



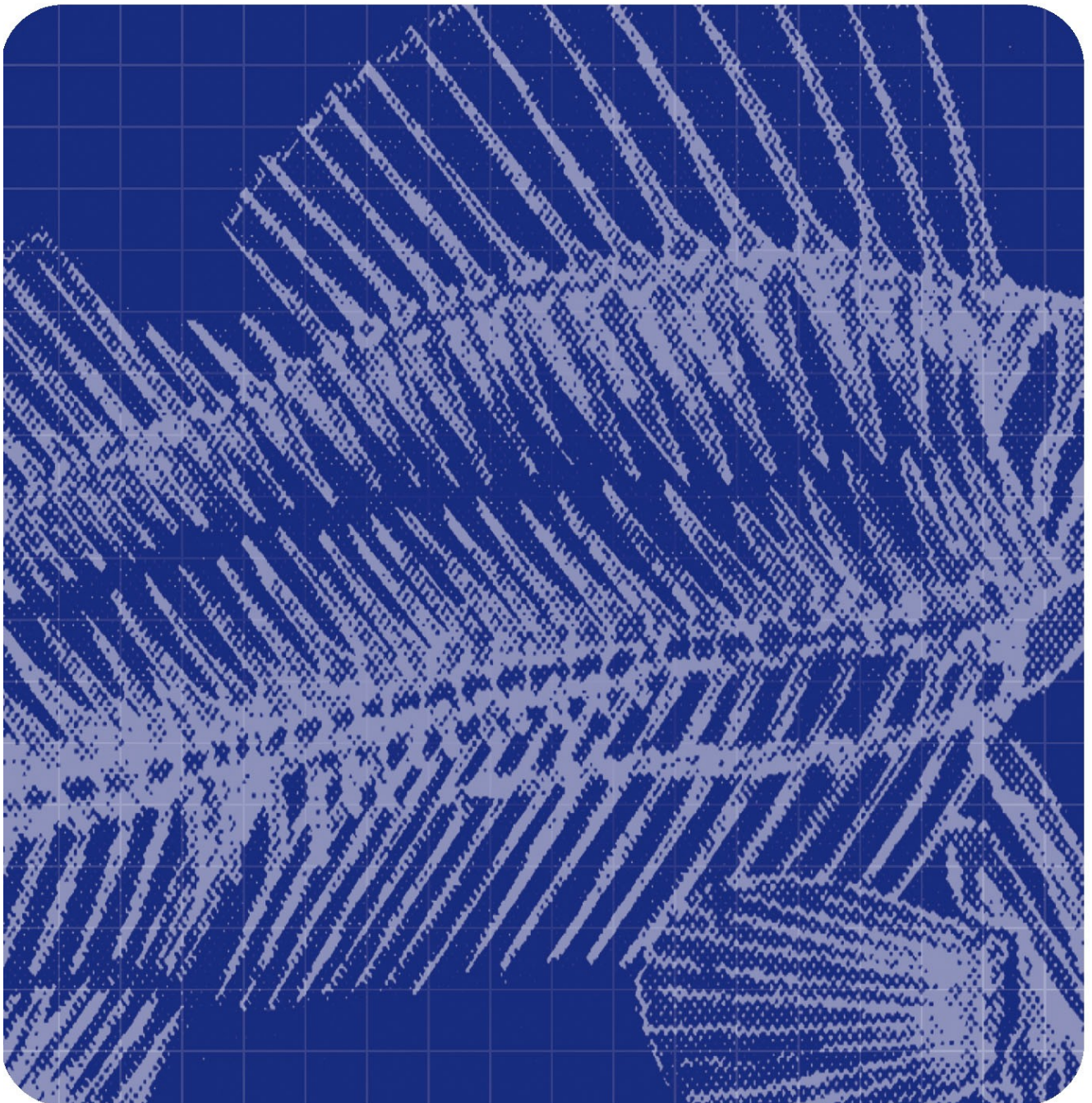
# Fiskeriforskning

RAPPORT 2/2006 • Utgitt januar 2006

## Økt verdiskapning med kvalen som råstoff

Fokus på kvalkjøtt

Jens Østli





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

Konsernet består i dag av følgende selskaper:

Fiskeriforskning, Tromsø

Norut IT, Tromsø

Norut Samfunnsforskning, Tromsø

Norut Medisin og Helse, Tromsø

Norut Teknologi, Narvik

Norut NIBR Finnmark, Alta

Konsernet har til sammen vel 240 ansatte.



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

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

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

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

Hovedkontor Tromsø:

Muninbakken 9-13

Postboks 6122

N-9291 Tromsø

Telefon: 77 62 90 00

Telefaks: 77 62 91 00

E-post: [post@fiskeriforskning.no](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

ISBN-13 978-82-7251-574-3  
ISBN-10 82-7251-574-1Rapportnr.:  
2/2006Tilgjengelighet:  
**Åpen**

Tittel:

**Økt verdiskapning med kvalen som råstoff****Fokus på kvalkjøtt**

Dato:

12.01.06

Antall sider og bilag:

42+4

Forskningsjef:

**Bjørn Eirik Olsen**

Forfatter(e):

Jens Østli

Prosjektnr.:

20141

Oppdragsgiver:

Fiskeri- og havbruksnæringens forskningsfond

Oppdragsgivers ref.:

3 stikkord:

Sammendrag: (maks 200 ord)

Fra myndighetene er det et ønske at sjøpattedyrene skal inngå i en økosystembasert forvaltning av havets ressurser. Dette kan innebære en høyere fangst av vågekval enn i dag. En viktig forutsetning er at kvalkjøttet kan omsettes på hjemmemarkedet i takt med en eventuell økt fangst. I denne rapporten oppsummeres status for den kjøttproduserende delen av norsk kvalfangstnæring og hvilke tiltak næringsaktørene finner naturlige å igangsette for økt omsetning og verdi av kvalkjøtt. Arbeidet er utført i nært samspill med næringsaktører på land og hav, fiskeriorganisasjoner og virkemiddelapparatet.

English summary: (maks 100 ord)



## **FORORD**

Med dette avgir referansegruppen for prosjektet: *"Økt verdiskapning med kvalen som råstoff"* sin rapport. Rapporten gir et bilde av dagens situasjon for omsetning av kvalkjøtt i Norge samt forslag til tiltak for å stimulere til fangst og omsetning av kvalkjøtt som er i tråd med de intensjoner som framkommer i *"Stortingsmelding nr 27 (2003-2004): Norsk sjøpattedyrpolitikk"*.

Prosjektet er finansiert av Fiskeri- og havbruksnæringens forskningsfond og referansegruppen har bestått av følgende personer:

### **Fra kvalfangstsiden:**

Ole Mindor Myklebust, "Kato A/S"

### **Fra tilvirkersiden:**

Aino Ellingsen, "Karsten J. Ellingsen A/S"

Åge Eriksen, "Hopen Fisk og Sild A/S"

### **Fra organisasjons- og myndighetssiden:**

Erling Holmeset jr., Norges Fiskarlag, har vært referansegruppens leder

Bjørn-Hugo Bendiksen, Norges Småkvalfangerlag

Harald Dahl og Hermod Larsen, Norges Råfisklag

Stine Hammer, Fiskeri- og kystdepartementet (FKD)

Berit A. Hanssen, Fiskeri- og Havbruksnæringens Landsforening (FHL)

Gunnar Kristian Halvorsen, sekretær for "Sjøpattedyrprogrammet"

Emil B. Jessen, Innovasjon Norge

Jens Østli, Fiskeriforskning, har vært referansegruppens sekretær

Redaksjonen ble avsluttet januar 2006



# INNHold

1	SAMMENDRAG.....	1
2	INNLEDNING/BAKGRUNN.....	5
	2.1 Kvalkjøtt: Status 2005 .....	5
	2.1.1 Volum, tilvirkning og verdi .....	5
	2.1.2 Markedet .....	6
3	TIDLIGERE ARBEID.....	9
4	NORSK KVALFANGST ETTER 2. VERDENSKRIG.....	13
	4.1 Perioden 1946–1987.....	13
	4.2 Kvalfangst etter 1991 .....	14
	4.3 Gjennomføring av kvalfangsten .....	15
	4.4 Kvalfangstfartøyer og økonomi.....	17
	4.4.1 Antall deltagende fartøyer i perioden 1980-1991 .....	17
	4.4.2 Antall deltagende fartøyer i perioden 1991-2005 .....	17
	4.4.3 Størrelsen på kvalfangstfartøyene.....	18
	4.4.4 Økonomien i kvalfangsten .....	18
	4.4.5 Hvor er fartøyene hjemmehørende?.....	20
5	KJØPERE AV KVALKJØTT OG GEOGRAFISK FORDELING .....	21
	5.1 Verdi og volum av norsk kvalkjøtt på første hånd .....	22
	5.1.1 Verdi .....	22
	5.1.2 Omsatt mengde kvalkjøtt på første hånd .....	24
	5.2 Levering av kvalkjøtt.....	25
	5.2.1 Utbytte.....	25
6	HVORDAN DISTRIBUTERES KVALKJØTTET I DAG? .....	27
7	PRISFASTSETTELSE .....	27
8	REKLAMEUTVALGET FOR SMÅKVALKJØTT .....	29
	8.1 Organisasjon og finansiering.....	29
	8.2 Eksempler på aktiviteter .....	30
9	SPØRRESKJEMAUNDERSØKELSE BLANT TILVIRKERE.....	31
	9.1 Kjøp av egen fangst kontra ordinært kjøp .....	31
	9.2 Innkjøpt kvantum .....	32
	9.3 Ideell vekt på dyret .....	32
	9.4 Kvalkjøttets betydning for lønnsomheten i den enkelte bedrift. ....	32
	9.5 Kvalkjøttets betydning for sysselsettingen i den enkelte bedrift.....	33
	9.6 Forlengelse av fangstsesongen .....	34
	9.7 Kjøtt på lager før inneværende sesong startet .....	34
	9.8 Kjøp av kvalkjøtt neste sesong og i tilfelle hvor mye .....	35
	9.9 Avsetningsmarkeder for kvalkjøtt .....	35
	9.10 Kunder .....	36
	9.11 Produktform.....	37
	9.12 Reklameutvalget for småkvalkjøtt.....	37
	9.12.1 Bruk av ”Reklameutvalget for småkvalkjøtt” .....	38
10	TILTAK.....	39
	10.1 Kommentarer knyttet til de enkelte tiltak.....	40
	VEDLEGG	





# 1 SAMMENDRAG

Kvalkjøtt har i seg mange positive elementer og burde kunne bli et attraktivt matvalg i form av tidsriktige produkter distribuert og profilert ovenfor betalingsvillige brukere. I *Stortingsmelding nr 27(2003-2004): Norsk sjøpattedyrpolitikk*, taes det til orde for et fangstregime som ser kvalen som en del av økosystemet. Dette kan åpne for en betydelig høyere beskatning enn i dag, såfremt det finnes en tilsvarende avsetning av de ulike kvalproduktene. I dette perspektivet er det naturlig å se nærmere på hvilke tiltak som kan bidra til at intensjonene i nevnte stortingsmelding kan la seg realisere.

Kvalkjøtt vil i overskuelig framtid være et marginalt produkt og dermed møte mange av de samme utfordringene som andre nisjeprodusenter av matvarer gjør: De mest effektive distribusjonskanalene synes å være vanskelig å komme inn i og produktutvikling/markedsstøtte er meget ressurskrevende. Noen aktører arbeider med videreforedlete produkter av kval, men volum og portefølje er ukjent. Tidligere hadde kvalkjøtt langt flere anvendelser, blant annet til hermetikk og spekematproduksjon. Disse alternativene synes nå å være falt bort.

Det undersøkelsesmaterialet som presenteres i rapporten, tyder på at etterspørselen i det innenlandske markedet er på ca 8-900 tonn kjøtt. Dette volumet har endret seg lite de siste år, men mulighetene som ligger i en lengre fangstsesong gir håp om at volumet kan øke ved at ferskt kjøtt gis bedre tilgjengelighet for publikum. Hvis man sammenligner midlene som anvendes til fellesmarkedsføring av kvalkjøtt, er disse beskjedne i forhold til innsatsen fra landbrukssiden. Mange forbrukere definerer kvalkjøtt i en "kjøttkontekst" og ikke i en "fiskekontekst". Dette betyr antagelig at det er annet kjøtt som er konkurrenten, ikke annen sjømat. Men rammebetingelsene for kvalkjøtt er fundamentalt annerledes enn for kjøtt fra bondens fjøs. Eksempelvis har "Opplysningskontoret for kjøtt" et budsjett som er dobbelt så stort som førstehåndsverdien av kvalkjøtt.

Erfaringene fra sesongen 2005 tyder på at man har lyktes i å omsette større mengder kvalkjøtt ferskt, fordi fangstsesongen ble utvidet. Med bedre planlegging og koordinering av markedsinnsatsen ligger det muligheter i å avsette enda mer av denne produktformen.

For fryst kvalkjøtt synes situasjonen å være uavklart. "Flaggskipet" i norsk dagligvare, 400 grams kvalbiff, ønskes i mindre grad av butikk-kjedene. Dette gjør at kvalkjøtt muligens faller ut av standardsortimentet og blir dermed bare å finne i større butikker. Samtidig har det dukket opp alternative distribusjonsformer som (til en viss grad?) kompenserer for bortfallet av dette produktet. Ambulerende utsalgssteder, og kanskje i særlig grad "Is-bilen" har tatt kvalkjøtt og andre sjømatprodukter inn i sin portefølje og dette distribusjonskonseptet er representert over store deler av landet.

Markedsmessig er det grunn til å tro at noen lokale/regionale markeder er mettet. Dette kan gjelde Lofoten/Vesterålen, muligens Tromsø og omegn samt nærområdet til tilvirkere av kvalkjøtt i landet ellers. Hvis man har ambisjoner om å øke uttaket av kval på en slik måte at utbudet av kjøtt blir større, må man altså søke å få dette omsatt i det nasjonale eller internasjonale markedet. Sistnevnte er utenfor rammen av dette arbeidet.

Kvalfangsten utøves i dag av ca 30 fartøyer. Fangsten i 2005 var på 639 dyr av en kvote på 796 dyr. I sesongen 2005 var det 21 bedrifter som produserte kvalkjøtt og førstehåndsvolumet

var på 839 tonn kvalkjøtt. Blant de 21 er det relativt sett flere som ”overtar egen fangst” enn i foregående år. 3 av tilvirkerne kjøpte mer enn 100 tonn, 1 kjøpte 50–100 tonn. 8 tilvirkere kjøpte 10-25 tonn. For noen av bedriftene var ikke lagersituasjonen for kvalkjøtt tilfredsstillende. På tross av dette hadde de fleste tilvirkerne ambisjoner om å kjøpe mer kjøtt neste sesong.

Tilvirkerne er en svært heterogen gruppe. Når det gjelder hvilke markeder man betjener, varierer disse fra å være 100 % lokale til 80 % nasjonale og svært mange oppgir ”private” som sin viktigste kundegruppe. Dette vil, i de fleste tilfeller bety direktesalg til konsument. Også på produktform er det store forskjeller mellom tilvirkerne. 2 bedrifter oppga at alt ble omsatt ferskt, ytterligere 5 oppga ca 90 % fersk omsetning mens 3 bedrifter oppga at ca 70 % ble omsatt som fryst vare. Store volumforskjeller mellom bedriftene gjør det vanskelig å gjøre direkte sammenligninger mellom tilvirkerne.

I mange år har ”Reklameutvalget for småkvalkjøtt” vært kvalkjøttets organ for fellesmarkedsføring i Norge. Utvalget finansieres av en frivillig avgift delt mellom kjøper og kvalfanger. Utvalget ledes av en kjøper (det vil si en representant fra Fiskeri- og Havbruksnæringens Landsforening) og en representant for Norges Råfisklag. I tillegg har Norges Småkvalfangerlag en observatør. Utvalgets rolle består i å velge blant og kanalisere ressurser til tiltak hvor selve jobben gjøres av andre. Dette for å redusere administrative kostnader. Budsjettene for utvalget har de seinere år ligget på 4-600.000 kroner.

Tiltaksdelen fokuserer på, gjennom å bruke det som er framkommet i det øvrige av rapporten, aktiviteter som referansegruppen i felleskap mener er viktige for å møte den utfordringen som ligger i å øke verdien av norsk kvalfangst, slik denne er skissert i *Stortingsmelding nr 27 (2003-2004): Norsk sjøpattedyrpolitikk*. Tiltakene er gjengitt under, men rekkefølgen er ikke et uttrykk for prioritet. Prioriteten av tiltakene har referansegruppen ikke tatt stilling til.

1. Referansegruppen anbefaler at man iverksetter et kvalitetsprosjekt med deltagere fra hele verdikjeden. Målsettingen er å bedre kvalitet, distribusjon og omsetning av kvalkjøttprodukter innenlands slik at den totale verdiskapning fra kvalkjøtt øker.
2. Referansegruppen anbefaler at det foretas en gjennomgang av omsetningssystemet for kval slik at man sikrer en bedre kobling mellom kvalitet og pris, herunder å vurdere økt bruk av langsiktige leveringsavtaler.
3. Referansegruppen mener at det generiske markedsarbeidet for kvalkjøtt i Norge må fortsette. Referansegruppen foreslår derfor at man vurderer Reklameutvalget for småkvalkjøtt sitt finansielle grunnlag, sammensetning og organisering i den hensikt å styrke Reklameutvalgets rolle i den generiske markedsføringen av kvalkjøtt i Norge.
4. Referansegruppen anser det som nødvendig med tiltak for å høyne kvalkjøttkompetansen hos de ansatte i ferskvaredeiskene. Det anbefales derfor at Norske Sjømatbedrifters Landsforening (NSL) kontaktes for å innarbeide kvalkjøtt i utviklingsprosjektet ”Sjømataskolen”. Også andre initiativ bør vurderes.
5. Referansegruppen anbefaler at man vurderer merkeordninger som kan være aktuelle for plassering/profilering av kvalkjøtt.
6. Referansegruppen anbefaler at fangstsesongen utvides.

7. Referansegruppen<sup>1</sup> anbefaler at Fiskeri- og havbruksnæringens forskningsfond sammen med berørte næringsorganisasjoner vurderer behovet for en fellearena for aktørene innenfor kvalkjøttneringen .

---

<sup>1</sup> Gruppens representant Gunnar Kristian Halvorsen har følgende merknad til dette punktet: Når det gjelder det videre arbeidet med utvikling av kvalkjøttneringen ønsker ikke representanten Gunnar Kristian Halvorsen å ha synspunkt på hvordan dette arbeidet skal organiseres.



## 2 INNLEDNING/BAKGRUNN

Kvalkjøtt hadde fram til slutten av 1980-tallet en naturlig plass i det norske kostholdet. I 1987 ble fangsten stoppet og gjennom det etterfølgende beskatningsregime er vågekval igjen blitt et mulig matalternativ, foreløpig i beskjedne grad. Med dette arbeidet ønsker vi å se på muligheten for at kvalkjøtt igjen skal bli et naturlig matalternativ i Norge. Kvalkjøtt er magert, velsmakende og spennende og "Viltkjøtt fra havet" burde, med hele innlandsmarkedet som salgsområde, ha en betydelig høyere etterspørsel enn i dag. Gjennom riktige produkter kan man sikre høyere konsum og samlet kan man få en høyere verdiskaping enn det som synes å være situasjonen i dag.

Det er et ønske fra så vel kvalfangerhold som fra myndighetshold at Norge skal beskatte større deler av kvalressursene enn det som gjøres i dag. I *Stortingsmelding nr 27(2003-2004): Norsk sjøpattedyrpolitikk*, uttrykkes dette med henvisning til at kval og sel er deler av et økosystem og disse dyrene ikke kan unntas regulering når man fra norsk side har et ønske om en økosystembasert forvaltning av havets ressurser. Forvaltningen skal skje etter moderne, vitenskapelige og bærekraftige prinsipper, og det understrekes at det ikke skal åpnes for fangst på sel- eller kvalarter hvor det ikke foreligger estimater for bestandsstørrelse. Dette betyr at på kort og mellomlang sikt er det vågekval som er den aktuelle arten å fangste gjennom det norske reguleringsregime for sjøpattedyr.

Såfremt mulig, ønsker Norge "å øke uttaket av vågekval innenfor rammen av *Den Internasjonale kvalfangstkommisjonen (IWC)*. Dersom dette over tid skulle vise seg helt umulig å oppnå, kan det vurderes om Norge bør gå inn for å forvalte vågekval i regi av *Den nordatlantiske sjøpattedyrkommisjonen (NAMMCO)*" (Stortingsmelding nr 27 (2003-2004): Norsk sjøpattedyrpolitikk, side 10).

Stortingsmelding nr 27 (2003-2004) ble behandlet våren 2004 og fikk bred oppslutning blant de folkevalgte. På tross av at man ut fra rene ressurs- og økosystembetragtninger har ambisjoner om et økt uttak av kval, må en økning skje parallelt med en høyere etterspørsel etter kvalkjøtt. I dag reguleres fangsten i prisnippet slik at kjøttet har en avtaker/producent før det fanges. Dette innebærer at selv med økte kvoter vil det, hvis dagens omsetningssystem legges til grunn, ikke være en automatikk i at fangsten blir høyere.

Det er ønskelig at man utvikler produkter og markeder basert på alle deler av kvalen, men i denne rapporten er det kjøtt til konsum som er det sentrale.

### 2.1 Kvalkjøtt: Status 2005

#### 2.1.1 Volum, tilvirkning og verdi

*"Markedssituasjonen for omsetningen av kvalprodukter er i dag begrenset fordi fangstingen av vågekval er regulert til 6-700 dyr per år. Hvert dyr gir 1000–1.500 kg kjøtt som omsettes ferskt (kjølt) eller i frosset tilstand. Tilbud og etterspørsel er for tiden stort sett i balanse. Det antas imidlertid at det er et betydelig potensial i markedet"*

Stortingsmelding nr 27 (2003-2004): Norsk sjøpattedyrpolitikk, kapittel 5.3.3.3.

Totalkvoten i 2005 var på 796 dyr. Av dette kunne man fange 651 dyr i norsk økonomisk sone (NØS) og fiskevernsonen rundt Svalbard og 145 dyr i sonene rundt Jan Mayen. Det ble fanget 639 dyr, en økning på 96 dyr i forhold til 2004. I sonen rundt Jan Mayen ble det kun fanget 5 dyr mot 17 dyr i 2004. Total kvoteutnyttelse for 2005 ble 80 %, en nedgang på ett prosentpoeng fra 2004.

I 2005 var det drøyt 20 kjøpere av kvalkjøtt og blant disse finner vi selskaper som overtar egen fangst og selskaper som kjøper kvalkjøtt av selvstendige kvalfangere. Totalt ble det landet drøyt 743 tonn kjøtt i Norges Råfisklag sitt distrikt og drøyt 90 tonn i andre distrikter, samlet 833,7 tonn. Førstehåndsverdien var på 24,2 millioner kr. Det største volumet kvalkjøtt håndteres av en håndfull kjøpere. Det var 31 båter som deltok i fangsten. Både volum og verdi tilsier at kvalkjøtt er et marginalt produkt, både som matkilde og relativt til øvrige fiskerier i norske farvann, men det er allikevel en viktig inntektskilde for mange av de aktørene som er involvert i fangst, tilvirkning og salg.

*”Andelen kjøtt i en vågekval er på 40-45 % av dyrets totalvekt på ca 4 tonn. I følge næringsmiddeltabellen er kvalkjøtt, på linje med selkjøtt, magert, med et fettinnhold på 2,4 %. Proteininnholdet er 23,5 %.*

*I dag selges kvalkjøtt ferskt og frosset. Omsetningen i Norge er tilfredsstillende, men det synes å være et potensial i markedet ved økt markedsføring. Men pga. begrensningene i råstofftilgangen er det ikke aktuelt å øke markedsføringen.*

Stortingsmelding nr 27 (2003-2004): Norsk sjøpattedyrpolitikk, kapittel 5.3.2.2.5.

### **2.1.2 Markedet**

Eksport av kvalkjøtt har ikke forekommet de seinere år og det innenlandske markedet synes å være etablert på ca 8-900 tonn kjøtt. Sammenlignet med tidligere års konsum, er dette beskjedent. Det burde derfor være muligheter til å stimulere etterspørselen slik at volum og verdi øker.

Nytt av året er at sesongen har vært lang. Dette åpner for mer regelmessig tilførsel av ferskt kjøtt i perioden mai – september, og det er indikasjoner på at man (relativt sett) har avsatt større mengder ferskt kjøtt enn tidligere. Flere konsumenter etterspør ferske produkter og for mange av disse er pris mindre viktig enn kvalitet og bekvemmelighet.

Det at kvalkjøtt er en så liten produktgruppe gjør det vanskelig å finne statistisk materiale som kan vise hvor det omsettes, hvordan det omsettes og hvem som spiser det. Det er rimelig å anta at forbruket av kvalkjøtt er svært heterogent i den forstand at det er noen som spiser relativt mye, mens det store flertall av Norges befolkning konsumerer beskjedne mengder kvalkjøtt. Geografisk er det rimelig å anta at særlig Nordland med Lofoten og Vesterålen samt Tromsø-området har et relativt høyt forbruk, mens det er betydelig lavere i eksempelvis Østlandsområdet. En viktig forklaring på dette er tilgjengeligheten og tradisjonen med å spise kvalkjøtt (11 av årets tilvirkere er lokalisert i nordre Nordland og de aller fleste selger også til lokalmarkedet).

Sesongen 2005 har vært litt annerledes enn tidligere sesonger. Relativt sett har det kommet til flere nye tilvirkere enn tidligere og mange av disse er kvalfangere som overtar egen fangst<sup>2</sup>. Med flere aktører som kan ha ulik strategisk tilnærming til markedet for kvalkjøtt kan det ligge latente konflikter som næringen som helhet kan lide under. Opportunistisk atferd oppfattes som ødeleggende, både med tanke på kvalitetsarbeidet og for etablering av prisleier i markedet som sikrer tilfredsstillende lønnsomhet for langsiktige aktører både på kvalfanger- og tilvirkningssiden.

---

<sup>2</sup> De som overtar egen fangst må ikke forveksles med "sjøltivirkere", men i mangel av et bedre begrep har vi allikevel valgt å bruke "overtakelse av egen fangst" i dette arbeidet. En sjøltivirker er eksempelvis en som kjøper egen fangst for å henge den på hjell for produksjon av tørrfisk. Kvalfangere som kjøper egen fangst, må videreforedle denne i et lokale godkjent av Mattilsynet, og denne godkjennelsen skal være på plass i god tid før fangsten påbegynnes. Oppgjør til mannskapet gjøres med utgangspunkt i førstehåndssalget.





### 3 TIDLIGERE ARBEID

Ifølge innsamlet informasjon, er det tidligere bare gjort et arbeid på omsetningen av kvalkjøtt innenlands. Dette ble gjort av Fiskeriforskning i 1999 og er et offentlig tilgjengelig dokument<sup>3</sup>. Denne rapporten dokumenterer to ting. For det første presenteres resultatene av en spørreundersøkelse gjort blant de som kjøpte, tilvirket og omsatte kvalkjøtt i sesongen 1999. For det andre gjengis resultatene av en fokusgruppestudie<sup>4</sup> gjort blant et knippe forbrukere.

Resultatene blant kjøperne og tilvirkerne av kvalkjøtt viste at dette var en svært heterogen gruppe. Et fåtall hadde vesentlige deler av sine aktiviteter knyttet til kvalkjøtt og det meste av kjøttet virket til å bli omsatt utenom regulære omsetningssystemer. Med dette menes at mange kjøpere tilvirker en mindre mengde som folk i nærområdet får tilbud om å kjøpe mer eller mindre direkte. Fersk kjøtt gikk i "ferskfiskkanalen", og det ble også omsatt en del i butikkenes frysedisker. Fra Nordkyn A/S, en av de største på forbrukerpakket kvalkjøtt i dagligvarehandelen, ble det påstått at det fantes betydelig motstand i markedet (dagligvarekjedene) grunnet kvalkjøttets/kvalfangstens (negative) oppmerksomhet i media.

Denne oppmerksomheten ble også kommentert av deltagerne i fokusgruppestudien, sammen med en rekke andre faktorer. I denne sammenhengen kan det være verdt å nevne at kvalkjøtt ble oppfattet å ha endret status fra billig hverdagsmat til å bli dyrt, at kjøttet var særegent og at det var uklart om det tilhørte "fiskekategorien" eller "kjøttkategorien". Det siste er viktig å ha med seg når man skal reflektere over hvor kvalkjøttet skal profileres.

På bakgrunn av det materialet som ble samlet inn, oppsummerer rapporten en liste over foreslåtte tiltak. Disse er gjengitt under.

1. Kvalkjøtt vil i overskuelig framtid være et lite produkt. Med bakgrunn i dette mener vi det er bedre å utvikle kvalkjøtt som et "eksklusivt produkt" enn som et produkt med et "billig" image. "Viltkjøtt fra havet" kan være en mental knagg å henge kvalkjøttet på.
2. På kort sikt må den økende mengden kvalkjøtt omsettes gjennom dagligvarehandelen. Omsetningsøkning krever produktutvikling og synliggjøring for eksempel i butikkenes kjøttavdelinger. Gjerne som lett tilgjengelige produkter i selvbetjeningsdisk.
3. Dagligvarehandelen fordrer kontinuerlig produktutvikling og markedsstøtte i form av oppmerksomhetsskapende tiltak. Næringen må derfor bidra med midler for å finansiere slike tiltak. En økning fra dagens kr 0,40 pr kg kjøtt til kr 1.- pr kg kjøtt vil være et vesentlig bidrag i så måte.
4. I stedet for en fragmentert næring med mange små uavhengige aktører, produkter og markeder, må en gjennomføre tiltak for å standardisere produktene så kundene opplever at det er tilstrekkelig sammenheng mellom produkt og pris. Denne standardiseringen gir grunnlag for segmentering ved at kjøttet klassifiseres bedre enn i dag. Klassifiseringen gir muligheter til å profilere ulike produkter ovenfor ulike kanaler med ulik betalingsvilje. Mens et sykehus har bruk for kvalkjøtt av alminnelig god kvalitet, vil eksempelvis deler av restaurantmarkedet ha kvalkjøtt av beste kvalitet.

---

<sup>3</sup> Østli, Jens: *Kvalkjøtt i det norske marked. Status og forslag til tiltak*, rapport nr. 16/1999, Fiskeriforskning.

<sup>4</sup> Fokusgrupper er en metode som kan brukes til å avdekke viktige forhold rundt et gitt tema, og da særlig forhold som er diffuse og hvor det finnes lite bakgrunnsmateriale. Resultater fra slike studier kan ikke generaliseres, den gir kun en pekepinn på hva som kan finnes av meninger og holdninger rundt temaet.

5. Tiltak og oppmerksomhet omkring kvalkjøtt må profilere kvalkjøtt som et matalternativ i konkurranse med andre matalternativer. Vi som forbrukere velger og spiser ulike produkter fordi det er godt, ikke fordi det er politisk korrekt/ukorrekt.
6. Fordi kvalkjøtt er et marginalt produkt, stilles det store krav til dimensjonering og selektering av oppmerksomhetsskapende tiltak. Med god markedsføring kan oppmerksomheten skape for stor etterspørsel fordi det er så lite kvalkjøtt tilgjengelig. Dette kan skape irritasjon både i distribusjonskanalene og blant det handlende publikum.
7. Det synes å være tvil om lovligheten av den norske kvalfangsten. Det bør gjennomføres tiltak for å legitimere kvalfangst i norsk opinion. Dette fordrer at næringa framstår som seriøs og etterrettelig i blant annet norske media.
8. For deler av den kommersielle delen av hotell/restaurantsektoren er kvalkjøtt et politisk produkt. Næringa og myndighetene må fortsatt arbeide for å skape forståelse og aksept for norsk kvalfangst.

Sett fra ståsted 2005 vil vi kort kommentere de ulike tiltak som ble foreslått i arbeidet fra 1999:

1. Det er vanskelig å ha en klar formening om hvordan kvalkjøttet er profilert i dag. Vi vet at i det minste ett selskap har prøvd å utnytte "Viltkjøtt fra havet", men utfordringen for en marginal næring er at kostnadene ved profileringsarbeidet antagelig ikke står i stil til den enkelte bedrifts økonomiske engasjement innenfor kvalkjøtt. Prismessig er det antagelig betydelige forskjeller avhengig av avstanden til markedet kombinert med utsalgssted. Det antas at kjøtt kjøpt direkte på bruk eller fra båt er billigere enn kvalkjøtt som er distribuert i "ferskfiskkanalen" til fiskehandlere og manuelle fiskedisker i eksempelvis det sentrale Østlandsområdet. Til forskjell fra 1999 har "Reklameutvalget for småkvalkjøtt" introdusert en egen nettside [www.hvalbiff.no](http://www.hvalbiff.no).
2. Flere av de som tilvirker kvalkjøtt har prøvd å etablere seg sterkere i dagligvarehandelen. Tidligere var 400 g fryst biff i standardsortimentet til de fleste butikkene, men dette produktet synes å ha en uviss skjebne. Ordreinngangen til produsentene er lav i 2005 i forhold til tidligere år, og det er en viss fare for at produktet forsvinner fra norsk dagligvare. Dette kan bety at fryst kvalkjøtt ikke lenger får landsdekkende distribusjon. "Ferskfiskkanalen" er der det ferske kvalkjøttet til fiskeutsal distribueres. Dette betyr at man er avhengig av manuelle betjeningspunkter for at dette kjøttet skal nå forbruker. Pr i dag ser man konturene av et apparat for pakking og distribusjon av ferske fiskeprodukter i pre-pakket form i norsk dagligvare, og her må tilvirkerne av kvalkjøtt kjenne sin besøkelsestid. Det er nemlig en betydelig fare for at mange av de dagligvarebutikkene som i dag har manuelt betjent fiskedisk vil fjerne denne hvis pre-pakkede ferske fiskeprodukter solgt fra selvbetjent disk oppfattes å gi bedre inntjening. Som mange andre "nisjeprodusenter" sliter tilvirkerne med å få dagligvarehandelen i tale, og på tross av betydelige produktutviklingsaktiviteter ser det ikke ut til at man har lykket i særlig grad med å få produktene introdusert og omsatt i norsk dagligvare. Det er en mager trøst at dette ser ut til å være gjengs for alle marginale produktgrupper. Det er også en mager trøst at kvalkjøtt ikke faller inn under de tiltaksordninger som gjelder for kjøtt som kommer fra landlevende dyr.
3. Den frivillige avgiften som innbetales til "Reklameutvalget for småkvalkjøtt" blir fastsatt i forbindelse med minsteprisforhandlingen hvert år. For 2005 ble det bestemt at det skulle trekkes 30 øre fra kvalfanger og 50 øre fra kjøper, til sammen 80 øre. I Norges Råfisklag sitt distrikt er det 100 % oppslutning om avgiften. Fra andre distrikter innbetales det i liten grad penger til "Reklameutvalget for småkvalkjøtt".

4. Det er utarbeidet en "Bransjestandard for kvalkjøtt", men denne er frivillig. Det innebærer at det er opp til den enkelte bedrift å selv sette sin standard med ditto benevnelse av de ulike produktene.
5. Oppmerksomheten omkring norsk kvalfangst har minket betydelig og det spørres om ikke de fleste som i dag konsumerer kvalkjøtt primært velger dette på grunn av spiseopplevelsen, ikke fordi det er "politisk korrekt".
6. "Reklameutvalget for småkvalkjøtt" har antagelig befestet sin posisjon, og i kombinasjon med tidligere fangståpning burde forholdene ligge bedre til rette for en koordinert innsats på fersk kvalkjøtt mot eksempelvis de manuelle fiskediskene i dagligvarehandelen og hos fiskehandlere.
7. Det er fullt ut lovlig å fange kval i Norge, og på generelt grunnlag synes det som om opinionen mot norsk kvalfangst er blitt betydelig mindre. I dag synes ikke norsk kvalfangst å være like kontroversiell verken innenlands eller utenlands. Man må imidlertid regne med at det finnes en viss beredskap hos motstanderne slik at ulike typer uheldig praksis, særlig på fangstsida, fort kan sette kvalfangst på dagsordenen. Det samme vil antagelig være tilfellet hvis en økning i ilandbrakt kjøttmengde ikke er tilpasset etterspørselen i markedet.
8. Se pkt 7.

Sett i forhold til det arbeidet som ble gjort i 1999, er forholdene for kvalkjøtt ganske annerledes i dag. På slutten av 90-tallet medførte kvalfangsten en reell lageroppbygging av kjøtt, og dette var en lite ønskelig situasjon. For det første er det en betydelig økonomisk belastning å ha et lager som ikke er avpasset avtaket i markedet, og for det andre vil fangst av kval med påfølgende opparbeiding av kjøtt som i for stor grad går til lager, tære på Norges omdømme og argumenter for å gjeninnføre og etter hvert øke den kommersielle kvalfangsten.

Når det gjelder det første forholdet, synes kvalkjøtt å ha etablert seg i det norske markedet med et volum på ca 8-900 tonn. Dette varierer noe mellom år, men det er grunnlag for å si at markedet er i balanse i den forstand at tilbud og etterspørsel etter kvalkjøtt balanserer.

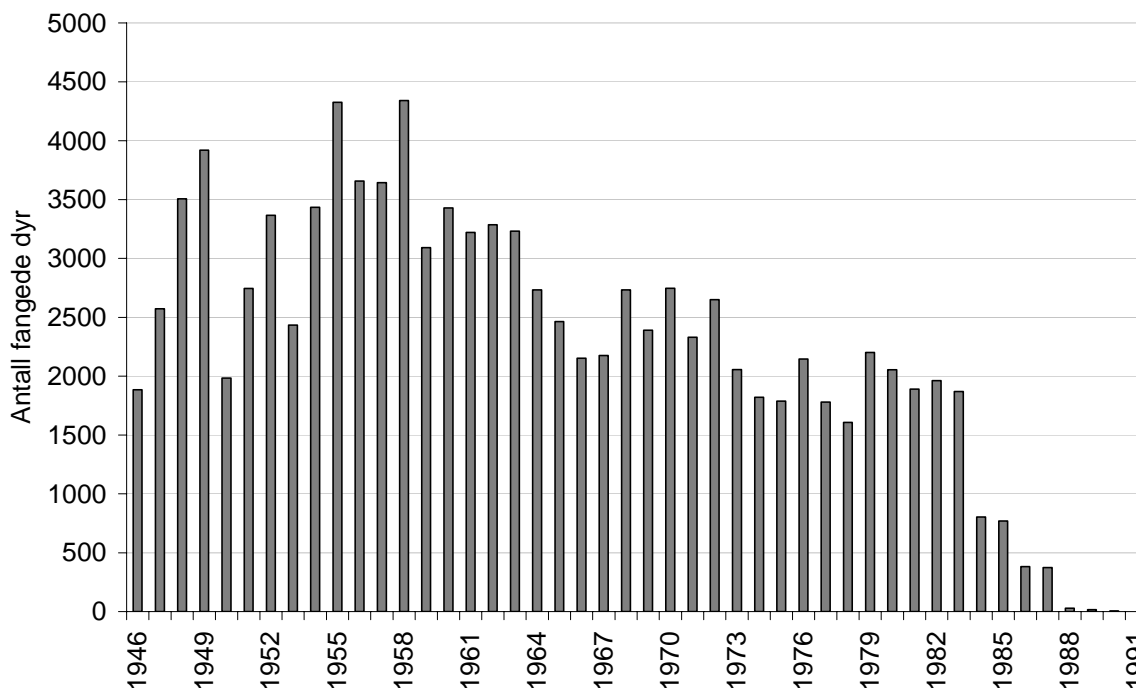
Når det gjelder gjenopptagelse av den kommersielle kvalfangsten og all oppmerksomheten som var rundt dette, synes både den internasjonale og nasjonale opinion å være mye mindre opptatt av kvalfangst nå. Årsakene til dette er utenfor dette notatets mandat, men det er tydelig at man, også fra myndighetshold, i mindre grad har behov for å forklare Norges standpunkt i denne saken. Aftenposten meldte eksempelvis at Utenriksdepartementet nylig har opphevet en avtale med en amerikansk lobbyist som siden 1995 har talt Norges sak blant amerikanske politikere (Aftenposten 30. mai 2005). Samtidig må det understrekes at det er fullt ut lovlig å fange vågekval i Norge.



## 4 NORSK KVALFANGST ETTER 2. VERDENSKRIG

### 4.1 Perioden 1946–1987

Norsk kvalfangst kom raskt i gang etter krigen, og helt fram til begynnelsen på 1980-tallet var det en meget betydelig fangst. I Figur 1 ser vi hvordan antallet fangstede vågekval har utviklet seg i perioden fra 1946 og fram til 1987.



Figur 1 Norsk fangst av vågekval i perioden 1946 til 1991 (Kilde: <http://www.highnorth.no/statistik/norwaywhale.htm>)

Som vi ser av figuren toppet norsk fangst av vågekval seg i årene før 1960 (4.328 dyr i 1955 og 4.341 dyr i 1958). Fra midt på 1960-tallet og fram til 1983 var fangsten rundt 2.000 dyr. Etter dette falt antallet til 0 fangede dyr i 1991. I årene 1988, 1989 og 1990 var det ikke kommersiell kvalfangst. I disse årene ble det fanget henholdsvis 29, 17 og 5 dyr til forskningsformål.

Figur 1 viser at det ble omsatt betydelige mengder kvalprodukter i årene fram til tidlig på 1980-tallet, og kjøttet var antagelig det økonomisk sett viktigste produktet. Kvalkjøttet var billig, og kanskje særlig i 50- og 60-årene var kjøttet et attraktivt "substitutt" til annet kjøtt. I tillegg til fersk og fryst omsetning, fantes det også på denne tiden en betydelig hermetikkindustri og spekepølseproduksjon med basis i nettopp kvalkjøtt. Disse to alternativene synes i dag å være borte. I tillegg var det mulig å avsette kjøtt som ikke kunne anvendes til folkemat, til dyrefôr. I dag representerer dette kjøttet en ren utgiftspost for produsentene.

Figur 1 illustrerer også et annet poeng, nemlig problemet med å ikke være til stede i markedet. I årene 1979-1983 ble det fangstet ca 2.000 dyr, et antall som kanskje er i nærheten av et optimalt beskatningsmønster med dagens bestandsstørrelse.<sup>5</sup> Etter 1983 blir kvalfangsten mer enn halvert og den kommersielle kvalfangsten opphører etter 1987. I perioden fra 1987 og fram til 1991 er den kommersielle verdien på førstehånd under 1 million kroner pr år. Dette fordi fangsten hadde forskningsformål. I 1991 er det ingen kvalfangst, mens man in 1992 har en forskningsfangst på 95 dyr. I 1993 starter den kommersielle kvalfangsten på nytt.

Slik dagens matvaresituasjon er i den vestlige verden, er det ikke mangel på matalternativer som preger dagligvareforretningene. Dette innebærer at hver produktgruppe må "forsvare" sin plass i et etablert forbruksmønster. Hvis produktgruppen ikke er tilgjengelig, velger forbrukeren noe annet. Og dess lengre tid produktet ikke oppleves tilgjengelig, dess lengre skyves det ned på "huskelista", for til slutt å falle ut. Kvalkjøttet lider antagelig under dette. De relativt sett få åra hvor kvalfangsten var meget beskjeden var antagelig tilstrekkelig til at kvalprodukter "falt ut" som middagsalternativ for veldig mange. Så selv om "historien" viser at det har vært spist mye mer kvalkjøtt i Norge enn i dag, er det en betydelig utfordring å få konsumet tilbake til dette nivået.

## 4.2 Kvalfangst etter 1991

Kvalfangsten kom i gang igjen i 1992 og fra 1993 ble de norske fangstkvoteene "fastsatt på grunnlag av den reviderte forvaltningsprosedyren, med de krav til forsiktighet som IWC hadde vedtatt da de godkjente de grunnleggende spesifikasjonene til RMP" (Fisken og Havet, 2004 side 58). Den reviderte forvaltningsprosedyren (RMP: Revised Management Procedure) har vært en sentral del av arbeidet til vitenskapskomiteen i Den internasjonale kvalfangstkommisjonen (IWC), men IWC har foreløpig ikke støttet et forvaltningsregime for vågekval som tilsier fangst. Basert på regulære tellinger foregående år, fikk man ved årsmøtet til IWC i 2003 tilslutning i IWCs vitenskapskomité om et nytt anslag for bestandsstørrelsen til vågekval i Nordøst-Atlanteren. Dette ble lagt til grunn for den nye norske beregningen (dog i henhold til RMP) av fangstknoten for vågekval og kvoten ble fra norsk hold beregnet til 670 dyr fra 2004 og i 5 år framover. RMP fordeler fangsten på ulike soner med Svalbard, Nordsjøen, Norskehavet og norskekysten og Jan Mayen (ibid).

De praktiske konsekvensene av RMP var en meget detaljert regulering hvor kvoten skulle fangstes i et bestemt geografisk område. Dette skapte betydelige praktiske problemer for avviklingen av fangsten. For 2005 ble den geografiske oppdelingen av fangstområder begrenset til 2: Norsk økonomisk sone (NØS) inkludert fiskevernsonen rundt Svalbard og Jan Mayen.

I utgangspunktet er kvoten for 2004 og de neste 5 år fastlagt til 670 dyr. For 2005 er kvoten 796 dyr og dette fremkommer ved at de dyr som ikke ble tatt i fjor, ble tillagt årets (2005) kvote. Tabell 1 oppsummerer kvoter, fangst og andel mellom kvote og fangst for årene etter gjenopptakelsen av den kommersielle kvalfangsten i 1993.

---

<sup>5</sup> I Stortingsmelding nr 27 (2003-2004) er det ikke nevnt et spesifikt tall for hva myndighetene mener er en forsvarlig fangst av vågekval. I forarbeidene er visstnok tallet 1800 nevnt og hvis dette er riktig, innebærer det en nesten tredobling i forhold til dagens regulering (se <http://www.highnorth.no/Oxford%20mai%202004%20wspa.pdf>)

Tabell 1 Kvoter og fangst for årene 1993-2005, kvoter og fangst ved Jan Mayen i parentes (Kilde: Norges Råfisklag, Svolvær)

	Kvote (Jan Mayen i parentes)	Fangst (Jan Mayen i parentes)	Andel
1993	296	226	76%
1994	319	280	88%
1995	232	218	94%
1996	425	388	91%
1997	580	502	87%
1998	671	623	93%
1999	753	589	78%
2000	655	487	74%
2001	549	552	100,5%
2002	671 (36)	634 (35)	94%
2003	711 (37)	647 (21)	91%
2004	670 (145)	543 (17)	81%
2005	796 (145)	639 (5)	80%

Etter en dårlig utnyttelse av fangstkvoteene i sesongene 1999 og 2000 med henholdsvis 78 % og 74 % andel av tillatt kvote, har dette bedret seg betydelig de senere år. Årsaken til at man nå har problemer med å fange kvoten synes primært å ligge i den andelen som er forbeholdt Jan Mayen i kombinasjon med mottakskapasiteten. For sesongen 2004 ble det kun fanget 17 dyr av en kvote på 145 dyr. For 2005 var kvoten like stor (145 dyr) og det ble kun fanget 5 dyr. På tross av at årets kvote er rekordstor, har det blitt fanget omtrent det samme som i 2002 og 2003. Siden det meste av kvalfangsten er regulert gjennom Norges Råfisklag sitt kontor i Svolvær reflekterer antagelig dette at ca 650 dyr er det som dagens tilvirkere ser markedsmuligheter for.

### 4.3 Gjennomføring av kvalfangsten

Kvalfangst er begrenset gjennom deltagelse og deltagelsen er personlig. Dette innebærer at kvotestørrelsen bestemmes i forhold til størrelsen på det fartøyet deltageren ønsker å bruke i fangsten. I god tid før fangst skal fartøyet godkjennes av Mattilsynet. Det skal også utføres skyteprøve med det enkelte fartøys kanon samt skyting med grovkalibret rifle. Skytegodkjennelsen utføres av Fiskeridirektoratet.

Etter at det ble innført elektronisk overvåking av fangsten, har man sett mulighetene for å utvide sesongen, noe som tidligere var begrenset grunnet kravet om inspektører om bord under fangst. I 2005 skulle sesongen i utgangspunktet vare fra 18. april–31. august. Det er særlig den tidligere starten som er endret i forhold til tidligere.

Hver båt som skal delta i kvalfangst får tildelt en maksimalkvote og i 2005 var denne fordelt på følgende måte:

Gruppe 1:	Fartøy under 18,8 meter:	15 dyr
Gruppe 2:	Fartøy fra 18,8–25,3 meter:	20 dyr
Gruppe 3:	Fartøy over 25,3 meter:	26 dyr

*”Fangstsesongen for vågekval har vært begrenset av Fiskeridepartementet som følge av begrensninger knyttet til inspektørordningen. Under forutsetning av at man får etablert elektronisk overvåking av fangsten, vil Fiskeridepartementet vurdere å forlenge fangstsesongen (se pkt.5.3.1.3) Det antas at fangstsesongen i så fall naturlig vil løpe fra mars til ca oktober.*

*En forlengelse av sesongen vil innebære at sesongen for ferskt kjøtt blir lengre, og det vil bidra til større forutsigbarhet for forsyningen av ferskt kjøtt til dagligvarehandelen. I forhold til en mulig fremtidig eksport til Japan vil det også være en fordel at kvalen fanges til forskjellige tider på året, da japanske konsumenter antas å foretrekke den feitere kvalen som fanges på høsten. Den magrere kvalen som fanges om våren, foretrekkes i Norge”.*

Stortingsmelding nr 27(2003-2004): Norsk sjøpattedyrpolitikk, kapittel 5.3.3.3.

Det er Svolvær-kontoret til Norges Råfisklag som dirigerer fangsten i Norges Råfisklag sitt distrikt, og det er her de fleste kjøperne befinner seg. For å sikre avtaket må fangst og landing skje i samråd med eventuelle kjøpere. Etter en ringerunde før sesongstart i 2005 hadde 11 kjøpere<sup>6</sup> signalisert at de var interessert i å kjøpe et kvantum tilsvarende 60 % av årets kvote (500 tonn). I følge Norges Råfisklag i Svolvær var dette beskjedent i forhold til den interessen man har hatt fra kjøperne de seinere år. For å få til en smidigere avvikling ble det derfor besluttet at hver båt i utgangspunktet skulle ta sin kvote på minimum 2 turer og på første tur ble det ikke gitt anledning til å ta mer enn maksimalt 60 % av tildelt kvote pr konsesjonshaver.

Utviklingen i fangsten gjorde at Fiskeridirektoratet besluttet at fra 21. juli skulle fartøykvoten økes med 3 dyr. Fartøykvoten ble opphevet i NØS og Svalbard fra 19. august

Grunnet interesse fra både kvalfanger og kjøper ble sesongen for 2005 forlenget til 31. oktober.

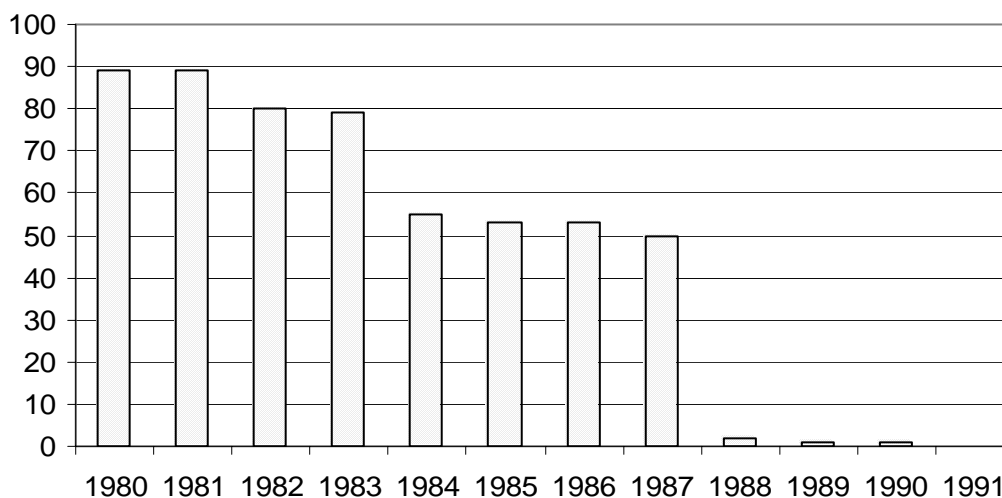
---

<sup>6</sup> Ytterligere 7 kjøpere ble i løpet av sesongen godkjent for kjøp av kvalkjøtt. Dette er fangere som ønsket å tilvirke kjøtt fra eget fartøy på et godkjent anlegg på land (se fotnote 2).



## 4.4 Kvalfangstfartøyer og økonomi

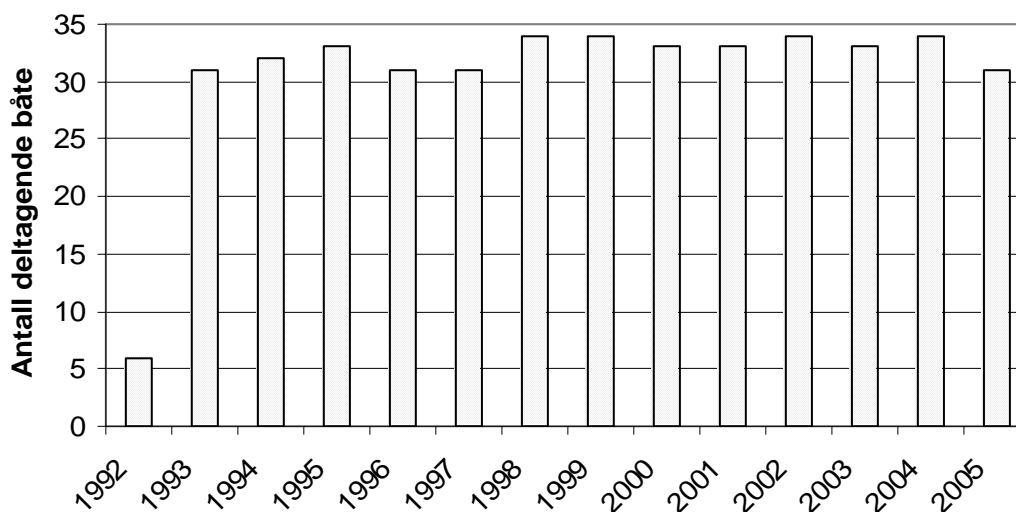
### 4.4.1 Antall deltagende fartøyer i perioden 1980-1991



Figur 2 Antall deltagende båter i kvalfangst i perioden 1980-1990. (Kilde: Statistisk årbok)

Som vi ser av Figur 2 var det et betydelig antall fartøyer som drev kvalfangst tidligere. Fra 1988 var det stopp da det i årene 1988, 1989 og 1990 kun ble drevet forskningsfangst. I 1991 var det verken forskningsfangst eller annen kvalfangst.

### 4.4.2 Antall deltagende fartøyer i perioden 1991-2005



Figur 3 Antall deltagende fartøyer i fangstsesongene 1992-2005. (Kilde: Statistisk årbok, Norges Råfisklag avd. Svolvær)

Fra 1993 og fram til i dag ser vi av Figur 3 at antallet deltagende fartøyer har ligget på 30-34. På tross av et relativt stabilt antall, har det vært betydelige utskiftninger på fartøysida. På tross av at man i Tabell 2 kommer fram til en gjennomsnittsalder på fartøyene på 30 år, har det de senere årene kommet til 6-8 nybygg.

Erfaringer fra årets sesong (2005) tyder på at mannskapsrekrutteringen var noe vanskeligere enn tidligere. Fangsten skulle opprinnelig gjennomføres i to perioder, men blant annet på grunn av avtakssituasjonen ble ikke første periode vellykket for mange fartøyer. Dette ga seg utslag i at mannskap vegret seg for å mønstre på i annen periode.

#### 4.4.3 Størrelsen på kvalfangstfartøyene

For sesongen 2005 fordelte de 31 fangstfartøyene seg slik:

- Gruppe 1: 4 båter
- Gruppe 2: 18 båter
- Gruppe 3: 9 båter

Uten at dette skal drøftes videre her, er det sannsynlig at størrelsen på skuta kan medføre begrensninger på mulighetene til å ta vare på kvalproduktene. Et mindre fartøy vil kanskje foretrekke å fange mindre dyr og lagringskapasiteten vil naturlig også være mindre på en mindre båt.

*”Det faktum at fangsten har vært lagt opp etter kvoter på et bestemt antall dyr, har medført at større dyr har vært mest attraktive for kvalfangerne. Av markedshensyn ville det være ønskelig å legge opp til en beskatning av yngre dyr der kvaliteten på kjøttet er enda bedre, samtidig som dyrene ikke har fått tid til å akkumulere fremmedstoffer. Et forslag som har vært fremsatt av representanter for næringen, har vært å regne fangsten i antall kilo fanget kval. Av forvaltningsmessige hensyn er ikke dette aktuelt. Imidlertid antas det at økte fangstkvoter vil kunne medføre at næringen i større grad fanger mindre dyr. Dermed ivaretas markedets krav til produkter av særlig god kvalitet”.*

Stortingsmelding nr 27 (2003-2004): Norsk sjøpattedyrpolitikk, kapittel 3.8.1

#### 4.4.4 Økonomien i kvalfangsten

Kvalfangst som driftsalternativ vurderes opp mot andre fiskerier og kvalfangst må framstå som tilstrekkelig økonomisk attraktivt i så måte. En avskalling av antallet deltagere kan føre til at hvert fartøy får en økt kvote, men denne kvoten må hele tiden sees i sammenheng med avtaksmuligheten på land. For mange beskrankninger for kvalfanger kan medføre at selv om den potensielle verdien av kjøttet kan være stor, vil den allikevel ikke dekke de utgiftene man har gjennom regulering og ikke minst værforhold. Det blir påstått at en del av årets fangstfartøyer hadde problemer med mannskapsrekrutteringen grunnet disse forhold.

Tallene for årets sesong er ikke ferdig analysert; men fra Fiskeridirektoratet i Bergen har vi fått tall fra sesongene 2003 og 2004. Disse tallene viser at det i 2003 var 50 % av kvalfartøyene som hadde så mange driftsalternativer at de kunne defineres som helårsdrevne (det vil si at de har mer enn 180 driftsdøgn). I 2004 hadde dette økt til 58 %. Fiskeridirektoratet har også beregnet den gjennomsnittlige lønnsomhet for årene 2003 og 2004, men vi må her huske at dette er lønnsomhet basert på hele fangståret, ikke spesifikt på kval.

Tabell 2 Gjennomsnittlige inntekter samt driftsresultat for et utvalg fartøyer som også driver kvalfangst for årene 2003 og 2004

År	Antall i gruppen	Antall i beregningen	Inntekt fra fiske	Driftsresultat	Gjennomsn. alder	Døgn1/ Døgn2*
2003	17	5	3,39 mill	-0,23 mill	30 år	220/207
2004	19	6	5,76 mill	- 0,1 mill	29 år	253/208

\* Døgn 1= Antall driftsdøgn, Døgn 2 = Antall aktive døgn

Tabell 2 viser de gjennomsnittlige tall slik de beregnes av Fiskeridirektoratet. Fra den totale gruppen på 17 (i 2003) trekkes det tilfeldig ut 5 båter. De forskjellige postene i regnskapene til disse 5 båtene summeres. Summene divideres på 5 og det er dette tallet som blir oppgitt. Vi ser at gjennomsnittlig inntekt fra fiske (herunder kvalfangst) var på 3,39 millioner i 2003 og 5,76 millioner i 2004. Driftsresultatet før finansielle poster var henholdsvis -0,23 og -0,1 millioner. Tabellen viser videre at gjennomsnittsalderen på fartøyene var ca 30 år og at de i 2003 hadde 220 driftsdøgn hvorav 207 var aktive (det vil si at de var på sjøen).

Hvis vi bruker førstehåndsverdien av kvalkjøtt i 2003 og 2004 og dividerer denne på antallet fartøyer, finner vi at den gjennomsnittlige fangstinntekt lå på 0,77 millioner i 2003 og 0,63 millioner i 2004. Sammenligner vi disse inntektene med "Inntekt fra fiske" i Tabell 2, ser vi at kvalfangsten representerte ca 23 % av inntektene i 2003 og ca 11 % i 2004. Beregningene som er gjengitt i Tabell 2 inneholder ikke mål på spredningen i resultatene. Det er derfor vanskelig å si noe om hvor representative disse tallene er. Tallene gir allikevel grunn til å konkludere med at kvalfangst er en viktig del av inntektgrunnlaget for mange fartøyer, i tillegg til at kvalfangst foregår på tider av året hvor mange av disse fartøyene ikke har alternativt driftsgrunnlag. I vedlegg 2 finnes det en oppstilling over de 34 fartøyene som har deltatt i kvalfangst og hvilke fiskerettigheter det enkelte fartøy har utover konsesjon for å fiske torsk, hyse og sei. 10 av fartøyene har i følge Fiskeridirektoratet ikke slike rettigheter. Noen av fartøyene har en ekstra rettighet, mens ett fartøy har 6 "ekstra" rettigheter. Oppstillingen viser at 17 av fartøyene har rettigheter i sildefisket etter norsk vårgytende sild (NVG), 5 har rettigheter i notfisket etter sei nord for 62 grader og 5 har loddetrålkonsesjon.

*For de rundt 30 båtene som deltar i kvalfangsten representerer inntektene fra denne virksomheten 20-30 % av samlet inntekt av fiske og fangst. Så selv om verdien av kvalfangsten synes liten sammenlignet med det øvrige fisket, er det allikevel en viktig inntektskilde for de som deltar.*

(Stortingsmelding nr. 27)

#### 4.4.5 Hvor er fartøyene hjemmehørende?

Tabell 3 Antallet kvalfartøyer fordelt på fylke og kommune (Kilde: Norges Råfisklag, Svolvær)

Fylke	Kommune	Antall
Hordaland (3 fartøyer)	Fedje	2
	Øygarden	1
Møre og Romsdal (2 fartøyer)	Sandøy	1
	Smøla	1
Sør-Trøndelag (1 fartøy)	Frøya	1
Nordland (25 fartøyer)	Brønnøysund	1
	Røst	2
	Værøy	1
	Moskenes	5
	Vestvågøy	6
	Vågan	7
	Lødingen	2
	Tjeldsund	1
Totalt		31

Som vi ser av Tabell 3 så kommer 25 av 31 fartøyer fra Nordland fylke og av disse er 24 hjemmehørende i Lofoten/Vesterålen/Vestfjorden. Sammenligner vi dette med hvor antall kjøpere av kvalkjøtt befinner seg (se neste kapittel) ser man at nettopp det nevnte geografiske området er det stedet vi finner de fleste og største kjøperne av kvalkjøtt. Det er således god grunn til å hevde at nettopp Lofoten/Vesterålen/Vestfjorden er det stedet hvor denne næringen er viktigst.

## 5 KJØPERE AV KVALKJØTT OG GEOGRAFISK FORDELING

For sesongen 2005, er det registrert 22 godkjente kjøpere av kvalkjøtt. Disse er geografisk fordelt på følgende fylker:

Finmark: 1	Trøndelag: 1
Troms: 1	Møre og Romsdal: 2
Nordland: 15	Hordaland: 2

Som vi ser, er hovedtyngden av kjøperne lokalisert til Nordland fylke, nærmere bestemt i Lofoten/Vesterålen. Det er også i dette området at vi finner de største kjøperne. I Figur 4 ser vi utviklingen av antall aktive kjøpere og vi ser at totalantallet og den innbyrdes fordeling mellom de to gruppene av tilvirkere har forandret seg mye. Fra 2005 var det for første gang flest tilvirkere i kategorien "Egen fangst".

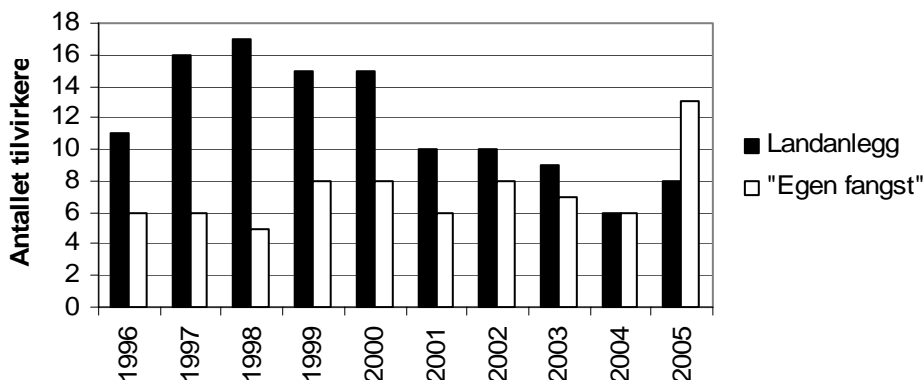
Det kan være mange årsaker til at konsesjonsinnehaver ønsker å overta egen fangst for tilvirkning og omsetning og årsakene kan antagelig være situasjonsbetingete og av mer strukturell karakter. En forutsetning er at man har et godkjent anlegg for tilvirkning og lagring, besitter godkjent emballasje og har et apparat for salg. Under ligger også forhold som gjør at man vurderer slik aktivitet som mer lønnsom enn mulige alternativer, det vil si at man har utstyr og en kompetent arbeidsstokk. Sistnevnte er ofte (deler av) mannskapet. Godkjennelse av anlegg og kontrollsystemer for produksjon tilligger Mattilsynet. Bruk av mannskap i videreforedling må godkjennes av Fartøy- og mannskapsseksjonen i Norges Fiskarlag.

Et annet forhold er at man fra fangstsida kan oppleve avtakssituasjonen som vanskelig. Eksempelvis antydte de største kjøperne i Norges Råfisklag sitt distrikt at de ved sesongstart bare var interessert i å kjøpe 60 % av kvoten. For de båtene som har kvalfangst som en av de viktigste inntektskildene, er det fullt forståelig at "egenovertakelser (se fotnote 2)" blir ansett som en legitim måte å øke egne inntekter fordi de da ikke kan forhindre i å fange grunnet treg avsetning. Man kan dermed utnytte tildelt kvote på en mer optimal måte.

Økningen i antallet "egenovertakelser (se fotnote 2)" er antagelig drevet fram av mange og ulike forhold, men økningen i antallet kjøpere generelt må vi anta skyldes at flere ser muligheter til lønnsomhet som en følge av muligheten til å fange "egne" kvaler. Denne utviklingen, såfremt det ikke skjer en økning i etterspørselen, kan bidra til å redusere den totale lønnsomheten får kvalnæringen. Veldig få av aktørene har "genuine" produkter, og uten en bedret etterspørsel vil pris sannsynligvis bli en viktigere konkurranseparameter. Et annet forhold er at markedssituasjonen, med stor lokal omsetning direkte til forbruker i løpet av en "kort" sesong, kan bidra til opportunistisk atferd. Enkeltaktører kan gå inn og ut av markedet ettersom de ser muligheter, og dette kan bidra til at lønnsomheten for de som satser langsiktig blir for dårlig.

Et mer spekulativt moment kan være at man fra kvalfangersiden ser at det fra myndighets- og forvaltningshold er ønskelig å øke fangsten og at man nå velger å "posisjonere" seg. Tradisjonen tilsier at det er vanskeligere å miste opparbeidede rettigheter eksempelvis i form av deltagelse, enn det er å komme inn i det øyeblikk man finner det nødvendig å begrense adgangen. Dette gjelder kanskje primært fangstsida, men kan også være et moment blant de kvalfangerne som i dag overtar egen fangst.

## Antallet tilvirkere i perioden 1996 - 2005 fordelt på "egen fangst" og "landanlegg"



*Figur 4* Antall aktive kjøpere av kvalkjøtt i perioden 1996-2005. Totalt antall tilvirkere per år fås ved å summere hvit og svart søyle. Kvalfangere som overtar/kjøper egen (og andres) fangst er kategorisert som "egen fangst" mens de som kun kjøper fangster fra andre er kategorisert som landanlegg. Alle som kjøper kvalkjøtt må tilvirke dette på et godkjent anlegg på land.

I Figur 4 ser vi utviklingen fra 1996–2005 av antall kvalkjøtttilvirkere fordelt mellom de som overtar egen fangst (se fotnote 2) og de som kjøper kvalkjøtt uten å være involvert i fangsten (landanlegg). I perioden 1997-2000 var det 22-23 tilvirkere hvert år hvorav 6-8 tilhørte kategorien "egen fangst". Antallet tilvirkere sank så til 12 i 2004 fordelt med 6 i hver kategori. I 2005 økte antallet tilvirkere til 21, hvorav 13 tilhører kategorien "egen fangst". Økningen i antallet tilvirkere i kategorien "egen fangst" fra 2004 til 2005 skyldes hovedsakelig avsetningssituasjonen ved oppstarten i 2005. I følge Norges Råfisklag i Svolvær hadde de ordinære kjøperne (landanlegg) ved fangststart signalisert interesse for å kjøpe ca 60 % av kvoten. I tillegg til annen usikkerhet vedrørende utøvelse av kvalfangsten, vurderte flere kvalfangere situasjonen dit hen at "egenovertakelse" ble et naturlig valg.

## 5.1 Verdi og volum av norsk kvalkjøtt på første hånd

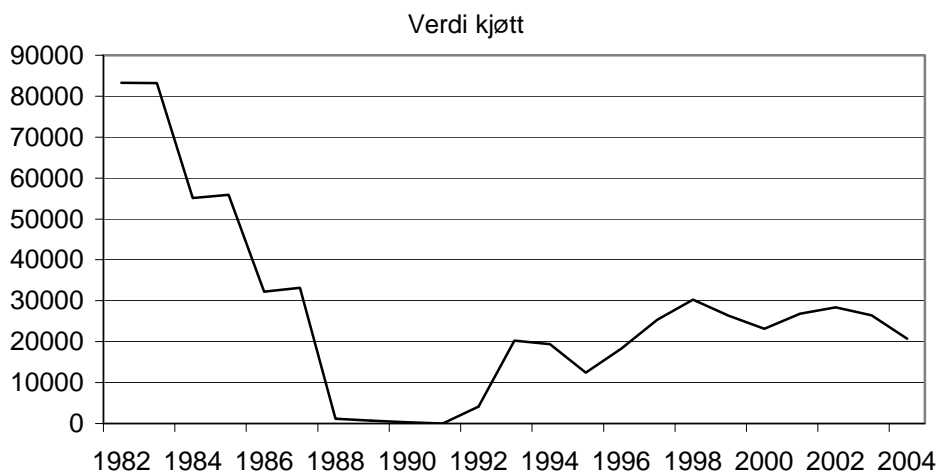
### 5.1.1 Verdi

Prisen på kvalkjøtt til kvalfanger fastsettes i prisdrøftelser mellom Norges Råfisklag og Fiskeri- og Havbruksnæringens Landsforening (FHL). Denne prisen er å oppfatte som en minimumspris som kjøper må betale. I tillegg kommer det frivillig innbetaling til "Reklameutvalget for småkvalkjøtt". For 2005 var dette 30 øre på kvalfangersiden og 50 øre på kjøpersiden. Kjøttet selges etter auksjonsprinsippet, og dette kan slå veldig ulikt ut. Ser vi på Figur 5, ser vi at i 1994 var det meget høye priser som følge av stor interesse og konkurranse blant kjøperne. De senere år har det, med enkelte unntak ikke vært oppnådd mer enn minstepris på kvalkjøtt.



Figur 5 Gjennomsnittspriser for kvalkjøtt på første hånd. Tjukk linje er nominelle priser, tynn linje er inflasjonsjusterte priser med utgangspunkt i 2004. I året 1991 ble det ikke fanget eller omsatt kvalkjøtt

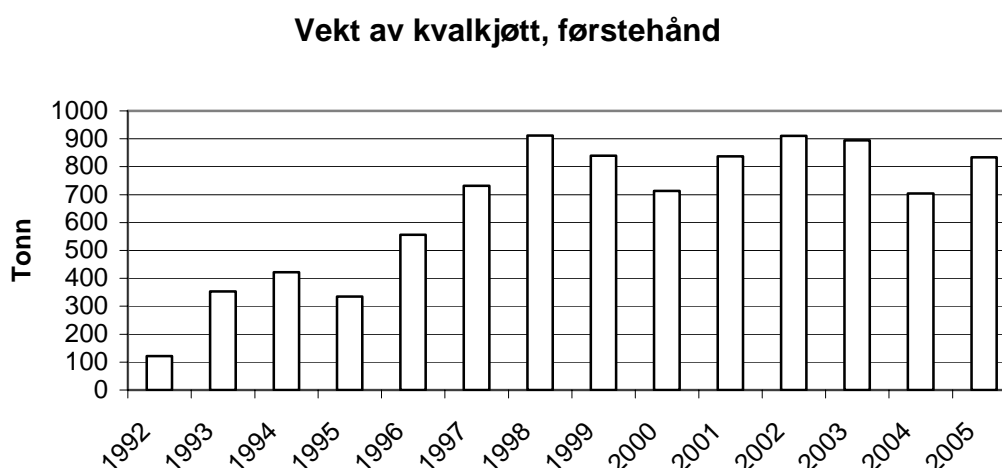
I Figur 5 vises den gjennomsnittlige prisutviklingen på førstehånd for kvalkjøtt fra 1981 og fram til 2004. I 1981 ble det landet 3499 tonn kvalkjøtt. Hvis vi tar utgangspunkt i konsumprisindeksen, ser vi at førstehåndsprisen i 1981 var like høy som i 2004. Og i 2004 ble det landet 704 tonn kjøtt (20 % av kvantumet i 1981). Gjennomsnittlig pris/kg nådde en topp i 1993. Dette året var (konsumprisindeksjustert) gjennomsnittsprisen på førstehånd kr 57,45 for et kvantum på 353 tonn kjøtt. Etter 1993 har prisen flatet ut til omtrent 30 kr/kg, dvs. svært nær minstepris



Figur 6 Inflasjonsjustert (utgangspunkt er 2004) verdi av kvalkjøtt på første hånd i perioden 1981-2004. I 1991 var det ingen fangst eller omsetning av kvalkjøtt

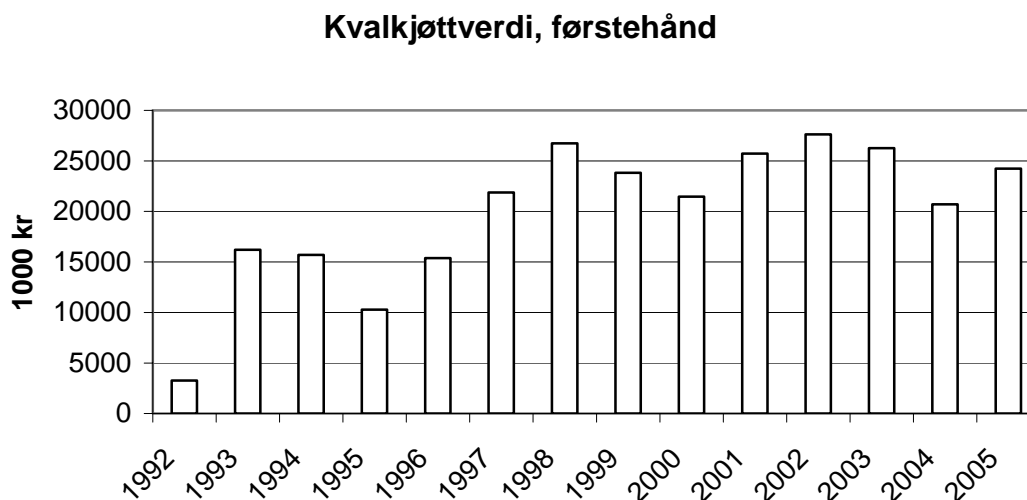
Som Figur 6 viser, så har kvalkjøttets førstehåndsverdi (og betydning) vært mye større enn i dag. Ser vi tilbake på årene 1982 og 1983 var verdien målt med året 2004 som utgangspunkt, godt over 80 millioner kr. Dette falt til drøyt 30 millioner i 1987 og drøyt 1 million i 1988. I de senere år ser vi at den inflasjonsjusterte verdien av kvalkjøttets førstehåndsverdi har ligget mellom 20 og 30 millioner kr. På dagens nivå er dermed førstehåndsverdien redusert med omtrent 2/3 siden "glansårene" på begynnelsen av 1980-tallet.

## 5.1.2 Omsatt mengde kvalkjøtt på første hånd



Figur 7 Omsatt volum av kvalkjøtt på førstehånd i perioden 1992-2005. (Kilde: Norges Råfisklag, Svolvær)

Figur 7 viser utviklingen i omsatt mengde kvalkjøtt på førstehånd og vi ser at volumet har variert ganske mye de seinere år. I år 2000 og 2004 var kvantumet drøyt 700 tonn, mens det i 2002 og 2003 var på ca 900 tonn, en forskjell på ca 30 %. For året 2005 ble det ilandbrakt 838 tonn.



Figur 8 Førstehandsverdien av kvalkjøtt i perioden 1992-2005. Alle priser er nominelle. (Kilde: Norges Råfisklag, Svolvær)

Siden minsteprisen de seinere år har ligget i underkant av kr 30 pr kg, vil verdiutviklingen "følge" volumutviklingen. Dette er gjengitt i Figur 8. Vi ser at verdien nådde en topp i 2002 med 27,6 millioner kr. Årets (2005) omsetning endte på 24,2 millioner kr.



## 5.2 Levering av kvalkjøtt<sup>7</sup>

Etter fangst og oppdeling av dyret ombord, blir kjøttet avkjølt og stuert ned før levering. Siden fangstfeltene kan ligge langt unna leveringsmulighetene, betyr dette at kjøttet kan ligge og modne i flere dager om bord i båten. I løpet av denne perioden dannes det gjerne en hinne på yttersiden av lunsen<sup>8</sup>. Slike hinner og andre uønskede deler skal skjæres vekk før lunsen veies. Kvalkjøttet kjøpes samfengt, det vil si at det ikke skilles på kjøtt fra eksempelvis rygg, hale og buk. Definisjonen av samfengt kjøtt er ikke etablert, her støtter man seg til etablert praksis. Ved levering av kvalkjøtt skal veterinær være til stede. Kjøtt som på leveringstidspunktet ikke ansees som egnet for folkemat, skal kasseres. Avhengig av praksis på de ulike stedene, kan dette kjøttet bli skjært vekk før levering.

Kjøttkvaliteten kan variere med fangsttidspunktet. Kvalen er i våre farvann primært for å spise, og dette gjør at kjøttet kan bli preget av hva den spiser. Det som sies å være et problem i denne sammenhengen, er det såkalte "feitkjøttet". Dette er kjøtt med, som navnet sier, høyt fettinnhold. Innslaget av denne typen kjøtt øker utover i sesongen, kanskje særlig hvis dyret har spist fettrik kost som sild og lodde. Man er lite begeistret for dette kjøttet i Norge. I Japan har det derimot svært høy anseelse.

Det mottatte kjøttet kjøpes samfengt, det vil si at det betales ens pris pr kg for hele dyret eller hele fangsten, uansett om kjøtt fra ulike deler av dyret kan ha ulik kvalitet. Når kjøperne skal selge kjøttet videre skjer det først en sortering i tre kategorier, biffkjøtt, småkjøtt (småbiff) og pølsekjøtt (produksjonskjøtt). I tillegg blir det avskjær som ikke har ordinær anvendelse.

Førstnevnte er den kjøttypen som selges i fersk tilstand. Biffkjøtt skjært i mindre biter (1-2 kg) og fryst inn i 5 og 10 kgs pakninger selges til storhusholdning. Småkjøtt og biffkjøtt pakkes ofte sammen til ulike andre fryste alternativer, eksempelvis 400 g forbrukerpakninger. 15-20 % av kjøttet som er innkjøpt kan ikke brukes til biff eller småbiff. Noe må kasseres, men det kan ligge produktmuligheter i deler av dette avskjæret.

### 5.2.1 Utbytte

Svinn grunnet vekttap synes å være betydelig for kvalkjøtt. Det vesentligste av dette knyttes til væsketap. Kvalfangeren har dermed interesse av å levere kjøttet tidligst mulig for å beholde mest mulig av væska i kjøttet før levering, mens industrien har interesse av å kjøpe kjøtt som er "tørrest" mulig. Slik regelen er i dag, skal tiden fra fangst til levering ikke overstige tre uker, hele tiden forutsatt at kjøttet oppbevares i henhold til regelverket. Grunnet væsketapet er det derfor vanskelig å sette opp annet enn veiledende utbytter for kvalkjøtt.

Noen tall som en av informantene i industrien opererte med var:

Luns levert fra båt:	100 %	100 kg
Avskjær/reinskjært luns	80 %	80 kg + 20 kg avskjær

Vedkommende opplyste ikke om avskjæret også inkluderte kjøtt som kunne få industriell anvendelse (pølsekjøtt).

<sup>7</sup> Dette kapitlet er i det alt vesentligste hentet fra rapporten: Kvalkjøtt i det norske marked. Status og forslag til tiltak. Fiskeriforskning, 1999.

<sup>8</sup> Luns er betegnelsen kjøttstykkene som skjæres av kvalen etter at den er flenset. På landanlegget skjæres lunsen ned til biff, småkjøtt og andre produkter.

Av reinskjært luns får man		
Biffkjøtt:	60 %	48 kg
Småkjøtt	40 %	<u>32 kg</u>
Totalt:		80 kg

Det opplyst at kostnadene knyttet til reinskjæring lå i området 8-12 kr/kg.

Hvis vi bruker de tallene som er oppgitt ovenfor og går ut fra at kvalfangeren får 30 kr/kg, vil kostnadene ved produksjon av 1 kg biff kunne kalkuleres på følgende måte:

100 kg luns fra båt:	3.000 kr
Utbytte 80 % pr kg:	37,50 kr/kg
Arbeidskostnader:	<u>10,00 kr/kg</u>
Minimumspris u/mva	47,50 kr/kg

Hvis vi reduserer prisen til kvalfanger til 24 kr/kg ender vi opp med minimumspriser på ca 40 kr/kg eks mva.

I dette regnestykket er det ikke tatt med andre utgifter enn arbeidet med produksjon av kvalkjøtt. Bedriftenes øvrige kostnader, både faste og variable må også med for å få det totale bildet. Biffen kan også oppnå ulike priser avhengig av om det selges ferskt eller fryst. Det er også en stor usikkerhetsfaktor knyttet til dette med vanntap. Dette kan ligge i området 4-10 % avhengig av kjøttkvalitet ved levering.

Hvis vi forutsetter at kjøttet selges ferskt i Østlandsområdet, så oppgir grossistene der at de betaler 65–75 kr/kg levert Oslo. Frakt, emballasje og andre omkostninger er inkludert i denne prisen, men ikke merverdiavgift. Videre oppgir grossistene at en vanlig utsalgspris i dagligvarebutikk med betjent fiskedisk er 120 kr/kg. Denne prisen er inkludert merverdiavgift. Trekker vi fra merverdiavgiften, sitter vi igjen med 105 kr/kg. Forskjellen mellom det grossistene betaler og utsalgsprisen, er med andre ord 30- 40 kr/kg. Dette beløpet skal dekke kostnader, svinn og fortjeneste hos grossist og i butikk, et beløp som vitner om lav fortjeneste på begge ledd. At enkelte fiskehandlere i Oslo-området kan prise kvalkjøtt til 200 kr/kg er en annen sak. Disse spesialforretningene henvender seg da også til en gruppe som i mindre grad er opptatt av prisen på varene.

Det er grunn til å konkludere med at det ikke finnes urimelige fortjenester i det eksemplet som er skissert ovenfor. Skal kvalkjøttet bli billigere i butikk, må man enten krympe fortjenestemarginene enda mer, redusere antall ledd i distribusjonen eller senke prisen på førstehånd. Å krympe marginene tror vi er urealistisk. Marginen må til en hver tid være så høye at handelen finner produktet kommersielt interessant. Å redusere antall ledd i distribusjonen er svært vanskelig fordi dette ville innebære leveranser direkte til butikk. Et alternativ kunne være at kvalfangerne i større grad omsatte kjøttet selv direkte til forbruker.

Når det gjelder omsetningen av frosne produkter har vi ingen kalkyler å basere oss på.

## **6 HVORDAN DISTRIBUTERES KVALKJØTTET I DAG?**

Det finnes ingen samlet statistikk som viser hvordan kvalkjøttet distribueres fra produsent videre til forbruker. For å få en formening om hvordan dette foregår baserer vi oss på svarene fra det spørreskjemaet som ble sendt ut (se kapittel 9).

## **7 PRISFASTSETTELSE**

Førstehandsprisen på kvalkjøtt, den såkalte minsteprisen, kommer fram som et resultat av drøftinger mellom Norges Råfisklag og Fiskeri- og Havbruksnæringens Landsforening (FHL). Disse drøftelsene skjer i god tid før sesongen starter og drøftelsene omfatter også hvor stor den frivillige avgiften til ”Reklameutvalget for småkvalkjøtt” skal være. For sesongen 2005 ble denne avgiften fastlagt til 50 øre pr kg kjøtt fra kjøper og 30 øre pr kg kjøtt fra kvalfanger, til sammen 80 øre pr kg kjøtt. Minsteprisen har de senere år ligget i underkant av 30 Kr/kg.



## 8 REKLAMEUTVALGET FOR SMÅKVALKJØTT

### 8.1 Organisasjon og finansiering

”Reklameutvalget for småkvalkjøtt” har vært i drift i en årrekke og utvalget finansieres av en frivillig avgift på ilandbrakt kvalkjøtt. Det finnes notater fra 1980. Det eksisterer også vedtekter som omhandler Reklameutvalget for småkvalkjøtt og hvor medlemmene er De Norske Hermetikkfabrikkers Landsforening, Norske Fiskeprodusenters Forening, Norges Råfisklag og Småkvalfangernes Salgslag A/L. Vedtektene er udaterte, og det er ukjent om de er blitt revidert tatt i betraktning av at kun Norges Råfisklag av de nevnte organisasjoner eksisterer i dag.

Årsmøtet til Reklameutvalget avholdes i forbindelse med prisdrøftelsene. Her gjennomgås årsmeldingen som de siste år har vært utarbeidet av Thor Kalsaas, informasjonsansvarlig v/Norges Råfisklag. Dette materialet presenteres også for årsmøtet til Norges småkvalfangerlag. Årsmøtet til småkvalfangerne uttaler seg om nivået på den frivillige avgiften, og kan i prisnippet si at de vil avvikle ordningen. Fjorårets møte konkluderte med at en høyere kvote kunne forsvare en høyere avgift fra kvalfanger, men siden kvoteanmodningen ikke ble innfridd, endte man opp med 30 øre/kg.

Reklameutvalget for småkvalkjøtt styres av to medlemmer, en fra Norges Råfisklag, som skal representere fangersiden, og en fra FHL som representerer kjøpersiden. Man veksler om å være leder og medlem. I tillegg har kvalfangerne en observatør. De siste årene har man nøyd seg med 2 fysiske møter pr år, dette for å holde kostnadene nede. Administrasjon og regnskap/revisjon gjøres av Norges Råfisklag uten at Reklameutvalget belastes de fulle kostnader.

I prisforhandlingene mellom Norges Råfisklag og Fiskeri- og Havbruksnæringens Landsforening (FHL) for året 2005 fastlagt til 80 øre pr kg kjøtt. Av dette skal kvalfanger svare 30 øre og kjøper 50 øre. Avgiften er ikke obligatorisk, men alle kvalfangere og kjøpere i Norges Råfisklags distrikt innbetaler penger. Fra andre salgslag er det for tiden ikke avgiftsinnbetalinger. I tillegg bevilges det ofte en sum fra Råfisklagets markedsutvalg. For 2005 beløp dette seg til kr 200.000.

For sesongen 2005 har det blitt innbetalt kr ca 385.000 fra kjøpersida i Råfisklaget, og ca kr 204.000 fra kvalfangersida i Norges Råfisklag. Det er sendt en anmodning om innbetaling fra Vest-Norges Fiskesalgslag på kr 34.000 og fra Sunnmøre og Romsdal Fiskesalgslag på kr 43.000. Siden innbetalingen er frivillig, har ikke Reklameutvalget noen tvangsmidler for å drive inn pengene. De har heller ikke anledning til å diskriminere bruk av Reklameutvalgets materiell med basis i om tilvirkeren har betalt eller ikke.

Et problem med måten Reklameutvalget er finansiert på, er at pengene har blitt brukt opp for hver sesong. Dette medfører at man har hatt små muligheter til å igangsette målrettede aktiviteter før årets sesong har kommet godt i gang og midlene begynner å bli innbetalt. Forskuttering fra Norges Råfisklag har avhjulpet denne situasjonen. I år (2005) har man relativt mye penger på bok etter at sesongen er avsluttet, men disse er planlagt brukt på en kampanje for fryst kvalkjøtt vinteren 2006. Dette betyr at man før sesongstart 2006 antagelig ikke har likvide midler for oppmerksomhetsskapende tiltak for eksempelvis ferskt kjøtt.

Informasjon til tilvirkere om hva som foregår, tilgjengelighet av kampanjemateriell og annet materiell skjer via e-post. Bestilling og utsendelse skjer via Eksportutvalget for fisk. Det er også Eksportutvalget for fisk som i samarbeid med reklamebyrået Reibo & Cetera drifter nettstedet [www.hvalbiff.no](http://www.hvalbiff.no). Nettstedet ble etablert i 2001.

## 8.2 Eksempler på aktiviteter

Tidligere var aktivitetene sentrert rundt messedeltakelse og lignende typer arrangementer. Da deltok Reklameutvalget for småkvalkjøtt fysisk med demonstrasjoner, grill, aktiviteter og så videre. Dette har man sluttet med, dels fordi kostnadene ved deltagelse er blitt høye, dels fordi man mener at andre kan gjøre jobben bedre og dels fordi man nå velger å bruke mer penger på andre typer aktiviteter.

Reklameutvalgets budsjetter er i markedsføringssammenheng meget beskjedne. De har variert noe, men ligger gjerne i størrelsesorden kr 6-700.000. "Opplysningskontoret for kjøtt", som driver generisk markedsføring for kjøtt fra norsk landbruk, har et budsjett som omtrent svarer til det dobbelte av førstehåndsverdien av norsk kvalkjøtt.

Reklameutvalget finansierer en rekke tiltak, men utfører lite selv. Mange av aktivitetene har Eksportutvalget for fisk ansvar for. For 2004 var Reklameutvalget eksempelvis ansvarlig for (hentet fra årsberetningen for 2004 til reklameutvalget):

- *Kvalkjøttedemonstrasjoner over hele landet under sjømatens dag i juni.*
- *Grilldemonstrasjoner i de store byene i juni. Kunngjøring på forhånd i de store avisene.*
- *Annonsering på sentrale nettstedet og i fagblad.*
- *Store plakatsøyler med kvalkjøtt og henvisning til [www.hvalbiff.no](http://www.hvalbiff.no) utenfor store kjøpesentra i juni og juli.*
- *Kvalinnslag i barneprogram på TV, på frokost-TV og på internett.*
- *Forhandlerannonser utarbeidet og gjort tilgjengelige.*
- *Kvalkjøpere og grossister, etter adresseliste, orientert løpende.*
- *Drift av webside ([www.hvalbiff.no](http://www.hvalbiff.no)).*
- *Distribusjon av oppskriftsbrosjyrer, plakater og kvalkort.*

*"Markedsarbeidet i Norge skjer i regi av den enkelte kjøper/produsent. I tillegg eksisterer en frivillig fellesordning hvor aktørene i næringen står bak arbeidet i regi av Reklameutvalget for småkvalkjøtt.*

*Reklameutvalget driver informasjonsarbeid og støtter reklame og andre salgsfremmende tiltak knyttet til småkvalprodukter. Reklameutvalgets nettsted [www.hvalbiff.no](http://www.hvalbiff.no) inneholder oppskrifter, bilder, fakta om kval og kvalfangst og lenker til andre nettsteder om kval. Utvalget har to medlemmer, oppnevnt av næringsaktørene. Norges Råfisklags hovedkontor er ansvarlig for sekretariatsarbeid og regnskap. Utvalget er finansiert gjennom en frivillig reklameavgift, fastsatt i forkant av hver sesong som en del av prisdrøftelsene av minstepriser mellom Fiskeri- og Havbruksnæringens Landsforening (FHL) og Norges Råfisklag".*

Stortingsmelding nr 27 (2003-2004): Norsk sjøpattedyrpolitikk, kapittel 5.3.3.3.

## 9 SPØRRESKJEMAUNDERSØKELSE BLANT TILVIRKERE

For å undersøke litt rundt situasjonen for mottak, lager og salg av kvalkjøtt, ble det i juni 2005 sendt ut et spørreskjema til alle registrerte og godkjente kjøpere av kvalkjøtt. Fra Norges Råfisklag sitt kontor i Svolvær har vi fått bekreftet at totalt 21 bedrifter har kjøpt kvalkjøtt i 2005. Fra disse har vi fått 14 svar. 1 har nektet(!) å svare, mens det er ukjent hvorfor de 6 siste ikke har svart, på tross av gjentatte purringer. 2 av de som ikke hadde kjøpt i år svarte også og 1 av disse hadde fylt ut skjemaet. Vedkommende bedrift er bare med i analysen når det gjelder spørreskjemaets mer generelle del. Til sammen har de som svarte kjøpt ca 700 tonn kvalkjøtt, men siden skjemaene er samlet inn på ulike tidspunkter gir dette bare en indikasjon på hvordan fordelingen av kjøttvolumet var mellom kjøperne. I Tabell 4 ser vi (grovt sett) hvordan volumet fordeler seg blant kjøperne i 2005. Dette er sammenlignet med tilsvarende data fra 1998. På tross av at det mangler noen kjøpere, særlig i gruppen som har kjøpt 25-50 tonn tror vi allikevel at svarene lar seg generalisere, og at de tydeliggjør eller illustrerer noen av de forholdene som undersøkelsen ønsket å belyse.

Tabell 4 Antall kjøpere av kvalkjøtt i 1998 og 2005 fordelt på volum. I midterste kolonne har vi gruppert de som deltok i undersøkelsen

Innkjøp	Antall bedrifter 1998* (n=16)	Antall bedrifter 2005 m/svar (n=14)	Antall bedrifter 2005 totalt (n=21)
> 100 tonn	2	3	3
50-100 tonn	1	1	1
25-50 tonn	4	2	6
10-25 tonn	5	5	8**
< 10 tonn	4	3	3

\* Kilde Østli 1999 (se fotnote 3), \*\* 3 av kjøperne kjøpte knapt 10 tonn

Vi ser fra Tabell 4 at kjøperne av kvalkjøtt fordeler seg noe annerledes i 2005 enn i 1998. Det har kommet til en kjøper i gruppen >100 tonn og antallet i gruppen 25-50 tonn har økt med 2. Det har også blitt noen flere kjøpere i gruppen som kjøper mindre enn 25 tonn og mindre enn 10 tonn. Når det gjelder de bedriftene som deltok i undersøkelsen, ser vi at det er særlig i gruppen 25-50 tonn at utvalget er lite.

Ser vi på volumet for 2005, ble det landet 834 tonn kjøtt. Ca 53 % av dette volumet ble tatt i mot av tre kjøpere. De øvrige 47 % ble håndtert av 18 kjøpere med et gjennomsnittskjøp på ca 22 tonn hver.

### 9.1 Kjøp av egen fangst kontra ordinært kjøp

Et forhold som har blitt mer aktuelt i de seinere år, er muligheten for at kvalfangere med godkjent landanlegg, det vil si et anlegg godkjent av Mattilsynet, kan produsere kvalprodukter som skal anvendes til humant konsum. Dette gjør at kvalfangerne kan integrere framover i den forstand at de kan ta hånd om verdiskapningen i to ledd. Motsatt kan ikke landanlegg som kjøper kvalkjøtt fra selvstedige kvalfangere integrere bakover.

I følge informasjon fra Norges Råfisklag i Svolvær har det vært et økende antall kvalfangere som ønsker å overta egen fangst og vi fant det derfor hensiktsmessig å spørre mottagerne av spørreskjemaet hvorvidt de kjøpte egen fangst eller kjøpte fangst fra selvstendige kvalfangere.

Det var 6 som svarte at de hadde kjøpt egen fangst, mens 7 svarte at de utelukkende kjøpte fra selvstendige kvalfangere. 1 svarte at han kjøpte egen fangst samt kjøpte fra andre.

I det videre arbeidet har vi valgt å dele svarene inn i to grupper:

Gruppe 1: De som primært overtar/kjøper egen fangst (7 svar).

Gruppe 2: De som utelukkende kjøper kvalkjøtt fra selvstendige kvalfangere (7 svar).

Noen steder er dataene oppgitt på bedriftsnivå. Vi har da valgt å stikke rekkefølge og betegnelse på bedriftene for i størst mulig grad å skjule identiteten. Noen steder heter det Bedrift 1, andre steder Bedrift x eller Bedrift \* og så videre.

## **9.2 Innkjøpt kvantum**

Når det gjelder innkjøpt kvantum, så er det betydelig forskjell i svarene, men skillet går i hovedsak mellom de som kjøper egen fangst kontra de som kjøper fra andre. De 7 som kjøper fra andre har kjøpt mest kvalkjøtt, hvorav tre av disse kjøperne har kjøpt mer enn 100 tonn hver. De 6 som har overtatt egen fangst vil naturlig nok "håndtere" mindre mengder. I tillegg kommer det firmaet som både kjøpte egen fangst og kjøpte fra andre.

Samlet innrapportert kvantum via spørreskjemaet var ca 700 tonn kvalkjøtt.

## **9.3 Ideell vekt på dyret**

Vi spurte om hvilken kjøttvekt de ulike produsentene mente var ideell for tilvirkning. Svarene sprikte en del, men det synes å være et skille mellom de største kjøperne på den ene siden og resten på den andre siden. De største kjøperne ønsket kval med ca 1.100 kg kjøttvekt i gjennomsnitt, mens de andre ønsket vekter fra 1.500 til 2.000 kg. Årsaken til denne forskjellen kan være flere. For det første kan kvalfangeren være mer interessert i å bringe store dyr på land fordi kvoten går på antall dyr og ikke på eksempelvis kjøttvekt. Dette innebærer at et stort dyr er mer verdt enn et mindre dyr. Norges Råfisklag regulerte i sesongen 2005 dette ved å si at gjennomsnittlig fangstvekt av det som ble landet ikke skulle overstige 1.500 kg. Ute på feltet kan man ha en målsetting om mindre dyr, men det spørs hvor lett dette er å oppfylle i praksis.

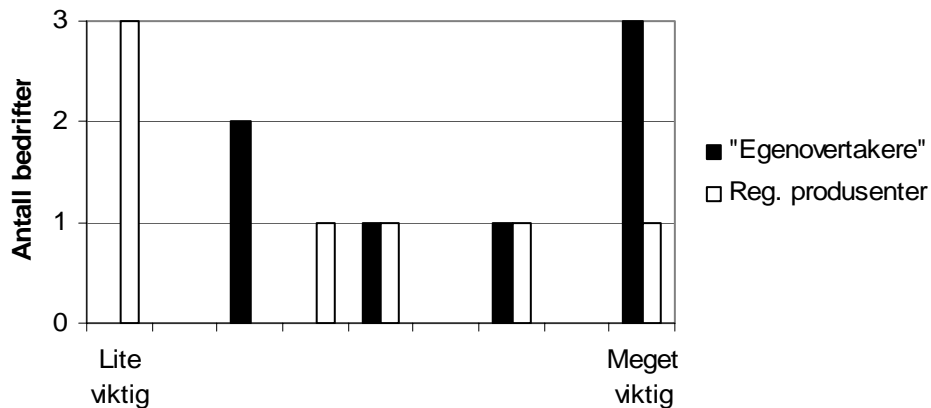
For det andre kan det herske genuin uenighet om hva som er optimal størrelse. Enkelte mener at mindre dyr er best, mens andre mener at også større dyr gir kjøtt av tilfredsstillende kvalitet. Her kan båtstørrelse og utstyr virke inn.

## **9.4 Kvalkjøttets betydning for lønnsomheten i den enkelte bedrift.**

Vi bad bedriftene om å rangere betydningen av kvalkjøtttilvirkning for bedriftens totale lønnsomhet på en skala fra "Lite viktig (1)" til "Veldig viktig (9)". Svarene i de to gruppene fordelte seg slik:



### Hvor viktig er tilvirkning av kvalkjøtt for bedriftens lønnsomhet?



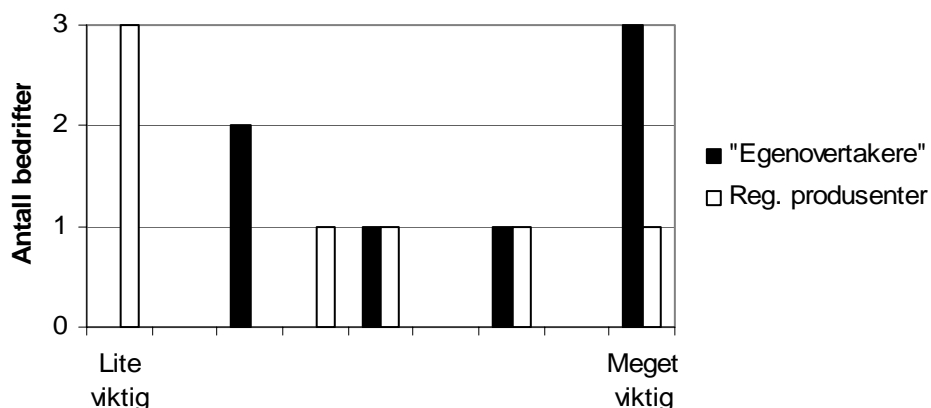
Figur 9 Kvalkjøttets betydning for bedriftens lønnsomhet

Som vi ser av Figur 9 er kvalkjøttet viktig/meget viktig for 6 av bedriftene hvorav 4 befinner seg i gruppe 1, det vil si de som ”overtar egen fangst (se fotnote 2)”. For 5 av bedriftene synes ikke kvalkjøtt å være spesielt viktig for bedriftens totale lønnsomhet, mens for 3 er kvalkjøttet verken viktig eller uviktig. Det er grunn til å legge merke til at en av de store kjøperne i gruppe 2 (regulære produsenter) ikke er spesielt fornøyd med lønnsomheten ved tilvirkning av kvalkjøtt.

### 9.5 Kvalkjøttets betydning for sysselsettingen i den enkelte bedrift

En av grunnene til at kvalkjøtttilvirkning, på tross av at det ikke nødvendigvis bidrar vesentlig til bedriftens totale lønnsomhet, opprettholdes som aktivitet, kan være et ønske om å tilby en mer kontinuerlig sysselsetting. Vi bad derfor bedriftene om å rangere hvor viktig kvalkjøttet er for bedriftens sysselsetting. Skalaen gikk fra ”Lite viktig (1)” til ”Veldig viktig (9)”.

### Hvor viktig er tilvirkning av kvalkjøtt for bedriftens lønnsomhet?



Figur 10 Kvalkjøttets betydning for sysselsettingen i bedriften

Vi ser av Figur 10 at for 5 av bedriftene vurderes tilvirkning av kvalkjøtt som en nokså viktig eller meget viktig faktor for å opprettholde sysselsettingen. 2 vurderer den til å være litt viktig. 7 vurderer viktigheten til å være liten hvorav 3 har gitt karakter 1 eller 2 på skalaen.

## 9.6 Forlengelse av fangstsesongen

Nytt fra året 2005 er at kvalfangsten startet tidligere enn før. Dette gjør at sesongen blir lengre, men det kan samtidig stille krav til at mottaksapparatet og distribusjonen må være i drift over en lengre periode. For å kartlegge bedriftenes syn på dette ble de bedt om å vurdere og kommentere dette forholdet. Samtlige av de som har svart vurderer sesongforlengelse som positivt og blant kommentarene er mulighetene for å kunne selge fersk kvalkjøtt nevnt av mange. Det er også en del som påpeker at kvaliteten på kjøttet tidlig i sesongen er meget god. Ingen av de som besvarte spørreskjemaet hadde hatt problemer med å tilpasse seg en tidligere sesongstart for kvalfangsten.

## 9.7 Kjøtt på lager før inneværende sesong startet

I den undersøkelsen som ble gjort i 1999, var noe av bakgrunnen at det foregikk lageroppbygging av kvalkjøtt. For å se hvordan dette var i dag bad vi derfor bedriftene vurdere sin egen lagersituasjon. Dette er gjengitt i Tabell 5.

Tabell 5 Svarfordelingen på spørsmålet: Hvor mye kjøtt hadde dere på lager før inneværende sesong startet?

	<i>Tom</i>	<i>Passe</i>	<i>For mye</i>	<i>Kjøpte ikke i fjor</i>
Gruppe 1	1	2		4
Gruppe 2	1	3	3	

Vi ser at av de 14 som svarte så hadde 4 ikke kjøpt kjøtt i fjor og hadde heller ikke kjøtt på lager. 2 i gruppe 2 vurderte lageret til å være passe stort, mens 3 andre i gruppe 2 vurderte at de hadde for mye på lager. 1 var tom. Mens man i gruppe 1 ser ut til å ha kontroll på lagersituasjonen, er forholdene ikke fullt så lyse i gruppe 2. 2 av de 3 største kjøperne synes at hadde for mye kjøtt på lager ved inngangen til den nye fangstsesongen. Uten en mer omfattende undersøkelse er det ikke mulig å konkludere med om lagersituasjonen ved inngangen til årets fangst var tilfredsstillende eller om det var for mye kjøtt på lager hvis vi ser hele bransjen under ett. En av årsakene til for høyt lagerhold ligger i mindre etterspørsel etter "nasjonalproduktet": Fryst kvalbiff i 400 g pakke distribuert gjennom dagligvarehandelen. Etterspørselen etter dette produktet har blitt vesentlig mye lavere i år enn i fjor. Samlet kjøp av kvalkjøtt for 2005 er 234 tonn høyere enn i 2004. For noen blir det derfor en utfordring å møte neste års sesong med et "komfortabelt" nivå på lageret.

## 9.8 Kjøp av kvalkjøtt neste sesong og i tilfelle hvor mye

Selv om spørreskjemaet ble sendt ut før årets sesong er avsluttet, kan vi få en indikator på hvordan det har gått ved å spørre i hvilken grad bedriftene vil satse på kvalkjøtt til neste år. Spørsmålet var: "Har ditt firma ønske om å kjøpe eller tilvirke mer kvalkjøtt enn dere har kjøpt/vil kjøpe i inneværende sesong"? Svaralternativene var "Nei/Like mye", "Noe mer enn i dag" og "Mye mer enn i dag"

Tabell 6 Svarfordelingen på spørsmålet: "Har ditt firma ønske om å kjøpe eller tilvirke mer kvalkjøtt enn dere har kjøpt/vil kjøpe i inneværende sesong?"

	Nei	Noe mer	Mye mer
Gruppe 1	1	4	2
Gruppe 2	3	3	1

Samtlige av de som har svart sier at med bakgrunn i årets sesong så vil de kjøpe kjøtt til neste år. To har dog et forbehold ved å mene at (noen av) de som overtar egen fangst bidrar til å skape så mye usikkerhet at dette vil være et vesentlig moment i vurdering av fortsatt satsing på kvalkjøtt. 10 av de 14 som svarte sier at de vil kjøpe noe mer eller mye mer kjøtt neste år.

Vi ser at Gruppe 1 synes å ha betydelig større ambisjoner enn Gruppe 2. 6 av 7 i Gruppe 1 ønsker å kjøpe noe eller mye mer enn de har kjøpt i inneværende sesong (3 av disse kjøpte ikke kvalkjøtt i forrige sesong). Det er også viktig å påpeke at på tross av høyere ambisjoner, tilvirker de fleste i Gruppe 1 beskjedne mengder i forhold til Gruppe 2.

## 9.9 Avsetningsmarkeder for kvalkjøtt

Det finnes per i dag en rekke avsetningsmuligheter for kvalkjøtt. Noen av disse kanalene er av mer sporadisk og sesongmessig karakter, mens andre er i drift på helårsbasis. Vi bad bedriftene om å angi en prosentvis fordeling av hvilke markeder som var de viktigste, i første omgang betegnet som lokalt, regionalt og nasjonalt.

Tabell 7 Avsetningsmarkeder for kvalkjøtt (Bedriftens viktigste marked(er) er markert med \* og grå bakgrunn)

Gruppe 1	Lokalt	Regionalt	Nasjonalt
Bedrift 1	100%*		
Bedrift 2	5%	45%*	50%*
Bedrift 3	25%	50%*	25%
Bedrift 4	60%*	20%	20%
Bedrift 5	30%	40%*	30%
Bedrift 6	50%*	50%*	
Bedrift 7	20%	40%*	40%*
<b>Gruppe 2</b>			
Bedrift x		100%*	
Bedrift y	80%*	20%	
Bedrift z	80%*	20%	
Bedrift w	90%*	5%	5%
Bedrift v	20%	50%*	30%
Bedrift æ	10%	10%	80%*
Bedrift ø	25%	50%*	25%

Som Tabell 7 viser, er det store forskjeller mellom bedriftene. En bedrift oppgir at alt selges lokalt, en annen at de selger alt regionalt mens en tredje oppgir at de selger 80 % nasjonalt. Felles for de fleste bedriftene, er at de i større eller mindre utstrekning opererer i alle markedene. Det er her viktig å huske at mange av bedriftene i gruppe 1 er relativt små, mens de store befinner seg i gruppe 2. Dette betyr eksempelvis at det nasjonale volumet til enkelte av bedriftene i gruppe 2 er betydelig større enn totalvolumet til mange av bedriftene i gruppe 1 selv om prosentfordelingen synes lik.

## 9.10 Kunder

Vi ønsket å kartlegge hvilke kunder som var tilvirkernes viktigste og dette er gjengitt i Tabell 8. Vi må igjen minne om den meget betydelige forskjell i kjøpt og omsatt kvantum mellom de to gruppene. (På dette spørsmålet var det en av de store bedriftene som ikke hadde svart).

Tabell 8 *Bedriftenes viktigste kunder. De som er markert med \* og grå bakgrunn er den kundegruppen som ble rangert først*

<b>Gruppe 1</b>	<i>Privat</i>	<i>Bedrifter</i>	<i>Grossister</i>
Bedrift o	X*	X	
Bedrift p	X		X*
Bedrift q	X*		
Bedrift r	X*		
Bedrift s	X	X	X*
Bedrift t	X*		
Bedrift u	X*	X	
<b>Gruppe 2</b>			
Bedrift #	X	X*	
Bedrift ##		X	X*
Bedrift ###	X*	X	
Bedrift ####	X*	X	
Bedrift #####	X*		
Bedrift #####	X	X	X*

Hvis vi ser på Tabell 8 ser vi at det er forskjell i kundegrunnlaget mellom gruppe 1 og 2. I Gruppe 1 er det 5 av 7 som sier at salg direkte til konsument er viktigste kundegruppe og 3 av disse 5 satser utelukkende på dirktesalg. I gruppe 2 er det 3 bedrifter som driver med dirktesalg, men bare en av disse har dirktesalg som eneste avsetningskanal. I begge gruppene er det 2 bedrifter som har grossister som viktigste kunde. En av de store i gruppe 2 hadde ikke svart på spørsmålet.

## 9.11 Produktform

Vi ba bedriftene om å grovt skissere hvor stor andel av ferskt og fryst kjøtt de tenker omsatt i inneværende sesong. Vi var også interessert i endringer fra foregående sesong. Dette er vist i Tabell 9.

Tabell 9 Fordeling av ferskt og fryst andel av kvalkjøtt samt eventuelle endringer fra 2004.  
\* markerer hovedproduktform for hver bedrift

Gruppe 1	Andel fersk	Andel fryst	Endring fra 2004
Bedrift x	80%*	20%	Mer ferskt
Bedrift xx	90%*	10%	Mer ferskt
Bedrift xxx	90%*	10%	Mer ferskt
Bedrift xxxx	90%*	10%	Kjøpte ikke i fjor
Bedrift xxxxx	100%*		Kjøpte ikke i fjor
Bedrift xxxxxx	100%*		Kjøpte ikke i fjor
Bedrift xxxxxxx	30%	70%*	Uendret
<b>Gruppe 2</b>			
Bedrift *	30%	70%*	Uendret
Bedrift **	90%*	10%	Uendret
Bedrift ***	90%*	10%	Mer ferskt
Bedrift ****	40%	60%*	Kjøpte ikke i fjor
Bedrift *****	30%	70%*	Mer ferskt
Bedrift ****	30%	70%*	Uendret
Bedrift ****	50%*	50%*	Uendret

I Gruppe 1 er det ferskt kjøtt som dominerer, og vi ser at 6 av 7 i denne gruppen har en andel ferskt kjøtt i sin portefølje på mellom 80 og 100 %. I gruppe 2 er det to bedrifter som rapporterer at de alt overveiende selger ferskt kjøtt, men hovedproduksjonsformen her er frysede produkter (50-70 %). Den tidlige sesongåpningen gjorde at sesongen ble lengre og dette skulle gi muligheter til en større andel ferskt kjøtt ut i markedet. I gruppe 1 synes dette å ha slått til, men det er ikke fullt så tydelig i gruppe 2, særlig hvis vi korrigerer for de volummessige forskjellene mellom gruppe 1 og 2. Kombinert med det som kommer fram i Tabell 7, synes det som de lokale markedene har hatt god tilførsel av ferskt kjøtt, mens det kanskje har sviktet noe på det nasjonale plan.

## 9.12 Reklameutvalget for småkvalkjøtt

Reklameutvalget for småkvalkjøtt driver fellesmarkedsføring av kvalkjøtt i Norge. Virksomheten finansieres av en frivillig avgift. Deltagerne i undersøkelsen ble bedt om svare på spørsmålet: *Mange kvalfangere og kjøpere bidrar til "Reklameutvalget for småkvalkjøtt"*. *Mener du at denne innbetalingen bør være obligatorisk?* Svarfordelingen finnes i Tabell 10

Tabell 10 Bør finansieringen av "Reklameutvalget for småkvalkjøtt" være obligatorisk?

	Ja	Nei
Gruppe 1	1	7
Gruppe 2	5	2

Av de 14 som svarte ser vi at det er 9 som mener at avgiften ikke bør være obligatorisk, mens det er 6 som mener at den bør være det. Det er, som Tabell 10 viser, betydelig forskjell mellom de to gruppene. De som overtar egen fangst synes ikke at en obligatorisk avgift er noen god ide, mens 5 av 7 i gruppe 2 støtter en obligatorisk avgift. Resultatene kan indikere at de "industrielle" kjøperne ser seg i større grad tjent med fellestiltak gjennom "Reklameutvalget for småkvalkjøtt" enn de mindre kjøperne.

I gruppe 1 var det 2 som mente at avgiftsnivået var passe, mens 6 mente det var høyt. I gruppe 2 var det 4 som mente at avgiftsnivået var passe, 1 mente det var høyt mens 2 mente det var for lavt.

### 9.12.1 Bruk av "Reklameutvalget for småkvalkjøtt"

Reklameutvalget for småkvalkjøtt utarbeider ulike typer informasjonsmaterieill. Når vi spurte om bedriftene brukte dette materiellet, fikk vi følgende svarfordeling:

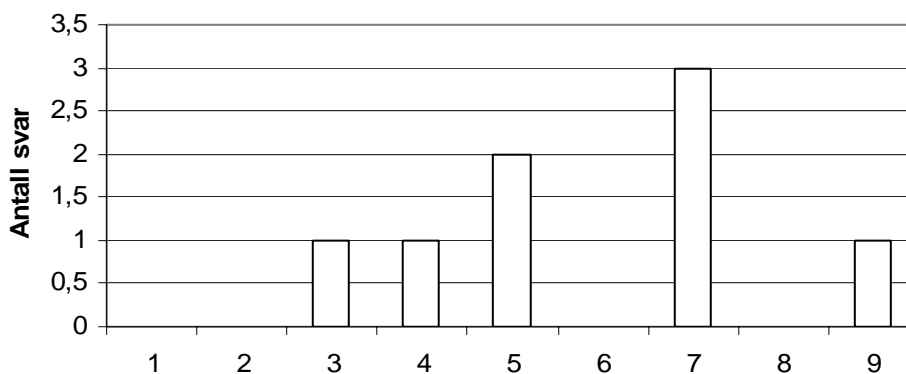
Tabell 11 Bruk av reklamemateriellet til "Reklameutvalget for småkvalkjøtt"

	Ja	Nei
Gruppe 1	3	4
Gruppe 2	7	

De 4 bedriftene i gruppe 1 som ikke brukte materiellet fra Reklameutvalget synes heller ikke å være klar over hva Reklameutvalget gjør, og hadde aldri deltatt i noen arrangementer i regi av Reklameutvalget. Tre bedrifter i gruppe 2 synes å ha et aktivt forhold til flere deler av Reklameutvalgets virksomhet, mens de to øvrige nøyde seg med å bruke informasjonsmateriellet.

De 4 som syntes ukjente med Reklameutvalget i gruppe 1 kjente heller ikke til at de hadde en egen side på internett ([www.hvalbiff.no](http://www.hvalbiff.no)). Av de øvrige som kjente til siden ble den vurdert nokså forskjellig (Se Figur 11). Skalaen gikk fra "Mindre god (1) til "Veldig god" (9) En etterlyste opplysninger på hjemmesiden om hvor publikum kunne få kjøpt kvalkjøtt.

### Vurdering av hjemmesiden til "Reklameutvalget for småkvalkjøtt"



Figur 11 Vurdering av hjemmesiden til "Reklameutvalget for småkvalkjøtt"

## 10 TILTAK

Formålet med tiltaksarbeidet framover må ligge i å øke verdiskapningen gjennom høyere etterspørsel basert på riktigere kvalitet og høyere pris. Slik referansegruppen ser det, er det etterspørselssiden etter kvalkjøtt som må styrkes, og ambisjonsnivået må være en etterspørsel i tråd med de intensjonene som er skissert i *Stortingsmelding nr 27(2003-2004): Norsk sjøpattedyrpolitikk*. Ansvar for å øke etterspørselen må ligge hos næringens aktører og det er kun langsiktighet og profesjonalitet i alle ledd som kan bidra til et varig konsumløft.

Det er grunn til å understreke at kvalfangsten blir avvirket i takt med at det finnes tilvirkere og at disse tilvirkerne bærer den økonomiske risikoen hvis de kjøper mer enn de kan avsette. I så måte er det, på tross av ønsket om økt fangst, noen innebygde reguleringsmekanismer som gjør at ilandbrakt kvantum kjøtt tilpasses etterspørselen.

På denne bakgrunn ønsker referansegruppen å anbefale at det videre arbeidet gjøres med basis i de foreslåtte tiltak, slik disse er gjengitt under. Rekkefølgen er ikke et uttrykk for referansegruppens prioritet. Prioriteten av tiltakene har referansegruppen ikke tatt stilling til.

### **Tiltak nr 1:**

Referansegruppen anbefaler at man iverksetter et kvalitetsprosjekt med deltagere fra hele verdikjeden. Målsettingen er å bedre kvalitet, distribusjon og omsetning av kvalkjøttprodukter innenlands slik at den totale verdiskapning fra kvalkjøtt øker.

### **Tiltak nr 2:**

Referansegruppen anbefaler at det foretas en gjennomgang av omsetningssystemet for kval slik at man sikrer en bedre kobling mellom kvalitet og pris, herunder økt bruk av langsiktige leveringsavtaler.

### **Tiltak nr 3:**

Referansegruppen mener at det generiske markedsarbeidet for kvalkjøtt i Norge må fortsette. Referansegruppen foreslår derfor at man vurderer Reklameutvalget for småkvalkjøtt sitt finansielle grunnlag, sammensetning og organisering i den hensikt å styrke Reklameutvalgets rolle i den generiske markedsføringen av kvalkjøtt i Norge.

### **Tiltak nr 4:**

Referansegruppen anser det som nødvendig med tiltak for å høyne kvalkjøttkompetansen hos de ansatte i ferskvarediskene. Det anbefales derfor at Norske Sjømatbedrifters Landsforening (NSL) kontaktes for å innarbeide kvalkjøtt i utviklingsprosjektet "Sjømatskolen". Også andre initiativ bør vurderes.

### **Tiltak nr 5:**

Referansegruppen anbefaler at man vurderer merkeordninger som kan være aktuelle for plassering/profilering av kvalkjøtt.

### **Tiltak nr 6:**

Referansegruppen anbefaler at fangstsesongen utvides.

### **Tiltak nr 7:**

Referansegruppen<sup>9</sup> anbefaler at FHF sammen med berørte næringsorganisasjoner vurderer behovet for en fellearena for aktørene innenfor kvalkjøttneringen.

---

<sup>9</sup> Gruppens representant Gunnar Kristian Halvorsen har følgende merknad til dette punktet: Når det gjelder det videre arbeidet med utvikling av kvalkjøttneringen ønsker ikke representanten Gunnar Kristian Halvorsen å ha synspunkt på hvordan dette arbeidet skal organiseres.

## 10.1 Kommentarer knyttet til de enkelte tiltak

### Tiltak nr 1:

*Referansegruppen anbefaler at man iverksetter et kvalitetsprosjekt med deltagere fra hele verdikjeden. Målsettingen er å bedre kvalitet, distribusjon og omsetning av kvalkjøttprodukter innenlands slik at den totale verdiskapning fra kvalkjøtt øker.*

Kvalkjøtt er i dag et marginalt produkt, både volum- og verdimessig. Hvis man ser på de volum som går gjennom dagligvarehandelen blir forholdet forsterket. Dette kan være hovedgrunnen til at mange tilvirkere av kvalkjøtt, på linje med andre nisjeprodusenter har vanskeligheter med å få produktene sine inn i butikkenes hyller. Gjennom å initiere et prosjekt som har med seg aktører fra hele verdikjeden, kan man lettere definere de krav og plikter som de ulike aktørene må oppfylle for at man skal få lønnsomme produkter av kvalkjøtt inn i butikkhyllene.

Utviklingen innenfor norsk dagligvare viser at det er nødvendig å kunne pakke, distribuere og markedsføre kvalkjøtt også i selvbetjente kjøledisker. En av årsakene ligger i at mange kunder ikke oppsøker de manuelle diskene, en annen ligger i at flere butikker vil kunne føre ferskt kvalkjøtt selv om de ikke har en manuelle disk. Et forsøk gjort for noen år siden viste at pakking med beskyttende gass som inneholdt karbonmonoksyd hadde god effekt fordi det ferske kjøttet ikke ble så mørkt. I mellomtiden har bruk av karbonmonoksyd blitt forbudt, slik at denne metoden ikke er aktuell. Det trengs, etter gruppens mening, å gjøres et arbeid for å finne optimale pakke- og distribusjonsløsninger for at ferskt kvalkjøtt i selvbetjent kjøledisk skal framstå som et attraktivt alternativ.

### Tiltak nr 2:

*Referansegruppen anbefaler at det foretas en gjennomgang av omsetningssystemet for kval slik at man sikrer en bedre kobling mellom kvalitet og pris, herunder økt bruk av langsiktige leveringsavtaler.*

Referansegruppen har i sitt arbeid fått høre ulike synspunkter vedrørende dagens omsetningssystem for kval og noen av disse synspunktene kan det være verdt å problematisere. Minsteprisen på kvalkjøtt fastsettes en gang pr år, men i praksis ser det ut til at minsteprisen er blitt gjeldende pris, på tross av at begrepet minstepris signaliserer at det i gitte tilfeller burde være rom for å betale mer. Bortsett fra i et mindre antall tilfeller har det i fangstsesongen 2005 generelt vært betalt minstepris. En forklaring på dette kan ligge i at antallet tilvirkere er så få at det blir liten konkurranse mellom disse. Et annet forhold ligger i dette med kjøttkvalitet ved levering. Siden det i stor grad er minsteprisen som betales, kan det synes som om kjøttkvaliteten ikke gir prismessig uttelling, så lenge kjøttet holder de fastlagte minstestandarder. Dette på tross av at det antagelig er betydelig forskjell på kvaliteten ved levering. Dette kan eksempelvis gjelde forhold som størrelsen på dyrene, leveringstidspunkt i forhold til fangsttidspunkt og håndteringssystemer og -rutiner om bord. Referansegruppen mener derfor at det er nødvendig med en gjennomgang av omsetningssystemet for kval slik at man sikrer en bedre kobling mellom kvalitet og pris. En løsning kan være å bruke langsiktige leveringsavtaler hvor kvalfanger og kjøper enes om leveringsbetingelser, herunder kjøttkvalitet og pris. Referansegruppen anbefaler derfor at økt bruk av langsiktige leveringsavtaler inkluderes i nevnte gjennomgang.



**Tiltak nr 3:**

*Referansegruppen mener at det generiske markedsarbeidet for kvalkjøtt i Norge må fortsette. Referansegruppen foreslår derfor at man vurderer Reklameutvalget for småkvalkjøtt sitt finansielle grunnlag, sammensetning og organisering i den hensikt å styrke Reklameutvalgets rolle i den generiske markedsføringen av kvalkjøtt i Norge.*

Reklameutvalget for småkvalkjøtt har i minst 25 år drevet med generisk profilering av kvalkjøtt i Norge. Utvalgets finansielle grunnlag har alltid vært en frivillig innbetaling fra kjøper og kvalfanger, og administrasjonskostnadene har vært små grunnet velvillighet fra Norges Råfisklag sin side. Fordi kvalkjøtt er en såpass marginal matvare i Norge, mener utvalget at fellestiltak i regi av Reklameutvalget må være mer ambisiøse for å bidra til den etterspørselsøkningen som vil gå forut for en økning i fangsten. Med dagens finansieringsordning ser referansegruppen at det ligger betydelige utfordringer i å skaffe et høyere og mer stabilt finansieringsgrunnlag som kan matche ambisjonene på markedssiden. Referansegruppen vil derfor foreslå at Reklameutvalgets funksjon og ambisjon gjennomgås med basis i en permanent, obligatorisk avgift gjeldende for fangstleddet og tilvirkere i hele landet. Det bør også arbeides aktivt for å finne andre finansieringskilder for markedsarbeidet. Et eventuelt vedtak om innføring av obligatoriske avgifter kan først gjøres etter at nevnte gjennomgang er utført.

**Tiltak nr 4:**

*Referansegruppen anser det som nødvendig med tiltak for å høyne kvalkjøttkompetansen hos de ansatte i ferskvarrediskene. Det anbefales derfor at Norske Sjømatbedrifters Landsforening (NSL) kontaktes for å innarbeide kvalkjøtt i utviklingsprosjektet "Sjømatskolen". Også andre initiativ bør vurderes.*

Fangstsesongen har fra sesongen 2005 blitt utvidet og en av effektene av dette er at ferskt kvalkjøtt kan finne veien til butikkenes ferskvarredisker i større utstrekning enn tidligere. Dette er en ønsket utvikling fordi det er mer i tråd med forbrukerønsker, og det representerer et vekstområde. Årets (2005) sesong indikerer at det allerede er en økt avsetning for ferskt kvalkjøtt også gjennom butikkene. Erfaringene man har høstet fra de manuelle ferskvarrediskene tilsier imidlertid at forståelsen for kvalkjøttets kvaliteter, muligheter og krav til håndtering og eksponering av kvalkjøtt er liten hos mange av de som i dag står bak disse diskene. Norske Sjømatbedrifters Landsforening driver kompetansehevende tiltak for butikkpersonell gjennom "Sjømatskolen". Eksportutvalget for fisk driver også med kompetanseheving gjennom prosjektet "Fiskedisken". Referansegruppen foreslår derfor at man får innarbeidet kunnskaper om kvalkjøtt i nevnte eller tilsvarende prosjekter.

**Tiltak nr 5:**

*Referansegruppen anbefaler at man vurderer merkeordninger som kan være aktuelle for plassering/profilering av kvalkjøtt.*

Merkeordninger finnes det etter hvert mange av, og de kan kategoriseres som private merker (brands) og fellesmerker. Brands er noe den enkelte produsent må vurdere om man skal ta i bruk, mens fellesmerker enten prøver å profilere en ekstraordinær kvalitet på produktgruppen og/eller et geografisk opphav. Fellesmerker krever ofte at de som ønsker å profilere seg gjennom dette merket må oppfylle noen forpliktelser og i mange tilfeller er kravene slik at det ikke er alle som kan bruke merket. "Godt norsk" er en ordning som omfatter produkter fra norske bønder. Matmerk forvalter en merketradisjon med røtter i Europa som gjør at eksempelvis cognac kun kan produseres i Cognac i Frankrike. Druebrennevin fra andre steder må kalles noe annet. Eksportutvalget for fisk forvalter "Seafood from Norway" og "Norge"-

merket, men vurderer nå å utvikle mer ”eksklusive” og forpliktende merkeordninger. Et vanlig fellestrekk for disse merkene er at kvalitetsstandarden ligger betydelig over minstestandard, og at det har betydelige konsekvenser for bedrifter som blir tatt i å bruke merket på feil måte. Kvalkjøtt har lange tradisjoner i Norge, og referansegruppen mener at næringen må utforske og vurdere eksisterende og eventuelt egne felles merkeordninger. Referansegruppen mener også at dette tiltaket må sees i sammenheng med kvalitetsprosjektet skissert under tiltak nr 1.

#### **Tiltak nr 6:**

*Referansegruppen anbefaler at fangstsesongen utvides..*

For sesongen 2005 ble fangståpningen betydelig tidligere enn de foregående år. Etter som man så hvordan fangsten gikk og så lenge det var kjøpere ble også sesongen forlenget til 31. oktober. Kvalfangst er en næring som kun kan utøves med relativt rolig hav. Dette innebærer at været kan føre til at fartøyene må vente og at fangsten kan ”hope” seg opp hvis forholdene er gode. Samtidig gjorde den utvidede sesongen sitt til at man hadde ferskt kvalkjøtt i markedet i lengre tid av året enn før og erfaringene indikerer at dette har gjort at mer ferskt kjøtt har blitt omsatt enn tidligere. Økt omsetning av ferskt kjøtt vil gjøres lettere hvis man utvider fangstsesongen (både tidligere start og en seinere avslutning), samtidig som en slik praksis gjør at planleggingsarbeidet på markedssiden mer forutsigbart. Referansegruppen forslår derfor at fangstsesongen utvides på permanent basis.

#### **Tiltak nr 7:**

*Referansegruppen<sup>10</sup> anbefaler at FHF sammen med berørte næringsorganisasjoner vurderer behovet for en fellearena for aktørene innenfor kvalkjøtt-næringen.*

Etter at Fiskeri- og havbruksnæringens forskningsfond ble opprettet, har man etablert en rekke fellessatsinger/arenaer hvor de sektorvise næringsutøverne kan møtes og få løst forsknings- og utviklingsrelaterte (FoU) problemstillinger av felles interesse. Eksempelvis finnes ”Bacalaoforum” som samler norske klippfiskprodusenter, ”Rekeforum”, ”Villfiskforum”, ”Pelagisk forum” pluss flere andre. En åpenbar fordel med slike fora, er at det finnes en etablert organisasjon innenfor de enkelte områder for å vurdere problemstillinger, initiere og finansiere prosjekter. Dette sparer bransjen for den utfordringen som ligger i å måtte etablere en ny prosjektorganisasjon for hvert felles prosjekt som søkes gjennomført. Referansegruppen mener det er behov for å etablere en tilsvarende eller lignende arena hvor fellesinteressene innen FoU innenfor kvalkjøtt-næringen kan la seg realisere. Pågående arbeid på dette området i kombinasjon med mange av de foreslåtte tiltakene i denne rapporten er eksempler på aktiviteter som kan legges til en slik fellesarena. Referansegruppen ber FHF, i samarbeid med berørte næringsorganisasjoner, vurdere behovet for en fellesarena innenfor kvalkjøtt-næringen, og hvordan en slik arena eventuelt bør organiseres og finansieres.

---

<sup>10</sup> Gruppens representant Gunnar Kristian Halvorsen har følgende merknad til dette punktet: Når det gjelder det videre arbeidet med utvikling av kvalkjøtt-næringen ønsker ikke representanten Gunnar Kristian Halvorsen å ha synspunkt på hvordan dette arbeidet skal organiseres.

## VEDLEGG 1

### KJØPERE AV KVALKJØTT I FANGSTSESONGEN 2005

Listen inneholder navnet på de tilvirkerne som kjøpte kvalkjøtt i fangstsesongen 2005. I tillegg finnes noen få kjøpere (<5) som har godkjennelse men som ikke kjøpte kjøtt i nevnte sesong.

Arctic Kiberg AS	9960 Kiberg
Asbjørn Selsbane AS	9551 Lødingen
Johan H. Pettersen AS	9100 Kvaløysletta
Alsvåg Fiskeprodukter AS	8432 Alsvåg
Sommarøy Produksjonslag AS	8430 Myre
Gunnar Klo AS	8430 Myre
Leif Junior AS	8390 Reine
H. Sverdrup AS	8390 Reine
Spanor AS	8370 Leknes
Olavsens AS	8340 Stamsund
John Arntzen AS	8320 Skrova
Karsten J. Ellingsen AS	8320 Skrova
Hopen Fisk og Sild AS	8310 Kabelvåg
Brødrene Hveding AS	8275 Storjord
Brødrene Astrup Andreassen AS	8063 Værøy
Berge Frakt og Fisk ANS	7284 Maursund
Ditlefsen KS	7020 Trondheim
Hopmark P/R ANS	6570 Smøla
"Kato" M-192-SØ P/R Ole M. Myklebust	6488 Myklebust
"Olavson" H-55-FE Oddvar Nilsen Husa	5947 Fedje
"Ulvos" H-22-ØN Atle Dale	5337 Rong

## VEDLEGG 2

Tabell I: Liste over fartøyer som har kvalfangstrettigheter. Noen fartøyer har skiftet Reg.nr (og eier) i løpet av 2005. Disse er merket med \*.

Kilde: Fiskeridirektoratet.

Båt	Reg. nr.	Redere	Kontaktperson	Adresse	Sted
Ann Brita	N-298-MS	Ann Brita AS	Frank Terje Olsen	Postboks 75	8390 Reine
Asbjørn Selsbane	N-44-LN	Asbjørn Selsbane AS	Andreas Hansen	Postboks 39	8550 Lødingen
Bolga	N-133-VV	Bolgefisk AS	Kai Evald Unstad	Kvandalen 11	8370 Leknes
Brandsholmbøen	N-200-VV	PR L.O. Olavsens/ T.O.Nilsen ANS	Leif Ole Olavsens	Berg	8370 Leknes
Dag senior	N-54-VR	Lennart Andreassen	Lennart Andreassen		8063 Værøy
Elin Toril	N-150-VV	Odinsen Finn Egil	Finn Egil Odinsen	Einangen 8	8370 Leknes
Feiebuen	H-22-FE	Stormark Sverre	Sverre Stormark		5947 Fedje
Fiskebank 1	M-210-SM*	Hopmark P/R v/Torkil Hopmak	Torkil Hopmark	Edøy	6570 Smøla
Flid 1	N-2-LN	Partsrederiet Flid 1 ANS	Edmund Kjelbergvik	Ørneveien 7	8550 Lødingen
Henningsvær	N-4-V*	Olufsen Ottar PR. ANS	Torleif Olufsen	Postboks 56	8312 Henningsvær
Jan Bjørn	N-85-TS	Kristiansen Jan	Jan Kristiansen		9443 Myklebostad
Kato	M-192-SØ	Karo P/R Ole Mindor Myklebust	Ole Mindor Myklebust		6488 Myklebost
Kingsholm	N-33-BR	Ditlefsen K/S	John E. Ditlefsen	Thora Stromsv. 6 B	7020 Trondheim
Leif Junior	N84MS	Leif Junior AS	Geir Andreassen		8390 Reine
Lofotværingen	N-366-V	Lofotværingen AS	Bjørnar Willassen		8300 Svolvær
Malnesfjord	N-98-MS	Malnesfjord AS	Halvor Bendiksen	Postboks 75	8390 Reine
Moholmen	N-240-V	Risholm AS	Rangvald Dahl	Postboks 76	8312 Henningsvær
Nils Jensa	T-111-H	Nils M. Nilsen	Nils Mikal Nilsen	Steineveien 126	8340 Stamsund
Nordfangst	N-96-RT	Eilert Nilsen	Eilet Nilsen		8064 Røst
Nybræna	N-105-VV	Olavsens Olav	Olav Olavsens	Einangveien 7	8370 Leknes
Nystrand	N-15-RT	Nilsen Nils Jørgen	Nils Jørgen Nilsen	Postboks 88	8064 Røst
Olavson	H-55-FE	Husa Oddvar Nilsen	Oddvar Nilsen Husa		5947 Fedje
Onsøyværing	Ø-25-F	Jan Henry Olsen	Jan Henry Olsen		1678 Kråkøy
Rango	N-21-V	Rango AS, G. Pedersen	Fritz Pedersen	Postboks 59	8320 Skrova
Reinebuen	N-90-MS	Reinebuen AS,	Bjørn R. Andersen		8392 Sørvågen
Reinefangst	N-86-MS	Reinefangst AS	Bjørn Hugo Bendiksen		8390 Reine
Skagenes	N-46-V*	PR Skagenes DA	Tore Krane	Losbakken 14	8320 Skrova
Skarbakk	N-15-VV	Tor- Harald Berntsen	Tor-Harald Berntsen		8340 Stamsund
Sofie	N-145-V	Sofie PR DA v/ Leif Einar Karlsen	Leif Einar Karlsen	Storøyveien 24	8300 Svolvær
Tautra	ST-525-F	Berge Frakt og Fisk ANS	Berge		7284 Maursund
Trøndergut	N-220-MS	Malnesfjord AS	Halvor Bendiksen	Postboks 75	8390 Reine
Ulvos	H-22-ØN	Dale Atle	Atle Dale	Blomvåg	5337 Rong
Uregutt	N-22-VV	Urefangst AS, v/ S. Wærstad	Per Asbjørn Wærstad	Sennesvikveien 262	8352 Sennesvik
Willassen Sen.	N-41-V	Willassen Senior AS	Otto H. Willassen		8324 Digermulen

Tabell II: Fartøyenes fiskerettigheter utover torsk, hyse, sei og kvalfangst. Hvert fartøys ekstra driftsgrunnlag merket med x og forklaringen på hva driftsgrunnlaget er, finnes på neste side. Eksempelvis har ”Ann Brita” rettigheter i notfisket etter norsk vårgytende sild (NVG). ”Bolga” har ikke rettigheter utover torsk, hyse, sei og kvalfangst. Det er ikke tatt hensyn til at noen båter har vært passive (ikke deltatt i ett eller flere av fiskeriene i angjeldende periode). Kilde: Fiskeridirektoratet.

		DRIFTSGRUNNLAG UTOVER TORSK, HYSE, SEI OG KVALFANGST														
Fartøy	Reg.nr	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Ann Brita**	N-298-MS						x									
Asbjørn Selsbane**	N-44-LN		x		x		x		x					x	x	
Bolga**	N-133-VV															
Brandsholmbøen**	N-200-VV						x									
Dag senior**	N-54-VR						x									
Elin Toril**	N-150-VV															
Feiebuen	H-22-FE									x					x	
Fiskebank 1	M-210-SM*															
Flid 1**	N-2-LN		x				x				X					
Henningsvær	N-4-V*															
Jan Bjørn**	N-85-TS															
Kato***	M-192-SØ	x														x
Kingsholm**	N-33-BR		x				x									
Leif Junior**	N84MS						x					x				
Lofotværingen**	N-366-V												x		x	
Malnesfjord**	N-98-MS															
Moholmen**	N-240-V						x									
Nils Jensa**	T-111-H															
Nordfangst**	N-96-RT															
Nybræna**	N-105-VV															
Nystrand**	N-15-RT									x						
Olavson	H-55-FE					x	x	x				x		x		
Onsøyværing	Ø-25-F					x	x	x							x	
Rango**	N-21-V		x	x			x									
Reinebuen**	N-90-MS						x					x			x	
Reinefangst**	N-86-MS						x					x				
Skagenes	N-46-V*															
Skarbakk**	N-15-VV		x				x							x		
Sofie**	N-145-V						x									
Tautra	ST-525-F															
Trøndergut**	N-220-MS											x				
Ulvos	H-22-ØN															
Uregutt**	N-22-VV						x								x	
Willassen Sen.**	N-41-V						x									
SUM		1	5	1	1	2	17	2	1	2	1	5	1	3	6	1

\* Fartøyer som har endret reg.nr (og eier) i 2005

\*\* Konvensjonelle fartøyer under 28 meter.

\*\*\* Konvensjonelle fartøyer over 28 meter

Fartøyenes ekstra driftsgrunnlag er definert på følgende måte:

- 1: Sei                   Seigarn. Fartøy over 28 meter
- 2: Sei                   Sei nord. Notfartøy 13 - 27,5 meter
- 3: Sei                   Sei sør. Notfartøy 13 – 27,5 meter
- 4: Makrell            Makrell Ringnot 70-90 fot (Snurper uten konsesjon)
- 5: Sild                 Nordsjøsild. Notfartøy < 21,35 meter
- 6: Sild                 Norsk vårgytende sild (NVG). Kystfartøygruppen
- 7: Makrell            Kystmakrell not. Fartøy 13 – 21,35 meter
- 8: Makrell            Makrell. Ringnot 70-90 fot (Snurper uten konsesjon (SUK))
- 9: Makrell            Kystmakrell. Garn/snøre. Fartøy 13 – 21,35 meter
- 10: Reke              Reketråltillatelse. Fartøy > 65 fot
- 11: Lodde             Loddeetrålkonsesjon
- 12: Kongekrabbe    Kongekrabbe
- 13: Strukturvoteordningen for kystflåten
- 14: Driftskvoteordningen for kystflåten
- 15: Enhetskvote. Konvensjonelle fartøyer over 28 meter



# 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-13 978 82-7251-574-3

ISBN-10 82-7251-574-1

ISSN 0806-6221