

# *Økt satsing på fersk hvitfisk: Hvilke utfordringer opplever bedriftene?*

Lorentz Thode Lorentzen, Geir Grundvåg Ottesen, Kjell Grønhaug<sup>1)</sup> og Marianne Svorken

De siste fire-fem årene har filetindustrien forsøkt å legge om produksjonen fra frossen til fersk hvitfisk. Hensikten er å utnytte fortrinnet bedriftene har i sin nærhet til ferskt råstoff og samtidig unngå den harde konkurransen i frossenfiskmarkedet. I denne artikkelen rapporterer vi funn fra en studie av hvilke barrierer bedriftsledere i fiskeindustrien opplever i sin økte satsing på ferske hvitfiskprodukter.

Norsk fiskeindustri er en turbulent næring. Uforutsette og hyppige endringer bidrar til at bare de mest tilpassningsdyktige bedriftene lykkes over tid. Et godt eksempel på dette er den delen av industrien som produserer filet av hvitfisk, det vil si torsk, hyse og sei. Etter en periode fra 1990 til 1997 med økende landinger av torsk og store investeringer har bedriftene vært hardt prøvet (Dreyer & Bendiksen, 2003; Ottesen & Grønhaug, 2004). Fra 2001 til 2003 gikk seks av 18 filetbedrifter konkurs. De dårlige resultatene tilskrives nedgang i landinger av torsk, sterk kronekurs, høyt rentenivå og konkurranse fra lavkostland sammen med bedriftenes høye gjeldsgrad (Bendiksen, 2003).

På grunn av økende globalisering i markedet for frossen fisk har konkurransen fra lavkostland og da særlig fra Kina økt. Mye av grunnen til denne utviklingen er tillagt økt bruk av frysehotell og frysetrålere. Konkurransen i råstoffmarkedet er "steinhard" og kinesisk industri er villig til å betale en høy pris for råstoffet. De lave lønnskostnadene i Kina bidrar til en sterk posisjon i sluttmarkedet hvor kinesiske frossenfiletprodukter konkurrerer med de norske. Rundfrosset fisk anvendes også i andre sektorer i fiskeindustrien. Saltfisk- og klippfiskindustrien har på grunn av bedre lønnsomhet vært i stand til å konkurrere om det frosne råstoffet.

Filetbedriftene har forsøkt å tilpasse seg den vanskelige konkurransesituasjonen på ulike måter. En måte er å forsøke å dreie produksjonen fra frosne til ferske produk-

ter. Hensikten med dette er å forsøke å utnytte fortrinn som bedriftene har i nærhet til både hvor fisken landes og konsumeres. Grunnet store geografiske avstander og høye transportkostnader er kinesiske filetprodusenter avskåret fra ferskt råstoff og derved også konkurranse i det høyt betalende europeiske ferskfiskmarkedet.

Ferske hvitfiskprodukter som hel torsk og hyse (sløyd og hodekappet) og loins (ryggfilet) er produkter som betales svært godt, spesielt av supermarkedskjeder. Eksempelvis har norske bedrifter i høst oppnådd priser for fersk hel torsk ("blanktorsk") på over 50 kr per kilo og over 100 kr per kilo for fersk loins av torsk. Det er også verd å legge merke til at Aker Seafood AS, som er den største aktøren innen norsk hvitfisksektor, ønsker å øke sin andel fersk hvitfisk på bekostning av frossenfisk (Aker Seafoods AS, 2005).

Før 2003 utgjorde det totale eksportvolumet av fersk hvitfiskfilet (torsk, hyse og sei) ca 4.000 tonn på årsbasis. Fra 2003 til 2005 ble eksporten doblet til 8.000 tonn og eksporten forventes fortsatt å øke. Økt satsing på fersk hvitfisk er også sterkt ønsket fra politisk hold.

Til tross for tilsynelatende sterke konkurransefortinn innen fersk hvitfisk opplever bedriftene likevel en rekke utfordringer som kan gjøre det vanskelig å utnytte dette fortrinnet fullt ut. For eksempel er det vel kjent at jevn tilgang til råstoff av høy ferskhetsgrad og kvalitet er en forutsetning for å tilfredsstille krevende kunder. På grunn av sesongsvingninger, som påvirker både vo-

lum og kvalitet, kan det være vanskelig å fremskaffe nok og egnet råstoff. Hvordan slike og andre utfordringer håndteres er avgjørende for om bedriftene – og dermed også norsk fiskeindustri – lykkes i sin økte satsing på fersk hvitfisk.

Kunnskap om hvilke barrierer bedriftene og deres ledere opplever i sin satsing på fersk hvitfisk er høyst begrenset. Vi vet også lite om hvordan slike barrierer best kan håndteres. Kunnskap om disse forholdene er viktig av flere grunner. For det første kan slik innsikt bidra til økt satsing gjennom bedre måter å handtere slike barrierer på. For det andre kan slik innsikt også bidra til økt fokus for å forstå realitetene i de opplevde barrierene. Opplevde barrierer representerer en del av bedriftsledernes virkelighet. Opplevde barrierer kan imidlertid være fiktive. I denne artikkelen ønsker vi derfor å bidra til å fylle disse kunnskapshullene.

Som et ledd i et større forskningsprosjekt ble det først gjennomført dybdeintervjuer<sup>2)</sup> med ledere i bedrifter som produserer fersk hvitfisk. Intervju er også gjennomført med en stor bedrift som primært eksporterer fersk hvitfisk. Hensikten har vært å bringe frem bedriftsledernes egne synspunkter på barrierene som de står overfor. Intervjuene ble tatt opp på bånd, skrevet ut, og innholdet analysert.

Nedenfor rapporterer vi våre funn fra denne delen av prosjektet. Dette er organisert på følgende måte: I neste avsnitt gir vi en karakteristikk av ferskfisk som produkt. Hva er ferskfisk og hvilke produkter er vanlige for industrien i dag? Deretter vil vi forsøke å beskrive råstoffets egenskaper samt råvareflyten og tilgangen på råstoff med tanke på økt satsing på ferskfisk. Videre beskrives barrierene for økt ferskfisksatsing slik bedriftene og deres ledere opplever dem. Avslutningsvis diskuterer vi våre funn og trekker frem implikasjoner.

## *Hva er ferskfisk?*

Begrepet "ferskfisk" betegner i første rekke fisk som ikke har gjennomgått noen form

for konservering. Vanlig brukte konserveringsmetoder i Norge er blant annet salting, tørking, frysing og røyking, samt kombinasjoner av disse. Filetering og oppdeling i forskjellige porsjonsstykker regnes som ferskfisk på lik linje med iset hel fisk og såkalt "blankpakket" fisk. Nedenfor er gitt eksempler på fersk hvitfisk:

- Overiset hel fisk (med eller uten hode)
- Blankpakket hel fisk (med eller uten hode, eks. GrandNord)
- Hel filet (med eller uten skinn, tykkfiskbein, bukbein og nakkebein)
- Loin (porsjon av ryggmuskel)
- Tail (halestykke)
- Buk (bukstykke etter fjerning av loin og tail)
- LF-filet (loinfri filet)
- Cut (gjenværende småbiter avhengig av trimmegrad)

For filetindustrien som satser på fersk filet er loins hovedproduktet. Loins blir ofte kalt fiskens indrefilet, og er periodevis særdeles godt betalt. Et viktig poeng er imidlertid at loins kun utgjør i underkant av 40 prosent av hele fileten. Resten av fileten er som vi kommer tilbake til senere ikke like godt betalt.

## *Råstoffets egenskaper*

Tre egenskaper ved råstoffet er avgjørende for økt satsing på ferskfisk: kvalitet, kvantum og kontinuitet. Disse egenskapene antas å være av betydning for de fleste produksjonsbedrifter innen fiskeindustrien, men i særlig grad for ferskfisk hvor variasjoner i disse egenskapene avgjør om fiskeråstoffet er egnet eller ikke. Krav med hensyn til disse egenskapene kan også virke begrensende for økt satsing på ferskfisk. En sentral observasjon er at samtlige respondenter uttrykte usikkerhet vedrørende råstoffets egenskaper, noe de opplevde som hinder for økt satsing på ferskfisk. Denne usikkerheten er i første rekke knyttet til vanskene med å forutse tilførsel og kvalitet. Ytterlige-

re en interessant observasjon er at respondentene til en viss grad oppfattet og vurderte råstoffet ulikt.

De utfordringene eller barrierene bedriftene står overfor kan grovt inndeles i to grupper: 1) naturgitte utfordringer som bedriftene har liten eller ingen kontroll over og 2) utfordringer bedriftene selv har (en viss) kontroll over. Eksempler på naturgitte forhold er vær og vind som kan føre til landligge og produksjonsstans, sesongvariasjoner og variasjoner i kvalitet på fisken på grunn av gyting og fiskens mattilgang. Eksempler på forhold som bedriftene kan påvirke er fangstmåte, lagring og behandling.

### *Kvalitet*

Produksjon av fersk filet stiller høye krav til råstoffets kvalitet. Fangstene må landes hyppig for å beholde ferskheten. Ei heller kan fartøyene gå like langt ut som når fisken fryses om bord. Skånsom behandling både ombord og på land er også avgjørende for kvaliteten på den ferskfisken som leveres til kundene.

*"At fisken som kommer på land er ordentlig, det er jo det viktigste av alt, at de har tatt vare på fisken. Og det andre er jo at vi klarer å ta vare på den på land."*

*"Vi har ei filetlinje som gjorde at vi lett kunne legge om til å produsere fersk loins. Problemet eller utfordringene det er jo råstoffet, ferskt råstoff."*

### *Kvantum*

Alle filetanleggene er dimensjonert for et visst produksjonsvolum. For å sikre inntjening er det viktig å utnytte denne kapasiteten optimalt (for utfyllende diskusjon, se Dreyer & Bendiksen, 2003). En viktig utfordring er å få tilgang på tilstrekkelig egnet råstoff. Lav tilførsel av fersk råstoff er en vanlig grunn til at anleggene ikke blir optimalt utnyttet. Perioder med for mye råstoff kan også være et problem. En utfordring i

slike perioder er å få industrien på land til å utnytte sin kapasitet på best mulig måte.

*"Det er nå å få tak i råstoffet. Det er det som er hovedproblemet."*

Vi spurte bedriftslederne om hvor stor andel av råstoffet de kjøpte i løpet av ett år, som kunne anvendes til produksjon av fersk filet. Svarene vi fikk varierte men lå opp mot 30 prosent fersk anvendelse for filetbedriftene. Aker Seafoods AS oppgir å omsette 25-30 prosent av sin filetproduksjon som fersk filet, men de har ambisjoner om å øke denne andelen til 35 prosent (Aker Seafoods AS, 2006).

### *Kontinuitet*

Det å fremskaffe tilstrekkelig råstoff til en jevn og helårig produksjon har kanskje vært den største utfordringen for økt ferskfisk-satsing.

*"Utfordringen som jeg sier, det er jo råstoffet og få ferskt råstoff og få råstoff over året."*

Fordi ferskfisk ikke kan lagres er det ikke mulig med "bufferlager" slik som for frosenfisk. En løsning for bedre kontinuitet er bedre fordeling av fangstene utover året i forhold til hvordan fangstsituasjonen er i dag.

Fiskens naturlige vandringsmønster (gytevandring og næringsvandring) gjør at den i perioder er mindre tilgjengelig ulike steder langs kysten. På samme tid har mange fartøy fangstrettigheter til ulike fiskeslag. Dette fører lett til at det blir et "kappfiske". Eksempelvis ser vi at torskekvotene blir tatt opp så raskt som overhodet mulig. I områder nært de aktuelle fiskeriene kan landanleggene også oppleve at tilførselen er for stor i den intensive fangstperioden. En konsekvens av dette er kvalitetsforringelse grunnet kapasitetsproblemer. I slike perioder kan det i tillegg oppstå problemer med hensyn til å skaffe tilstrekkelig arbeidskraft. Problemer med hensyn til transportkapasitet kan også oppstå. I andre

perioder kan det være utstrakt mangel på råstoff, med dårlig utnyttelse av produksjonskapasiteten, og permitteringer.

## Opplevde barrierer

I dette avsnittet beskrives barrierer bedriftene opplever i forhold til økt satsing på ferskfisk. Samtalen gjengitt nedenfor er karakteristisk for situasjonen. I dette tilfellet har selskapet allerede dreid produksjonen over mot ferskfisk på grunn av problemer med frysefasilitetene:

*"Hvis dere kunne ha produsert fryst ville dere heller gjort det da?"*

*"Nei, altså det går ikke an å overleve med pris på grunn av det at prisene ikke er der i forhold til råstoffet du kjøper inn. Vi kan ikke konkurrere med Kina vet du... Særlig blokk ja, og loins også."*

Konkurransen fra lavkostland som Kina blir av flere oppfattet som et hovedproblem, og som følgelig bidrar til forsøk med nye løsninger som overgang til ferskfisk. Frustrasjonen er til å "ta og føle på":

*"Det var filetindustrien si ulykke den dagen de gikk inn og lagde de der frysehotellene og de der frysekonstruksjonene til trålerne. Nå fryser de ned, og så selger de til Kina, så kommer de ut på markedet med det, med de samme varene. Vi møter oss i døra på markedet."*

Et interessant poeng er at oppfatningene varierer, med andre ord, hva problemet er oppfattet forskjellig:

*"... de ble jo tatt på sengen med det der. Av Kina. Og da plutselig skal de tenke annerledes. Men det var jo folk da som sa at dette er feil, dere kommer til å bli tapere i det her. Men de tenkte mer slik, at da kunne fisken*

*landes. Hvis fisken ble frosset om bord, da kunne alt landes i Bergen. Hva skal du med filetindustri nord for Bergen? Slik tenkte folk, ikke sant."*

*"Ja, det er jo det som er cluet, det er utfordringa for oss alle. Selv de som har trålere selv fryser jo en del. Det viser seg jo at det her med opptina fisk, den blir jo så jævlig dyr."*

Det er først og fremst kystflåten og en liten del av trålerflåten som leverer fisken fersk i Norge. Kvalitet og volum kan variere veldig. Situasjonen på Island er annerledes. Der leverer havgående autolinefartøy ferskt råstoff av høy kvalitet til landindustrien. I Norge leveres kun en prosent av fisken fra autolinefartøy som ferskt.

For de viktigste fiskeslagene fordeler ferske og fryste leveranser i 2005 som vist i Tabell 1.

Tabell 1 Totale landinger fra norsk flåte til norske anlegg i 2005 i tusen tonn (kilde: "Norsk Fiskerinæring" nr. 7 - 2006)

	Torsk		Hyse		Sei	
Ferskt	148	66 %	33	52 %	104	46 %
Fryst	78	34 %	30	48 %	120	54 %
Total	225	100 %	63	100 %	224	100 %

Som vi ser av Tabell 1, blir en relativt stor andel av fisken som landes i Norge levert som fersk fisk. Denne andelen har imidlertid vært nedadgående de siste årene fordi rederiene har oppnådd bedre lønnsomhet ved å fryse om bord (Bendiksen, 2006).

## Kvoter og kvotesystem

Kvoter og kvotesystem er under kontinuerlig vurdering og de endres. Dette medfører usikkerhet for bedriftene og da særlig med hensyn til kvantum og dermed også hvilke innsatsfaktorer som skal settes inn over tid. Svingninger i kvotene skyldes blant annet at beskatningsintensiteten varierer fra år til år. Næringsgrunnlaget til de aktuelle fiske-

slagene svinger også. Såkalt "svartfisket" gjør det i tillegg vanskelig å anslå beskatningsgraden nøyaktig.

*"Er det mye svartfisk her oppe?"*

*"Ja, svart og omskriving og prosenter her og der. Vi hører så mye rart."*

Kvotesystemet har gjentatte ganger vært oppe til debatt. Det fremholdes ofte at dagens kvotesystem forårsaker et ugunstig intensivt fiske i perioder av året og dermed hindres mulighetene til å fordele fangstene over lenger tidsperioder. Intensivt fiske er vanlig, og til dels nødvendig i områder der fisken kun oppholder seg i kortere perioder. Lofotfisket og vårtorskefisket i Finnmark er gode eksempler på intensive fiskerier. For å sikre kontinuitet i råstoffleveransene til prosessindustrien er det samtidig viktig å unngå perioder uten landinger. Utjevning av fangsten vil kunne bidra til at industrien ikke får for mye råstoff i enkelte perioder og til at bedriftene mer eller mindre står uten råstoff i andre perioder. Fordelene med dette er at kapasitetsproblemer med påfølgende kvalitetsforringelse forhindres. I tillegg unngås periodevis store utbud av fiskeprodukter med påfølgende fall i markedsprisene.

### Redskap

Samtlige respondenter uttrykte ønske om økte leveranser og da gjerne fra fartøy som evner å levere stabilt i perioder hvor det er mangel på råstoff. Havgående flåte anses som minst følsom for dårlig vær og oppfattes som en stabil leverandør. Innen norske fiskerier gjelder det i hovedsak trålerflåten. Samtidig beskrives trålerflåten, sammen med garnbåtene, som den delen av flåten som leverer minst egnet råstoff til satsing på ferskfisk. Garnfanget fisk har ofte ytre skader. Mangelfull røkting av garnene samt garnfangstenes beskaffenhet gjør at noe av fisken dør på garnet. Resultatet kan være dårlig utblødning, holdbarhet og kvalitet. Slike kvalitetsforringelser gjør fisken uegnet i et ferskfiskmarked. Trålfanget fisk

kan være av tilfredsstillende kvalitet, men avstanden til fiskefeltene gjør at rederne ofte ønsker å ligge så lenge på feltet som mulig, ikke minst for å senke drivstoffkostnadene. Dette medfører ofte at fangsten fra de tidligste fangstdøgnene allerede ved landing er for gammel til fersk anvendelse. Vanligvis er det kun fangst fra de siste to fangstdøgn som er egnet som råstoff til ferskfiskfilet eller såkalt "blanktorsk".

*"... vi tok i mot fersk, de to siste døgnene med trålfisk og pakket blank utav den."*

Snurrevadfandet fisk oppfattes som varierende avhengig av behandling både i fangstøyeblikket og om bord. Store hal gjør at fisken lett klemmes i posen samtidig som man ikke rekker å bløgge all fisken om bord mens den ennå er i live. Ubløgget fisk egner seg ikke som ferskfisk. Det er i tillegg vanlig å pumpe fisken på land fra snurrevadbåter. Dette er ikke gunstig for kvaliteten.

*"Ja, og vi har jo som sagt en del snurrevadfisk, men det er mange som pumper på land, og det blir ikke bra. Der er det bare volum. Volum, volum, volum. Og derfor må de ha fire kvoter hver, ikke sant. Altså, det kan være rette veien å gå for dem, men ikke for næringen som helhet, det tror ikke jeg."*

Linefanget fisk beskrives som foretrukket råstoff. Med riktig håndtering om bord gir dette en kvalitet som vanligvis egner seg godt til fersk anvendelse. Både den lokale lineflåten og autolinebåter evner å levere fisk med tilfredsstillende kvalitet. Effektiv bløgging, hyppige leveringer og fokus på kvalitet hos redere og mannskap er faktorer som bidrar til dette.

*"Hvis du bruker pollerline og fisken henger 10 meter over havbunnen, den henger i bånd da, ikke sant. Den henger bare, akkurat som en hund"*

*som er ute på lufting. Så den er like sprell levende, og det er det viktigste, ikke sant. Og hvis du skjærer i den, så er den jo sprell levende. Den pumper ut blodet uansett hvordan du har behandlet han."*

### Ferskhet

Kystflåten leverer jevnt over den ferskeste fisken. Disse fartøyene leverer daglig så fremt været tillater det. Havgående fartøy flytter seg over store avstander og fisker gjerne i flere døgn før de leverer fangstene sine, hvor kun fangstene fra de siste fangstdøgn er egnet til fersk anvendelse. Fiske med havgående autolinefartøy blir videre vurdert som mer skånsom for fisken, sammenlignet med eksempelvis trålfanget ferskfisk. Dette fører til bedret ferskhetsgrad og andelen av fangsten som går til fersk anvendelse blir dermed også større.

*"Vi har en autolinebåt som kommer opp en gang for uka, og der får vi 40 prosent ut (torskeloins til fersk anvendelse) og på hysa får vi 38 prosent utbytte med loins. Når vi får denne tråleren så får vi 10 prosent (torskeloins til fersk anvendelse)."*

### Størrelse

Fiskens størrelse bestemmer anvendelsesområde. Liten og mellomstor fisk blir gjerne filetert. Alternativt kan den selges blankpakket avhengig av dagspris. Fisk over seks kilo egner seg ikke i filetproduksjon ettersom den er for stor for filetmaskinen. Blir den vesentlig større passer den heller ikke som hel fisk i normale fiskekasser. For disse størrelsene er hending eller salting alternativer så lenge vær og sesong tillater det.

### Ytre skader

Ytre skader beskrives som sår i skinn og fiskekjøtt etter høtt og andre skarpe redskaper. Disse skadene forplanter seg innover i fiskekjøttet med påfølgende bloduttredelser

i fileten. Slike skader må skjæres bort og reduserer filetutbyttet.

Andre skader som ikke nødvendigvis er synlig utenpå fisken er slag og klemskader forårsaket av røft fangstredskap som trål og snurrevad når halene blir for store. Slike skader kan også komme som følge av røff håndtering om bord uavhengig av flåtetype. Den vanligste årsaken til denne type skader oppfattes å være at fisken legges for tett i kasser om bord. Når kassene stables i høyden klemmes is og fisk mot hverandre. Slike skader gir først og fremst dårligere holdbarhet gjennom fremskyndet gaping i fileten.

*"Jeg tror også det som har med om du har for mye i kassen - men har du nå klemt den, så går det ikke lang tid før den er dårlig."*

Et viktig poeng her er at slike skader ofte ikke vises i form av filetgaping før fisken ankommer markedet. Dette fører til misfornøyde kunder og reklamasjoner. Flere av bedriftslederne understreket derfor viktigheten av å kjenne til fiskens fangsthistorie (for eksempel for store hal) hvordan de enkelte båtene vanligvis håndterte fangsten slik at de kunne avgjøre om den var egnet til produksjon av ferskfilet eller ikke.

### Utblødning

Effektiv utblødning er av avgjørende betydning for at fisken skal opprettholde god kvalitet. Blodrester i fisken gir misfarging i fiskekjøttet samt begrenset holdbarhet. Det er fiskens eget hjerte som mest effektivt tømmer fisken for blod. Effektiv utblødning er avhengig av at bløggingen skjer mens fisken ennå lever. Bløggingen må derfor skje umiddelbart etter at fisken er tatt om bord. På linefartøy og juksabåter, der fisken kommer om bord enkeltvis og levende, er det mulig med fortløpende bløgging av fisken.

*"Når de (trålerne) får store hal så når de ikke å bløgge opp fisken. Fisken*

*blir liggende lenge på dekk før at den kommer ned i kasser."*

*"På den her årstiden går det an å kjøpe når det er små hal. Om våren, når de får de der halene på 20-30 tonn klarer de ikke å sløye unna om bord. Det blir jo liggende i et døgn før de sløyer han unna. Det er klart, da blir kvaliteten deretter."*

Effektiv utblødning i linefartøy antas å være en av hovedårsakene til at linefanget fisk vanligvis anses for å være av god kvalitet ved landing. Dette er dermed også den fisken som best egner seg til fersk anvendelse grunnet lang holdbarhet og pen fremtoning.

*"Så er det viktig med å skylle, ikke sant. Skifte vann, utskifting av vann. Men så må du ikke la det stå sånn i flere timer. Da skyller du hele fisken bort til slutt, ikke sant, sleipa og alt det her."*

Videre vurderes maskinell direktesløying om bord i havgående flåte som lite gunstig for fisk til fersk anvendelse. Hovedgrunnen til det forklares å være at innmaten fjernes direkte etter at fisken kommer om bord. Når også hjertet fjernes bidrar det til å begrense utblødningen. Et annet problem med denne type sløying er at tarmrester ofte blir hengende igjen fra gattet. Tarmrestene inneholder nedbrytningsstoffer som raskt begynner å bryte ned fiskekjøttet. Kombinasjonen av dårlig utblødning, tarmrester og mange fangstdøgn gjør at fisken ikke holder ønsket kvalitet for produksjon av ferskfisk når den landes.

### *Gaping/bløthet*

Som beskrevet over er det mange faktorer som kan begrense kvaliteten på fisken. Fisk som tilsynelatende ser fin ut, men som ikke har fått riktig behandling (slag, klemskader, dårlig utblødning etc.) blir tidlig bløt og gir problemer med gaping i fileten. Slik fisk tåler dårlig å bli filetert maskinelt og fileten

kan falle fra hverandre allerede før den pakkes.

Såkalt "loddetorsk" er spesielt utsatt for gaping og industrien opplever da at fisken ikke henger sammen på tross av god behandling under fiske, produksjon og transport. Kun nøye sortering kan sikre at mindre deler av fangsten kan fileteres uten skader. Likevel er holdbarheten begrenset og faren for gaping så stor, at den vanligvis ikke egner seg som ferskfisk i et eksportmarked.

### *Utnyttelse av restfilet*

Som nevnt tidligere utgjør loins i underkant av 40 prosent av hele fileten. Restfileten er på langt nær like godt betalt og blir av mange oppfattet som et problem. Den vanligste anvendelsen av restfilet er til ulike typer frossen filetblokk som gjerne selges til norske fiskematprodusenter. Problemstillingen dette ofte leder til for bedriftene, er at selv om loins er godt betalt, blir ikke regnestykket komplett før resten av fileten er solgt og det til en mye lavere pris. Produksjonen av filet skal forsvare innkjøpet av hel fisk av god kvalitet. Flere ga også uttrykk for at de synes det var synd å bruke et så ferskt og fint produkt som den ferske restfileten til å lage fiskekaker og fiskepuding. Derfor jobber mange av bedriftene med å bedre utnyttelsen av restfileten. Dette skjer blant annet gjennom prosjekter i regi av FHLs filetforum.

### *Arbeidskraft*

Ustabile leveranser leder til ustabil produksjon. Følgene har vært perioder med permitteringer og usikkerhet for lokalbefolkningen. I enkelte lokalsamfunn har folk sett seg tvunget til å se etter annet og mer stabilt arbeid andre steder. I perioder med gode råstoffleveranser har industrien dermed fått problemer med å skaffe kvalifisert arbeidskraft.

*"Vi har mye permitteringer. Fra sommeren og utover er det ekstremt med permitteringer. I fjor, jeg vet ikke*

*hvor mange arbeidsdager det var på fileten her etter sommerferien."*

## Grensepasseringer

Innføring av åpningstider på grensestasjonene har ført til nye utfordringer. Transportørene beregner når de senest kan forlate landanlegget for å rekke grensestasjonen før stengt klokken 21. Begrenset pakke og produksjonstid utgjør en ekstra stressfaktor som kan gå utover kvaliteten.

*"Da må du stoppe klokka tre for bilen skal jo gå klokka fire for å nå de der kontorene."*

Fisk som ikke blir bearbeidet og pakket før transportøren må forlate anlegget, blir stående til dagen etter eller enda lengre. Det sier seg selv at dette reduserer fiskens holdbarhet i markedet. Hvis grensestasjonen har stengt før traileren rekker fram må den vente til neste dag, eventuelt over helga, før den kan passere. Fisken blir dermed minst ett døgn forsinket ut i markedet.

*"Det begynte de i fjor med, gjorde de ikke det? Nei, forleden år begynte de vel tror jeg det var. Ja, hvert fall de har stenging på natta og i helgene har de også stengt."*

Dårlige og glatte vinterveier samt kolonnekjøring over fjellovergangene gjør at tidsfristene blir enda vanskeligere å overholde om vinteren.

## Diskusjon

Filetbedriftenes omstilling mot økt fokus på fersk hvitfisk på bekostning av frossen fisk har trolig vært helt nødvendig for bedriftenes overlevelse de siste årene. Fersk hel "blankpakket" fisk og loins representerer produkter med høy verdiskapning som gir gode priser og lønnsomhet. Ved å utnytte konkurransefortrinnet bedriftene har gjennom sin nærhet både til råstoffet og det europeiske ferskfiskmarkedet, kan bedriftene

unnå den harde konkurransen både i råstoffmarkedet og sluttmarkedet for frossen hvitfisk. Våre undersøkelser viser imidlertid at det lokaliseringmessige fortrinnet bedriftene i utgangspunktet besitter for å skape konkurransefordeler, bare til en viss grad blir utnyttet i dag. Dette skyldes først og fremst at bedriftene ikke klarer å fremskaffe tilstrekkelige mengder råstoff som er av god nok kvalitet til å kunne selges i ferskfiskmarkedet. I tillegg utgjør ryggfileten (loins) – det mest lønnsomme produktet – bare ca 40 prosent av hele fileten. Flere av bedriftene sliter med å finne lønnsom anvendelse for resten av fileten, noe som kan redusere lønnsomheten ved å satse på overgang til ferskfisk.

Slik vi ser det finnes det ingen enkle svar på hvordan bedriftene kan forbedre sin utnyttelse av konkurransefortrinnet de utvilsomt har innen fersk hvitfisk. Men det synes opplagt at bedre fordeling av fangstene gjennom året og høyere ferskhetsgrad og kvalitet på råstoffet som landes, er helt nødvendig for at en økt satsing på fersk hvitfisk skal bli vellykket. Hvordan myndighetene regulerer fisket, hvordan fisken fanges, hvor den skal landes og til hvilket tidspunkt, er sentrale spørsmål i denne sammenhengen. Hvordan flåten behandler fangsten er også av stor betydning for å bevare både ferskhetsgrad og kvalitet. Selv trålfangstet fisk kan selges i det høyt betalende ferskfiskmarkedet, men det fordrer ofte et helt annet tidsperspektiv og en helt annen fangsthåndtering enn hva som ofte er tilfellet i dag. Så lenge mange trålfangere finner det mer lønnsomt å fryse fisken om bord, er det liten grunn til å forvente at de vil legge om til leveranser av ferskfisk.

Det er også verdt å merke seg at oppfatninger med hensyn til konkurranse og råstoff er til dels forskjellig. Mer enhetlig forståelse av konkurransen vil muligens bidra til å finne mer hensiktsmessige strategier. Når det gjelder ulikheter i oppfatninger vedrørende råstoff kan det skyldes at tilgangen av råstoffet med hensyn til volum og kvalitet kan variere, eller at vurderingskriteriene er forskjellige.



Det er videre avgjørende at bedriftene og deres ledere finner hensiktsmessige strategier for å utnytte det ferske råstoffet best mulig innenfor de rammevilkårene de til en hver tid må forholde seg til. Det er imidlertid verd og merke seg at barrierene oppleves delvis ulikt av de ulike bedriftene. Dette kan skyldes at lederne råder over bedrifter som har ulike ressurser tilgjengelig, noe

som trolig også påvirker hvordan og i hvilken grad de opplever ulike barrierer for å utvikle sin satsing på ferskfisk. Levendelagring, oppføring av fisk med dårlig kvalitet, og torskeoppdrett kan representere viktige strategier for råstoff av høy kvalitet i tiden som kommer (Dreyer *et al.*, 2006).



## Referanser

---

- Aker Seafoods AS (2005). Historien bak Aker Seafoods. Aker Seafoods AS.
- Bendiksen, B.I. (2003). Driftsundersøkelsen i fiskeindustrien - oppsummering av inntjening og lønnsomhet i 2002. Rapport nr. 15/2003, Fiskeriforskning, Tromsø.
- Bendiksen, B.I. (2006). Landinger av fersk og frosset råstoff fra norsk fiskeflåte. Rapport nr. 9/2006, Fiskeriforskning, Tromsø.
- Carson, D, A. Gilmore, C. Perry & K. Grønhaug (2001). Qualitative Marketing Research, Sage. London: Publications.
- Dreyer, B. & B.I. Bendiksen (2003). Kapasitetstilpasning i hvitfiskindustrien. Rapport nr. 9/2003, Fiskeriforskning, Tromsø.
- Dreyer, B., B.H. Nøstvold, M. Heide, K.Ø. Midling & L. Akse (2006). Fangstbasert akvakultur – status, barrierer og potensial. Rapport nr. 19/2006, Fiskeriforskning, Tromsø.
- Ottesen, G.G. & K. Grønhaug (2004). Utnyttelse av muligheter: hvorfor er det så vanskelig – og hva skal til for å lykkes? *Økonomisk Fiskeriforskning*, **14**, pp. 7-14.

## Noter

---

- 1) Professor ved Norges Handelshøyskole.
- 2) I dybdeintervju er hensikten å gå under "overflaten", det vil si avdekke mer grunnleggende forhold som nødvendigvis respondentene ikke husker ved et direkte spørsmål. Ved å ta opp tema, snakke og reflektere rundt disse, stille utdypende spørsmål, makter man gradvis å få et mer fullstendig og nyansert bilde. (Se for eksempel Carson *et al.*, 2001).