

Sjømat Norge
Sjømatbedriftene
Norges Fiskarlag
Fiskebåt
Norges Kystfiskarlag
Pelagisk Forening

Tromsø/Ålesund/Måløy, 2. desember 2019

HØRINGSBREV – OMSETNINGSSYSTEMET FOR FRYST HVITFISK

Innledning

Gjennom de siste årene har det pågått en diskusjon om bruken av ulike omsetningsformer i førstehåndsomsetningen av fryst hvitfisk. Det er tre salgslag i Norge som i praksis omsetter fryst hvitfisk i første hånd, Norges Råfisklag, Surofi og Vest-Norges Fiskesalslag. I dette notatet fremmes forslag til endringer i omsetningssystemet for fryst hvitfisk. Forslaget fremmes på vegne av alle tre salgslag.

Salgslagenes hjemmel for fastsettelse av salgsvilkår og omsetningsformer fremgår av fiskesalgslagslovens (fsl) § 10. Med dette notatet legges forslaget frem for partene i henhold til andre ledd i nevnte paragraf. Høringsfristen settes til **31. januar 2020**.

Dagens omsetningsformer

Praksis i dag er i Surofi og Norges Råfisklag slik at det for praktiske formål er fritt valg mellom tre omsetningsformer:

- Auksjon
- Kontrakter
- Egenovertakelse

Vest-Norges Fiskesalslag tilbyr tilsvarende omsetningsformer, men med mindre valgfrihet.

Auksjonen

I Surofi og Vest-Norges Fiskesalslag, der mesteparten av omsetningen målt i volum kommer fra havfiskeflåten, har auksjonen historisk og fortsatt en sterk posisjon. Utviklingen med sortering og frysing om bord og deretter levering på nøytrale lager, gjør det enkelt å nå ut til et stort kjøperkorps ved å omsette enkeltpartier på auksjon. Norges Råfisklag har en langt større andel av sine fryste landinger fra rederier som er integrert og omfattet av pliktsystemet. Auksjonsandelen er derfor langt lavere her enn på Vestlandet.

Generelt gjelder at det i praksis bare auksjoneres enkeltpartier som allerede er landet (eller er i ferd med å bli landet). På tross av at auksjon for fremtidige leveranser tilbys, synes det ikke å være et behov i markedet for å sikre leveranser med avtalt pris frem i tid.

Auksjonsprisene for fryst hvitfisk oppfattes som referansepris i markedet, det vil si at oppnådde priser vurderes å være det markedet til enhver tid er villig til å betale for fisk av gitt art/størrelse.

Denne posisjonen oppnås ved at auksjonsmarkedet er en åpen markeds plass hvor hele kjøperkorpset nås.

Kontrakter

Kontrakter forhandles mellom reder og kjøper og registreres deretter i salgslagene systemer på vanlig måte. Partene er i stor grad uavhengige aktører, det vil si at det for eksempel ikke er noe eierskap mellom partene. I de senere år har det imidlertid vært en utvikling der rederier har utvidet sin verdikjede nedstrøms, og en større andel av kontraktene har følgelig blitt inngått mellom slike integrerte selskaper.

De aller fleste kontraktene er spotkontrakter, det vil si at de gjelder enkeltpartier eller hele fangster som allerede er landet (eller i ferd med å bli landet). Selv om salgslagene tilbyr kontrakter med avtalte priser for fremtidig levering, har dette ikke vært etterspurt i markedet. Erfaringene er at kontraktsprisene følger auksjonsprisen. Statistikk og forskningsresultater tyder på at auksjonsprisene likevel i gjennomsnitt har ligget noe høyere.

Egenovertakelse

Egenovertakelse betyr at rederiet selv har nødvendig kjøperregistrering i Fiskeridirektoratet og overtar deler eller hele fangsten selv for videre omsetning i det som da formelt sett blir annenhåndsmarkedet. Denne omsetningsformen har sin bakgrunn i at en del av trålflåten historisk har drevet ombordproduksjon av filét og konsumpakket reker for direkte eksport til utenlandske kjøpere. Disse produktene har vært skreddersydd for aktuelle kjøpere/markeder, og dermed i liten grad interessante for innenlandske kjøpere. Egenovertakelse har derfor vært, og er fortsatt, en hensiktsmessig omsetningsform for disse produktene. Over tid har imidlertid egenovertakelse også blitt tatt i bruk for HG-produkter, og dermed blitt et direkte alternativ til auksjon eller kontrakt.

Bruken av ulike omsetningsformer

Statistikk i salgslagene viser at den åpne markeds plassen – auksjonen – over tid har tapt terreng. En illustrasjon kan være utviklingen i Surofi, som viser at auksjonen i 5-års perioden fra 2013 til 2017 gikk ned fra nær 58 til 40% og kontrakt gikk fra 27 til 46 %. Egenovertakelse hadde tilnærmet uendret andel på rundt 15%. I 2018 og 2019 har auksjonsandelen økt noe igjen, men den ligger klart lavere enn tidligere i perioden. Auksjonsandelen i Vest-Norges Fiskesalagslag ligger høyere og Norges Råfisklag lavere enn i Surofi, men trenden over tid med synkende auksjonsandel er den samme.

Bakgrunnen for endringsforslaget

Salgslagene konstaterer at mengden av fryst råstoff som tilbys i det åpne markedet gjennom auksjonen, har gått ned i de senere år. Dette både som følge av at bruken av ulike omsetningsformer har endret seg, men selvsagt også forsterket av at tilgjengelige totalkvoter av de viktigste hvitfiskartene har gått ned.

Salgslagene har enerett gjennom fiskesalagsloven og tilhørende forskrift til å fastsette omsetningsformer og salgsvilkår i førstehåndsomsetningen. I dette må vi ivareta formålet i fsl § 1:

Formålet med lova er å medverke til ei berekraftig og samfunnsøkonomisk lønnsom forvaltning av viltlevande marine ressursar ved å leggje til rette for gode rammer for førstehandsomsetning og ved å sikre dokumentasjon av ressursuttaket.

Rammer for førstehåndsomsetningen som bidrar til å sikre en samfunnsøkonomisk lønnsom forvaltning av villfanget fisk er sentralt for salgslagene. Det synes å være stor faglig enighet om at

auksjonen bør ha en dominerende plass i omsetningssystemet. For eksempel står det følgende i Meld. St. 10 (2015-2016) – En konkurransedyktig sjømatindustri: *Et knapt gode bør ut fra effektivitetshensyn fordeles til de aktører som har høyest betalingsvillighet, og som dermed verdsetter godet høyest. Dette vil gi en samfunnsøkonomisk effektiv allokering av ressurser og en høyest mulig verdiskaping. En slik ressursfordeling vil for eksempel kunne oppnås ved å omsette fisken ved godt utformede auksjoner på velfungerende markedsplasser.*

I regjeringens sin strategi for helårlige arbeidsplasser i fiskeindustrien, som ble fremlagt sammen med kvotemeldingen i juni 2019, er følgende skrevet i kapittel 5.3 om et bedre førstehåndsmarked: *Frå eit samfunnsøkonomisk perspektiv er auksjonar den føretrekte omsetningsforma, ettersom det sikrar at råstoffet går til dei mest betalingsvillige, og presumptivt mest effektive, aktørane. Det maksimerer igjen verdiskapinga. Ei redusert omsetning av råstoff gjennom auksjon kan dermed føre til svekt ressursallokering og redusert verdiskaping.*

Flåten selv er sterkt opptatt av denne problemstillingen. Fra formannens tale på Fiskebåt sitt årsmøte i 2019 siteres: *Et velfungerende auksjonssystem for fisk ville være det optimale for omsetningen av villfisk. Da kunne produsentene konkurrert på like vilkår om råstoffet fra fiskeflåten. Fiskebåt ønsker en råstoffauksjon, forutsatt at det er en velfungerende markedsplass. Dersom en stadig mindre andel blir solgt på auksjon, vil denne markedsplassen tape sin betydning. Vi arbeider for at mest mulig av råstoffet bør omsettes på auksjon.*

Kjøperne er sterkt bekymret for råstoffsituasjonen. Gjennom de siste årene har det synkende volum på auksjonen derfor vært et viktig tema i dialogen mellom salgslagene og Sjømat Norge. Særlig klippfiskindustrien har vært tydelige på at det er nødvendig å iverksette tiltak for å styrke auksjonen. Tendensen til at råstoffmarkedet lukkes ved at rederiene integrerer nedstrøms for å få mer kontroll over verdikjeden, kan være en trussel for den landbaserte industriens tilgang på råstoff. Ut fra deltakerlovens bestemmelser har industrien ikke mulighet for å skaffe seg råstoff gjennom fiske. I tidligere nevnte strateginotat om helårlige arbeidsplasser skriver regjeringen: *For å sikre like konkurransevilkår kan eit alternativ vere å påleggje at alt må omsetjast gjennom auksjon. Det kan samtidig vere grunn til å sjå nærare på innretninga av auksjonane med omsyn til start- og akseptpris, og om desse skal vere bindande.*

De tydelige signaler som er gjengitt ovenfor, tilsier at tiltak som kan styrke auksjonen i førstehåndsomsetningen har stor og bred legitimitet både ut fra politiske og samfunnsøkonomiske hensyn. Salgslagene er enige i disse vurderingene og har derfor i felleskap og delvis basert på innspill fra Sjømat Norge, utarbeidet et forslag til endringer i omsetningssystemet for fryst hvitfisk. Forslaget er behandlet og har tilslutning i de aktuelle salgslagenes styre.

Forslaget

Forslaget består av tre hovedpunkt, som gjengis og begrunnes i det følgende:

1. Egenovertakelse kan bare benyttes for foredlede produkter

Vi foreslår å innskjerpe bruken av egenovertakelse som omsetningsform til å omfatte bare ombordproduserte, foredlede produkter av fisk og skalldyr som filét, konsumpakket reker, restråstoff, ensilasje, mel, olje, vareprøver o.l. Endringen gjelder alle arter.

Begrunnelse

Forslaget betyr at regelverket for egenovertakelse blir i samsvar med den opprinnelige hensikten med denne omsetningsformen. Det vil være en riktig opprydding at all HG omsettes i henhold til regelverket for auksjon og kontrakt. Det vil også gi en mer komplett, løpende oversikt over det totale førstehåndsmarkedet.

2. Delvis auksjonsplikt for torsk, sei og hyse

Vi foreslår å innføre et krav om at minimum 50 % av levert HG-kvantum av torsk, sei og hyse på hver lossing, skal på auksjon. Fangst under 20 MT per fiskeart er fritatt fra kravet. Rederiet bestemmer hvilke størrelser som skal auksjoneres. Ordningen vil bli fortløpende evaluert og innføres i første omgang som en prøveordning gjeldende i 1 år fra ikrafttreden.

Fisk som omfattes av tilbudsplikt etter forskrift om leveringsplikt for torsketrålere omfattes også av ordningen her dersom den ikke er solgt under tilbudsplikten.

Begrunnelse:

Det henvises til bakgrunnen for forslaget gjennomgått foran. Salgslagenes vurdering er at hele havfiskeflåten må bidra til å sikre et tilstrekkelig kvantum i auksjonen. Situasjonen i dag er at noen rederier auksjonerer hele fangsten konsekvent, noen velger en kombinasjon og noen selger alt på kontrakt/egenovertakelse. Skal volumet i auksjonen øke, må de som ikke bruker den eller bruker den i liten grad, bidra mer. Det gjør det nødvendig å innføre en delvis auksjonsplikt.

Salgslagene har vurdert en høyere auksjonsandel enn 50 %. Vurderingen er at et minimum på 50 % uansett vil bidra til økning i auksjonsvolumet siden vi samlet sett ligger lavere enn dette i dag. Dessuten er det god grunn til å forvente at de som benytter auksjonen fullt ut i dag, vil finne det attraktivt å fortsette med det. Totalt sett forventes derfor en betydelig økning i auksjonsvolumet. Salgslagene vil imidlertid kontinuerlig overvåke utviklingen.

Salgslagene har også vurdert om det bør innføres auksjonsplikt for andre arter enn torsk, sei og hyse. Disse tre artene utgjør mer enn 80 % av totalkvantumet av hvitfisk som landes i Norge. Torsk og sei er også de viktigste artene som råstoff i fiskeindustrien. Vi mener derfor det er hensiktsmessig å gjøre en slik avgrensning i denne omgang.

3. Auksjonsregelverket – start- og akseptpriser.

Innføring av en delvis auksjonsplikt må ses i sammenheng med regelverket for start- og akseptpris i auksjonen. Auksjonen må være reell, det vil si at den i de fleste tilfeller resulterer i et salg. Auksjonen skal ikke være et utstillingsvindu, men en markeds plass. Dette forutsetter at start- og særlig akseptpris må settes på et realistisk nivå ut fra gjeldende markedsforhold. Gjeldende praksis i Norges Råfisklag og Surofi er at reder har siste ord i fastsettelse av start- og akseptpris etter råd fra salgslagene. Vest-Norges Fiskesalgslag praktiserer i stor grad oppnådde gjennomsnittspriser som akseptpris i auksjonen.

Salgslagene har konkludert med at regelverket for fastsettelse av start- og akseptpris må endres og vurderer to alternativer:

Alternativ 1

Det beregnes en «dynamisk markedspris» basert på oppnådd vektet snittpris fra auksjon og kontrakter over siste tidsperiode (inntil 2 uker). Den dynamiske markedsprisen beregnes for hvert enkelt produkt/redskap og oppdateres daglig. Reder kan velge å sette akseptprisen i auksjonen lik eller lavere enn denne dynamiske markedsprisen, men ikke høyere.

Startpris i auksjonen kan settes lik akseptpris, men reder kan velge å sette denne lavere.

Hvis auksjonen ikke fører til salg, tilbakeføres partiet til fri disposisjon for rederi. Rederi kan da velge å skrive kontrakt, alternativt ta partiet ut på ny auksjon.

Alternativ 2

Reder setter start- og akseptpris etter råd fra salgslaget. Hvis auksjonen ikke fører til salg, tilbakeføres partiet til rederi, men med heftelser.

Hvis det ikke har kommet bud på auksjonen, kan reder skrive kontrakt på eller over startpris. Alternativt må fisken legges ut på ny auksjon.

Hvis det har kommet bud på auksjonen under akseptpris og reder ikke tar fast, kan reder velge mellom å ta fisken ut på ny auksjon eller skrive kontrakt. Dersom det er aktuelt å skrive kontrakt, har budgiver med høyeste bud i auksjonen forkjøpsrett til partiet. Dersom reder har forhandlet med annen kjøper om kontrakt, har budgiver med forkjøpsrett adgang til å tre inn i denne kontrakten.

Forkjøpsretten er gjeldende 3 uker fra auksjonsdato. Dersom det kommer et konkurrerende bud i løpet av denne 3 ukers perioden, må budgiver med forkjøpsrett gi svar i løpet av 6 arbeidstimer (der arbeidstid defineres som tidsrommet 08:00 – 16:00).

Vurdering av alternativene

Salgslagene vurderer at begge alternativene på ulik måte vil bidra til at start- og særlig akseptpriser vil bli satt på et markedsriktig nivå. Alternativ 1 gir en direkte kobling til realiserte markedspriser forut for auksjonen. Det er god grunn til å tro at alternativ 2 i praksis vil ha samme effekt ved at partiet blir påført heftelser ved senere salg dersom start- og akseptpris i auksjonen settes for høyt.

Salgslagene vurderer at løsningen på dette punktet ikke nødvendigvis behøver å være lik i alle tre salgslagene. Tvert imot kan det være hensiktsmessig å teste ut ulike løsninger.

Avslutning

Salgslagene har som mål at endringene i omsetningssystemet for fryst hvitfisk skal gjennomføres så tidlig som mulig i 2020, men fremdriften vil selvsagt være avhengig av tilbakemeldingene i høringen og den videre vurderingen av disse.

Notatet gir en rimelig dekkende beskrivelse av forslagene, men ikke nødvendigvis alle detaljer. Salgslagene står til disposisjon for ytterligere informasjon.

Med vennlig hilsen

Norges Råfisklag SA

Sunnmøre og Romsdal Fiskesalslag SA

Vest-Norges Fiskesalslag SA

Svein Ove Haugland
Adm. dir.

Sveinung Flem
Adm. dir.

Bjørn Kvalheim
Adm. dir.