

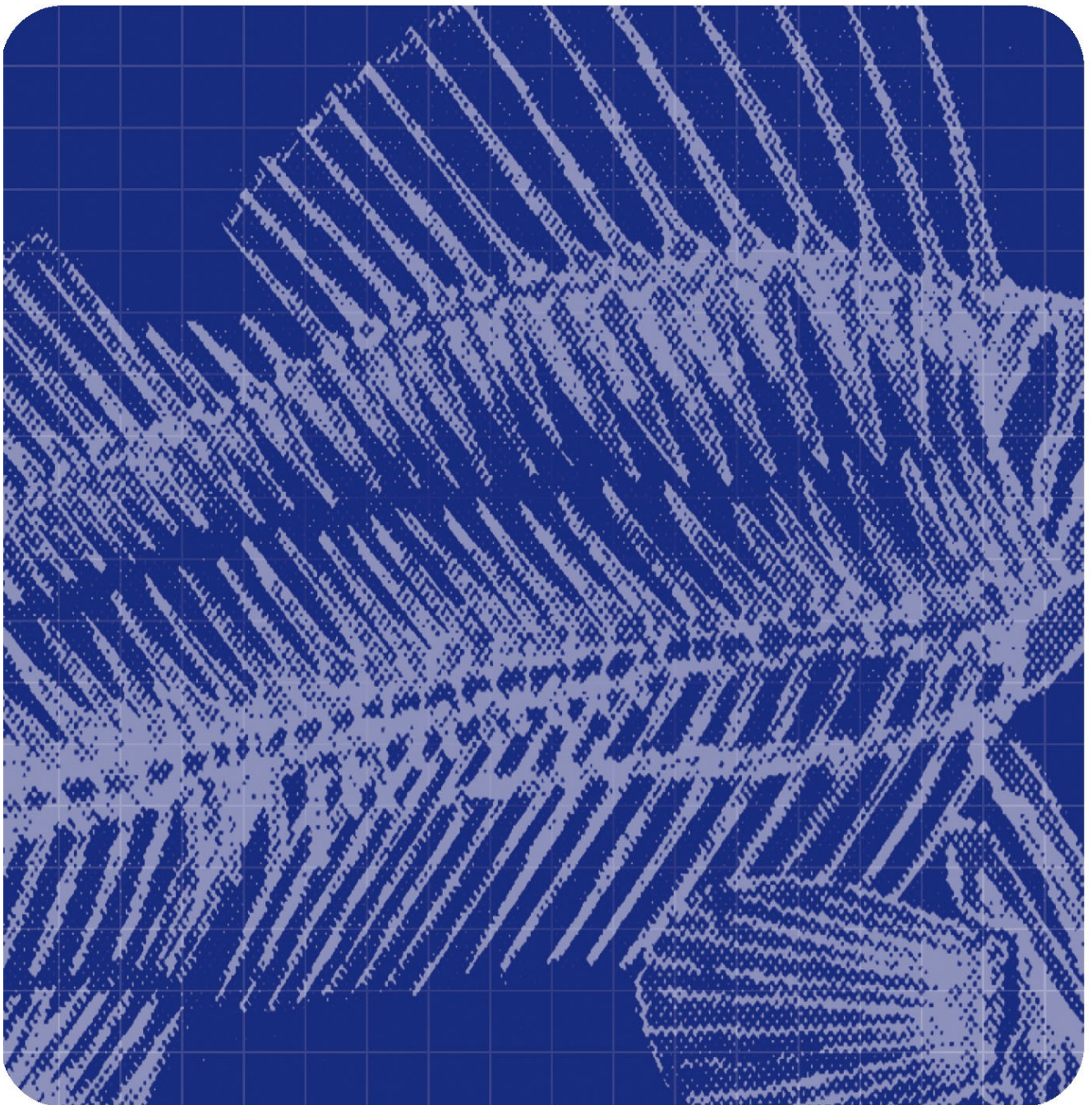


# Fiskeriforskning

RAPPORT 6/2001 • Utgitt april 2001

## **Den nordvest-russiske fiskeflåten i endring - konsekvenser for råstoffhandelen med Norge**

Bjørn Inge Bendiksen og Frode Nilssen





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 Fiskeriforsknings arbeid bidra til utvikling av

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

Fiskeriforskning har ca. 160 ansatte fordelt på Tromsø (110) og Bergen (50).

Fiskeriforskning har velutstyrte laboratorier og forsøksanlegg i Tromsø og Bergen.

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](mailto: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](mailto:office@fiskeriforskning.no)

Internett: [www.fiskeriforskning.no](http://www.fiskeriforskning.no)

# RAPPORT

Tilgjengelighet:

Åpen

Rapportnr:

6/2001

ISBN-nr.:

82-7251-470-2

Tittel:

**Den nordvest-russiske fiskeflåten i endring –  
konsekvenser for råstoffhandelen med Norge**

Dato:

05.04.2001

Antall sider og bilag:

38

Forfattere:

Bjørn Inge Bendiksen og Frode Nilssen

Forskningsjef:

Roger Richardsen

Senter:

Økonomi og Marked

Prosjektnr.:

9401

Oppdragsgiver:

Norges Råfisklag

Oppdragsgivers ref.:

3 stikkord:

Nordvest-Russland, fiskeflåte, fiskeindustri

Sammendrag:

Nordvest-russisk fiskeflåte har de siste ti årene vært en viktig leverandør av råstoff til nordnorsk fiskeindustri. Endringer i nordvest-russisk fiskeflåte, der ferskfisktrålere fases ut til fordel for fabrikktrålere eller fartøy som fryser fangsten ombord, har endret handelsmønsteret markant i løpet av få år. Strukturendringene i flåten har dels skjedd gjennom ombygging av eksisterende fiskebåter og dels gjennom leasing av fartøy fra Vesten. Mer enn 40 vestlige fiskebåter er de siste årene satt inn i russisk fiske i det nordlige basseng i såkalt bareboat charter. Båtene er i hovedsak eid av vestlige aktører, med norske selskaper som de største eierne. Det sterke vestlige innslaget i russisk fiskeflåte har flere årsaker. Rederienes mangel på kapital og få muligheter for finansiering i Russland, samtidig med stor vestlig interesse for tilgang til russiske fiskekvoter er noen årsaker. Russland representerer samtidig et stor marked for nye eller brukte vestlige fiskebåter. Endringene i flåten har medført at en økende andel av råstoff tilvirkes eller fryses inn ombord. For nordnorsk fiskeindustri har dette medført at landingene av ferskt råstoff er kraftig redusert. Samtidig har førstehåndsomsætning i økende grad blitt omsatt via nye flere fryseterminaler til aktører som eier fartøyene eller driver med engroshandel med fisk. Selv om endringene på flåte og aktørnivå har medført at stadig mer av russiske fangster av torsk landes i norske havner, er dette ikke lengre ensbetydende med at råstoffet kanaliseres til norsk fiskeindustri.

## **FORORD**

Denne rapporten er utarbeidet i forbindelse med et prosjekt Fiskeriforskning har utført for Norges Råfisklag. Arbeidet har vært finansiert av Norges Råfisklag og Fiskeridepartementet. I rapporten legges det fram analyser av noen av endringene som har skjedd i nordvest-russisk fiskeflåte de siste årene og hvilke utslag dette har fått for råstoffhandelen med fisk mellom norsk fiskeindustri og russisk flåte.

I prosjektet har en rekke personer, bedrifter og institusjoner i russisk og norsk fiskerinæring vært til uvurderlig hjelp. Vi vil derfor rette en stor takk til alle disse.

Tromsø, april 2000.

# INNHold

1	BAKGRUNN.....	1
1.1	Utviklingen i råstoffhandelen med Nordvest-Russland .....	1
1.2	Russisk fisk - norsk fiskeindustri ?.....	3
2	HANDELEN MED RUSSISK FLÅTE I ENDRING.....	4
2.1	Fra barter til bareboat? .....	4
2.2	Fartøy i bareboat charter i Nordvest-Russland.....	5
2.3	Flåten og aktørene i handelen med russisk fisk.....	8
2.4	Lossing i rom sjø .....	11
2.5	Landing og eksport av russisk torsk.....	14
3	HVA STYRER RÅSTOFFHANDELEN MED RUSSISKE AKTØRER?.....	17
3.1	Bakgrunn .....	17
3.2	Foretaks- og flåtestruktur – en kort gjennomgang .....	17
3.3	Flåtestruktur, finansiering og råvareflyt.....	21
3.4	Hovedfaktorer som virker inn på råvareflyten .....	22
3.4.1	Flåtestruktur som faktor .....	22
3.4.2	Finansiering/binding som faktor .....	23
3.4.3	Institusjonelle faktorer i Russland .....	24
3.5	Modererende faktorer .....	25
3.6	Effekten på råstoffhandelen.....	26
3.6.1	Hvitfisk til Russland eller vestlige markeder? .....	26
3.6.2	Omlasting i rom sjø eller landing ved kai? .....	28
4	KONSEKVENSER FOR NORSK FISKEINDUSTRI.....	30
5	APPENDIX.....	I

# 1 BAKGRUNN

## 1.1 Utviklingen i råstoffhandelen med Nordvest-Russland

Utenlandsk fiskeflåte har i løpet av de siste ti årene blitt en viktig leverandør av råstoff til norsk fiskeindustri. De mest betydningsfulle artene i både mengde og verdi har vært torsk, reke og makrell. Russisk fiskeflåte har stått for mellom 95 og 100 prosent av landingene av torsk og den største andelen av landingene av reker, fulgt av fartøy fra de Baltiske statene som fisker i Svalbardsonen. Landingene av makrell har kommet fra fartøy fra Storbritannia, Irland og Færøyene. Størst betydning har uten tvil landingene av torsk fra russisk flåte hatt, selv om det er vært å merke seg at utenlandsk flåte nå står for rundt 45 prosent av de totale landingene av makrell i Norge.

Endringer som skjer i den utenlandske flåten, både i forhold til flåtestruktur, landingsmønster og handelsmønster vil således påvirke både norsk fiskeindustri og fiskerinæringen ellers. Samtidig har aktører i norsk fiskeindustri selv en aktiv rolle i endringene som skjer i den utenlandske flåten.

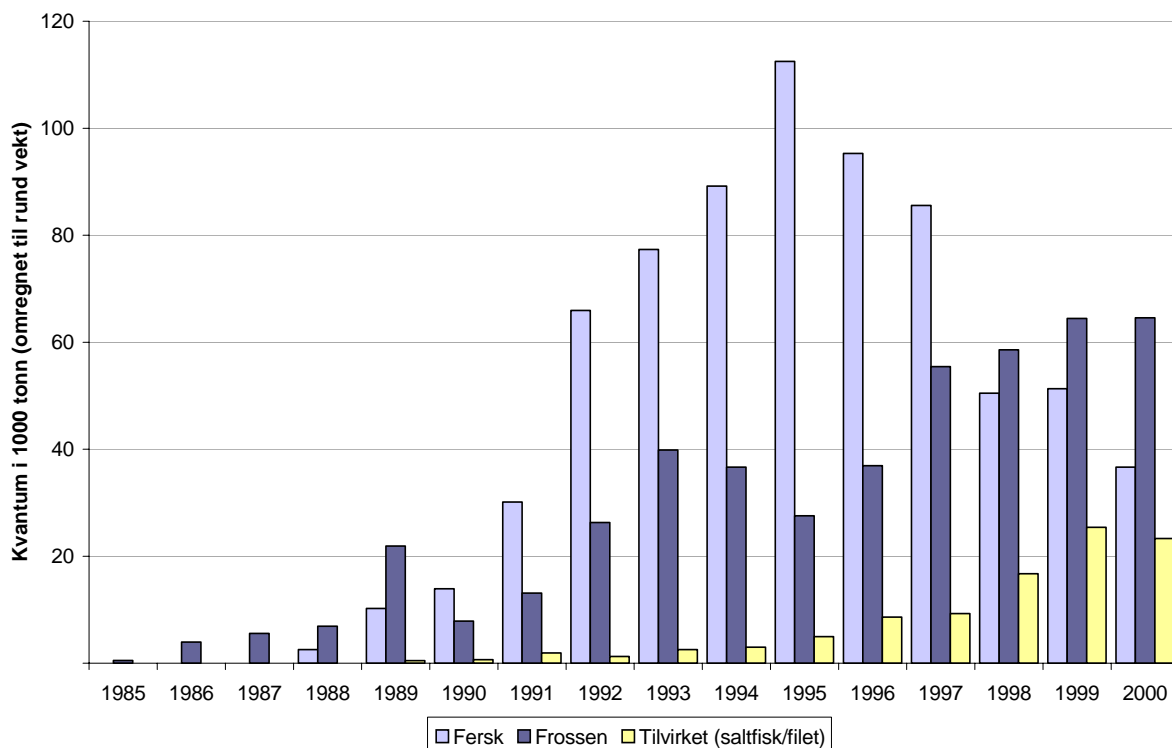
Allerede før den direkte handelen med torskeråstoff mellom norske og nordvest-russiske aktører ble etablert, noe som skjedde før Sovjetunionens oppløsning og innføring av markedsøkonomi i Russland, var ”russisk” torsk et viktig råstoff for norsk fiskerinæring. Den sterke orienteringen i sovjetisk fiskerinæring mot forsyning av fisk til det indre markedet i Sovjetunionen førte til at sovjetiske torskekvoter ble byttet mot langt større volum av kolmule og uer i fiskeriforhandlingene med Norge i løpet av 1980-tallet (Nilssen, 1993). Kvotebyttet som omfattet torsk tok til i 1981 og fikk raskt et betydelig omfang. Allerede i 1983 utgjorde overføringen av torskekvote fra Sovjetunionen til Norge hele 43 prosent av den norske torskekvotens størrelse før overføringer.

I årene fra 1982 til 1988, da kvotebyttet var på sitt største, fikk Norge overført til sammen 350.000 tonn torsk av sovjetisk kvote, mot at Norge overførte 3,4 millioner tonn kvoter av i første rekke kolmule og uer til Sovjetunionen. Fra sovjetrussisk side var kvotebyttet på dette tidspunkt motivert ut fra at byttet ga tilgang til større volum av fisk, noe som sett fra Sovjetunionens side ga langt bedre uttelling med hensyn på å forsyne landet med fisk (Nilssen, 1993). I 1983 og 1984 fisket dermed Norge ti ganger mer norsk-atlantisk torsk enn Sovjetunionen, som i perioden 1980 til 1985 fisket mer torsk i Østersjøen enn i Norskehavet og Barentshavet.

Sovjetrussisk eksport fra fiskeflåten i Nordvest-Russland skjedde før Sovjetunionens oppløsning i regi av *Sevryba*, som var den regionale fiskeriorganisasjonen. I følge *Sevryba* eksporterte man i 1985 om lag 6.000 tonn frosset torsk, det meste til Storbritannia og Danmark, mens et mindre kvantum på rundt 300 tonn ble eksportert til Norge. På dette tidspunkt importerte allerede norsk rekeindustri flere tusen tonn med frosset råreke fra Sovjetunionen. Volumet av frosset torsk som ble importert økte raskt og nådde i 1988 nesten 7.000 tonn (rundvekt). Dette året kom også de første direkteleveransene fra sovjetrussiske fersktrålere i gang – det første året i hovedsak til fiskeindustrien i Finnmark. Formidlingen av ferskfiskeleveransene skjedde dels gjennom *Barents Company AS*, og gjennom det svenske selskapet *Scarus Marine Nutrition AB*, eid av utenrikshandelsorganisasjonen *Sovrybflot* som

var underlagt Fiskeriministeriet i Sovjetunionen (Nilssen, 1993). Antall leveringer fra sovjetrussiske fartøy økte deretter raskt, fra 55 i 1988, til 225 i 1989 og 404 i 1990.

Som *Figur 1* viser økte landingene og importen av fersk og frossen torsk kraftig de to første årene etter Sovjetunionens oppløsning og etter den norske speilvendingen av sjøgrenseloven. At veksten i de første årene var størst i landingene av fersk torsk kan forklares med at dette var et enkelt produkt som var etterspurt i et nærliggende marked (Finnmark og Troms) og som den russiske flåten kunne levere uten større investeringer. For store deler av den norske industrien i dette området var ferskt råstoff å foretrekke framfor frosset, så lenge de russiske fartøyene kunne levere regelmessig.



*Figur 1* Direktelandinger og annen import av torsk fra Sovjetunionen/Russland til Norge. (Kilde: Fiskesalgslagene, Eksportutvalget for Fisk, Sevryba)

Samtidig som de nordvest-russiske rederiene tilpasset seg en helt ny situasjon med nye markeder og utviklet forretningsforbindelser vestover, var tilgangen på torsk i andre europeiske farvann i kraftig tilbakegang. Fra 1989 til 1994 ble landingene av torsk i andre europeiske farvann (utenom områdene utenfor Norge nord for 62.°N og Barentshavet) mer enn halvert. Dermed kom fisket i Barentshavet og utenfor Norge til å utgjøre en stadig økende andel av de europeiske fangstene av torsk (se *Figur iv* i appendiks). Dette bidro naturlig nok til at europeiske fiskeriinteresser rettet sin oppmerksomhet nordover. Samtidig var behovet for modernisering stor i den nordvest-russiske flåten (se *kapittel 3*). De russiske rederienes begrensede tilgang på kapital for opprustning eller fornyelse åpnet således et marked der finansiering fra vestlige fiskeri-interesser ble betalt med russisk fisk. Som vi senere skal se har dette råstoffet ikke bare gått til norsk fiskeindustri, men i betydelig omfang til fiskeindustrien ellers i Europa, en industri som er blitt stadig mer avhengig av importert råstoff.

## 1.2 Russisk fisk - norsk fiskeindustri ?

Siden 1995 har ombygging og opprusting i den nordvest-russiske fiskeflåten og rederienes leasing av fartøy fra utlandet bidratt til at denne flåtens leveringsmønster til Norge er kraftig endret. Mens fersk torsk sto for 78 prosent av alle direktelandinger og annen import av utilvirket torsk i 1995, var andelen redusert til 29 prosent i 2000.

De økte volumene av fryst fisk som ilandbringes har også bidratt til kraftig økning i etterspørselen etter tjenester for lossing og lagring av fisken utenfor lokal fiskeindustri, ettersom de reelle kjøperne av fangsten i økende grad består av andre aktører enn denne industrien. I Norges Råfisklags distrikt ble det i 1995 landet om lag 24.000 tonn torsk (produktvekt) frossen eller ombordtilvirket i form av fryst filet og saltfisk, hvorav utenlandske fartøy sto for 10 prosent. I 1999 var dette volumet av torskeprodukter økt til 68.000 tonn, hvorav utenlandske fartøy, og da i første rekke russiske, sto for 66 prosent. De økte landingene av fryst fisk har bidratt til at det siden 1995 er blitt etablert tolv nye fryseterminaler langs kysten, hvorav 7 i Nord-Norge. Således har endringene i den nordvest-russiske flåte og etterspørsel etter losse- og lagringsfasiliteter fra denne flåten vært viktig for endringene i mottaksstrukturen på land i form av nye fryseterminaler.

For deler av norsk fiskeindustri har leveransene av torsk fra russisk fiskeflåte vært nærmest en forutsetning for driften i lange perioder. Dette kan illustreres ved betydningen den russiske fiskeflåten har hatt hvis vi ser på landingene på kommunenivå. I 1995 sto landinger av torsk fra russisk flåte for hele 80 prosent av alle direktelandinger av torsk til fiskeindustrien i Vardø, for 75 prosent av alle torskelandinger til fiskeindustrien i Karlsøy og for 55 prosent av torskelandingene til fiskeindustrien i Båtsfjord.

Selv om omfanget av de russisk landingene har variert noe fra år til år avhengig av region, kan leveransene fra denne flåten nærmest betraktes som en viktig årsak til at industristrukturen og aktivitetsnivået i hvitfisksektoren i stor grad er opprettholdt gjennom 1990-tallet.

For hele perioden 1991 til 1997 sto russisk flåte for omkring 55 prosent av landingene av utilvirket torsk til industrien i Øst-Finnmark. Tilsvarende andel for industrien i Vest-Finnmark og Troms var henholdsvis 38 prosent og 30 prosent.

Strukturendringene i russisk flåte, der vestlige aktører de siste årene har spilt en nøkkelrolle, har som *Figur 1* illustrerer endret vesentlig på nordnorsk fiskeindustri konkurransesituasjon i dette råstoffmarkedet. Som vi skal vise har førstehåndsomsetningen av fisk fra russiske fartøy i økende grad gått gjennom ikke-industrielle aktører og fiskeindustri fra Vestlandet de siste årene (se neste kapittel), og kombinert med endringen i leveransene mot frosset og ombordtilvirket fisk, utgjør råstoff fra russiske fartøy nå en minkende andel av fiskeindustrien i Nord-Norge sin råstoffleveranser. Dette til tross for at en økende andel av russiske fangster de siste årene er blitt ilandført i norske havner.



## 2 HANDELEN MED RUSSISK FLÅTE I ENDRING

### 2.1 Fra barter til bareboat?

Med oppløsningen av Sovjetunionen ble handelen med fisk fra russisk flåte til fiskeindustrien i Norge overlatt til aktørene selv. I hovedsak ble avtaler om leveranser fra de russiske rederiene til fiskeindustrien nå etablert gjennom meglere/agenter som formidlet leveranser fra denne flåten for kortere eller lengre avtaleperioder eller som følge av direkte kontakt og avtale mellom det enkelte rederi og den norske fiskeindustribedriften. En rekke aktører og selskaper både i Nord-Norge, på Vestlandet og på Østlandet kom etter hvert til å fungere som meglere og agenter for de russiske rederiene som leverte sine fangster i Norge.

Ved siden av rollene som megler av fangster og leveranser har mange av disse aktørene også hatt som oppgave å sørge for nødvendige leveranser av varer og bunkers til fartøyene ved lossing eller i sjøen. Den økonomiske situasjonen i mange av de russiske rederiene har medført at både meglerselskaper og fiskeindustribedrifter har gått inn og forskuttert vareleveranser, bunkers, utrustning, reparasjoner og klassing av fartøyene. Tidvis har dermed handelen mellom vestlige aktører og russiske rederier nærmet seg former for bartertrade, med bytte av varer og tjenester som en viktig del av handelen i tillegg til rent pengemessige transaksjoner.

Eksempler på dette er selskaper som leverer bunkers i Barentshavet til fiskeflåten som opererer der, der oppgjør for bunkers delvis har skjedd i form av leveranser av fisk. Blant disse aktørene finner vi både norske, svenske og danske selskaper. Selskapene opererer flere tankfartøy for levering av bunkers til fiskeflåten i Nord-Atlanteren og Barentshavet, blant annet tankfartøy kjøpt fra det russiske fiske- og frakteskipsrederiet Sevrybkhloflot. Enkelte av selskapene som selger bunkers er også inne på eiersiden i flere fiskefartøy som går i bareboat charter i Russland.

En nærmest naturlig progresjon i denne handelen, der vestlige aktører har forskuttert driftskostnader og vedlikeholdskostnader, er blitt finansiering av rederienes realkapital, i form av mer moderne fiskefartøy. Dette gjøres gjennom såkalte bareboat charter<sup>1</sup>, der fartøyet leases ut av et vestlig registrert eierselskap til det russiske rederiet. Leien for fartøyet betales av en fastsatt andel av salgsverdien av fangstene. I de fleste tilfellene avsluttes kontraktene med en opsjon, slik at leien blir å betrakte som avbetaling på fartøyet. Når fartøyet avtalte verdi er betalt tilfaller fartøyet det russiske rederiet og blir dettes eiendom hvis opsjonen løses inn.

Leasing er etter hvert blitt en svært vanlig måte for russiske selskaper i alle næringer å finansiere kjøp av produksjonsutstyr. Leasing, her gjennom bareboat charter, er derfor ikke unikt i russisk sammenheng. Denne typen av avtaler har også fått betydelig omfang i de russiske rederiene som fisker i Bering- og Okhotskhavet.

Fra norsk fiskeindustri side kan det se ut til at man har vært forholdsvis tilbakeholden med å gå inn i avtaler med russiske rederier som har innebåret større omfang av finansiering av rederiene, både i form av forskuttering av driftsutgifter og leasing av fiskebåter. Selv om vi

---

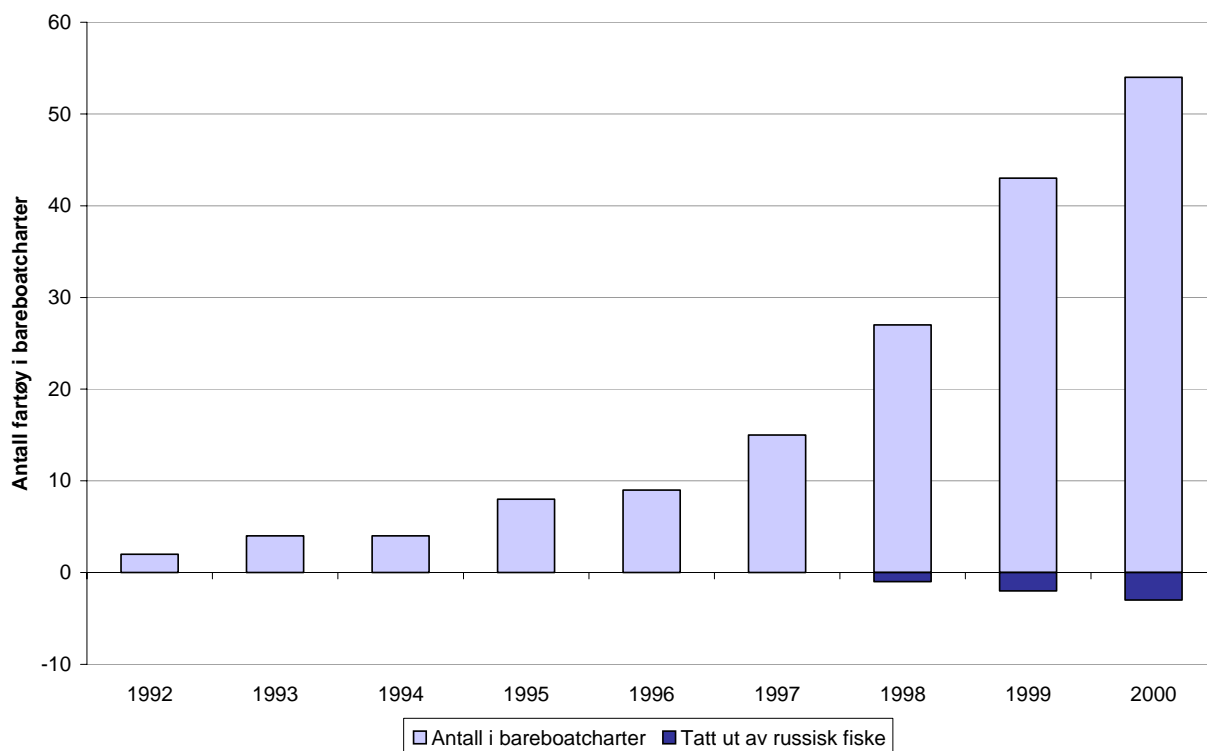
<sup>1</sup> Et bareboat charter defineres som leasing av et skip for en spesifisert periode til et spesifisert honorar. Som regel overføres alle rettigheter og plikter for fartøyet fra fartøyet eier til fartøyet leietaker som blir "de facto" eier av skipet for leieperioden. Leietaker er således også ansvarlig for alle driftskostnader, inkludert mannskap og forsikring.

finner flere industriaktører både tungt inne på eiersiden i bareboatavtaler og med andre typer finansiering av rederiene, ser omfanget ikke ut til å være i forhold til det volum og den betydning landingene av råstoff fra russiske flåte tidvis har hatt i fiskeindustribedriftene. Faktorer som vurdering av risiko og egen finansiell stilling kan være viktige forklaringer på dette. At finansiering av fartøy og rederier ikke har vært uten økonomisk risiko for partene vitner flere norske arrestbegjæringer av russiske fiskefartøy om i løpet av disse årene.

I stedet har andre aktører, både norske og andre europeiske, fått et betydelig engasjement både i form av bareboatavtaler og som meglere for russiske rederier.

## 2.2 Fartøy i bareboat charter i Nordvest-Russland

Russiske rederiers leasing av vestlige fiskefartøy er et forholdsvis nytt fenomen i Nordvest-Russland. De siste fire årene har et førtitalls fiskebåter, i hovedsak eid av vestlige selskaper, kommet inn i russisk fiske i Barentshavet via bareboat charter. Motivene fra de vestlige aktørene har både vært tilgang til råstoff og et åpenbart lukrativt annenhåndsmarked for vestlige fiskebåter som Russland representerer.



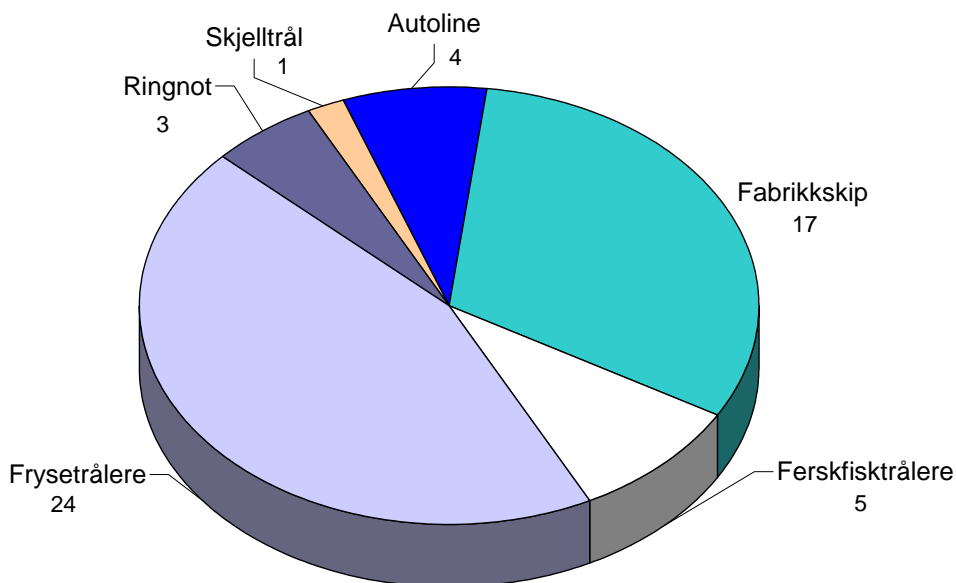
Figur 2 Antall fiskefartøy i bareboat charter i Nordvest-Russland.

Til sammen var det ved utgangen av år 2000 rundt 50 fiskefartøy i bareboat charter, hvorav 40 av disse var bygd i Vesten. Antall fartøy i bareboat charter er således mer enn tredoblet i løpet av tre år. Flertallet av fartøyene er registrert på Kypros, St. Vincent eller i Belize, alle flaggstater som tillater dobbelflagging av fartøy.

I tillegg finner vi at et mindre antall fartøy som har gått i bareboat charter, men der leieavtalene har opphørt av ulike årsaker slik at fartøyene nå ikke lengre fisker under russisk flagg.

Selv om disse fartøyene fisker for nordvest-russiske rederier er ikke alle fartøyenes primære aktivitet fiske etter bunnfisk i Barentshavet. Rundt 10 prosent av fartøyene fisker i hovedsak etter reker og vi finner også enkelte fartøy som fisker i andre farvann. Likevel hadde omkring 80 prosent av rederiene til disse fartøyene torsk kvote i Barentshavet i 2000 ved den første kvotetildelingen i begynnelsen av året.

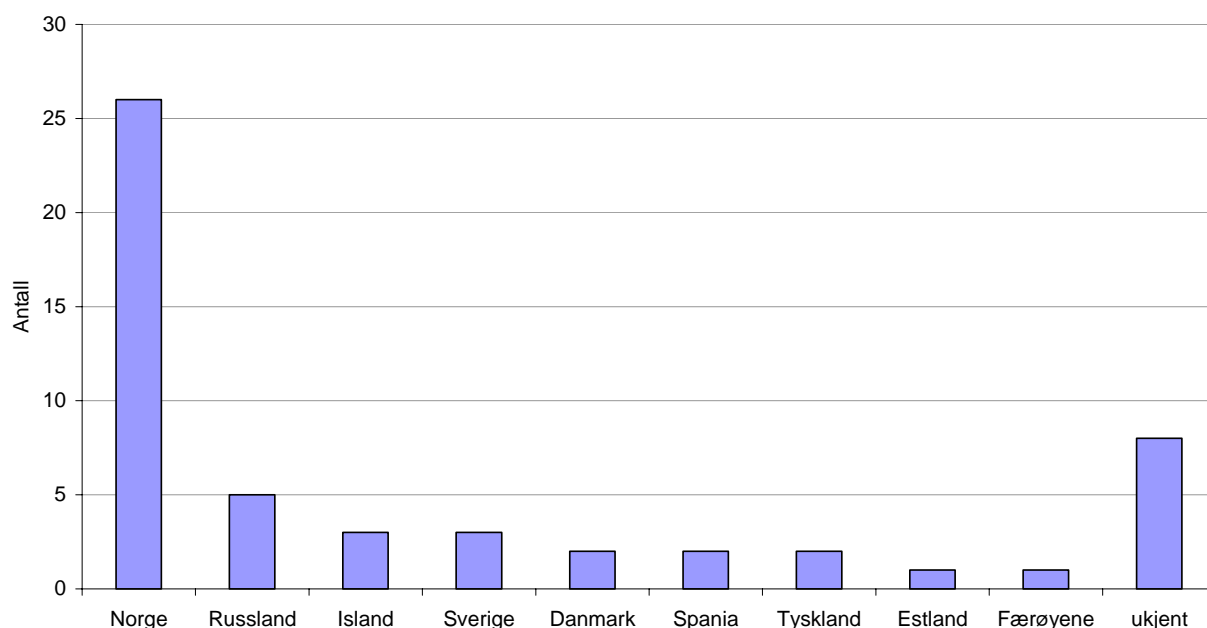
Flåten i bareboatcharter domineres således av frysetrålere og fabrikktrålere som fisker etter torsk og annen bunnfisk i Barentshavet. Av de over 50 fartøyene finner vi 24 frysetrålere og 17 fabrikkskip. I tillegg består flåten av noen autoline- og ringnotfartøy. Bare fem av fartøyene er ferskfisktrålere.



Figur 3 Russiske fiskebåter i bareboatcharter etter båttype

Ser vi på eierinteressene bak båtene synes det klart at norske aktører dominerer klart, selv om det ikke har lyktes å finne eierne til alle fartøyene. Som Figur 4 viser eier norske interesser nær halvparten av båtene, mens øvrige eiere i stor grad ser ut til å komme fra øvrige land i Norden, der alle land med unntak av Finland er representert. Vi finner imidlertid også fiskeriaktører fra Tyskland, Spania og Estland på eiersiden i noen av fartøyene.

Totalt var fartøyene fordelt på 40 rederier, de fleste hjemmehørende i Murmansk Oblast. Den russiske torsk kvoten i Barentshavet for 2000 ble for øvrig fordelt til 130 rederier, hvorav 61 prosent til rederier i Murmansk Oblast, 20 prosent til Arkhangelsk Oblast, 13 prosent til Republikken Karelia, 3 prosent til Nenets autonome krug, 2,5 prosent til Kaliningrad Oblast og 0,5 prosent til St.Petersburg Oblast.



Figur 4 Tilhørighet til eierne av båtene i bareboatcharter

Et viktig motiv fra russiske rederiers side for å inngå avtaler om bareboatcharter har vært å fiske med mer effektive og bedre utrustede fartøy og å fornye flåten sin ved overtagelse av fartøyene når disse er nedbetalt. Samtidig viser det seg at en stor andel av denne flåten består av mange eldre skip, slik at gjennomsnittsalderen på fartøyene i 2000 var 19 år. Dermed var fartøyene i bareboatcharter eldre enn den øvrige nordvest-russiske flåten der gjennomsnittsalderen på fartøyene er rundt 18 år. Et viktig poeng er imidlertid at svært mange av fartøyene i bareboatcharter likevel holder en betydelig høyere standard enn de fleste russiske fartøy på tilsvarende alder (se for øvrig kapittel 3.2). Nesten halvparten av båtene er bygd i Norge, mens nær en tredjedel er bygd i øvrige vestlige land. De øvrige er bygd i enten daværende Øst-Tyskland eller Sovjetunionen.

Tabell 1 Fiskefartøy slettet i norsk skipsregister for registrering i andre land i perioden 1997-2000 (Kilde: Norsk Skipsregister/Fiskeriforskning)

Slettet for registrering til	Antall	Hvor av nå i russisk fiske
Russland	2	2
St. Vincent og Grenadinene	9	8
Kypros	8	8
Panama	3	2
Polen	1	1 (senere reg. på St. Vincent)
Andre land	41	0
<b>Totalt</b>	<b>64</b>	<b>21</b>

Den sterke norske dominansen på fartøy- og eiersiden gjenspeiler seg også i en oversikt over fartøy som er slettet i det norske skipsregisteret de siste årene for registrering i andre land. Av totalt 64 skip som ble solgt ut i løpet av perioden fra og med 1997 til og med 2000, gikk en tredjedel av fartøyene inn i russisk fiske. Som Tabell 1 viser gikk omtrent like mange av disse fartøyene til registrering i henholdsvis St. Vincent og til Kypros. Med ett unntak er alle disse fartøyene i dag i fiske for russiske rederier. Av de 21 fiskefartøyene som var registrert i norsk skipsregister i årene 1997-2000 og som i dag er i russisk fiske, fisker 19 av fartøyene i Barentshavet og mens to fisker i Bering- og Okhotskhavet.

## 2.3 Flåten og aktørene i handelen med russisk fisk

Den sterke posisjonen fiskeindustrien i Nord-Norge og spesielt Finnmark har hatt i handelen med russisk flåte har, ved siden av den geografiske nærheten til den russisk torskefiskeflåtes viktigste fangstområder, også vært et resultat av strukturen og den økonomiske situasjonen i den russiske fiskeflåten. Vi kan også anta at den lokale forankringen til aktører som har handlet med eller meglet fisk på vegne av de russiske rederiene har hatt en viss betydning for omsetningsmønsteret av råstoff. En annen faktor som vi også har trukket fram allerede er infrastrukturen på servicefunksjoner rettet mot fiskeflåten, eksempelvis i form av fryse-terminaler. Summen av endringene på alle disse områdene kan leses direkte av utviklingen i førstehåndsomsetningen av fisk fra russisk flåte i løpet av de fire siste årene.

Ser vi på utviklingen innenfor Norges Råfisklags distrikt, der russisk flåte har landet over 90 prosent av de fangstene de har omsatt i Norge de siste årene, er fiskeindustriens posisjon som kjøper, redusert kraftig i løpet av kort tid. Som *Tabell 2* viser er nordnorsk fiskeindustriens andelen av førstehåndsomsetningen redusert fra 90 prosent til nærmere 60 prosent fra 1997 til 2000. Denne reduksjonen har skjedd på bekostning av både fiskeindustribedrifter på Vestlandet og ikke-industrielle aktører som driver engroshandel med fisk og fiskeprodukter. Også blant de industrielle aktørene i Nord-Norge har det skjedd betydelige endringer.

*Tabell 2 Kjøpere på første hånd av fisk og skalldyr fra russiske fartøy i Norges Råfisklag. Andel av omsatt kvantum i rund vekt. (Kilde: Norges Råfisklag/Fiskeriforskning)*

	1997	1998	1999	2000
Industriaktører i Nord-Norge (foredling)	80 %	65 %	49 %	41 %
Industriaktører i Nord-Norge (trading og foredling)	9 %	16 %	18 %	20 %
Industriaktører på Vestlandet	1 %	3 %	6 %	10 %
Andre aktører (trading)	10 %	17 %	26 %	29 %
Totalt	100 %	100 %	100 %	100 %
De fem største aktørene	37 %	36 %	43 %	48 %
Omsatt kvantum i rund vekt (1000 tonn)	155	136	165	168

I tabellen har vi delt fiskeindustriaktørene i Nord-Norge i to kategorier. Dette fordi en del av fiskeindustriaktørene som figurerer som kjøpere på første hånd kjøper fisken på vegne av tilknyttede selskaper, eller driver omfattende engrossalg for egen regning av fisk og fiskeprodukter fra russisk flåte. Det betyr at bare mindre deler av råstoffet går til egen foredling. Disse aktørene har fordoblet sin andel de siste årene, mens øvrige fiskeindustriaktører i Nord-Norge, som i hovedsak foredler av råstoffet de kjøper har redusert sin andel fra 80 prosent til nær 40 prosent av den totale omsetningen av fisk og fiskeprodukter fra russisk flåte. Samtidig har det også skjedd endringer mellom ulike grupper av aktører innad i denne gruppen. Mens volumet som filetindustrien står for er redusert med 40 prosent fra 1997 til 2000, er volumet til bedrifter i konvensjonell sektor redusert med nær 70 prosent. Totaltallene inkluderer for øvrig landinger av rekeråstoff, et kvantum som har økt i denne perioden som følge av økt russisk rekefiske.

Denne utviklingen reflekterer, som vi tidligere har vært inne på, flere endringer som har skjedd i russisk flåte. Det økende antall fartøy i bareboat charter, som gjerne selger fisken på første hånd til selskaper som representerer fartøyets eier, er en forklaring. Samtidig må det poengteres at betydelige deler av dette råstoffet selges videre til fiskeindustrien i Nord-Norge eller på Vestlandet, slik at tabellen ikke viser den reelle endring i volum av russisk fisk som bearbeides innenlands. På den annen side er, som vist tidligere i *Figur 1*, en stadig større

andel av landingene ombordtilvirket fisk, noe som følger av økningen av fabrikktrålere i bareboatcharter. En oversikt over utviklingen av antall kjøpere på første hånd av fiske fra russiske fartøy viser mindre endringer enn volumoversikten. Antall fiskeindustriaktører i Nord-Norge som står som førstehåndskjøpere ble redusert noe i 2000, mens det er blitt noen flere andre aktører.

*Tabell 3 Antall kjøpere på første hånd av fisk og skalldyr fra russiske fartøy i Norges Råfisklag. (Kilde: Norges Råfisklag/Fiskeriforskning)*

	1997	1998	1999	2000
Industriaktører i Nord-Norge (foredling)	47	45	46	40
Industriaktører i Nord-Norge (trading og foredling)	3	3	4	4
Industriaktører på Vestlandet	2	3	8	4
Andre aktører (trading)	7	5	7	8
<b>Totalt</b>	<b>59</b>	<b>56</b>	<b>65</b>	<b>60</b>

Ser vi på hvordan det totale volumet av fisk, fiskeprodukter og skalldyr fordeler seg på de ulike kjøpergruppene er det klare forskjeller i hvilke produkter de ulike aktørene kjøper. Ombordtilvirkede produkter fordeler seg stor sett på industriaktører i Nord-Norge som også driver med trading og andre aktører. Frosset råstoff fordeler seg jevnere, der aktørene som driver trading er størst, mens alt av ferskt råstoff naturlig nok går til industrien i Nord-Norge.

*Tabell 4 Omsetning av fisk og skalldyr fra russiske fartøy til kjøpere på første hånd i Norges Råfisklag i 2000 etter produkttilstand. Andel av omsatt kvantum i rund vekt. (Kilde: Norges Råfisklag/Fiskeriforskning)*

	Ombord-tilvirket	Utilvirket frosset	Utilvirket fersk	Totalt
Industriaktører i Nord-Norge (foredling)	1 %	20 %	20 %	41 %
Industriaktører i Nord-Norge (trading og foredling)	10 %	7 %	3 %	20 %
Industriaktører på Vestlandet	0 %	10 %	0 %	10 %
Andre aktører (trading)	7 %	22 %	0 %	29 %
<b>Totalt</b>	<b>18 %</b>	<b>59 %</b>	<b>23 %</b>	<b>100 %</b>

Av det totale volumet fisk og skalldyr som russiske fartøy landet i 2000 var som tabellen viser 18 prosent tilvirket om bord, mens 59 prosent av frosset utilvirket. Resterende 23 prosent var således fersk utilvirket fisk. Av torsk som ble landet var andel tilvirket ombord (som fryst filet eller saltfisk) 19 prosent, frosset utilvirket 46 prosent, mens 35 prosent var fersk utilvirket.

En annen dimensjon ved leveringsmønsteret til den russiske flåten er antall fartøy som leverer i norsk havn. Avgrensning av leveringene til Norges Råfisklags distrikt viser *Tabell 5* at over 300 fartøy har levert hvitfisk og skalldyr i løpet av de siste fire årene. Noe over 100 fartøy har levert en eller flere ganger alle årene, mens rundt 70 fartøy bare har levert ett av årene. Et annet trekk er at antall fartøy med leveranser har økt, fra rundt 170 i 1997 til over 250 i 2000.

Veksten i antall fartøy som leverer i Nord-Norge kan forklares ut fra flere forhold. En viktig forklaring kan være at antall fartøy i bareboatcharter er blitt flere og at kapasiteten på fryseterminalsiden er økt. På den annen side skulle en forvente færre fartøy i fiske fordi mange eldre fartøy ser faset ut og erstattet av mer effektive fartøy (i bareboatcharter). Lavere kvoter på torsk de siste årene skulle også tilsa færre fartøy i fiske. En økende andel av russisk torsk kvote levert i norsk havn og økt russisk fiske etter reker ser likevel til å ha bidratt til å holde antall fartøy som leverer i Norges Råfisklags distrikt på ett høyt nivå.

Tabell 5 Russiske fartøy med førstehåndsomsetning i Norges Råfisklags distrikt. (Kilde: Norges Råfisklag/Fiskeriforskning)

Aktive i perioden 1997-2000	Antall fartøy	Andel	Levert det enkelte år	Antall fartøy
Ett år	73	22 %	1997	171
To år	84	25 %	1998	188
Tre år	70	21 %	1999	252
Fire år	104	31 %	2000	256
Totalt	331	100%		

Betydningen av fartøyene i bareboat charter for levering i norsk havn viser seg også hvis vi ser på rederienes eierforhold til det enkelte fartøy. Mens 5 prosent av det totale russiske kvantum et som ble landet i Norges Råfisklags distrikt i 1997 kom fra fartøy i bareboat charter, var andelen i 2000 økt til en tredjedel (se Tabell 6). I og med at fartøyene i bareboat charter ikke kan anløpe russisk havn uten å utløse latente skattekrav, kan en forvente at denne flåten i stor grad vil anløpe havn i Norge for forsyninger, mannskapsbytte og service, og dermed også levere fangstene her. Dette forsterkes selvfølgelig også av at flertallet av fartøyene er eid av norske interesser.

Tabell 6 Omsatt kvantum av fisk og skalldyr (i rund vekt) fra russiske fartøy i Norges Råfisklag etter fartøyets eierforhold. (Kilde: Norges Råfisklag/Fiskeriforskning)

Levert av fartøy	1997	1998	1999	2000
i bareboat charter	5 %	14 %	32 %	33 %
eid av rederiet	95 %	86 %	68 %	67 %
Totalt	100 %	100 %	100 %	100 %

En oversikt over produktene fartøyene leverer viser også at nær halvparten av leveringene fra fartøy i bareboat charter i 2000, da omregnet i rund vekt, besto av ombordtilvirkede produkter (se Tabell 7). Disse fartøyene leverte også over 80 prosent av ombordtilvirkede produkter som den russiske flåten landet dette året, noe som illustrerer det store innslaget av fartøy med fabrikk om bord i denne flåten. Sammenligner vi Tabell 6 og Tabell 7 ser vi også at fartøyene i bareboat charter i antall utgjorde 14 prosent av de russiske fartøyene med leveranser i 2000, mens de stod for en tredjedel av landingene.

Tabell 7 Omsatt kvantum (i rund vekt) fra russiske fartøy i Norges Råfisklag etter fartøyets eierforhold og produkttilstand i 2000. (Kilde: Norges Råfisklag/Fiskeriforskning)

Levert av fartøy	Tilvirket	Utilvirket frosset	Utilvirket fersk	Totalt	Antall fartøy
i bareboat charter	15 %	17 %	2 %	33 %	37
eid av rederiet	3 %	42 %	21 %	67 %	219
Totalt	18 %	59 %	23 %	100 %	256

Et annet aktuelt forhold i den russiske fiskeflåten er fartøyenes veterinære status i forhold til EU, spesielt sett i lys av krav fra EU om at fartøyer som leverer fisk i EU/EØS skal være godkjente. Rundt 40 prosent av den russiske flåten med leveringer i Norges Råfisklags distrikt i 2000 var godkjent av EU's veterinærmyndigheter for frysing av fangsten eller ombordproduksjon. Til sammen 65 prosent av fartøyene i bareboat charter var godkjent, flertallet for tilvirkning om bord. Av fartøyene som etter vår oversikt gikk i bareboat charter ved utgangen av 2000 var 41 prosent godkjent fra EU's veterinærmyndigheter for ombordproduksjon mens 22 prosent var godkjent for frysing av fangsten.

Tabell 8 Status for russiske fartøy med omsetning i Norges Råfisklag i 2000 med hensyn på veterinærgodkjenning fra EU. (Kilde: Norges Råfisklag/Fiskeriforskning)

Fartøy	Godkjent for tilvirking ombord	Godkjent for frysing	Ingen godkjenning	Totalt
i bareboatcharter	15	9	13	37
eid av rederiet	15	69	135	219
Totalt	30	78	147	256

I hele havfiskeflåten i Nordvest-Russland, inklusive fylkene Kaliningrad og St. Petersburg, hadde 37 prosent av fartøyene EU's veterinærgodkjenning, 12 prosent for ombordproduksjon og 25 prosent for innfrysing av fangsten.

## 2.4 Lossing i rom sjø

Den russiske fiskeflåten har lange tradisjoner med organisering av fiskeriaktivitetene som innebærer lossing i sjøen av fiskefartøyene til enten moderfartøy (fabrikk) eller fraktofartøy. Dette har vært et helt vanlig konsept i russisk fjernfiskeaktivitet. Selv om de største volumene i denne typen operasjoner er knyttet til pelagisk fiske har lossing i sjøen også et betydelig omfang i torskefiskeriene i Barentshavet.

I forhold til norsk fiskerilovgivning der fiskesalgslagene har monopol på førstehåndsomsetning av fisk, også fisk landet av utenlandske fiskefartøy, har import av fisk som er losset i sjøen landet av fraktofartøy i Norge utfordret deler av den lovgivningen. I henhold til Råfiskloven kan fiskesalgslagene kreve at fangst av fiskeslag som er lovbeskyttet skal omsettes gjennom eller med godkjenning av fiskesalgslaget. Er landingene i Norge å betrakte som førstehåndsomsetning omfatter dette også fangst fra utenlandske fiskefartøyet, som dermed må betale faglagsavgift til gjeldende fiskeslag på lik linje med norske fiskere. Det økonomiske incitamentet for aktørene som driver handel med fisk med utenlandsk fiskeflåte for å definere handelen som andrehåndsomsetning, og dermed ikke avgiftspliktig omsetning, er åpenbar.

Et annet spørsmål er om og i hvilken grad lossing i sjøen utfordrer ressurskontrollen. Innenfor norsk økonomisk sone (NØS) har den norske kystvakta i dag inspeksjonsrett av både fartøy som fisker og laster fisk. I tillegg har fartøyene rapporteringsplikt til norske myndigheter og fartøyene skal via etablerte kontrollpunkter for eventuell inspeksjon før de forlater NØS, hvis fangsten ikke landes i Norge. Også i vernesonen rundt Svalbard har kystvakta inspeksjonsrett av fiskefartøy og andre fartøy, men her rapporterer russiske fartøy, av politiske årsaker, ikke sin aktivitet til norske myndigheter. Det er dermed en viss forskjell i norske myndigheters oversikt over og kontroll med fartøy som fisker på russisk lisens avhengig av om fisket skjer i i NØS eller i vernesonen rundt Svalbard. Spesielt vil dette gjelde fartøy som ikke losser i Russland eller i Norge, men fartøyet eller fraktofartøy går direkte til andre land med fangsten.

Omfanget av lossing i sjøen og hvilke aktører som er involvert er derfor av interesse, både i forhold til fiskesalgslagene, fiskeriforvaltningens og norsk fiskeindustriens interesser. Det finnes ikke offisiell statistikk i Russland som kan indikere utviklingen i fisk losset i sjøen de siste årene. Oversikter over lossing foretatt i russisk økonomisk sone (RØS) blir laget, men det er uklart om det innhentes tall og lages statistikk for fiskeflåtens lossinger utenfor RØS. En oversikt over lossing i Barentshavet, angivelig i RØS men dette er noe usikkert, i en firemåneders periode i 2000 viser at det ble losset henholdsvis 9.000 tonn torsk og 2.600 tonn



hyse (begge omregnet til rund vekt). Volumet av torsk og hyse utgjorde i disse tallene i underkant av 30 prosent av all fisk losset i rom sjø. I samme periode er det rapportert et russisk fiske på 39.000 tonn torsk (ifølge VNIRO Moskva), samtidig ble det landet om lag 33.000 tonn torskereprodukter (rund vekt) i Norges Råfisklags distrikt og totalt i Norge ca. 36.000 tonn (rund vekt) av russiske fartøy.

Basert på fangsttallene fra VNIRO ble, avhengig av tidslegg mellom fangsttidspunkt og lossetidspunkt, mellom 21 og 23 prosent av torsk fisket i Barentshavet av russisk flåte i denne perioden losset i rom sjø. Tallene indikerer for øvrig at et sted mellom 85 og opp mot 93 prosent av russisk fangst av torsk i denne perioden må ha blitt losset i Norge, og at bare rundt en tredjedel av torsk losset i sjøen ble skipet til andre land enn Norge. Dette avviker imidlertid fra bildet av russiske landinger av torsk de siste årene slik de kan tolkes ut fra *Tabell 10* i neste kapittel som betyr at det meste av fangstene losset i sjøen går utenom Norge.

Verken omsetningsstatistikk fra fiskesalgslagene, basert på sluttседler, eller innførselsdokumenter (ved import) gir i dag anledning til å avgjøre om russisk fisk landet i Norge er losset i sjøen eller blitt fisket av fartøyet som lander fangsten.

I følge den norske kystvakta har operasjonene med lossing av fisk fra russiske fiskefartøyer til frakteskip i rom sjø de siste årene flyttet seg vestover. Mye av denne aktiviteten foregikk tidligere i russisk økonomisk sone, mens aktiviteten de siste årene ser ut til å blitt særlig konsentrert til Bjørnøya i vernessonen rundt Svalbard. I dette området ligger det, når isforholdene tillater det, mer eller mindre konstant fra ett til fire-fem fraktefartøyer hele året. Kystvakten har imidlertid ikke foretatt noen systematisering av disse observasjonene. Det er således vanskelig å bedømme denne aktiviteten i kvantitative termer. At det ikke bare er torskefisk som losses i dette området, men at også rekefisk og pelagiske flåte losses i sjøen, gjør at endringer i aktivitetsnivået på dette område ikke kan relateres til torskefiskerierne alene. Kystvaktens generelle oppfatning er at aktiviteten med lossing i rom sjø har økt de siste årene. Dette inntrykket kan imidlertid ha sammenheng med at aktiviteten er flyttet vestover og økt rekefiske og pelagisk fiske.

Enkelte tradere som i hovedsak handler med fisk losset i sjøen er også av den oppfatning at omfanget av lossing i sjøen har økt, men denne oppfatningen står i kontrast til uttalelser fra andre norske aktører som er av motsatt oppfatning. Ifølge representanter fra fryseterminaler i Nord-Norge kan økningen i landingene fra russiske fartøy ved disse terminalene ses som et tegn på at omlasting i rom sjø er redusert, og at utbygging av infrastruktur i fryselagerkapasitet og frakteløsninger som har skjedd de siste årene har bidratt til å trekke flere direktelandinger til norske havner.

For de russiske rederiene og aktørene som kjøper fisk fra russisk flåte, synes omlasting i sjøen å være motivert ut fra to forhold. Det første er økonomiske vurderinger knyttet til de direkte kostnadene ved landing i norsk havn eller andre havner kontra lossing i sjøen. I tillegg til kostnader for lossing og lagring ved landing til for eksempel fryseterminal i Norge, hvis fangstene ikke landes direkte til industrien, påløper salgslagsavgift<sup>2</sup> som beregnes ut fra fangstens førstehandsverdi. Det andre forholdet som motiverer lossing i sjøen er vunnet fisketid, idet vi antar at gangtid til havn, lossing og gangtid ut til fiskefelt for denne flåten i beste fall tar to døgn. Dertil kommer sparte bunkerskostnader. Ser vi på de største europeiske importørene av frossen torsk fra Russland har verken Storbritannia eller Danmark hatt

---

<sup>2</sup> Salgslagsavgiften er differensiert med hensyn til ulike produkttyper og varierer også noe mellom de ulike fiskesalgslagene som *Tabell ii* i appendiks viser.

direktelandinger av russiske trålere fra Barentshavet de siste årene. Lossing i sjøen kan også sees opp mot det forholdet at en økende andel av de russiske fartøyene har foretatt investeringer utenfor Russland, i form av oppgradering og utrustning, og at disse båtene, hvis lossing i russisk havn var et alternativ, pålegges å betale merverdiavgift/investeringsavgift på investeringen til den russiske staten ved første gangs anløp. Dette kan også gjelde eldre russiskbygde fartøy som bygges om i Vesten, og ikke bare utenlandskbygde fartøy som går i bareboatcharter.

*Tabell 9 Eksempel på kostnader ved direktelanding av russisk ubearbeidet torsk ved fryseterminal i Norge, videretransportert til nordnorsk foredlingsbedrift eller til terminal i Grimsby kontra kostnader ved lossing i sjøen og transport til Grimsby. Eksemplet gjelder et parti på 200 tonn til en førstehåndsverdi av 4 millioner kroner.*

	Direktelandet		Lossing i sjøen	
	Kr	Kr/kilo	Kr	Kr/kilo
Anløpsavgift, kaiavgift	1,500	0,01		
Gebyr til Fiskeridirektoratet (kontroll/annex B)	9,200	0.05		
Lossing, sortering og lagerleie (430 NKR/tonn)	86,000	0.43		
Innfortolling	300	0.00		
Salgslagsavgift (0,9%)	36,000	0.18		
<b>Totalt for landing i nord-norsk havn ved kommunal kai</b>	<b>133,000</b>	<b>0.67</b>		
<i>Fra fryseterminal til bedrift i Nord-Norge</i>	<i>90,000</i>	<i>0.45</i>		
<i>Sum til bedrift via fryseterminal</i>	<i>223,000</i>	<i>1.12</i>		
Eksportavgift	12,000	0.06		
FoU-avgift	24,000	0.12		
Frakt Tromsø-Grimsby inkl lossing (NOK1200/tonn)	240,000	1.20		
Lossing i sjøen og frakt til Grimsby (130USD/tonn)			234,000	1.17
Lossing, sortering og lagring Grimsby			80,000	0.40
Avgift Seafish Industry Authority 12,04 GBP/tonn			32,000	0.16
<b>Totalt levert i Grimsby</b>	<b>409,000</b>	<b>2.05</b>	<b>346,000</b>	<b>1.73</b>

Å lage et eksakt regnestykket for kostnader for landing i Norge eller omlasting i sjøen er umulig. Kostnadene vil for eksempel variere avhengig av hvilke tjenester som omfattes, hvor og når landing skjer, fartøyets størrelse og hvor lenge fartøyet blir liggende. Basert på priseksempler vi har innhentet vil kostnadene for større parti russisk utilvirket torsk på 200 tonn til en verdi av fire millioner kroner losset ved en fryseterminal i norsk havn ligge et sted rundt 65 øre per kilo. Da er tilleggskostnader for renovasjon, vann og lossing ikke tatt hensyn til. Hvis fisken selges til kunde i utlandet, og i dette eksemplet skipes til Grimsby i Storbritannia, vil de samlede kostnadene ligge rundt 2 kroner per kilo fisk, eksport- og FoU-avgift inkludert. For en nordnorsk bedrift, eksempelvis i Finnmark som kjøper fisk via fryseterminal i Tromsø, vil kostnadene ligge i overkant av én kroner per kilo. Priser for omlasting i sjøen og transport til Grimsby er antydnet å ligge i området 125-135 USD/tonn. For tilsvarende operasjon, men frakt til Tromsø er kostnadene 75-85 USD/tonn. For sammenligningens skyld ligger fraktratene fra nordnorsk havn til havn i Kina eller Japan på 225 USD/tonn for frakt i 25 tonns frysecontainer fraktet med skip i standard linjefart.

Med utgangspunkt i dette priseksempelet er lossing i sjøen og direkte frakt til Grimsby rundt 30 øre pr kilo rimeligere enn å lande fangsten i Norge først for senere skiping til Grimsby. Dette betyr også at de samlede kostnadene til transport og avgifter for henholdsvis en norsk

og en britisk fiskeindustribedrift som produserer filet for markedet i Storbritannia vil være omtrent 40 øre pr kilo ferdigvare (20 øre per kilo råstoff) høyere for den norske aktøren.

## 2.5 Landing og eksport av russisk torsk

Som vist innledningsvis i *Figur 1* har de samlede landingene av russisk torsk til Norge ligget mellom 125.000 og 150.000 tonn (rund vekt) de siste syv årene. I løpet av denne perioden har det som figuren også viste vært en betydelig dreining i produksammensetningen, der andelen ferskt råstoff er redusert til fordel for ombordfrosset råstoff eller ombordtilvirket ferdigvare. Samtidig er det totale bildet av hvor den russiske torsken ender, både den som blir landet i Norge og ellers, noe mer uklart. Å lage en varestrømsanalyse for russisk torsk byr på en rekke utfordringer, spesielt i forhold til svakheter og begrensninger som ligger i import- og eksportstatistikker. Et annet problem er vesentlige uoverensstemmelser mellom ulike kilder både for statistikk over fangst og utenrikshandel. Dette er kommentert i appendiks og må tas i betraktning når tall for varestrømmer skal tolkes.

I *Tabell 10* er tall for landinger av russisk torsk i Norge og Russland, og import av russisk torsk i andre land og tall for russisk torskefiske de siste årene sammenstilt. Tall for landinger i Norge kan også omfatte norsk import av russisk torsk som ikke er registrert gjennom fiskesalgslagene, enten dette er fisk omlastet i sjøen og landet av fraktesfartøy i Norge eller losset i Murmansk og skipet til Norge.

*Tabell 10 Landinger og import av russisk atlantisk torsk (gadus morhua) i ulike land. (Kvantum omregnet til rund vekt i 1000 tonn) (Kilde: Statistisk Sentralbyrå, Eksportutvalget for Fisk, Eurostat, fiskesalgslagene, VNIRO, Fiskeridirektoratet, NMFS (USA), Statistics Canada)*

	Tilstand	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Landet i Nordvest-Russland		?	?	53	57	39	~20	?
Norge	Fersk	89	112	95	86	50	51	37
Norge	Frossen	37	28	37	55	59	64	65
Norge	Omb.tilvirket	4	5	9	9	17	27	23
Sum landet i Norge (inkl annen import)		130	145	141	150	126	143	124
Danmark	Fersk <sup>3</sup> /frossen	38	20	21	25	21	18	
Island	Frossen	16	20	20	17	15	10	5
Færøyene	Frossen	5	10	2	3	5	6	6
Portugal	Frossen	31	31	45	37	23	17	
UK	Frossen	24	20	27	27	24	26	
Canada	Frossen	36	34	32	35	29	16	10
Spania, Sverige, Benelux, Frankrike	Frossen	11	7	7	3	2	3	
Sum import andre land (inkl reeksport fra Norge)		161	141	154	147	118	97	
Sum landet i Norge og import andre land		291	286	295	297	244	240	
Russisk kvote etter kvotesalg til Norge		291	296	301	368	283	208	166
Russisk fiske i Barentshavet		292	296	305	313	244	210	166
Russisk fiske i Østersjøen		1	2	3	3	5	5	
Andel fra Barentshavet landet i Norge		44 %	49 %	46 %	48 %	52 %	68 %	75 %

<sup>3</sup> Av fersk fisk til Danmark er kun fisk direktelandet i Danmark av russisk fiskefartøy fisket i NØS eller i Barentshavet inkludert.

Som tabellen viser har en økende andel av fangstene av russisk torsk fanget i Barentshavet blitt landet i Norge de siste årene. Utenom Norge har de store importørene av russisk torsk i denne perioden vært Danmark, Island, Portugal og Canada. Med unntak av Danmark, som enkelte år har hatt direktelandinger av fersk fisk fra Barentshavet, består importen av russisk torsk til disse landene i første rekke av frossen fisk. Mindre tilgjengelighet av russisk torsk de siste årene ser for øvrig til å ha slått sterkest ut for importen til Island, Portugal og Canada. Mellom 16 og 18 prosent av fangstene av torsk ble i årene 1996 til 1998 landet i Nordvest-Russland, det meste i Murmansk. Forløpige tall for 1999 antyder at andelen falt til under 10 prosent. Det meste av denne fisken går ifølge russiske oversikter til hjemmemarkedet.

Fordelingen i forrige tabell stemmer vel overens med en undersøkelse gjort blant 14 russiske rederier i Nordvest-Russland høsten 2000 (*Tabell 11*). Rederiene har de siste årene disponert rundt 45 prosent av den russiske torskekvoten i Barentshavet. Fram til og med 1998 gikk mellom 17 og 19 prosent av torskefangstene til innenlandsmarkedet, en andel som falt til 10 prosent i 1999.

*Tabell 11 Russiske rederiers eksport av torsk (Kilde: Undersøkelse blant 14 russiske rederier i Nordvest-Russland i 2000)*

	1995	1996	1997	1998	1999
Rederienes andel av russisk torskekvote	47 %	46 %	43 %	44 %	45 %
Andel av torskefangst til eksport	82 %	81 %	83 %	82 %	90 %
- herav til Norge	23 %	42 %	48 %	50 %	65 %

Landingene i Norge av ombordtilvirket torsk, i hovedsak fryst filet, blir i stor grad satt på tollager for transitt til andre land, i første rekke til EU. Den totale EU-importen av fryst torskefilet (av *Gadus Morhua*) fra Russland var i 1999 på noe over 8.000 tonn, tilsvarende 24.500 tonn torsk i rundt vekt. Mellom 65 og 75 prosent av dette kvantumet går til Storbritannia, resten til Danmark og Tyskland. Hvis vi antar at det meste av EUs import av torskefilet fra Russland kommer via norsk havn, må dette kvantumet holdes utenfor i en summering av landinger i Norge og import i EU som i *Tabell 10*.

Tilsvarende må vi anta at en betydelig andel av frossen torsk landet i Norge av russiske fartøy er eksportert videre til disse landene. Den norske eksporten av frossen utilvirket torsk har de siste årene tilsvart omkring en tredjedel av de samlede landingene av frossen torsk fra norsk og utenlandsk flåte (se *Tabell 12*). I hvilken grad den eksporterte fisken har norsk eller russisk opprinnelse finnes det i dag ikke tilgjengelige tall for. Gitt at eksportandelen er den samme for fisk av norsk og utenlandsk opprinnelse, kan vi anta at eksporten til landene i *Tabell 10* de siste årene har utgjort 11-13.000 tonn sløyd vekt (tilsvarende 17-20.000 tonn rundt vekt).

*Tabell 12 Landinger og eksport av frossen torsk (kvantum i 1000 tonn sløyd vekt u/hode) (Kilde: Fiskesalgslagene, Eksportutvalget for Fisk)*

	1996	1997	1998	1999
Landet i Norge av utenlandske fartøy	24	36	35	42
Landet i Norge av norske fartøy	35	45	35	39
Total landet av frossen torsk	59	81	70	81
Norsk eksport av frossen torsk	20	29	23	26
Herav til EU, Island, Canada og Færøyene	19	28	21	20
Andel eksportert av landet kvantum	33 %	36 %	32 %	32 %

Sett i lys av at en økende andel av landingene er frossen torsk er det noe overraskende at andelen som blir eksportert ikke har økt. Tallene antyder dermed at norsk fiskeindustri har økt bruken av frosset råstoff av torsk med om lag 40 prosent fra 1996 til 1999. Det er mer enn økningen i eksporten av frosset torsk i denne perioden. I intervjuer med selskaper som selger fisk synes det likevel å være en generell oppfatning om at deler av norsk fiskeindustri, og da spesielt filetindustrien, får stadig større problemer med å konkurrere om torsk av mellomstørrelsen i forhold til prisnivået i markedet, og at mer av denne frossenfisken selges til utenlandske kunder. Den største torsken, over 2,5 kilo, går derimot fortsatt i stor grad til produksjon av saltfisk og klippfisk i norsk fiskeindustri.

### **3 HVA STYRER RÅSTOFFHANDELEN MED RUSSISKE AKTØRER?**

I dette kapitlet vil forhold knyttet til handelen av fiskeråstoff mellom norske og russiske foretak bli diskutert. Utgangspunktet her er spørsmålet om hvordan salget av torskefisk fra fiskeriforetak i Russland til fiskebedrifter i Norge og vesten forøvrig vil utvikle seg i årene som kommer. Tre viktige forhold som er antatt å være avgjørende for utviklingen er strukturen i fiskeflåten i Nordvest-Russland, fiskeriforetakenes formelle bindinger til vestlige samarbeidsparter, samt russiske lover og regler for beskatning av investeringer.

#### **3.1 Bakgrunn**

Norge har lange tradisjoner i samhandel med fisk med Russland. Etter Sovjetunionens fall høsten 1991 og med det økonomiske systemskiftet som fulgte i kjølvannet har denne handelen endret seg markant. Under Sovjet-tiden var bytte av kvoter eller varer mot fisk det mest fremtredende. Men mot slutten av den drøyt 70 år lange æraen ble det startet forsøk med mer regulær handel med fisk mellom individuelle foretak i Sovjetunionen og bedrifter blant annet i Norge (se Nilssen, 2000). Formålet med dette var å skaffe til veie vestlig valuta for kjøp av nødvendig produksjons- og fangstteknologi fra Vest.

Selv om det enkelte foretak da hadde adgang til å foreta selvstendige vurderinger og disposisjoner var det fremdeles strenge statlige systemer for kontroll og oppfølging av transaksjonene. Drivkraften bak denne eksporten var altså kjøp av teknologi som kunne styrke kapasiteten og effektiviteten i den russiske fiskerinæringen. Det er kanskje et poeng her å minne om at fokus for fiskeriforetakene under Sovjetperioden var rettet mot å forsyne hjemmemarkedet med matvarer (fisk). Derfor var også incentivsystemene (og sanksjonene) i plansystemet utviklet for å stimulere til minst å oppnå plankravene som var satt for leveransene av fisk og fiskeprodukter. Slik sett er det riktig å si at den fiskeeksporten som eksisterte under Sovjetperioden først og fremst var å betrakte som en del av flere tiltak iverksatt for å bidra til økte forsyninger til hjemmemarkedet heller enn en økt eksportorientering av den russiske fiskerinæringen (Zilanov, 1996).

Med Sovjetunionens fall forsvant de tidligere forpliktelsene som fiskeriforetakene hadde overfor den russiske føderasjonen. Samtidig forsvant også det økonomiske ansvaret som føderasjonen hadde for drift, vedlikehold og fornying av de enkelte foretakene. Som man kjenner til medførte dette en helt ny situasjon der det enkelte foretak selv ble ansvarlig for å skaffe de inntektene som var nødvendig for å dekke utgiftene til drift og eventuell oppgradering av produksjonsmidlene (i dette tilfellet fiskebåter). I praksis gav systemskiftet at hovedtyngden av fiskeriforetakene i Nordvest-Russland fokuserte på fiske etter arter som ble godt betalt i vestlige markeder, og solgte produktene dit heller enn til hjemmemarkedet. Ett eksempel på dette er torsk som leveres til (nord-) norske kjøpere.

#### **3.2 Foretaks- og flåtestruktur – en kort gjennomgang**

En fremtredende effekt av det markedsøkonomiske eksperimentet i Russland var behovet for en omfattende flåtefornyelse. Bakgrunnen for dette tilsynelatende akutte behovet var at investeringsplanene i det enkelte foretaket var knyttet opp til plansystemets sykluser samt normene for hvor lenge et fartøy skulle vare. I praksis har det vist seg at et hovedproblem med

fiskeflåten slik den fremstod ved Sovjetunionens og planøkonomiens fall var at en stor andel av fiskeflåten var relativt gammel etter russisk målestokk. Dette betyr mellom 12-15 år. Normen for fornying varierte mellom 15 og 20 år litt avhengig av fartøytype. Poenget er at en betydelig del av fiskeflåten allerede i 1992 nærmet seg kondemneringsalder. For norske aktører kan en slik alder på et fiskefartøy fortone seg som relativt ung. Det er imidlertid en vesentlig forskjell mellom norske og russiske fiskebåtrederi. Noe spissformulert var et kjennetegn ved fiskeriforetakene i Sovjetunionen at de brukte marginale ressurser på vedlikehold av fiskefartøyene sine. Politikken var snarere å bruke de tildelte fartøyene inntil de var kondemnabile, for så å bytte dem ut med nye som ble tildelt foretaket gjennom plansystemet.

Totalt sett ble fornyingsbehovet svært synlig for de nordvest-russiske fiskeriforetakene fra januar 1992 da det sovjetiske plansystemets fordeling opphørte, samtidig som det ble stilt nye krav til kvalitet og effektivitet i fiske og produksjon. Med øyeblikkelig virkning (fra og med 1. januar 1992) ble det slik at enhver investering eller renovering måtte finansieres direkte av selskapet selv uten noen form for økonomisk støtte fra statlige organer. Selv om de fleste lederne kjente til planene om innføringen av markedsøkonomi som det bærende prinsippet for Russlands økonomi ser man i ettertid at få eller ingen var forberedt på det økonomiske sjokket som dette førte til.

Strategien i første omgang ble dermed å fiske etter det fiskeslaget som gav størst utbytte med minst mulig innsats og gangtid. I praksis betydde dette fiske etter torsk og hyse i Barentshavet med levering til norske kjøpere fortrinnsvis i Finnmark og Troms. Selv om de fleste fiskeriforetakene lyktes med denne overlevelsestrategien gjensto fortsatt det grunnleggende problemet: en oppgradering av fiskeflåten.

I noen grad ble de mest akutte problemene avhjulpet ved at en del fartøy ble oppgradert til fabrikktrålere, rundfrysetrålere og i enkelte tilfeller ferskfiskbåter. Denne aktiviteten ble stort sett finansiert ved en kombinasjon av midler som var avsatt i vestlige banker og fremtidige leveranser av torskefisk til norske og andre utenlandske kjøpere. Det har imidlertid hele tiden vært klart at dette ikke ble betraktet som et fullverdig alternativ til kjøp av nye fiskebåter. Tidligere undersøkelser har vist at førsteprioritet med hensyn på oppgradering av fiskeflåten, så vel blant fiskeriforetak som myndigheter, har vist en klar preferanse for fabrikktrålere<sup>4</sup>. Dette hovedinntrykket har senere blitt bekreftet gjentatte ganger.

Det kan umiddelbart synes som et paradoks at det nær sagt hele tiden har vært en rekke vestlige skipsverft, meglere og fiskekjøpere som har tilbudt de russiske rederiene nye eller nyere brukte båter, mens kun et fåtall båter har blitt kjøpt. Forklaringen på dette finner man i kapitalmangelen i de russiske rederiene, samt de sterke imperfeksjonene i det russiske bank- og finansieringssystemet. Russiske rederi har i praksis ingen egenkapital i egen flåte, fordi den i store trekk har liten eller ingen verdi på annenhåndsmarkedet. Samtidig har russiske skatteregler kombinert med inflasjonen<sup>5</sup> umuliggjort en oppsparing av kapital i russiske banker.

---

<sup>4</sup> Se Nilssen 1995.

<sup>5</sup> Problemet med inflasjonen var særlig fremtredende de første årene frem til "krakket" i den russiske økonomien 17. august 1998. Etter dette har økonomien stabilisert seg noe slik betydningen av inflasjon som problem har avtatt noe.

For fiskeriforetakene har dermed valget vært enkelt, fordi kjøp av nye eller brukte fiskebåter i Vesten i praksis har vært det eneste alternativet. Dilemmaet har vært, og er fremdeles å finne en finansieringsmodell for investeringsprosjektene som begge partene kan leve med. For fiskeriforetakene er ett av de grunnleggende problemene at de i utgangspunktet er avhengig av 100% lånefinansiering ved oppgradering eller nykjøp av fiskefartøy. Et annet problem som kommer i tillegg, og som er spesielt for Russland, er manglende mekanismer for sikkerhet (pant) for vestlige investorer i Russland. Dette står særlig som et problem i de tilfellene der eksisterende båter er oppgradert eller ved nykjøp i utlandet.

Et tredje problem, som har bidratt til at fiskeriforetakene i Nordvest-Russland stadig etterspør oppgraderinger eller nykjøpsprosjekter fra vestlige aktører er at russiske verft har hatt til dels store problemer med å kunne levere de ønskede fartøytypene, ferdig rigget og i tide. Dette, i kombinasjon med at russiske banker har krevd en svært høy rente ved eventuelle investeringslån, har i praksis ekskludert russiske aktører som leverandører av nye fiskefartøy<sup>6</sup>. Med dette utgangspunktet har fiskeriforetakene i Nordvest-Russland søkt alternative finansieringsløsninger for å få til en sårt tiltrengt fornying av fiskeflåten.

De tradisjonelle foretakene<sup>7</sup> fra det daværende "Sevryba" har utgjort den alt overveiende andelen av den totale fangstkapasiteten i Nordvest-Russland og Barentshavet med et totalt antall fartøyer på omkring 330 i 1990 (dersom transportfartøyene og andre fartøy som ikke brukes i fiske holdes utenfor). I dag har de samme foretakene en samlet fartøymasse på 206 fiskefartøy, hvorav 49 er så store at de normalt ikke fisker i Barentshavet. I praksis er dette båter (fortrinnsvis av BMRT-typen) som stort sett fisker pelagisk fisk eller andre "volumarter" (som for eksempel snabeluer, kolmule/pollock, sardiner, mv.) i internasjonale farvann.

I *Tabell 13* er det satt opp en sammenstilling over utviklingen av fiskeflåten i regionen. Av tabellen over ser vi at det har skjedd en strukturell "styrkeforskyvning" der de tidligere tradisjonelle "Sevryba"-bedriftene har fått redusert sin overlegne stilling i forhold til andre selskaper, med hensyn på flåtestørrelse (antall båter). Dette til tross er fortsatt de tradisjonelle foretakene store sammenlignet med andre enkeltelskaper, der Murmansk trålerflåte er den desidert største.

---

<sup>6</sup> Som et lite apropos kan det her nevnes at russiske banker hovedsakelig yter såkalte "kort-lån" som i praksis bare er en form for kassakreditt med ett års varighet og høy rente.

<sup>7</sup> Vi har tidligere valgt å dele foretakene i den nordvest-russiske fiskerinæringen inn i fire kategorier:

- *De tradisjonelle foretakene.* De store selskapene fra det gamle "Sevryba"-systemet: (Murmansk trålerflåte, Murmanrybprom, Sevrybkhodflot, Sevrybpromrazvedka, Arkhangelsk trålerflåte og den Karelske fiskeflåte).
- *Kollektivbruksflåten:* (kollektivbrukssammenslutningene i henholdsvis Murmansk, Arkhangelsk og Karelen, samt noen frittstående kollektivbruk).
- *Sammenslutningen av små private fiskeriforetak i Nord* og noen frittstående private småforetak.
- *Kystfiskeflåten.*



Tabell 13 Oversikt over ulike kategorier av foretak i nordvest-russisk fiskerinæring

Foretak	Fiskefartøy			Endring fra 1990 til 1999/1999*	
	1990	1999	1999*	Inkl. store fartøy	Ekskl. store fartøy
<b>Tradisjonelle foretak</b>	<b>329</b>	<b>206</b>	<b>157</b>	<b>-123</b>	<b>-172</b>
Murmansk Tralflot totalt	113	69	47	-44	-66
Murmanrybprom totalt	79	41	18	-38	-61
Sevrybpromrazvedka totalt	36	20	18	-16	-18
Arkhangsleskrybflot totalt	42	34	34	-8	-8
Karelybflot totalt	42	32	32	-10	-10
Sevrybkhododflot totalt	17	10	8	-7	-9
<b>Kollektivbruksflåten</b>	<b>74</b>	<b>72</b>	<b>72</b>	<b>-2</b>	<b>-2</b>
Murmansk kollektivsammenslutning	29	31	31	2	2
Arkhangelsk kollektivsammenslutning	33	24	24	-9	-9
Karelske kollektivsammenslutning	12	8	8	-4	-4
Nenets kollektivsammenslutning.		9	9		
<b>Små private foretak</b>		<b>155</b>	<b>143</b>	<b>155</b>	<b>143</b>
Sammenslutningen av fiskeriforetak i nord (SRS) totalt		129	117	129	117
Arkhangelsk småforetak		9	9	9	9
Karelske småforetak		17	17	17	17
<b>Totalt antall båter</b>	<b>403</b>	<b>433</b>	<b>372</b>		
Herav svært store båter	183	64			

\*Kolonnen i kursiv for året 1999 viser antall fiskebåter i de ulike foretaksgruppene der de aller største fartøyene er holdt utenfor.

Det er liten tvil om at fiskeflåten i Nordvest-Russland er gammel og nedslitt. Den gjennomsnittlige alderen på fiskebåtene er 17,5 år, noe som i russisk sammenheng må sies å være svært høy. I *Tabell 14* ser vi aldersfordelingen av fiskeflåten.

Tabell 14 Gjennomsnittlig alder på den nordvest-russiske fiskeflåten (1999)

	Eldre enn 20 år	10-20år	9 år eller nyere	SUM
Antall båter	(161) 171	191	(75) 65	427
%-vis fordeling	(37%) 40%	45%	(18%) 15%	100%

En gjør her oppmerksom på at tallene i de to foregående tabellene er basert på data fra høsten 1999. I dag er som nevnt innledningsvis antallet båter på bareboatcharter høyere (drøyt 50). Det er da interessant å merke seg at antallet båter som er 9 år eller nyere kommer opp i ca 75 båter. Tallene i parentes i *Tabell 14* indikerer en mulig fordeling av fartøyene omkring årsskiftet 2000/2001, gitt at de eldre fartøyene erstattes av nyere bareboatfartøyer.

Totalt sett har man altså fått en betydelig opprustning og modernisering av fiskeflåten i Nordvest-Russland i løpet av tiårsperioden fra oppløsningen av Sovjetunionen og frem til i dag. Enkelte vil kanskje reservere seg fra utsagnet om at oppgraderingen av fiskeflåten i Nordvest-Russland har vært betydelig etter Sovjetunionens fall. Dersom man utelukkende

teller antall båter kan dette isolert sett være forståelig i og med at den samlede flåten i regionen teller omkring 400 *fiskefartøyer*. Ut fra dette kan man altså si at bare 10% av flåten har blitt fornyet og videre at flere av de ”nye” båtene er kjøpt inn brukt fra vesten. I tillegg til de 50 bareboatfartøyene kommer også renoveringen av den nyere delen av den tidligere Sovjetflåten i nordvest.

Sett i lys av torskefiskeriene vil man likevel kunne våge den påstand at det har skjedd en relativt betydelig endring av strukturen i den nordvest-russiske fiskeflåten. På den ene siden har vi sett at flere av de eksisterende båtene som har drevet aktivt fiske etter torsk i Barentshavet har gjennomgått til dels omfattende oppgraderinger til fabrikkanlegg eller til rundfrysetrålere. På den andre siden har noen av rederiene satset aktivt på å kjøpe fiskefartøy fra vest. Disse har hovedsakelig vært brukte, men det har også vært kjøpt inn helt fabrikknye båter etter spesifikke krav.

De om lag 75 fiskebåtene som er mindre enn 10 år gamle representerer en moderne flåte med stor fangstkapasitet, der en del er bygget med tanke på rundfrysing mens en annen del er bygget med fabrikkanlegg for foredling om bord. I tillegg kommer båter som er eldre enn 10 år, der en del er bareboatchartrede båter og andre av disse har gjennomgått en betydelig oppgradering ved vestlige verft.

### **3.3 Flåtestruktur, finansiering og råvareflyt**

Så langt har vi sett at det er et betydelig antall fiskebåter som er knyttet til nordvest-russiske fiskeriforetak men som er finansiert og til dels eid av vestlige industriaktører. Felles for alle disse er at det ligger bindinger på hvor fisken skal eller kan landes. Grunnen til at vi bruker både ”kan og skal” her er fordi hovedforklaringen på hvor landingene fra bareboatfartøyene foretas finnes både som et resultat av forhold i Russland på den ene siden og vestlige finansørers ønsker på den andre siden. De samme forholdene gjelder i stor grad for de fartøyene som har gjennomgått betydelig renovering i Vest.

Den kanskje viktigste faktoren som virker negativt inn på russiske fiskeriforetaks vilje eller muligheter til å levere fangstene i Russland er skatte- og avgiftsreglene. Dette gjelder spesielt for bareboatcharter-båtene samt de som vært renovert i vestlige land. I tillegg til dette er det knyttet ikke ubetydelige problemer til håndtering og offentlige registreringer av leveranser av fisk i russiske havner, samt oppfølging av båtens servicebehov. I skogen av mulige påvirkningsfaktorer er det lett å miste oversikten.

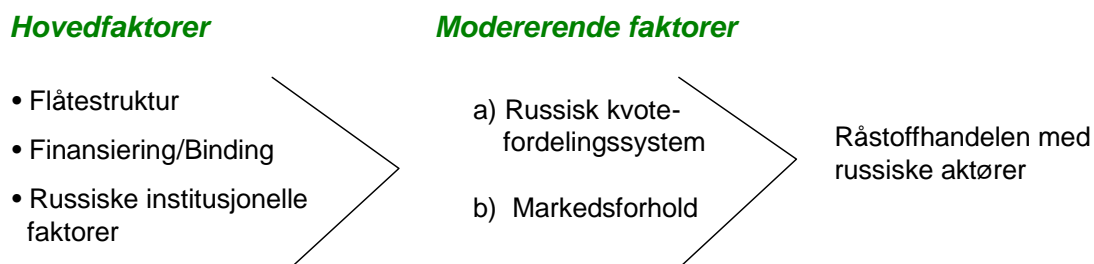
For å drøfte aktuelle trekk ved råstoffhandelen med russiske aktører nærmere har vi derfor oppsummert de viktigste faktorene (variablene) i en modell. De viktigste variablene som antas å påvirke råstoffhandelen er:

- Flåtestrukturen i Nordvest-Russland.
- Finansieringen av oppgradering/nykjøp.
- Institusjonelle faktorer i Russland.

Som mellomliggende variable finner vi det russiske kvotefordelingssystemet og markedsforhold. Kvotefordelingssystemet i Russland og markedsforhold betraktes som mellomliggende variable, eller moderatorer i modellen, fordi de sier noe om under hvilke

betingelser påvirkningsvariablene virker inn på hvor de russiske fiskeriforetakene sannsynligvis vil foretrekker å levere fangstene sine<sup>8</sup>.

Figur 5 Modell over variable som påvirker råstoffhandelen med russiske aktører



I det følgende skal vi kort redegjøre for de enkelte variablene i modellen. Avslutningsvis vil sammenhengene mellom faktorene og konsekvensene for råvarehandelen bli drøftet. I tillegg til de mer overordnede faktorene som er tatt med i modellen vil det bli knyttet noen kommentarer til den siste utviklingen innen fiskerisektoren i Russland.

I diskusjonen betraktes råstoffhandelen (råvareflyten) som et valg russiske aktører gjør eller har gjort i forhold til hvor fisken, fra det enkelte fiskefartøy, leveres.

Grovt sett er det to alternativer:

- omlasting i rom sjø, eller
- ordinær landing ved kai.

I tillegg til disse valgalternativene kommer spørsmålet om til hvilket land fangsten selges. Her skiller vi mellom tre hovedalternativer: Nordvest-Russland, Norge og vesten for øvrig. Dette påvirkes hovedsakelig av de tre variablene: flåtestruktur, finansiering/binding og institusjonelle faktorer i Russland.

### 3.4 Hovedfaktorer som virker inn på råvareflyten

#### 3.4.1 Flåtestruktur som faktor

Flåtestrukturen har betydning i denne sammenhengen først og fremst fordi den gir implikasjoner for hvor fisken kan leveres, men også fordi den gir en indikasjon på hvilke produkttyper som fiskeriforetakene vil kunne tilby i markedet.

*Ferskfiskflåten* har begrensninger i rekkevidden, og i grove trekk er det dermed naturlig å forvente at denne delen av flåten avgrenser seg til leveranser til Finnmark og Nordvest-russiske havner. Dette har også vist seg i praksis de senere årene gjennom faktiske leveranser. Det er et hovedinntrykk at de nordvest-russiske fiskeriforetakene er mindre motivert for å investere i nye ferskfiskbåter.

*Fabrikk-/rundfryseflåten* er naturlig nok mer fleksibel når det gjelder hvor de kan levere produktene fordi fisken er fryst. Inntektstapet forbundet med å ikke være i fiske (gangtid og

<sup>8</sup>Generelt kan man selvstendig si at de tre variablene i hovedsak bestemmer hvor råstoffhandelen rettes. Poenget med moderator-variablene er imidlertid at de øker forklaringskraften i modellen gjennom at bildet nyanseres.

kailigge) er imidlertid så vidt stort at disse båtene normalt ikke leverer fisken selv dersom kjøperen er lokalisert langt unna fiskefeltene. Derfor er problemstillingen for denne flåten i stor grad knyttet til hvorvidt det er ønskelig eller nødvendig å gå til kai å levere selv, eller om man vil omlaste i rom sjø til transportfartøy. Omlasting i rom sjø er et velkjent fenomen for de fleste russiske fiskere. I Sovjetperioden var dette vanlig praksis for mange av de større fiskefartøyene. Dette var da også bakgrunnen for at de ulike ”bassengorganene”, som i ”Sevryba” i det Nordvestlige Sovjetunionen, hadde en egen fryse- og transportflåte. I Sevryba var dette den såkalte ”Sevrybkhodflot” som ved slutten av Sovjetæraen hadde omtrent 32 transportfartøy og 10 moderskip.

### 3.4.2 Finansiering/binding som faktor

*Finansiering/binding* er knyttet til hvordan fiskebåtene er finansiert. Disse kan deles inn i tre hovedkategorier.

- Båter fra Sovjettiden
- Båter fra Sovjettiden som er oppgradert i Vest
- Båter på bareboatcharter med kjøpsopsjon

Båtene som er igjen fra Sovjettiden ble med noen få unntak finansiert over budsjettet. Dette betyr, svært forenklet sagt, at de ble gitt (allokert) til de enkelte foretakene gjennom plansystemet. Her ligger det verken lån eller andre økonomiske forpliktelser som binder selskapet eller det enkelte fartøyet når det gjelder hvor fisken skal leveres. En del av disse båtene brukes i dag i fiske etter torskefisk, og leverer hovedsakelig ferskfisk, og til en viss grad rundfrosset fisk. Det er imidlertid et poeng å understreke at en relativt betydelig del av denne fiskeflåten driver fiske etter fiskeslag som selges til hjemmemarkedet, som for eksempel uer, kolmule, makrell, sild og lodde. Det er også en del av denne flåten som driver fiske i ”fjerne” farvann både innenfor og utenfor russisk territorialfarvann. Et eksempel på det første er fisket etter Alaska pollock i havområdene utenfor det russiske fjerne Østen.

Noen av disse båtene har imidlertid gjennomgått større renoveringsarbeider og/eller oppgraderinger i Vest. Disse investeringene er gjerne betalt uten at det er tatt opp store lån, slik at det kun i mindre grad eller unntaksvis foreligger formelle bindinger om leveringer i Vest.

Den tredje kategorien av båter som brukes i den nordvest-russiske fiskeflåten innen torskefiskeriene er bareboatchartrede båter. Ut fra motivene med charteringen, samt den avtalefestede kjøpsopsjonen ved endt ”leieperiode” vil det være riktig å betrakte dette som et kjøp av fartøy. Innenfor rammen av disse kontraktene foreligger det imidlertid sterke bindinger på fartøyene<sup>9</sup>.

For det første er de normalt under vestlig styring under hele nedbetalingsperioden. En hovedårsak til dette er at det fra selgerens side er behov for å sikre sine økonomiske interesser inntil båten er helt nedbetalt. Det er vestlige ”management”- selskaper som står for driften av den enkelte fiskebåten, og her blir det blant annet bestemt hvor båten skal levere sine fangster.

---

<sup>9</sup> Her er det viktig å understreke at det kan være variasjoner mellom de forskjellige leasingkontraktene og at fremstillingen her representerer hovedtrekkene.

### 3.4.3 Institusjonelle faktorer i Russland

Institusjoner er i denne sammenheng sett på i samme perspektiv som North (1991) har definert de såkalte høyere-ordens institusjonene;

*...de menneskeskapte restriksjonene som strukturerer økonomisk og sosial samhandling. De består av både uformelle restriksjoner (sanksjoner, tabuer, skikker, tradisjoner og ”regler for god opptreden”), samt formelle restriksjoner som lover, regler, eiendomsrett mv.)*

På samme tid som de institusjonelle faktorene setter restriksjoner legger de også rammene for incentivstrukturen i en økonomi. I denne sammenheng betrakter vi hovedsakelig drivkreftene som legges gjennom lover, regler og normer for adferd i Russland, som igjen fører til den spesifikke tilpasningen som fiskeriforetakene har gjort. Når vi drøfter landingsmønster eller råstoff-flyt er det spesielt to forhold som antas å virke inn.

Det første er det russiske skatte- og avgiftssystemet på investeringer gjort i utlandet (kjøp av fiskebåter eller oppgradering av båten i utlandet). Svært forenklet sagt påhviler det en latent skatt på investeringer som foretas i Vest – enten det er nye båter eller det er oppgradering av russisk-eide båter.

Avgiften er en kombinasjon av moms og investeringsavgift og beløper seg til ca. 25% av verdien på investeringsøyeblikket. Skatten forblir latent så lenge båten ikke kommer inn i russisk sone. I det øyeblikket fartøyet legger til i en russisk havn blir skattekravet aktivert og båten slipper ikke ut før kravet er innfridd. I praksis fører dette til at de båtene som er på bareboatcharter ikke kan gå inn til russisk sone på grunn av de betydelige utgiftene det ville medføre ved første gangs anløp<sup>10</sup>. Med dette har russiske myndigheter i praksis utelukket disse fartøyene fra å levere til russiske havner. Likeledes gjelder dette også for de båtene som er russiske, men som har foretatt større investeringer i form av renovering i vestlige land.

På den andre siden representerer de mer ”trivielle” forretningsomgivelsene som servicetilbud, offentlige registreringer og betalingsbetingelser ved salg av råstoff med videre, andre institusjonelle barrierer som virker mot at fiskeriforetakene ønsker å levere fangstene i russiske havner. Blant annet må en lang rekke papirer registreres på ulike kontorer, noe som i seg selv er både tidkrevende og kostbart. Videre hender det ikke sjeldent at det tar lang tid både med levering av bunkers, utstyr, proviant og sist men ikke minst at oppgjøret for fiskeleveransene kan trekke ut. Selv om dette er trivielle forhold i motsetning til beløpene som knytter seg til det latente skattekravet som aktiveres ved første gangs anløp til en russisk havn, utgjør disse problemene likevel et betydelig tidsheft og dermed ekstraordinære kostnader. Ved å losse i rom sjø eller i vestlige havner unngår rederiene økte kostnader forbundet med ekstra landligge samt andre ekstraordinære utgifter.

Dette siste forholdet berører altså alle båtene som leverer i russiske havner, både de med investeringer fra Vest og russiske fiskebåter som ikke er kjøpt i, eller er renoveret i vest. Når vi samtidig tar hensyn til at russiske foretak så vel som mannskapene på fiskebåtene har jevnt over svært positive erfaringer med salg av fisk til vestlige aktører ser vi at dette kan bidra til å forklare russiske fiskeriforetaks preferanse for å levere til norske og andre vestlige kjøpere fremfor til hjemmemarkedet.

---

<sup>10</sup> Eksempelvis ville en båt som er kjøpt for 50 millioner NOK ved første gangs anløp til en russisk havn aktivere et skattekrav på 12,5 millioner NOK.

### 3.5 Modererende faktorer

Det som har kjennetegnet det russiske *kvotefordelingssystemet* frem til i dag er at det tildeles i form av rederikvoter. Selv om den formelle ”nøkkelen” for hvordan kvoten skal fordeles er nokså kompleks, kan dette forenkles her ved å antyde at fangstkapasitet sammen med historie (tidligere tildelte kvoter) gir en relativt pålitelig antydning for kommende års kvoter. Dette er imidlertid ikke spesielt viktig i denne sammenhengen. Derimot er det et poeng at rederiene selv, i prinsippet kan bestemme hvilke fartøy som skal fiske etter hva. Eksempelvis betyr det at et rederi med 10 fiskebåter i prinsippet kan la 3 båter ta tilnærmet hele rederiets kvote, mens de andre båtene ligger inne eller fisker etter andre fiskeslag. Et annet poeng er at båtene som er leiet inn på bareboatcharter ser ut til å være medregnet når kapasitetsberegningen foretas. Disse to forholdene er viktige fordi det innebærer at et fartøy på bareboatcharter vil kunne tildeles relativt store torskekvoter, slik at båten betales ned betydelig raskere enn om man for eksempel fikk kvoter bundet til det enkelte fartøyet, slik systemet er i Norge.

Nytt av året er det at deler av fiskekvotene skal auksjoneres ut til de russiske fiskeriforetakene. Denne bestemmelsen er hjemlet i forordning nr. 1010 av 27 desember 2000 fra den russiske føderasjons regjering. En av endringene fra den tidligere forordningen om kvotetildeling er at man nå i prinsippet har delt den russiske totalkvoten inn i to: en kommersiell og en ikke-kommersiell. Den ikke-kommersielle er tredjelandskvoter og forskningskvoter, mens den kommersielle er til benyttelse for russisk fiskerinæring.

Det oppsiktsvekkende med denne forordningen, i motsetning til den gamle er at den kommersielle kvoten er delt i to der én del i prinsippet tildeles etter de gamle prinsipper, mens den andre delen selges til russiske fiskeriaktører på auksjon.

Det offisielle hovedargumentet for å innføre denne ordningen er at russiske myndigheter ønsker å skape en større åpenhet omkring kvotetildeling og betaling for disse. Blant annet er ansvaret for gjennomføringen av auksjonene overlatt til en komité under ledelse av det russiske ministeriet for økonomisk utvikling og handel. Øvrige medlemmer av denne komiteen er representanter fra finansministeriet samt fiskerikomiteen, og eventuelt andre berørte føderale forvaltningsorganer. Det bør imidlertid understrekes at det er en del av den totale kvoten som skal auksjoneres ut, mens en betydelig andel<sup>11</sup> av fiskekvotene tildeles etter kjente russiske prinsipper.

*Markedsforhold* er i første rekke knyttet til pris/kostnadsbetraktninger ved leveranser av fisk. Ved overgangen fra planøkonomi til en type markedsbasert økonomi i Russland viste de fleste fiskebåtrederiene en imponerende evne til å tilpasse seg de nye rammene med blant annet selvfinansiering av driften. I løpet av de snart 10 årene som har gått har fiskebåtrederiene funnet til dels nye tilpasninger. Blant annet ser det ut til at markedet er en viktig mekanisme for styring av transaksjonene. I praksis betyr dette at den som til enhver tid betaler best får tilslaget, gitt at kostnadene forbundet med salget ikke er så stor at utbyttet samlet blir lavere enn ved salg til alternative kjøpere.

---

<sup>11</sup> Grunnen til at vi benytter den noe upresise formuleringen ”betydelig andel” er at andelen varierer mellom de aktuelle bestandene. For eksempel auksjoneres 15 prosent av torskekvoten i Barentshavet og 23 prosent av kvoten på alaska pollock i det russiske fjerne Østen, mens resterende andeler av disse kommersielle kvotene tildeles etter ”etablerte prinsipper”.

## 3.6 Effekten på råstoffhandelen

I det ovenfor stående har vi redegjort for noen av de faktorene som antas å være de mest fremtredende for spørsmålet om hvor den russisk fangede torskefiske landes. I det følgende skal vi gi en kortfattet oppsummering av den forventede effekten av forholdene og hvordan de virker sammen.

### 3.6.1 Hvitfisk til Russland eller vestlige markeder?

Som vi har vært inne på innledningsvis har det lenge vært et mål for russiske myndigheter å rette strømmen av fiskeråstoff mot hjemmemarkedet – uten at de synes å ha hatt særlig suksess med det. Nå er det imidlertid behov for å nyansere dette sterke utsagnet noe fordi relativt store volum med pelagisk fisk samt en del andre fiskeslag som blant annet snabeluer, kolmule og polartorsk har blitt levert til hjemmemarkedet. Det store problemet i Nordvest-Russland har vært knyttet til torskeleveransene, som i all hovedsak har blitt levert til vestlige kjøpere. De viktigste forklaringsfaktorene for dette er flåtestrukturen, skatte- og avgiftssystemet for investeringer i Russland samt den vestlige finansieringen av investeringer i flåteleddet.

Et generelt trekk som vi finner er at flåtestrukturen i Nordvest-Russland har gjennomgått en oppgradering med vekt på fabrikktrålere og rundfrysetrålere. Faktisk vil vi hevde at det har skjedd en betydelig fornying i den delen av fiskeflåten i Nordvest-Russland som driver torskefiskerier. Dette til tross for at gjennomsnittsalderen på den samlede flåten ikke har blitt lavere. Forklaringen på dette er i første rekke at det er mange av båtene som er på bareboatcharter som er relativt gamle. Disse kan likevel betraktes som ”nye” i den forstand at de er moderne utstyrt både med hensyn på fangst- så vel som produksjonsteknologi.

Et hovedtrekk ved de nyere fiskebåtene er at de enten er utstyrt for rundfrysing av fisk eller med fabrikk for videreforedling til filet, blokk og lignende. Kun unntaksvis er det lagt opp til at de nyere båtene har opplegg for produksjon av andre produktvarianter som for eksempel saltfisk.

Ifølge egne utsagn fra russiske fiskebåtrederer er effektiviteten på disse båtene betydelig høyere enn på den tradisjonelle russiske fiskeflåten som har vært brukt i torskefiskeriene. Spesielt gjelder dette båtene som er ”kjøpt” i Vest. Med effektivitet forstår vi først og fremst økonomisk effektivitet. De nye båtene gir med andre ord økt lønnsomhet for de russiske fiskeriforetakene. Denne effektivitetsgevinsten kan også bidra til å forklare hvorfor relativt store kvoter allokeres til bareboatfartøyene i forhold til båtene fra Sovjettiden.

Nå er det riktignok bare en del av forklaringen på den store foretaksinterne fordelingen av fiskekvoter mellom de enkelte fartøyene. Et annet argument som er viktig for de russiske aktørene er at store kvoter til de chartrede båtene gir raskere nedbetalingstid, noe som nok er ønsket fra begge sider, men ikke minst fra russisk side.

En overveiende del av flåten som er kjøpt på bareboatkontrakt ser ut til å selge fisken til vestlige kjøpere. Forklaringen bak dette valget hos aktørene er i all hovedsak knyttet til hvordan kjøpet eller oppgraderingen av fiskebåten er finansiert, kombinert med de institusjonelle særtrekkene i det russiske lovverket som det er redegjort for ovenfor. Unntaket er, såvidt vites, bare én båt av de som er på bareboatcharter eller som har foretatt større investeringer i Vest. Dette er snurperen ”Murman 2” som leverer pelagisk fisk til Murmansk havn.

Oppsummert, og litt mer direkte sagt viser det seg at fiskeriforetakene i Nordvest-Russland velger å levere torskefisken i vestlige markeder begrunnet i økonomiske betraktninger på den ene siden og formelle bindinger eller forpliktelser som rederiet har til vestlige aktører. De økonomiske betraktningene er i første rekke knyttet til at de institusjonelle forholdene i Russland gir betydelige merutgifter med å lande fisken i russisk havn enn det de pådrar seg ved å lande fisken i Vest (ved omlasting i rom sjø eller ved kai).

Som en ytterligere drivkraft *mot* leveranser i russiske havner er lokale forhold som gjør kjøp av bunkers og andre innsatsfaktorer. Videre er russisk byråkrati i forhold til registrering og håndtering av landinger både vanskelig, tidkrevende og kostbart for rederiene. Dette er ting som kan ta flere dager å ordne i Russland, men som rederiet eller den enkelte fiskebåten blir forskånet for ved levering i Vest. Grunnen er ikke at de slipper unna all kontroll og papirarbeid, men fordi dette vanligvis håndteres av skipsagenten som også sørger for salget av fisken.

Ved siden av disse forholdene ser vi at den modererende faktoren ”markedsforhold” også spiller inn. Slik det fremstår i dag er russiske kjøpere ikke konkurransedyktige på pris i forhold til sine vestlige konkurrenter i råstoffmarkedet. Selv om man ser bort fra at russiske kjøpere på ingen måte har økonomisk mulighet til å kompensere for de ovenfor nevnte tilleggsutgiftene som rederiene påføres ved å lande torskefisken i nordvest-russiske havner, ser det ut til at råstoffprisen gjør at torsk er en relativt lite aktuell vare å kjøpe inn.

Den absolutt største økonomiske ”avskrekkingsmekanismen” er imidlertid den latente skatte/avgifts belastningen som kreves inn av russiske myndigheter ved fartøyets første gangs anløp etter investeringen. For en russisk fiskebåtreder (som for andre) ville det fortone seg bortimot absurd å velge et alternativ som ville påføre rederiet opptil flere titalls millioner kroner i ekstra utgifter for den første landingen av fisk til en russisk havn.

Per i dag foreligger det ingen *reelle* styringsinstrumenter som russiske myndigheter kan bruke for å styre torskelandingene til hjemmemarkedet. Slik sett er paradokset at den gamle forordningen om kvotetildelinger i Russland av 1997 faktisk hadde innebygget et instrument der opptil 50% av totalkvoten kunne brukes som et incentiv for ønsket adferd (eksempelvis levering til hjemmemarkedet), mens slike muligheter ikke foreligger i den nye forordningen av 27. desember 2000.

I den grad forordning nr. 1010 bidrar som en modererende faktor i forhold til hvor fiskeråstoffet leveres vil den etter all sannsynlighet stimulere eksportorienteringen, heller enn å stimulere til leveranser til hjemmemarkedet. For det første grunnis dette i at de styringsinstrumentene som lå i de tidligere forordningene nå er tatt vekk. For det andre vil en auksjon av fiskekvoter medvirke til å drive opp prisen på førstehåndssalget av torskefisk, og derigjennom gjøre den enda mindre tilgjengelig for russiske kjøpere. Videre kan man selvsagt også spekulere i at den tilsynelatende kroniske kapitalmangelen i russiske fiskebåtrederi vil kunne føre til at det blir vestlige aktører som stiller kapital til disposisjon for kjøp av kvoter – betinget av at fisken leveres til disse.



### 3.6.2 Omlasting i rom sjø eller landing ved kai?

Ovenfor har vi argumentert for at det er overveiende sannsynlig at det aller meste av de russiske torskekvotene vil bli solgt til utlandet i årene som kommer. Sett fra et norsk perspektiv vil et viktig spørsmål derfor være hvorvidt fisken selges til Norge eller om den selges til andre markedsland, samt om fiskeriforetakene velger å laste om fisken i rom sjø eller levere den til kai selv. Disse to forholdene bør sees i sammenheng ikke minst fordi russiske, portugisiske og andre vestlige frakteskip i økende grad har hentet fangstene i åpent hav og fraktet dem til kjøperne i det aktuelle markedslandet.

Denne omlastingen gir selgeren en fleksibilitet som typisk ikke er i favør av norske kjøpere. Dette vil sannsynligvis bli skjerpet ytterligere ettersom EU nå har forlangt strengere håndheving av inntolling av tredjelandsfisk til EU, noe som vil falle i ugunstig retning for norske mellomledd som handler med kjøpere i EU-land.

Sett fra fiskeriforetakets side kan valget mellom omlasting i rom sjø eller landing ved kai i hovedsak forklares ved den modererende faktoren; markedsforhold. Fra Sovjetperioden er det tradisjon for at russiske fiskefartøy fokuserer på fiske, mens andre tar seg av befraktning og omsetning av fisken. Det er trolig at det er dette, sammen med rene økonomiske forhold som gjør at en del fiskebåter velger omlasting i rom sjø fremfor landing ved kai. Selv om omlasting i rom sjø drar med seg en del ekstra kostnader (blant annet høyere drivstoffpris<sup>12</sup>), slipper rederiet unna en del andre avgifter. Dessuten sparer båten seg for gangtid til og fra fiskeområdene. Hvis fisken i utgangspunktet er solgt til kunder utenfor Norge viser vårt kostnadseksempel i *Tabell 9* (side 13) at omlasting i sjøen kan motiveres ut fra rene kostnadmessige hensyn, selv om vårt regnestykke ikke må betraktes som en verifisert kostnadsanalyse av omlasting kontra direktelanding.

Et annet aspekt ved omlasting i rom sjø er at det i løpet av de siste årene har blitt solgt fisk også til norske kjøpere der denne leveres av lasteskip i stedet for av fiskebåtene selv. Denne praksisen har aktualisert spørsmålet om hvorvidt det da skal svares avgift for førstehandsomsetning av fisken. Dette er imidlertid et spørsmål som det ikke tas stilling til i denne utredningen.

Men langt fra all fisk som omlastes i rom sjø er tiltenkt norske kjøpere. Ofte er det slik at fisk som omlastes til frakteskip i rom sjø selges til andre markedsland enn Norge, deriblant Storbritannia, Tyskland, Portugal, Island og Canada. En av hovedgrunnene til at disse landene velges er i følge russiske fiskeriaktører at kjøperne her har tilbudt bedre pris enn andre kjøpere. Et annet forhold som har forsterket denne utviklingen er at rundfrosset fisk som har blitt avvist av norske kontrollmyndigheter i første omgang har blitt tatt ut i rom sjø og lastet om for salg til kjøpere i blant annet Storbritannia og Portugal.

Paradokset her er at fisk som er underkjent for kjøp/landing i Norge for foredling eller direkte videresalg til andre markedsland da tas ut av det norske markedet og leveres direkte til kjøpere i Storbritannia, Tyskland, Portugal, Island og Canada. Et interessant aspekt her er at det norske systemet for kontroll av "tredjelandsfisk" i forhold til EU-markedene tydeligvis fører til at kvalitetskontrollen handheves strengere i Norge enn kontrollsystemene i EU-landene selv. Spesielt er dette interessant fordi det er bedrifter i EU som etter all sannsynlighet også ville stå som kjøper dersom fisken ble godkjent og landet i Norge.

---

<sup>12</sup> Omlasting i rom sjø fordrer blant annet at også etterfylling av drivstoff utføres i rom sjø. Dette er relativt uproblematisk, men gir en noe høyere bunkerspris.

En annen, og kanskje mer alvorlig side ved omlasting i rom sjø når fangsten ikke selges til norske kjøpere, er kontrollspørsmålet. Tradisjonelt har fiskerisamarbeidet mellom Norge og Russland ført til at kvotekontrollen har vært relativt god. Hvis en økende andel av fisken omsettes i rom sjø, utenfor kontrollområdene til norske og russiske myndigheter åpner dette for et hull i det tradisjonelt gode kontrollsystemet. Det er imidlertid utenfor mandatet for dette arbeidet å drøfte disse problemstillingene.

I dag er det en relativt betydelig del av fiskeflåten i Nordvest-Russland som produserer semi-prosessert fisk, som er velegnet for omlasting i rom sjø. Dette er i første rekke rundfrosset fisk men også blokk og filet. Som vi kommenterte tidligere ut fra *Tabell 14* vil dette kunne dreie seg om et antall på omkring  $75 \pm 10$  fiskebåter, hvorav ca 50 er bareboatchartrede båter og de øvrige er båter som har gjennomgått en til dels omfattende oppgradering i Vest.

Disse fiskebåtene utgjør omkring 30-35% av det totale antall fiskebåter fra Nordvest-Russland som leverer torskefisk til Norge i løpet av et år. Samtidig er det også slik at disse fiskefartøyene fisker og leverer opptil 50% av de totale torskefangstene som de russiske fiskeriforetakene har fått tildelt i kvoter til norske kjøpere.

Samtidig er det verd å merke seg at det også er denne flåten som i stor grad er aktuell for omlasting av fisken i rom sjø. Det er altså de bareboatchartrede båtene sammen med de oppgraderte russisk bygde samt en del av de eldre båtene fra Sovjettiden som er utstyrt for produksjon av rundfrosset fisk som er aktuell for transshipment operasjoner. Ettersom det er nettopp denne delen av fiskeflåten som ser ut til å få en stadig mer dominerende rolle etterhvert som de tradisjonelle ferskfiskbåtene fases ut, er potensialet for en betydelig økning av transshipment operasjoner absolutt tilstede.

Den kanskje største begrensningen på omlasting i rom sjø per i dag for denne delen av fiskeflåten er bindingene i bareboatkontraktene. Selv om kontraktene varierer en del med hensyn på krav til hvor fartøyet skal levere ser levering ved kai ut til å være det klart viktigste alternativet som disse båtene benytter seg av. En konsekvens av dette er at finansiering/binding er en viktig faktor for i hvor stor grad fartøyene benytter seg av transshipment eller ikke. Videre er det sannsynlig at leveransemønsteret til de som er under bareboatcharter i liten grad påvirkes av de modererende faktorene markedsforhold og russisk kvotefordelingssystem i spørsmålet om hvorvidt rederiet velger omlasting i rom sjø eller landing ved kai.

I praksis betyr dette at det i alt overveiende er de øvrige fartøyene innenfor den aktuelle kategorien båter som opererer med transshipment i den grad dette oppfattes som et interessant alternativ av de russiske fiskeriforetakene. På samme måte som for de bareboatchartrede båtene er det lite sannsynlig at det russiske kvotefordelingssystemet per se vil virke inn på valget mellom landingsalternativ. Derimot vil markedsforhold være en viktig modererende faktor. I praksis betyr dette at omlasting i rom sjø vil bli foretrukket der dette oppfattes som mer lønnsomt, gitt at det ikke foreligger andre bindinger mellom rederiet og spesifikke kjøpere.

## 4 KONSEKVENSER FOR NORSK FISKEINDUSTRI

Som vi allerede har vist har konsekvensene av endringene i handelsmønsteret med russisk fiskeflåte slått kraftig ut på flere områder. En økende andel av landingene er ombordtilvirket fisk eller frosset råstoff, en utvikling som har gått på bekostning av landinger av ferskt råstoff. Samtidig øker andelen av førstehåndsomsetningen som går gjennom aktører som ikke driver med egen foredling. En betydelig andel av disse er eiere eller tilhører eiergrupperinger av fartøy som er leaset til russiske rederier.

Én av konsekvensene er at mer av råstoffet blir landet ved fryseterminalene. Bare fra 1998 til 1999 økte landingene av utilvirket fisk fra russiske fartøy til fryseterminalene i Norges Råfisklags distrikt med omkring 180 prosent, fra 17 til 48 tusen tonn (rund vekt). Til sammenligning landet norske fartøy rundt 40 tusen tonn (rund vekt) frosset råstoff ved de samme fryseterminalene i både 1997 og 1998. Endringene i råstoffmarkedet har således ikke bare betydd høyere råstoffkostnader for norsk fiskeindustri på grunn av økt priser på råstoffet etter som konkurranse om råstoffet er blitt skjerpet, men også medført at nye råstoffkostnader som påløper ved lossing og lagring ved fryseterminalene samt frakt av råstoffet til bedriftene.

Fremdeles går en stor andel av det fryste råstoffet til norsk fiskeindustri, både til filetproduksjon og til produksjon av saltfisk og klippfisk. Vi har anslått om lag to tredjedeler av frosset torsk som landes i Norge, enten av russiske eller norske fartøy, blir foredlet av fiskeindustrien innenlands, mens en tredjedel eksporteres til fiskeindustri i andre land.

Norsk fiskeindustri har vært og er fortsatt i stor grad råstofforientert, i betydningen at bedriftene legger betydelige andeler av sine ressurser i å sikre råstofftilgang. Dette gjelder både ledelsesressurser og finansielle ressurser. Orientering mot medeierskap i norsk konvensjonell fiskeflåte på slutten av 1990-tallet kan sees på som et eksempel på dette. Samtidig er fiskeindustrien fortsatt eier en betydelig andel av norsk torsketrålerflåte. Norsk fiskeindustri er som vår oversikt viser også inne på eiersiden i omlag halvparten av de norskeide fartøyene som går i bareboatcharter i Nordvest-Russland. For deler av fiskeindustrien synes det likevel å ligge vel så store utfordringer i å skape lønnsom foredling av råstoffet man allerede "kontrollerer" som å utvide sin råstoffbase.

Utviklingen i råstoffmarkedet går samtidig mot en situasjon der den lokale fiskeindustriens konkurransefortrinn gitt ved lokalisering nær fangstfeltene reduseres. Ombordfrysing av råstoffet og "nye" salgskanaler gir flåten muligheter for både å legge ut fangstene for et større antall kjøpere enn tidligere og å dele opp fangstene for salg til ulike kjøpere. Således møter lokal fiskeindustri økt konkurranse på råstoff som tidligere i stor grad ble kanalisert til denne industrien nettopp på grunn av beliggenhet.

Man kan argumentere for at endringene i den russiske fiskeflåten således bare er en del av et generelt endringsmønster i råstoffmarkedet som norsk fiskeindustri vil måtte forholde seg til, og at endringene ikke er isolert til handelen med russiske leverandører alene. Omfanget av ombordfrysing av råstoff og landing til fryseterminaler øker også i norsk fiskeflåte. Som i russisk fiskeflåte går utviklingen i norsk flåte mot at ferskfisktrålerne som leverer til industrien lokalt fases ut og erstattes med frysetrålere.

Skal norsk fiskeindustri fortsatt kjøpe og foredle det meste av råstoffet som landes av norsk og utenlandsk flåte står man således foran en rekke utfordringer. Utover å måtte konkurrere om råstoffet med en europeisk fiskeindustri som de kommende årene ser ut til å bli enda mer avhengig av importert råstoff, blir det enda viktigere at norsk fiskeindustri behersker

produksjonen av frosset råstoff. Dette vil kreve både kompetanse og nye investeringer i timeutstyr for dermed å oppnå optimalt utbytte både i produksjon av saltfisk, klippfisk og frossen filet.

Aktører i næringen er samtidig av den oppfatning at spesielt filetindustrien får stadig større problemer i konkurransen om det frosne råstoffet. En viktig årsak til dette kan være kostnadsnivået i norsk fiskeindustri. Det er åpenbart at lønnsnivået i Norge er betydelig høyere enn nivået i fiskeindustrien i viktige konkurrentnasjoner som Island og Storbritannia (se *Figur v* i appendiks). Lavere bruttomarginer som følge av økte priser på råstoff og/eller for lave priser på filetproduktene, samt lavere aktivitetsnivå på grunn av mindre råstoff, har de siste to årene gitt betydelig underskudd i store deler av filetindustrien. Selv om det er store forskjeller på bedriftsnivå har lønnsomheten i filetindustrien også i et historisk perspektiv vært svak. Driftsundersøkelsene i fiskeindustrien antyder at i løpet av de siste 16 årene fram til år 2000 hadde filetindustrien som helhet kun positivt resultat<sup>13</sup> fire år (1982, 1994, 1997, 1998). De verste årene for filetindustrien var 1988, 1990, 1992 og 1999, der 1988 og 1999 var de svakeste.

I konvensjonell sektor, og da spesielt innenfor produksjon av saltfisk og klippfisk, er lønnskostnadenes andel av produksjonskostnadene betydelig lavere og med tilgang til et råstoff der stor fisk utgjør en betydelig andel av det som bringes på land, synes disse sektorene til en viss grad å være mindre sårbare enn filetindustrien.

Et generelt høyere lønnsnivå enn hos konkurrentene kan forsvares med høy produktivitet eller spesiell kompetanse, i filetindustrien som i annen næringsvirksomhet. Samtidig kan ikke lønnsnivået sies å være spesielt høyt i norsk sammenheng. Stadig mangel på arbeidskraft i mange bedrifter vitner om at konkurransen både filetindustrien og annen fiskeindustri møter i arbeidsmarkedet. Deler av industrien har stor gjennomtrekk i arbeidstokken, samtidig som sykefraværet er høyt. Samtidig er fiskeindustrien og særlig filetindustrien avhengig av kvalifiserte og trente operatører for å sikre høy produktivitet og optimalt råstoffutbytte.

Norsk fiskeindustri har uten tvil et konkurransefortrinn for tilgang til ferskt råstoff fra russisk flåte sammenlignet med fiskeindustrien i andre land. I markedet for frosset råstoff er ikke dette like tydelig. Skal russisk fiskeflåte fortsatt levere ferskt råstoff til fiskeindustrien i Norge må fiskeindustrien sannsynligvis bli i stand til å betale høyere pris for fersk råstoff enn for frosset råstoff. Det betinger at både en produksjon og produkter som kan forsvare råstoffprisene.

---

<sup>13</sup> Resultat før ekstraordinære poster og skatt.

## 5 APPENDIX

### Bruk av import og eksportstatistikk i varestrømsanalyser

Å fremskaffe en nøyaktig oversikt over varestrømmene av norsk-arktisk torsk fanget av russiske fiskefartøy byr på en rekke utfordringer. Offentlige statistikker over fiskeri eller varehandel, enten disse er russiske, norske, eller tredjelands, kan ha både ulik oppløsning og ulikt innhold og er derfor ikke nødvendigvis i samsvar med hverandre.

Det kan for eksempel være store uoverensstemmelser mellom norsk eksportstatistikk og EU's importstatistikk. Avvikene innebærer at registrert eksport fra land A til land B ikke alltid korresponderer med registrert import til land B fra land A. Fisk synes å være en varegruppe der avvikene er spesielt store. Det kan være flere forklaringer til dette. Bruk av feil kode i eksportdokumentene for vare eller bestemmelsesland, reeksport eller transittering, og bruk av opphavsland i statistikk fra EUROSTAT vedrørende EU's import fra tredjeland er noen av de viktigste årsakene.

Et annet forhold er at i motsetning til varenomenklaturet som EU benytter i sin utenrikshandelsstatistikk skiller ikke det norske nomenklaturet mellom norsk-arktisk torsk (*gadus morhua*) og stillehavstorsk (*gadus macrocephalus*). De russiske fangstene av stillehavstorsk har de siste årene ligget mellom 80 og 100 tusen tonn, hvorav rundt 15 prosent er eksport til EU. En del av importen av torsk til Norge fra Russland, slik den fremkommer i importstatistikken, er således sannsynligvis stillehavstorsk. Sett i forhold til omfanget dette kvantumet har i EU er volumet til Norge trolig av mindre størrelsesorden.

Importstatistikken omfatter ikke volum av utenlandsk fisk som er landet til tollager og som deretter eksporteres direkte. I følge fryseterminalene som har tollagre er det særlig ombordtilvirket fisk (frossen filet) som settes på tollager. Dette gjøres av bekvemmelighetshensyn for importør som dermed kan utsette betaling av evt. merverdiavgift til fisken er solgt. Kvantumet vil imidlertid omsettes gjennom fiskeslagslagene hvis landingen defineres som førstehåndsomsetning. Det må også svares eksportavgift og FoU-avgift for fisk som eksporteres fra tollager.

Tabell i Forskjeller mellom statistikk for førstehåndsomsetning og import av fisk

	Førstehåndsomsetning gjennom fiskeslaglag	Fremkommer i importstatistikk
Direktelandet av fiskefartøy til import	Ja	Ja
Direktelandet av fiskefartøy til tollager og transittert	Ja	Nei
Landet av frakteskip direkte fra fangstfelt (evt. via utenlandsk transittlager) til import	Ja	Ja
Landet av frakteskip direkte fra fangstfelt (evt. via utenlandsk transittlager) til tollager og transitt	Ja	Nei
Landet av frakteskip fra russisk eller annen europeisk havn til import	Nei	Ja

Samtidig har det vært en tvist mellom fiskeslagslagene og Fiskeridirektoratet på den ene siden og kjøpere og råstofftrადere på den andre siden om fisk losset i rom sjø fra utenlandske fartøy og ilandbragt med frakteskip til norsk havn er å anse som førstehåndsomsetning eller ikke. Nye forskrifter vil ventelig presisere at all fisk som landes i Norge og som ilandbringes for

første gang blir å anse som førstehåndsomsetning i Norge. Fram til nå er imidlertid enkelte slike partier ikke blitt omsatt gjennom fiskeslagslagene. De nye forskriftene vil også kunne gjelde fisk som landes ved tollager i utlandet, transitteres og skipes til Norge.

### Salgslagsavgift på førstehåndsomsetning av fisk og skalldyr

Tabell ii Salgslagsavgift på førstehåndsomsetning av fisk og skalldyr i norske fiskesalgslag (avgift i prosent av salgsverdi)

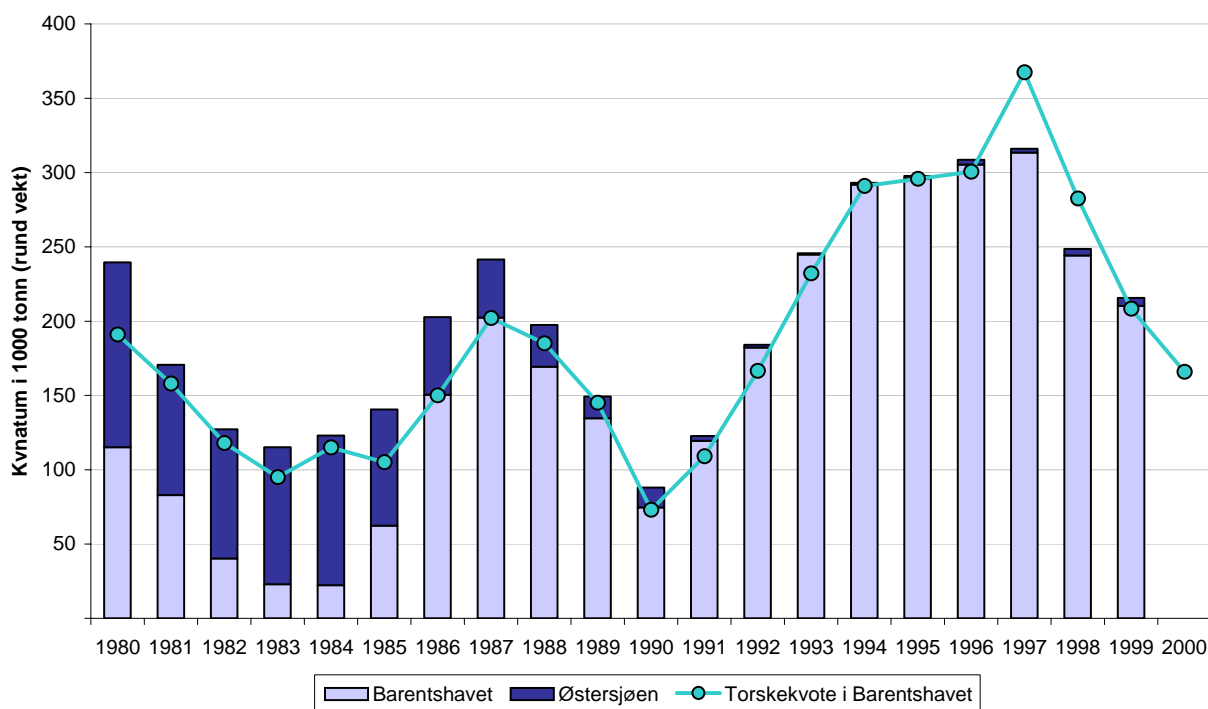
	Norges Råfisklag	Sunnmøre og Romsdal Fiskesalgslag	Vest-Norges Fiskesalgslag
Fersk	1,17	1,20	1,70
Fryst	0,90	0,60	1,00
Saltfisk ombordtilvirket	0,90	0,60	1,00
Fryst filet ombordtilvirket	0,45	0,25	0,50
Pillede reker ombordtilvirket	0,45	0,25	0,50

### Importstatistikken for fisk – muligheter for oppløsningsgrad

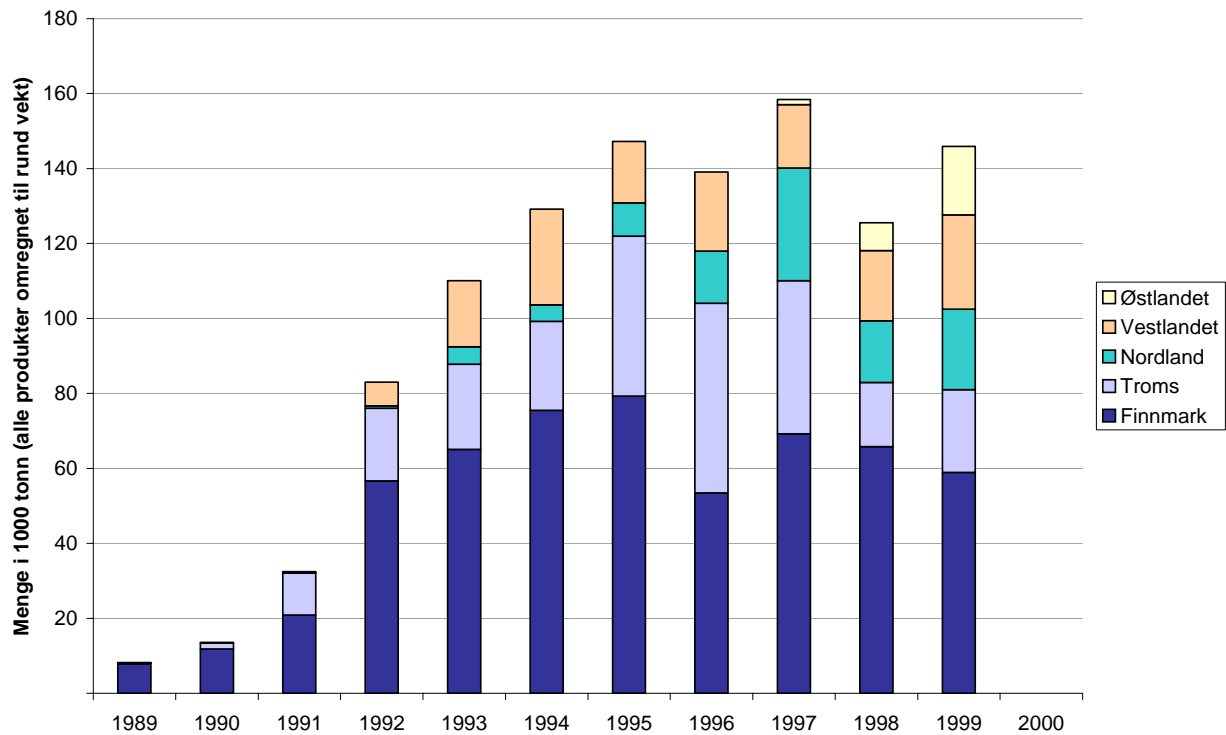
Statistikk over utenrikshandel med fisk kan skille mellom ulike transportmidler ved grensepassering. Dette er imidlertid ikke mulig på produktnivå, for eksempel frosset torsk, men kun på produktgruppenivået fisk. Årsaken er ifølge SSB faren for at taushetsbelagte opplysninger på foretaksnivå kan identifiseres. Ved forespørsel til SSB ble det opplyst at det likevel kan søkes om å få kjørt statistikken på produktnivå, men at søknaden sannsynligvis vil bli avslått. Selve statistikken vil forøvrig kun skille mellom norske og utenlandske skip, og ikke mellom utenlandske fiskefartøy og fraktestartøy.

Tabell iii Kvotebytte og kvotehandel med torsk mellom Norge og Sovjetunionen/Russland.  
(Kvantum i 1000 tonn rund vekt, kilder: Fiskeridepartementet og Fiskeridirektoratet)

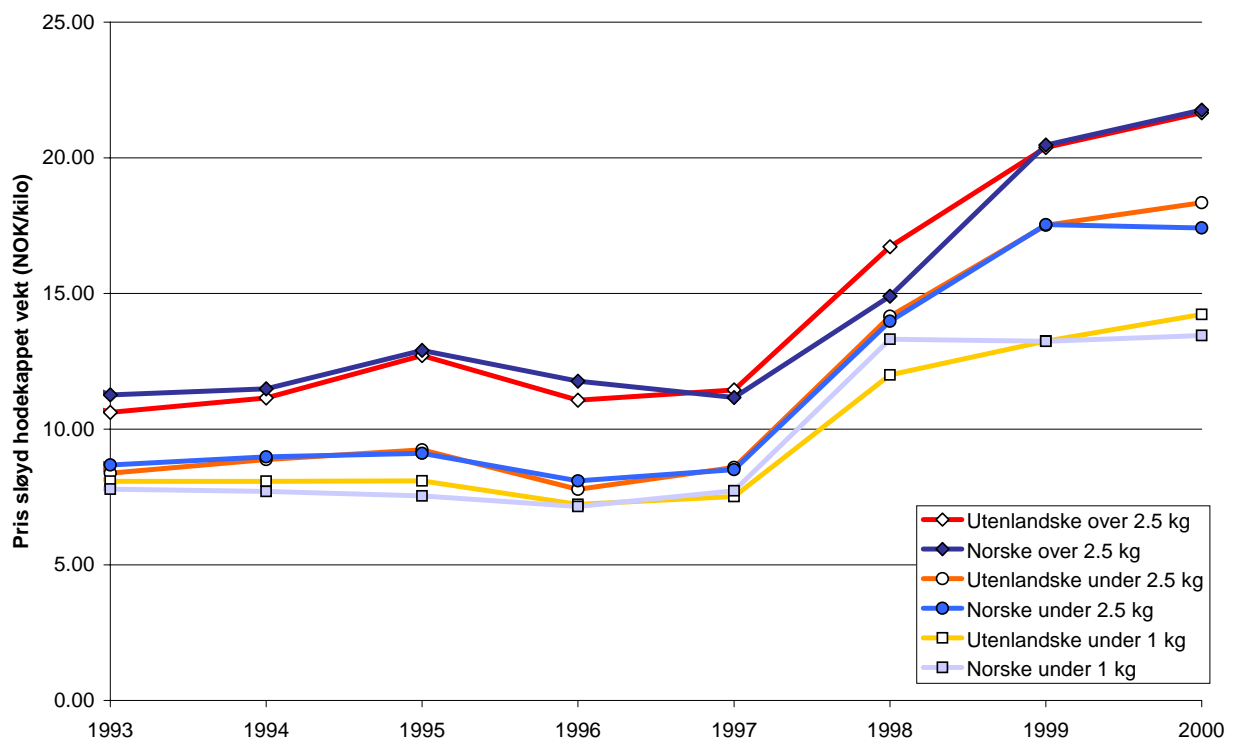
	Norsk kvote før justeringer	Overført fra sovjetisk/russisk kvote i fiskeri-forhandlingene	Norsk kvote etter kvotebytter	Kjøpt av norske selskap fra Russland	Total kvote på norske fartøy
1980	191,0	0	191,0	0	191,0
1981	158,0	0	158,0	0	158,0
1982	163,0	45,0	208,0	0	208,0
1983	167,5	72,5	240,0	0	240,0
1984	155,0	40,0	195,0	0	195,0
1985	145,0	40,0	185,0	0	185,0
1986	200,0	50,0	250,0	0	250,0
1987	272,0	70,0	342,0	0	342,0
1988*	217,5	32,5	250,0	0	250,0
1989	161,5	16,5	178,0	0	178,0
1990	93,0	20,0	113,0	0	113,0
1991	119,0	10,0	129,0	0	129,0
1992*	180,5	10,0	190,5	4,0	194,5
1993*	246,2	10,0	256,2	4,0	260,2
1994	326,0	10,0	336,0	25,0	361,0
1995	326,0	12,0	338,0	18,3	356,3
1996	326,0	8,0	334,0	17,5	351,5
1997	393,0	6,0	399,0	19,5	418,5
1998	305,5	6,0	311,5	17,0	328,5
1999	230,5	6,0	236,5	16,2	252,7
2000	187,4	6,0	193,4	15,5	208,9



Figur i Fiske etter torsk i Barentshavet og Østersjøen av sovjetrussiske og russiske fiskefartøy og russisk torskekvote i Barentshavet. (Kilder: ACFM, Fiskeridirektoratet)

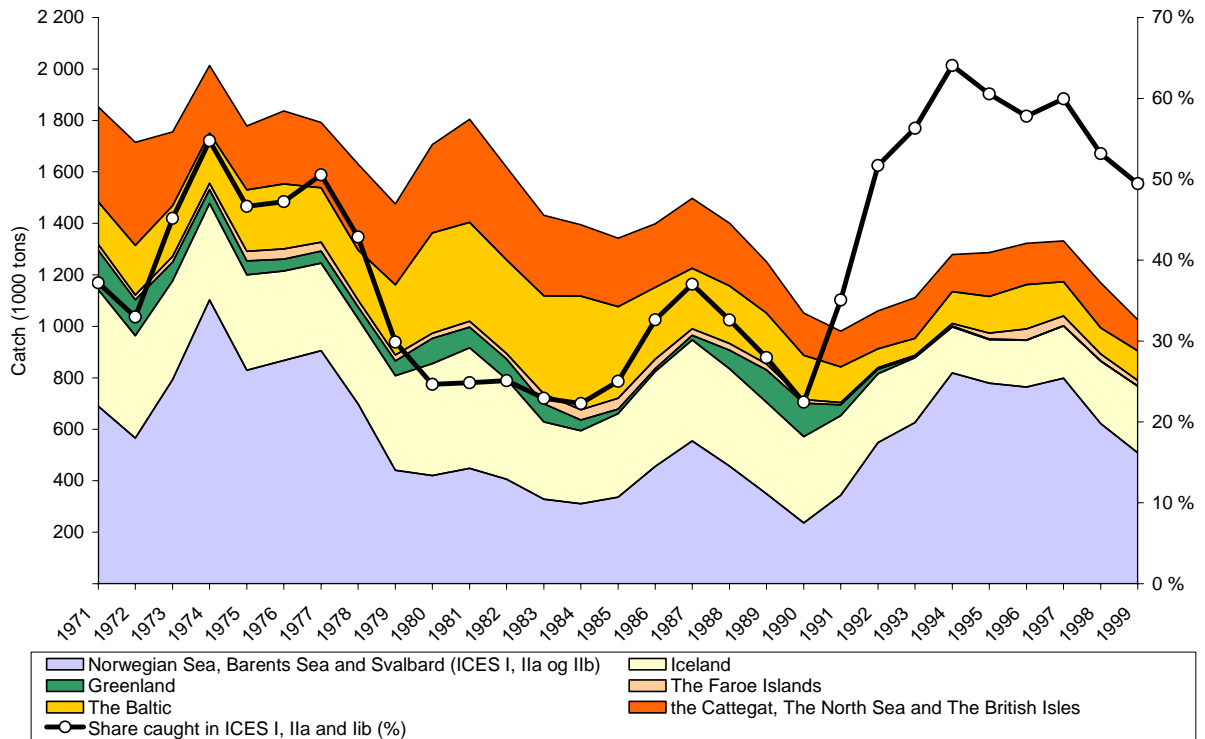


Figur ii Utenlandske direktelandinger av torsk etter førstehåndskjøpers tilhørighet (Kilde: Fiskeridirektoratet)

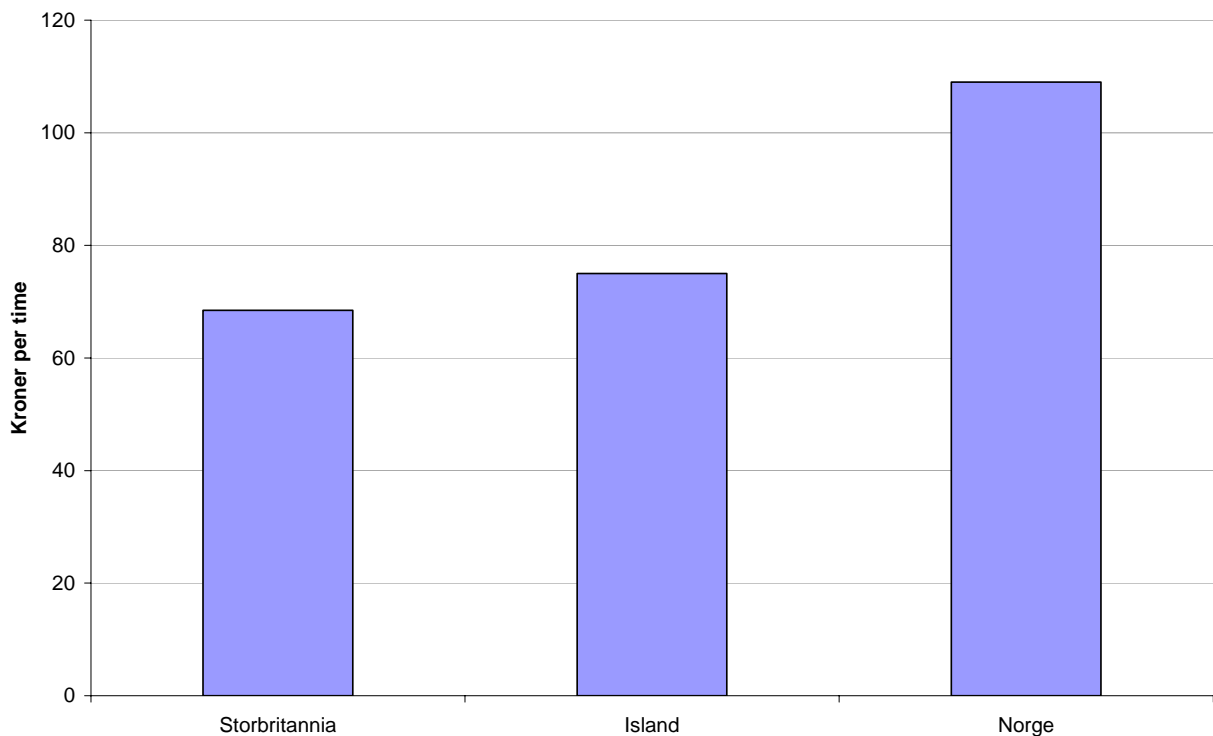


Figur iii Førstehåndspris for torsk levert i Norges Råfisklags distrikt av fartøy fra Norge og utlandet (95%-100% fra Russland).





Figur iv Fangst av torsk i nordatlantiske farvann og andel tatt i områdene ICES I, IIa og IIb (NØS og RØS nord for 62. °N, Svalbardsonen og Barentshavet ellers)



Figur v Beregnet timelønn for operatører i fiskeindustrien i 2000. Tall i NOK per time. (Kilde: Samtaka fiskvinnslustöðva (Island), Félagsvísindastofnun (Island), Seafish (Storbritannia), Næringslivets Hovedorgansasjon, Statistisk Sentralbyrå)

### **Aktører intervjuet i prosjektet**

Barents Company AS  
Coldstore & Transport Group AS (CTG)  
Fiskeridirektoratet  
Icelandic Freezing Plant Corp  
International Transport Workers' Federation  
Kirkenes Trading & Supply Service AS  
Kystvakta (KVNORD)  
Merkantil-Tjenester AS  
Murmansk Oblast administrasjon (Russland)  
Nasco hf (Island)  
Nor-Cargo Tromsø AS  
Norwegian Russian Trade AS  
Seafood Service AS  
Storbukt Fiskeindustri AS  
Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag  
Unionen av fiskeribedrifter i Nord SRS (Союз рыбопромышленников Севера) (Russland)  
Uniprawns AS  
ZAO Vega (Бера IIII ЗАО) (Russland)  
Enkeltpersoner med tilknytning til fiskerinæringen i Russland

## **Andre kilder**

Bureau Veritas  
Dagens Næringsliv  
Delft University of Technology - Maritime Information Center  
Det Norske Veritas  
Eksportutvalget for fisk  
EU-kommisjonen -Health and Consumer Protection Directorate General  
Fairplay Publications Ltd - Ships Register  
Félagsvísindastofnun (Island)  
Fiskaren  
Fiskeribladet  
Fiskeridirektoratet  
Fiskeridirektoratet (Danmark)  
ICES Advisory Committee on Fishery Management (ACFM)  
Inmarsat - Ship Directory  
International Telecommunication Union  
Lloyd's Register of Ships  
Ministry of Agriculture, Fisheries and Food (Storbritannia)  
Nilssen, F. (1993) Russland som aktør på hvitfiskmarkedet: Konkurrent eller samarbeidspartner? Rapport NORUT Samfunnsforskning, Tromsø.  
Nilssen, F. (2000) Markedskanaler for næringsmidler i Russland - status og mulige utviklingsbaner. Rapport nr. 2/2000, Fiskeriforskning, Tromsø.  
Norges Råfisklag  
Norsk Skipsregister  
North, D.C. (1991) Institutions, *The journal of economic perspectives*, (5)1.  
Register of Shipping (Russiske Føderasjonen)  
Russian Merchant Ship Database  
Russiske Føderale Forskningsinstitutt for Fiskeri og Oceanografi (VNIRO)  
Samtaka fiskvinnslustöðva (Island)  
Sea Fish Industry Authority (Storbritannia)  
Shipping Publications AS  
Sunnmøre og Romsdal Fiskesalgslag  
Vest-Norges Fiskesalgslag  
Zilanov, V.K. (1996) Russian fishermen in the world ocean, *Int. Aff.*, 42, pp. 48-59.



# 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](mailto: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](mailto:office@fiskeriforskning.no)

Internett: [www.fiskeriforskning.no](http://www.fiskeriforskning.no)

ISBN 82-7251-470-2

ISSN 0806-6221