjonalisere denne delen av næringen. Og det satses på utvikling av nye markedskanaler.

Mange av utfordringene levendefangstnæringen står ovenfor må løses i samarbeid med leverandørindustrien. Klyngene samarbeider derfor aktivt med denne industrien, og noen av disse bedriftene er også med i klyngene.

Flåten og leverandørindustrien utvikler nye løsninger, både ved konstruksjon og bygging av fartøyer samt i håndtering av fisken før og etter fangst. Og fiskeindustrien får tilgang til et råstoff som representerer stabil høy kvalitet på produktene og leveringsevne i større deler av året, - på linje med oppdrettsnæringen. Dette gir næringen muligheter til å nå bedre betalte markedssegmenter, enn det tradisjonelt fisket gjør. Men det tar tid å utvikle/etablere seg i nye markeder. Da Sjømatrådet etablerte Skrei-satsingen på 90 tallet, tok det nærmere ti år før innsatsen gav en regningsssvarende mer-pris.

Levendefangst er mer tidkrevende enn tradisjonelt fiske. På kort sikt er det en fordel da det skyver leveransene til industrien til perioder med lav tilgang på råstoff. Men for å stimulere til at en større andel av fisken fanges levende må det utvikles teknologiske løsninger som reduserer fangstkostnadene.

Håndtering av villfanga fisk er kompetansekrevende, jf. krav til røkting/dyrevelferd. Det kreves fortsatt mye utviklingsarbeid og kunnskapsproduksjon for å sikre god håndtering av villfanga fisk i fangenskap.

Næringen er innforstått med at kvotebonusen er en midlertidig ordning. Men vi vil sterk frarå at den svekkes ytterligere uten at en har fått ordningen evaluert og evt. justert.

Oppsummering:

Kvotebonusen gis som et incentiv til fiskeflåten, men den påvirker utviklingsmulighetene i hele verdikjeden. Kunnskapen og teknologien som utvikles medvirker til å løfte hele hvitfisknæringen, herunder den viktige leverandørindustrien. Det er derfor avgjørende at dagens incentivordning videreføres.

Incentivordningen med kvotebonus fungerer etter intensjonen. Den bør ikke svekkes uten en grundig utredning. Både næringen og forvaltningen trenger slikt kunnskapsgrunnlag for å drøfte og forstå konsekvensene av endringer av de incentiver som benyttes for å utvikle levendefangst.

Vennlig hilsen

Arne Erling Karlsen
(sign)
styreleder, Arena Torsk

Frank Kristiansen,
(sign)
styreleder, Båtsfjord Handelstands
Fiskerigruppe

Ørjan Nergaard
(sign)
styreleder, Arena Fish 365