



Nyhetsklipp

| | | | |
|--|------------------------|------------------|----|
| Sola smiler - torsken gråter | Finnmarksposten | 23.01.2014 | 2 |
| - Rapporterer objektive funn | Fiskeribladet Fiskaren | 17.01.2014 | 3 |
| Mer klippfisk til Angola? | Fiskeribladet Fiskaren | 17.01.2014 | 4 |
| Ødelegger for garnfisker | Fiskeribladet Fiskaren | 17.01.2014 | 6 |
| Økte kvoter i lukket kystgruppes fiske etter hyse nord for 62N | Kystmagasinet | 15.01.2014 16:15 | 8 |
| Ønsker mer sexy torsk | Lofot-Tidende | 15.01.2014 | 10 |
| - Vi må gjøre torsken mer sexy | Lofotposten | 14.01.2014 08:23 | 12 |
| Smilefjes | Lofotposten | 14.01.2014 | 14 |
| NORSK TORSK SKAL BLI KULT | Finnmark Dagblad | 13.01.2014 | 15 |
| Nå skal norsk torsk bli kult | Finnmark Dagblad | 12.01.2014 19:55 | 17 |
| Nå skal norsk torsk bli kult | Finnmarken | 12.01.2014 19:40 | 19 |
| Nå skal norsk torsk bli kult | Finnmarken | 11.01.2014 | 21 |
| Torskeprisen: Regjeringa vil ha meir levandelagring av torsk | Nett.no | 10.01.2014 11:20 | 23 |
| - Kan sende torskeprisen enda lengre ned | NRK Troms og Finnmark | 07.01.2014 06:51 | 24 |
| Vil ha torskehotell langs kysten av Norge | Nordlys | 06.01.2014 17:08 | 26 |
| Vil dempe svingningene | Fiskeribladet Fiskaren | 25.09.2013 | 28 |

Mer klippfisk til Angola?

Fiskeribladet Fiskaren. Publisert på trykk 17.01.2014. Profil: Nofima. Side: 20.

Nofima-forsker Finn-Arne Egeness skriver i denne kronikken at mulighetene og utfordringene for norsk klippfisk i Angola er større enn hva norsk eksportstatistikk antyder.

Angola er det største enkeltmarkedet for norsk klippfisk i Afrika. Klippfisk av sei står for nesten 90 prosent av eksporten, målt i både mengde og verdi. Våre analyser viser imidlertid at Angola også er et stort marked for klippfisk av torsk. Angola importerer torsk fra Portugal. Hvis en evner å konkurrere med portugiserne kan Angola bli et større marked for norsk klippfisk av torsk. Angola har hatt en fantastisk økonomisk vekst etter at borgerkrigen i landet ble avsluttet i 2002. Veksten har vært og er petroleumsdrevet. Angola er den nest største petroleums eksportøren i Afrika og petroleumsindustrien står for rundt 50 prosent av bruttonasjonalproduktet og 95 prosent av landets eksportinntekter. Den økonomiske utvikling er derfor svært avhengig av prisene på olje og gass. Til tross for en betydelig skjevfordeling av ressursene og det faktum at mer enn halvparten av befolkningen lever for under USD 2 om dagen, har veksten bidratt til økt import av sjømat. Angola importerte for eksempel 20 000 tonn sjømat i 2012, en økning på 15 000 tonn sammenlignet med 2007..

Nofima har derfor fått i oppdrag av Fiskeri- og havbruksnæringens forskningsfond (FHF) å se nærmere på mulighetene og utfordringene for økt eksport av klippfisk til Angola. Markedet er valgt fordi markedspenetrering (økt salg av eksisterende produkter i eksisterende markeder) er forbundet med mindre risiko enn andre vekststrategier som produkt- og markedsutvikling. I forbindelse med prosjektet er det etablerte en styringsgruppe bestående av industrirepresentanter som skal sikre

20 DEBATT

FREMD 17. JANUAR 2014 FISKERIBLADET FISKAREN

Innlegg sendes: Fiskeribladet Fiskaren
Ansvarlig: redaksjonen@fiskeribladet.no
Telefax: 75 73 33 35
Adresse: Dronningens gt. 2, 0303 Bergen

Hovedinnlegg/Norsk: Maksimalt 5 000 tegn (ca. 750 ord)
 Sideinnlegg/Norsk: Maksimalt 1 500 tegn (ca. 200 ord)
 Fiskeribladet Fiskaren forbeholder seg retten til å korrigere alle innlegg som mottas. Ukorrigerte innlegg vil ikke bli trykket.

Elektronisk form, samt publisert dem på internett. Innlegg korrigeres ikke. Besvarelser opprettes til 1 måned etter mottak og kan bli rettet opp etter mottak. Retningsregler for innlegg: www.fiskeribladet.no

Nofima-forsker **Finn-Arne Egeness** skriver i denne kronikken at mulighetene og utfordringene for norsk klippfisk i Angola er større enn hva norsk eksportstatistikk antyder.

Mer klippfisk til Angola?

Innlegg MARKED

Angola er det største enkeltmarkedet for norsk klippfisk i Afrika. Klippfisk av sei står for nesten 90 prosent av eksporten, målt i både mengde og verdi. Våre analyser viser imidlertid at Angola også er et stort marked for klippfisk av torsk. Angola importerer torsk fra Portugal. Hvis en evner å konkurrere med portugiserne kan Angola bli et større marked for norsk klippfisk av torsk. Angola har hatt en fantastisk økonomisk vekst etter at borgerkrigen i landet ble avsluttet i 2002. Veksten har vært og er petroleumsdrevet. Angola er den nest største petroleums eksportøren i Afrika og petroleumsindustrien står for rundt 50 prosent av bruttonasjonalproduktet og 95 prosent av landets eksportinntekter. Den økonomiske utvikling er derfor svært avhengig av prisene på olje og gass. Til tross for en betydelig skjevfordeling av ressursene og det faktum at mer enn halvparten av befolkningen lever for under USD 2 om dagen, har veksten bidratt til økt import av sjømat. Angola importerte for eksempel 20 000 tonn sjømat i 2012, en økning på 15 000 tonn sammenlignet med 2007..

Nofima har derfor fått i oppdrag av Fiskeri- og havbruksnæringens forskningsfond (FHF) å se nærmere på mulighetene og utfordringene for økt eksport av klippfisk til Angola. Markedet er valgt fordi markedspenetrering (økt salg av eksisterende produkter i eksisterende markeder) er forbundet med mindre risiko enn andre vekststrategier som produkt- og markedsutvikling. I forbindelse med prosjektet er det etablerte en styringsgruppe bestående av industrirepresentanter som skal sikre

Større markeds-kunnskap øker sannsynligheten for at norsk klippfiskindustri kan lykkes med en markeds-penetrerings-strategi i Angola

Angola Eksporten hadde en verdi på NOK 163 millioner. Angola skiller seg fra andre store klippfiskmarkeder fordi de kjøper klippfisk av både torsk, sei, lange og brosme. Norske bedrifter eksporterte 5 455 tonn klippfisk av sei til Angola i 2013. Eksporten hadde en verdi på NOK 143 millioner. Eksporten av klippfisk av torsk er mindre. Norske bedrifter eksporterte i fjor 123 tonn klippfisk av torsk til Angola i en verdi på NOK 5 millioner. Eksporten av klippfisk av brosme til dette markedet. Til sammenligning var eksporten i 2009 kun 43 tonn. Variasjonen i eksporten av klippfisk av lange har vært større. Det ble registrert eksport av klippfisk av lange til Angola i 2006, 2008, 2012 og 2013. I 2013 eksporterte norske bedrifter 69 tonn klippfisk av lange til Angola. Eksporten hadde en verdi på NOK 2,2 millioner.

Konkurranse
 Angola er en tidligere portugisisk koloni. Kolonien ble oppløst så sent som i 1975. Det er derfor sterke bånd mellom landene og Portugal. Det er derfor mange handelspartnere. Handelen med sjømat grenser og klippfisk spesielt er ikke unntak. Portugisiske bedrifter eksporterte i 2006 tonn klippfisk av torsk til Angola i 2012. Til sammenligning var eksporten fra Norge kun 308 tonn. Portugal eksporterte i tillegg rundt 200 tonn saltnikk av torsk til Angola i året. Angola er dermed et betydelig stort forbrukerland enn hva eksportstatistikken viser. Portugal oppgir også høyere priser på torsk enn Norge. Norske bedrifter tar derfor tilleggs høy konkurranse om hvordan vi kan konkurrere med Portugal i Angola.

Hvis vi ser på eksporten av klippfisk av sei er det svært interessant. Portugisiske bedrifter eksporterte i 2012 kun 107 tonn klippfisk av sei til Angola, mot 4 250 tonn fra Norge. Diker av denne eksporten er lokalisert på norsk saltnikk, som er framtatt til klippfisk i Portugal.

Sesongkonsument
 Hvis vi ser på eksporten av klippfisk av sei på månedlig nivå, er den relativt svært forskjellig over året. Eksporten av klippfisk av torsk er mer sesongbetont. 70 av eksporten volumet av klippfisk av torsk fra Portugal eksporteres i perioden fra september - november. Det antyder at klippfisk av sei konsumeres hele året, som så konsumet av klippfisk av torsk i større grad er sesongbetont.

Viktige seismarked
 Brasil har historisk vært det største markedet for norsk sei. De siste årene har denne eksporten blitt sammenlignet med Afrika har blitt et stadig viktigere marked. I 2013 gikk 38 prosent av den norske eksporten av klippfisk av sei til Afrika. Til sammenligning var andelen i 2009 kun 30 prosent. Republikken Kongo og Den demokratiske republikken Kongo er sammen med Angola de største markedene i Afrika.

Kina
 Kina er den største eksportøren av sjømat til Angola. Fjerdedel av eksportvolumet for norsk klippfisk i 2012 er begrenset volum med tungvektsede produkter av torsk. Eksporten av torsk har derfor fulgt denne utviklingen tett. Først og fremst fordi erfaringer fra andre land forteller at kineserne er flink til å kjøpe produktene sine til supermarkedskedjenes, en salgskanal som er raskt vokst i Angola. Erfaringer fra Brasil viser at kineserne viser et stort produktinteresse og at klippfisk av sei er et stort marked i Kina og det er viktig å se på denne utviklingen.

Avslutning
 Våre analyser viser at den rask økonomiske veksten gir økt etterspørsel etter sjømat. Større markedsomfang øker sannsynligheten for at norsk klippfiskindustri kan lykkes med en markeds-penetrerings-strategi. Da slik kunnskap er nødvendig i et marked i rask vekst og med stadig økende konkurranse.

Finn-Arne Egeness er forsker ved Nofima.

» Større markeds-kunnskap øker sannsynligheten for at norsk klippfiskindustri kan lykkes med en markeds-penetrerings-strategi i Angola

Angola Eksporten hadde en verdi på NOK 163 millioner. Angola skiller seg fra andre store klippfiskmarkeder fordi de kjøper klippfisk av både torsk, sei, lange og brosme. Norske bedrifter eksporterte 5 455 tonn klippfisk av sei til Angola i 2013. Eksporten hadde en verdi på NOK 143 millioner. Eksporten av klippfisk av torsk er mindre. Norske bedrifter eksporterte i fjor 123 tonn klippfisk av torsk til Angola i en verdi på NOK 5 millioner. Eksporten av klippfisk av brosme til dette markedet. Til sammenligning var eksporten i 2009 kun 43 tonn. Variasjonen i eksporten av klippfisk av lange har vært større. Det ble registrert eksport av klippfisk av lange til Angola i 2006, 2008, 2012 og 2013. I 2013 eksporterte norske bedrifter 69 tonn klippfisk av lange til Angola. Eksporten hadde en verdi på NOK 2,2 millioner. Konkurransen Angola er en tidligere portugisisk koloni. Kolonien ble oppløst så sent som i 1975. Det er derfor sterke bånd mellom landene og Portugal. Det er derfor mange handelspartnere. Handelen med sjømat grenser og klippfisk spesielt er ikke unntak. Portugisiske bedrifter eksporterte i 2006 tonn klippfisk av torsk til Angola i 2012. Til sammenligning var eksporten fra Norge kun 308 tonn. Portugal eksporterte i tillegg rundt 200 tonn saltnikk av torsk til Angola i året. Angola er dermed et betydelig stort forbrukerland enn hva eksportstatistikken viser. Portugal oppgir også høyere priser på torsk enn Norge. Norske bedrifter tar derfor tilleggs høy konkurranse om hvordan vi kan konkurrere med Portugal i Angola.

Hvis vi ser på eksporten av klippfisk av sei er det svært interessant. Portugisiske bedrifter eksporterte i 2012 kun 107 tonn klippfisk av sei til Angola, mot 4 250 tonn fra Norge. Diker av denne eksporten er lokalisert på norsk saltnikk, som er framtatt til klippfisk i Portugal.

Sesongkonsument
 Hvis vi ser på eksporten av klippfisk av sei på månedlig nivå, er den relativt svært forskjellig over året. Eksporten av klippfisk av torsk er mer sesongbetont. 70 av eksporten volumet av klippfisk av torsk fra Portugal eksporteres i perioden fra september - november. Det antyder at klippfisk av sei konsumeres hele året, som så konsumet av klippfisk av torsk i større grad er sesongbetont.

Viktige seismarked
 Brasil har historisk vært det største markedet for norsk sei. De siste årene har denne eksporten blitt sammenlignet med Afrika har blitt et stadig viktigere marked. I 2013 gikk 38 prosent av den norske eksporten av klippfisk av sei til Afrika. Til sammenligning var andelen i 2009 kun 30 prosent. Republikken Kongo og Den demokratiske republikken Kongo er sammen med Angola de største markedene i Afrika.

Kina
 Kina er den største eksportøren av sjømat til Angola. Fjerdedel av eksportvolumet for norsk klippfisk i 2012 er begrenset volum med tungvektsede produkter av torsk. Eksporten av torsk har derfor fulgt denne utviklingen tett. Først og fremst fordi erfaringer fra andre land forteller at kineserne er flink til å kjøpe produktene sine til supermarkedskedjenes, en salgskanal som er raskt vokst i Angola. Erfaringer fra Brasil viser at kineserne viser et stort produktinteresse og at klippfisk av sei er et stort marked i Kina og det er viktig å se på denne utviklingen.

Avslutning
 Våre analyser viser at den rask økonomiske veksten gir økt etterspørsel etter sjømat. Større markedsomfang øker sannsynligheten for at norsk klippfiskindustri kan lykkes med en markeds-penetrerings-strategi. Da slik kunnskap er nødvendig i et marked i rask vekst og med stadig økende konkurranse.

Retriever

næringsrelevansen og ta strategiske valg underveis.. Norsk eksport I 2013 eksporterte norske bedrifter 6 139 tonn klippfisk til Angola. Eksporten hadde en verdi på NOK 163 millioner. Angola skiller seg fra andre store klippfiskmarkeder fordi de kjøper klippfisk av både torsk, sei, lange og brosme. Norske bedrifter eksporterte 5 485 tonn klippfisk av sei til Angola i 2013. Eksporten hadde en verdi på NOK 143 millioner. Eksporten av klippfisk av torsk er mindre. Norske bedrifter eksporterte i fjor 123 tonn klippfisk av torsk til Angola i en verdi på NOK 5 millioner til Angola. Siden 2009 har det vært en stabil økning i eksporten av klippfisk av brosme til Angola. Norske bedrifter eksporterte i fjor 321 tonn klippfisk av brosme til dette markedet. Til sammenligning var eksporten i 2009 kun 43 tonn. Variasjonen i eksporten av klippfisk av lange har vært større. Det ble registrert eksport av klippfisk av lange til Angola i 2006, 2008, 2012 og 2013. I 2013 eksporterte norske bedrifter 69 tonn klippfisk av lange til Angola. Eksporten hadde en verdi på NOK 2,2 millioner. Konkurransen Angola er en tidligere portugisisk koloni. Kolonien ble oppløst så sent som i 1975. Det er derfor sterke bånd mellom landene og Portugal. Det er derfor mange handelspartnere. Handelen med sjømat grenser og klippfisk spesielt er ikke unntak. Portugisiske bedrifter eksporterte i 2006 tonn klippfisk av torsk til Angola i 2012. Til sammenligning var eksporten fra Norge kun 308 tonn. Portugal eksporterte i tillegg rundt 200 tonn saltnikk av torsk til Angola i året. Angola er dermed et betydelig stort forbrukerland enn hva eksportstatistikken viser. Portugal oppgir også høyere priser på torsk enn Norge. Norske bedrifter tar derfor tilleggs høy konkurranse om hvordan vi kan konkurrere med Portugal i Angola.

Hvis vi ser på eksporten av klippfisk av sei er det svært interessant. Portugisiske bedrifter eksporterte i 2012 kun 107 tonn klippfisk av sei til Angola, mot 4 250 tonn fra Norge. Diker av denne eksporten er lokalisert på norsk saltnikk, som er framtatt til klippfisk i Portugal.

Sesongkonsument
 Hvis vi ser på eksporten av klippfisk av sei på månedlig nivå, er den relativt svært forskjellig over året. Eksporten av klippfisk av torsk er mer sesongbetont. 70 av eksporten volumet av klippfisk av torsk fra Portugal eksporteres i perioden fra september - november. Det antyder at klippfisk av sei konsumeres hele året, som så konsumet av klippfisk av torsk i større grad er sesongbetont.

Viktige seismarked
 Brasil har historisk vært det største markedet for norsk sei. De siste årene har denne eksporten blitt sammenlignet med Afrika har blitt et stadig viktigere marked. I 2013 gikk 38 prosent av den norske eksporten av klippfisk av sei til Afrika. Til sammenligning var andelen i 2009 kun 30 prosent. Republikken Kongo og Den demokratiske republikken Kongo er sammen med Angola de største markedene i Afrika.

Kina
 Kina er den største eksportøren av sjømat til Angola. Fjerdedel av eksportvolumet for norsk klippfisk i 2012 er begrenset volum med tungvektsede produkter av torsk. Eksporten av torsk har derfor fulgt denne utviklingen tett. Først og fremst fordi erfaringer fra andre land forteller at kineserne er flink til å kjøpe produktene sine til supermarkedskedjenes, en salgskanal som er raskt vokst i Angola. Erfaringer fra Brasil viser at kineserne viser et stort produktinteresse og at klippfisk av sei er et stort marked i Kina og det er viktig å se på denne utviklingen.

Avslutning
 Våre analyser viser at den rask økonomiske veksten gir økt etterspørsel etter sjømat. Større markedsomfang øker sannsynligheten for at norsk klippfiskindustri kan lykkes med en markeds-penetrerings-strategi. Da slik kunnskap er nødvendig i et marked i rask vekst og med stadig økende konkurranse.

som i 1975. Det er derfor tette bånd mellom landene og Portugal er en av Angolas viktigste handelspartnere. Handelen med sjømat generelt og klippfisk spesielt er ikke noe unntak. Portugisiske bedrifter eksporterte 1 266 tonn klippfisk av torsk til Angola i 2012. Til sammenligning var eksporten fra Norge kun 308 tonn. Portugal eksporterer i tillegg rundt 250 tonn saltfisk av torsk til Angola i året. Angola er dermed et betydelig større torskemarked enn hva den norske eksportstatistikken viser. Portugal oppnår også høyere priser på torsken enn Norge. Norske bedrifter må derfor tilegne seg kunnskaper om hvordan vi kan konkurrere med Portugal i Angola.. Hvis vi ser på eksporten av klippfisk av sei er det omvendt. Portugisiske bedrifter eksporterte i 2012 kun 327 tonn klippfisk av sei til Angola, mot 4 220 tonn fra Norge. Deler av denne eksporten er nok basert på norsk saltfisk som er framtørket til klippfisk i Portugal. Sesongkonsum Hvis vi ser på eksporten av klippfisk av sei på månedsnivå, er den relativt jevnt fordelt utover året. Eksporten av klippfisk av torsk er mer sesongbetont. 2/3 av eksportvolumet av klippfisk av torsk fra Portugal eksporteres i perioden fra september - november. Det antyder at klippfisk av sei konsumeres hele året, men at konsumet av klippfisk av torsk i større grad er sesongbasert. Viktigere seimarked Brasil har historisk vært det største markedet for norsk sei. De siste årene har denne eksporten falt, samtidig med at Afrika har blitt et stadig viktigere marked. I 2013 gikk 38 prosent av den norske eksporten av klippfisk av sei til Afrika. Til sammenligning var andelen i 2008 kun 20 prosent. Republikken Kongo og Den demokratiske republikken Kongo er sammen med Angola de største markedene i Afrika. Kina Kina er den største eksportøren av sjømat til Angola. Foreløpig synes konkurransen for norsk klippfisk å være begrenset, først og fremst fordi Kinas eksport domineres av frysede produkter av tilapia. Kina eksporterte i 2012 et begrenset volum med tørkede/saltede produkter av torskefisk. Volumet mer enn doblet seg i 2013. Norske bedrifter bør

derfor følge denne utviklingen tett. Først og fremst fordi erfaringer fra andre land forteller at kineserne er flink til å tilpasse produktene sine til supermarkedskjedene, en salgskanal som er i rask vekst i Angola. Erfaringer fra Brasil viser at kineserne evner å utvikle produkter som kan konkurrere både mot torsk og sei. Avslutning Våre analyser viser at den raske økonomiske veksten gir økt etterspørsel etter sjømat. Større markedskunnskap øker sannsynligheten for at norsk klippfiskindustri kan lykkes med en markedspenetreringsstrategi i Angola. En slik kunnskap er nødvendig i et marked i rask vekst og med stadig økende konkurranse.

MARKED: Angola er et stort marked for norske bedrifter som produserer klippfisk av sei. Nofimas analyser viser at Angola også kjøper mye klippfisk av torsk fra Portugal.. FOTO: NOFIMA

@text2

© Fiskeribladet Fiskaren

Ødelegger for garnfisken

Fiskeribladet Fiskaren. Publisert på trykk 17.01.2014. Profil: Nofima. Side: 8.

Forskningsinstituttet Nofima har bidratt sterkt at garnfisk i dag oppfattes som ensbetydende med dårlig kvalitet. Det mener fiskekjøper Rita Karlsen på Senja.

Jon Eirik Olsen Harstad - De er velkommen til oss for å se at de tar feil, sier Karlsen til FiskeribladetFiskaren. Ved fiskebruket Brødrene Karlsen A/S på Husøy er det så langt i år tatt imot atskillige tonn garnfisk fra Senja-flåten. Det aller meste av torsken er sendt ut på markedet pakket som skremmerket ferskfisk.

- Her stilles de aller strengeste kvalitetskrav, og vi har ikke hatt en eneste reklamasjon fra våre kunder. Når alle involverte gjør en god jobb, så holder garnfiskens kravene med god margin, sier Karlsen. Skremmende - I vår daglige aktivitet er kvalitet en selvfølge, og dette har vi arbeidet med i mange år. Både overfor fiskerne som leverer her, og internt i bedriften. Det har vi lyktes med, og vi vet at andre bedrifter får til det samme. Da er det skremmende å oppleve at vanlige fiskespisende nordmenn generelt oppfatter garnfisk som mindreverdig mat.. Velkommen til Husøy - Jeg er ikke i tvil om at dette inntrykket i stor grad er skapt av Nofima-forskere som har stått fram i media og fortalt om hvor dårlig garnfisk er. Hvor de har sine tall og statistikker fra er vanskelig å si, men både forskere og ledelse i Nofima er herved invitert til å besøke oss her på Husøy. De kan gjerne få følge garnfiskens, fra den kommer opp av sjøen til den er ferdigpakket som blanktorsk i isoporkasser. De innvendigene de måtte finne mot kvaliteten er vi spent på å høre, sier Karlsen. «Må stoppes» Som daglig leder ved fiskeindustribedriften er en av oppgavene å holde et øye med svingningene i næringa gjennom media. Forskernes fokus på garnkvalitet er i så måte et tema, og blant annet rapporten som kom i sommer, under FiskeribladetFiskarens tittel «Stempler garnfisk som annenrangs», fikk mye oppmerksomhet. Her ble en Nofima-forsker sitert på at «Det norske garnfisket må stoppes dersom målet er topp

FREDAG 17. JANUAR 2014 FISKERIBLADET FISKAREN

Ødelegger for garnfisken

8 NYHETER

KVALITET
Forskningsinstituttet Nofima har bidratt sterkt at garnfisk i dag oppfattes som ensbetydende med dårlig kvalitet. Det mener fiskekjøper Rita Karlsen på Senja.

Jon Eirik Olsen
Harstad

«De er velkomne til oss for å se at de tar feil, sier Karlsen til FiskeribladetFiskaren. Ved fiskebruket Brødrene Karlsen A/S på Husøy er det så langt i år tatt imot atskillige tonn garnfisk fra Senja-flåten. Det aller meste av torsken er sendt ut på markedet pakket som skremmerket ferskfisk.»

Her stilles de aller strengeste kvalitetskrav, og vi har ikke hatt en eneste reklamasjon fra våre kunder. Når alle involverte gjør en god jobb, så holder garnfiskens kravene med god margin, sier Karlsen.

Skremmende
I vår daglige aktivitet er kvalitet en selvfølge, og dette har vi arbeidet med i mange år. Både overfor fiskerne som leverer her, og internt i bedriften. Det har vi lyktes med, og vi vet at andre bedrifter får til det samme. Da er det skremmende å oppleve at vanlige fiskespisende nordmenn generelt oppfatter garnfisk som mindreverdig mat.

Velkommen til Husøy
«Jeg er ikke i tvil om at dette inntrykket i stor grad er skapt av Nofima-forskere som har stått fram i media og fortalt om hvor dårlig garnfisk er. Hvor de har sine tall og statistikker fra er vanskelig å si, men både forskere og ledelse i Nofima er herved invitert til å besøke oss her på Husøy. De kan gjerne få følge garnfiskens, fra den kommer opp av sjøen til den er ferdigpakket som

FAKTA: KVALITET
Forskningsinstituttet Nofima skal i måned et år kartlegge kvaliteten på torsk og tross innføres fra de aktuelle redskaps-typerne langs Norskekysten. Men Nofima presenterer allerede i sommer et sammen- drag av tidligere forskning som viser at kvaliteten på garnfisk generelt trekker ned kvaliteten på norsk fisk. Andre redskaps- typer slipper ikke unna, men Nofima-forskeren ber om et forslag at garnfisket må stoppes dersom målet er topp kvalitet på fisken.

Husøy
Husøy, Troms

Må stoppes
Som daglig leder ved fiske- industribedriften er en av oppgavene å holde et øye med svingningene i næringa gjennom media. Forskernes fokus på garnkvalitet er i så måte et tema, og blant annet rapporten som kom i sommer, under FiskeribladetFiskarens tittel «Stempler garnfisk som annen- rangs», fikk mye oppmerksomhet.

Ødeleggende
«Det er selvfølgelig kvali- tetskravene de måtte finne mot kvaliteten er vi spent på å høre, sier Karlsen.»

Blanktorsk i isoporkasser
De innvendigene de måtte finne mot kvaliteten er vi spent på å høre, sier Karlsen.

Med garn
Fisker Odd Rydningen om bord på Husøy-båten «Senja» sørger for at garnfisk blir varesatt i umiddelbart etter at den er kommet om bord. ALLE FOTO: HÅNDTAK: KARLSEN

I styrehuset
«Skal man gi et generelt bud- skap, så er det at kvaliteten på fisken i stor grad avgjøres i styrehuset om bord. Skip- peren nøyer hvordan han vil



Med garn
Fisker Odd Rydningen om bord på Husøy-båten «Senja» sørger for at garnfisk blir varesatt i umiddelbart etter at den er kommet om bord. ALLE FOTO: HÅNDTAK: KARLSEN

I styrehuset
«Skal man gi et generelt bud- skap, så er det at kvaliteten på fisken i stor grad avgjøres i styrehuset om bord. Skip- peren nøyer hvordan han vil

- Rapportere objektive funn

«Vi har aldri påstøtt at ikke garnfisket kan ha typisk kvalitet. Vi har bare rapportert hva objektive funn viser og gitt fakta om hvordan fisken faktisk utføres.»
«Etter et det alltid bygget på å bli invitert til Husøy, så dette er noe vi vil ønske nærmer oss med Rita Karlsen om, avslutter Nofima-direktør Pedersen.



kvalitet på fisken». - Ødeleggende - Å etablere et slikt generelt bilde av garnfisk er ødeleggende for det kvalitetsarbeidet vi driver. Det er fullt mulig å produsere et produkt av toppkvalitet fra garnfisk, men her er jo budskapet at man nærmest kan gi opp for hånd. - Det er selvfølgelig kvalitetsforskjeller når det gjelder garnfisk, som det også er på fisk fra andre redskaper. Her spiller tross alt naturen også en rolle. Men fisk som ikke holder kravene sorteres ut, og gir dårligere pris. Og motsatt: God kvalitet premieres når vi har økonomisk spillerom for det. Dette har fiskerne hos oss som rettesnor i sitt arbeid, og ingen ønsker å komme på land med råstoff av dårlig kvalitet, konstaterer Karlsen. I styrehuset - Skal man gi et generelt budskap, så er det at kvaliteten på fisken i stor grad avgjøres i styrehuset om bord. Skipperen avgjør hvordan han vil bruke redskapene i forhold til de muligheter han har for å ivareta fangsten på en forsvarlig måte. Sagt på en annen måte: En snurrevadfangst på 150 tonn har ingenting hos oss å gjøre, oppsummerer daglig leder Rita Karlsen. jon.eirik.olsen@fbfi.no Telefon: 77 05 90 22

MED GARN: Fisker Odd Rydningen om bord på Husøy-båten «Senja» sørger for at garnfisken blir ivaretatt umiddelbart etter at den er kommet om bord. ALLE FOTO: KONSTANSE KARLSEN

(Bildetekst - garnbåt på feltet:)

Bildetekst - skrei i isoporkasse: KVALITET:

Garnskrei pakket hos Brødrene Karlsen A/S etter bransjens høyeste kvalitetskrav. Kundene

befinner seg både i inn- og utland. Ingen

reklamasjoner så langt, konstaterer man ved

Senja-bedriften. Bildetekst - mann med skrei-

kasse: FORNØYD: Kaiformann Tor Pettersen hos

Brødrene Karlsen er godt fornøyd med den

jobben fiskerne gjør for å sikre kvalitetsråstoff til bedriften. FBFI Fiskeribladet Fiskaren KVALITET: Garnskrei pakket hos Brødrene Karlsen A/S etter bransjens høyeste kvalitetskrav. Kundene befinner seg både i inn- og utland. Ingen reklamasjoner så langt, konstaterer man. Husøy, Troms

@text2

© Fiskeribladet Fiskaren

Økte kvoter i lukket kystgruppes fiske etter hyse nord for 62N

Kystmagasinet. Publisert på nett 15.01.2014 16:15. Profil: Konkurrenter, Havforskningsinstituttet. Fiskeridirektoratet.

Fiskeridirektoratet justerer reguleringsopplegget i fisket etter hyse etter innspill fra både land- og sjøsiden i fiskerinæringen.

Justeringene gjelder for fisket etter hyse nord for 62N for fartøy i lukket kystgruppe under 15 meter hjemmelslengde.

Foto: Kjartan Mæstad, Havforskningsinstituttet

Avsetningen til bifangst er redusert og overreguleringen er økt på bakgrunn av innspill fra både land- og sjøsiden i fiskerinæringen. Fra årets begynnelse ble det avsatt 6506 tonn hyse til bifangstfiske etter 1. september. Fartøy kan fiske bifangst i kombinasjon med maksimal-/fartøyskvoter.

Avsetningen utgjorde 30 prosent av gruppekvote, basert på at fartøy under 15 meter hjemmelslengde landet i gjennomsnitt 40 prosent av hysefangstene etter 1. september i 2011 og 2012. Bifangstavsetningen reduseres nå til 20 prosent av gruppekvote, 4338 tonn.

Bør spare hysekvote Fiskeridirektøren anmoder fiskeflåten om å spare hysekvote da hyse kan bli en knapp faktor i torskefisket til høsten. Fartøy under 15 meter hjemmelslengde landet cirka 6300 tonn hyse etter 1. september i 2013.

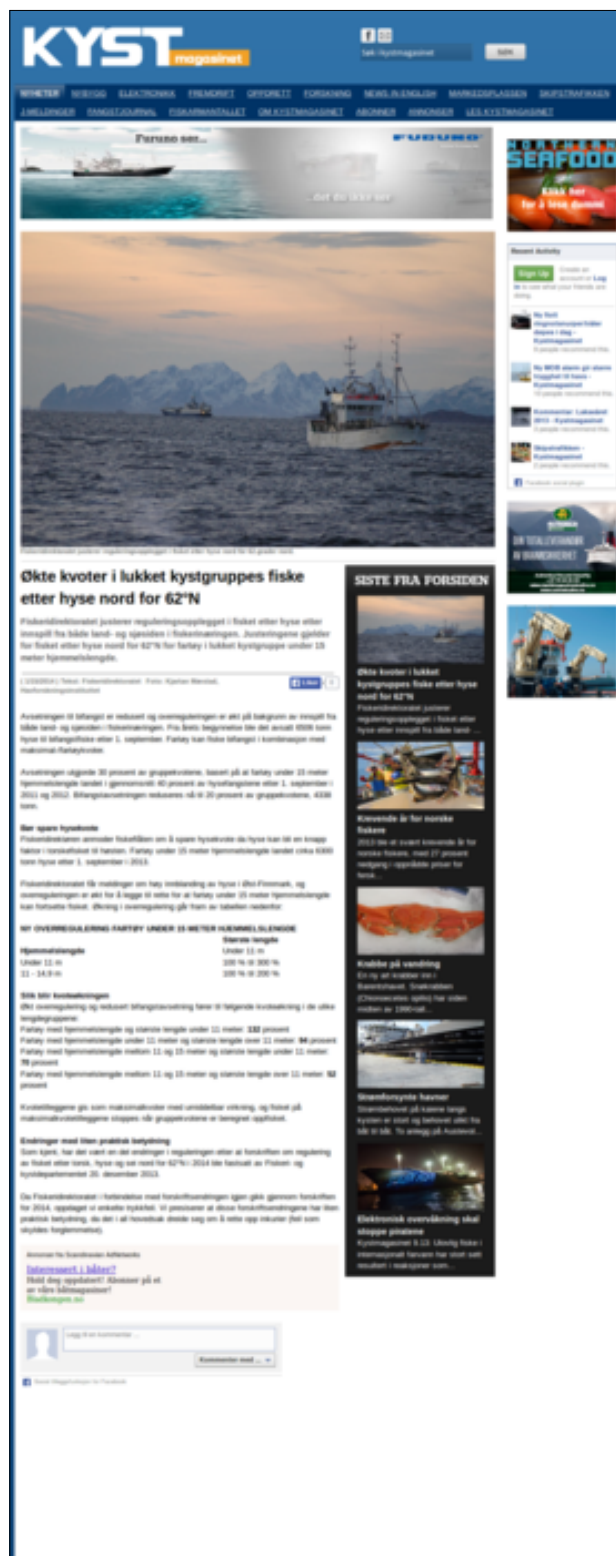
Fiskeridirektoratet får meldinger om høy innblanding av hyse i Øst-Finnmark, og overreguleringen er økt for å legge til rette for at fartøy under 15 meter hjemmelslengde kan fortsette fisket. Økning i overregulering går fram av tabellen nedenfor:

NY OVERREGULERING FARTØY UNDER 15 METER HJEMMELSLENGDE

Største lengde
Hjemmelslengde Under 11 m Over 11 m Under 11 m 100 % til 300 % 50 % til 150 % 11 - 14,9 m 100 % til 200 % 50 % til 100 %

Slik blir kvoteøkningen

Økt overregulering og redusert bifangstavsetning



fører til følgende kvoteøkning i de ulike lengdegruppene:

Fartøy med hjemmelslengde og største lengde under 11 meter: 132 prosent

Fartøy med hjemmelslengde under 11 meter og største lengde over 11 meter: 94 prosent

Fartøy med hjemmelslengde mellom 11 og 15 meter og største lengde under 11 meter: 70 prosent

Fartøy med hjemmelslengde mellom 11 og 15 meter og største lengde over 11 meter: 52 prosent

Kvotetilleggene gis som maksimalkvoter med umiddelbar virkning, og fisket på maksimalkvotetilleggene stoppes når gruppekvoteene er beregnet oppfisket.

Endringer med liten praktisk betydning Som kjent, har det vært en del endringer i reguleringen etter

at forskriften om regulering av fisket etter torsk, hyse og sei nord for 62N i 2014 ble fastsatt av Fiskeri- og kystdepartementet 20. desember 2013.

Da Fiskeridirektoratet i forbindelse med forskriftsendringen igjen gikk gjennom forskriften for 2014, oppdaget vi enkelte trykkfeil. Vi presiserer at disse forskriftsendringene har liten praktisk betydning, da det i all hovedsak dreide seg om å rette opp inkurier (feil som skyldes forglemmelse).

Fiskeridirektoratet justerer reguleringsopplegget i fisket etter hyse nord for 62.grader nord.

© Kystmagasinet

Se webartikkelen på <http://ret.nu/FFzIGj8Z>

Ønsker mer sexy torsk

Satser på kvalitet

Lofot-Tidende. Publisert på trykk 15.01.2014. Profil: Nofima/Akvaforsk/Fiskeriforsk.
KARIN P. SKARBY. Side: 4-5.

For å få bedre kvalitet på torsken, innfører Norway Seafoods en vurdering av råvaren. God fisk vil få bedre betalt enn dårlig fisk.

- Norway Seafoods ønsker å gjøre en forskjell når det gjelder i lage nye torskprodukter, benfri, delikat og mer "sexy" for at ungdom skal spise torsken, sier selskapets produksjonssjef Per Gunnar Hansen. I en alt mer global sjømatnæring tar selskapet utfordringen, inspirert av en voksende og mer lønnsom laksenæring, og satser på å få mer kvalitet på torsken. I dag betaler markedet 50 kroner per kilo for laks, og ti kroner kiloen for torsk. En endring må til, og Norway Seafoods legger tid og krefter på å utvikle sine produkter mot en sushispisende generasjon. - Prisdifferensiering er det viktigste virkemiddelet for å fremme kvalitet. Ofte betales det samme pris, selv om kvaliteten er ulik, sier råstoffsjef Ørjan Nergaard i Norway Seafoods. - Det er merkelig at det er så pass lite prisvariasjon, understreker Hansen. Smilefjes Norway Seafoods stilte mannsterke i Stamsund mandag for å orientere pressen og produksjonsleddet under seg i fiskerinæringen om endringene selskapet nå innfører: Råstoffet fra havet vurderes grundig hos det som tidligere ble kalt fiskemottakene. Fisker klassifiseres i tre klasser: God, ordinær og dårlig. Papirene i transaksjonen merkes med smilefjes: Blå for god blankfisk, grønn for ordinær og gul for dårlig kvalitet. Vurdering og synlighet blir viktig. Det vil gå ut beskrivelser på klassifiseringene, internopplæring vil startes opp og fiskere vil informeres. Bløgging, tekstur og rødslåtthet, sløyning og temperatur vurderes i klassifiseringen. Fiskemottakene Norway Seafoods får levert sin fisk fra, endrer navnet til kjøpestasjoner. - Vi vil satse på kjøpestasjonene, utvikle kunnskap og kompetanse om kvalitet i vår egen organisasjon, og sammen med fiskerne løfte kvaliteten på norsk torsk, sier Hansen. Norway Seafoods vil investere i sine 22 kjøpestasjoner langs den



nordnorske kysten for å få kvalitet, men også lønnsomhet på anleggssiden av næringen. - Skal norsk filetproduksjon overleve, må vi ha inn ny teknologi, sier Hansen, og viser til et stort behov for innovasjon i næringen. De åpner også for å få inn flere kjøpestasjoner i systemet. - Vi kan ikke få inn 100 prosent kvalitet på alt, det kan for eksempel være dårlig vær. Men det er klart at noen fiskere leverer bedre kvalitet enn andre. Det er bra med sortering, mener Jan Odin Olavsén fra fiskemottaket på Steine. Morten Jentoft fra Lofoten Klippfisk på Napp tror ikke det vil være en stor forskjell for dem med det nye systemet: - Jeg vil levere et godt produkt, og sånn har det vært bestandig. Begynner de å bråke, får de ikke fisk fra meg. Loins fra Stamsund Stor variasjon på kvaliteten utfordrer næringen. - Det er viktig at vi får sikret råstoffet inn så at vi har en mulighet til å foredle det, for eksempel i Stamsund, sier Hansen. I 2013 begynte fileten i Stamsund å produsere reinskåret torskeloins, fiskens indrefilet, på 300 gram til Rema 1000-kjeden. Landanlegget må ta inn mye fisk for å svare på etterspørselen. - Det blir satt igjen 15-20 prosent av torsken vi tok inn til Rema som holdt den kvaliteten vi ønsker, sier Paul M. Hauan i Norway Seafoods Stamsund. Av 20 tonn torsk sitter de igjen med tre-fire tonn som de kan bruke til loins. - Den største utfordringen er at ingen vil kjøpe fisk med rødflækker, sier plassjef Steffen Andersen. Han tror den største forandringen med innføringen av de tre kvalitetsklassene vil være at foredlingsfabrikken nå vil kunne kjøpe den

fisken de trenger, i stedet for å lage produkter av fisken de får. - Dette initiativet er flott, og det vil utfordre kjøpepestasjonene på en måte vi ikke har sett før. Tidligere var det bare snakk om volum, nå går det mer på kvalitet. Jeg er sikker på at det finnes mye god kompetanse, med det nye systemet blir det synliggjort. Jeg har god tro på at vil skal lykkes med det her prosjektet, sier Hauan. Produksjonssjef Per Gunnar Hansen i Norway Seafoods vil ikke si noe om fremtiden i Stamsund. Hvert enkelt anlegg er ikke vurdert i denne runden. - Kvaliteten må frem for å få konkurransedyktighet, og vi må løfte teknologien for å kunne levere hver gang, poengterer produksjonssjefen. Hvordan trålfisket innvirker på fremtiden til landanleggene vil han ikke svare på, men han poengterer: - Trålfisket står bare for 30 prosent av vårt råstoff. 70 prosent kommer fra kystflåten. De viktigste for oss nå er de 22 fiskestasjonene. Garnfiske gir skader - Forskning viser at garn gir blodfisk, sier Kine Marie Larsen ved matforskningsinstituttet Nofima. Forskeren forklarte hva god kvalitet for torsk er, at den ikke skal lukte og være hvit for å gjøre seg attraktiv på markedet. Skader i kjøttet betyr noe for kvaliteten på ikke bare ferskfisk, men også salt- og tørrfisk. Problemet er stort i næringen. Mye fisk som leveres inn har redskapsmerker og er blodsprenget. Også på land kan fisken få en del hjuling da den hives fra kar til kar. - Vi ser det ikke på fisken, men slagskader innvirker på kvaliteten, sier Paul M. Hauan. Norway Seafoods i Norge Tar mot 50.000 tonn hel fisk fra 600 fartøy Produserer 20.000 tonn filet i året Har 600 ansatte. På fileten i Stamsund jobber cirka 100 Hadde i 2012 1,2 milliarder kroner i omsetning Samarbeider og/eller driver 22 kjøpepestasjoner langs kysten av Nord-Norge Driver fire store fiskeforedlingsfabrikker i Norge, i Stamsund, Melbu, Hammerfest and Båtsfjord, og fem mindre anlegg i Tromvik, Sørvær, Berlevåg, Kjøllefjord og Mehamn Største aksjonær til Norway Seafoods Group AS er Havfisk ASA, tidligere Aker Seafoods ASA Er i konsernet Havfisk benevnt som selskapets foredlings- og salgsselskap

Bildetekst: Vurderer: Fra venstre Per Gunnar Hansen, Paul M. Hauan og Ørjan Nergaard i Norway Seafoods diskuterer hvilken kvalitet de tre eksempelfiskene har, og setter på smilefjes. |Fiskemottak som blir kjøpepestasjoner: Fra høyre Jens Petter Gylseth i Steinfjorden Sjømat AS i Tangstad Eggum, Jan Odin Olavsén i Olavsén AS på Steine og Morten Jentoft i Lofoten Klippfisk på Napp. |Blodfisk: Per Gunnar Hansen ser på en torsk av dårligste kvalitet. - Den kan ikke brukes til noe, sier plassjef Steffen Andersen (i blått) i Norway Seafoods Stamsund. |Indrefilet: Torskeloin-produksjonen på Norway Seafoods Stamsund startet opp i fjor. Det er lønnsomt. |Skader: Torsken kan få slagskader også på land, skader som innvirker på kvaliteten. |Trålfiske: Trålere leverer 30 prosent av råstoffet til Norway Seafoods. 70 prosent kommer fra kystfisket. |Smilefjes: Råstoffsjef Ørjan Nergaard i Norway Seafoods håper det blir flere blå enn gule smilefjes på kjøpepestasjonene fremover.

© Lofot-Tidende

- Vi må gjøre torskene mer sexy

Lofotposten. Publisert på nett 14.01.2014 08:23. (Oppdatert 14.01.2014 10:25) Profil: Nofima/Akvaforsk/Fiskeriforsk. Kai Nikolaisen.

Norway Seafoods lanserte mandag et program som skal gi et kvalitetsløft for torskene. (Oppdatert: 14.01.2014 10:25)

Produksjonsdirektør i Norway Seafoods, Per Gunnar Hansen (tv) har gitt sin fisk et surfhjes, mens råstoffsjef Ørjan neraard holder en fisk med en blå smilemunn. Det betyr at den er av beste kvalitet. I midten holder fiskekjøper Jan Odin Olavsén en fisk med stram smilemunn. Alle foto: Kai Nikolaisen Foto: Kai Nikolaisen

Ørjan Nergaard er råstoffsjef i Norway Seafood foran plansjen som blir å henge på alle kjøpestasjoner som tar i mot fisk for Norway Seafoods. Foto: Kai Nikolaisen

Forsker Kine Marie Larsen fra Nofima viste til en undersøkelse der garnfiskene kom dårligst ut Foto: Kai Nikolaisen Mandag lanserte Norway Seafoods et program som skal sette en ny standard for kvalitet i torskeneæringen. Til stede på møtet var fiskekjøpere, Norges Råfisklag og forsker Kine Marie Larsen fra Nofima.

Produksjonsdirektør Per Gunnar Hansen i Norway Seafoods slo fast at torskene oppnår for lave priser og hele næringen sliter med lønnsomheten. Han mente hovedårsaken var for ujevn og dårlig kvalitet på fisken.

- Vi må få nordmenn til å spise mer torsk. For å få det til må vi få ungdom til å like torsk. Vi må gjøre torskene mer sexy. Det vil si benfrie, delikate fileter. For å få det til må kvaliteten heves og bli jevnere, slo Hansen fast.

Forsker Kine Marie Larsen ved Nofima i Tromsø har forsket på det med god kvalitet.

- Garnfisk er den fisken med flest kvalitetsfeil, men vi fant feil på fisk fra alle brukstyper. Det som er viktig er at fiskerne spør hvorfor kvaliteten ble slik den ble, sa Larsen før råstoffsjef Ørjan Nergaard i Norwat Seafoods offentliggjorde hvordan Norway Seafoods skal sikre en god kvalitet.

The screenshot shows a news article on the Retriever website. The headline is '- Vi må gjøre torskene mer sexy' and the sub-headline is 'Norway Seafoods lanserte mandag et program som skal gi et kvalitetsløft for torskene.' The main image shows three men in white lab coats holding large fish. The article text discusses the launch of a quality program by Norway Seafoods, mentioning Per Gunnar Hansen and Ørjan Nergaard. It also mentions researcher Kine Marie Larsen from Nofima. The article is dated 14.01.2014.

- Vi kjøper i dag fisk fra 22 kjøpsstasjoner og vi er opptatt at alle skal behandles likt. God kvalitet skal belønnes, og fiskerne skal få vite hvorfor fisken blir nedklassifisert. Vi har derfor innført smilefjes. Et blått smilefjes betyr at fisken er lytefri og kan ferskpakkes. En grønn stram munn betyr at fisken er av bra kvalitet, men har en del lyter. Et gul surfjes betyr at fisken ikke er bra. Den kan fortsatt brukes, men ikke til de best betalte produktene. Prisdifferensiering er det viktigste virkemidlet for å få god kvalitet. Vurdering av kvalitet skal være uavhengig av sesong, geografi eller brukstype. De ulike kvalitetene skal holdes adskilt. Vi skal utvikle

oss i samarbeid med fiskerne og kvalitet skal være lønnsomt for alle, slo Nergaard fast.

Fiskekjøper Jan Odin Olavsens ved Olavsens AS likte tiltaket.

- Det er et enkelt system og dette er veien å gå, slo han fast. Flere fiskere var invitert men møtte ikke.

© Lofotposten

Se webartikkelen på <http://ret.nu/svBMathL>

Smilefjes

Lanserer kvalitetsløft på torsk

Lofotposten. Publisert på trykk 14.01.2014. Profil: Nofima/Akvaforsk/Fiskeriforsk. Kai Nikolaisen. Side: 6.

Norway Seafoods lanserte mandag et program som skal gi et kvalitetsløft for torsk. Smilefjes er virkemidlet.

Mandag lanserte Norway Seafoods et program som skal sette en ny standard for kvalitet i torskeneringen. Til stede på møtet var fiskekjøpere, Norges Råfisklag og forsker Kine Marie Larsen fra Nofima. Produksjonsdirektør Per Gunnar Hansen i Norway Seafoods slo fast at torsk oppnår for lave priser og hele næringen sliter med lønnsomheten. Han mente hovedårsaken var for ujevn og dårlig kvalitet på fisken. -Vi må få nordmenn til å spise mer torsk. For å få det til må vi få ungdom til å like torsk. , Vi må gjøre torsk mer sexy. Det vil si benfrie, delikate fileter. For å få det til må kvaliteten heves og bli jevnere, slo Hansen fast. Forsker Kine Marie Larsen ved Nofima i Tromsø har forsket på det med god kvalitet. -Garnfisk er den fisken med flest kvalitetsfeil, men vi fant feil på fisk fra alle brukstyper. Det som er viktig er at fiskerne spør hvorfor kvaliteten ble slik den ble, sa Larsen før råstoffsjef Ørjan Nergaard i Norwat Seafoods offentliggjorde hvordan Norway Seafoods skal sikre en god kvalitet. -Vi kjøper i dag fisk fra 22 kjøpsstasjoner og vi er opptatt at alle skal behandles likt. God kvalitet skal belønnes, og fiskerne skal få vite hvorfor fisken blir nedklassifisert. Vi har derfor innført smilefjes. Et blått smilefjes betyr at fisken er lytefri og kan ferskpakkes. En grønn stram munn betyr at fisken er av bra kvalitet, men har en del lyter. Et gul surfjes betyr at fisken ikke er bra. Den kan fortsatt brukes, men ikke til de best betalte produktene. Prisdifferensiering er det viktigste virkemidlet for å få god kvalitet. Vurdering av kvalitet skal være uavhengig av sesong, geografi eller brukstypen. De ulike kvalitetene skal holdes adskilt. Vi skal utvikle oss i samarbeid med fiskerne og kvalitet skal være lønnsomt for alle, slo Nergaard fast. Fiskekjøper Jan Odin Olavsens ved Olavsens AS likte tiltaket. -Det er et enkelt

6 Lofotposten
TRSDAG 14. JANUAR 2014

Vannskade i Galleri Lofotens Hus i Henningsvær mandag

Rundt kl. 12.00 gikk brannalarmen i Galleri Lofotens Hus i Henningsvær, der kunstneren Karl Erik Harr har en verdifull utstilling med bilder.

Karl Erik Harr

Både politiet og brannvesenet rykket ut straks, men allerede før man var kommet noen kilometer på vei, ble det klart at det var en vannlekkasje som forårsaket skaden, og nedbøtten kunne som.

Daglig leder Torbjørn Malnes, var i Oslo og på vei hjemover fra Reiselivsmessa da alarmen gikk. Han sier til Lofotposten at det viste seg å være en vannlekkasje på et lag i galleriets bygg i Østervangs gate i Henningsvær som forårsaket skaden. Ingen mennesker er skadet, men mulig har bøker og andre ting på lagret blitt vannskadet. Vannfløvelen til bygget ble straks avstengt og vannskaden tatt hånd om lokalt.



Galleri Lofotens Hus i Henningsvær. Fiskerikjøper Morten Jentoft er på vei til sjøen mandag kl. 12.00, men ingen mennesker ble skadet.

Lanserer kvalitetsløft på torsk

Smilefjes

Norway Seafoods lanserte mandag et program som skal gi et kvalitetsløft for torsk. Smilefjes er virkemidlet.



Paul Hauan, Norway Seafoods Stamsund, produksjonsdirektør Per Gunnar Hansen i samtale med fiskekjøper Morten Jentoft.



Kai Nikolaisen

Mandag lanserte Norway Seafoods et program som skal sette en ny standard for kvalitet i torskeneringen. Til stede på møtet var fiskekjøpere, Norges Råfisklag og forsker Kine Marie Larsen fra Nofima.

Produksjonsdirektør Per Gunnar Hansen i Norway Seafoods slo fast at torsk oppnår for lave priser og hele næringen sliter med lønnsomheten. Han mente hovedårsaken var for ujevn og dårlig kvalitet på fisken. -Vi må få nordmenn til å spise mer torsk. For å få det til må vi få ungdom til å like torsk. Vi må gjøre torsk mer sexy. Det vil si benfrie, delikate fileter. For å få det til må kvaliteten heves og bli jevnere, slo Hansen fast. Forsker Kine Marie Larsen ved Nofima i Tromsø har forsket på det med god kvalitet.

-Garnfisk er den fisken med flest kvalitetsfeil, men vi fant feil på fisk fra alle brukstyper. Det som er viktig er at fiskerne spør hvorfor kvaliteten ble slik den ble, sa Larsen før råstoffsjef Ørjan Nergaard i Norway Seafoods offentliggjorde hvordan Norway Seafoods skal sikre en god kvalitet.

-Vi kjøper i dag fisk fra 22 kjøpsstasjoner og vi er opptatt at alle skal behandles likt. God kvalitet skal belønnes, og fiskerne skal få vite hvorfor fisken blir nedklassifisert. Vi har derfor innført smilefjes. Et blått smilefjes betyr at fisken er lytefri og kan ferskpakkes. En grønn stram munn betyr at fisken er av bra kvalitet, men har en del lyter. Et gul surfjes betyr at fisken ikke er bra. Den kan fortsatt brukes, men ikke til de best betalte produktene. Prisdifferensiering er det viktigste virkemidlet for å få god kvalitet. Vurdering av kvalitet skal være uavhengig av sesong, geografi eller brukstypen. De ulike kvalitetene skal holdes adskilt. Vi skal utvikle oss i samarbeid med fiskerne og kvalitet skal være lønnsomt for alle, slo Nergaard fast. Fiskekjøper Jan Odin Olavsens ved Olavsens AS likte tiltaket. -Det er et enkelt



Ørjan Nergaard er råstoffsjef i Norway Seafood foran plansen som blir å henge på alle kjøpsstasjoner som selger fisk for Norway Seafoods.



Forsker Kine Marie Larsen fra Nofima viste til en undersøkelse der garnfiskens kom dårligst ut.

system og dette er veien å gå, slo han fast. Flere fiskere var invitert men møtte ikke.

Bildetekst: Paul Hauan, Norway Seafoods Stamsund, produksjonsdirektør Per Gunnar Hansen i samtale med fiskekjøper Morten Jentoft. | Produksjonsdirektør i Norway Seafoods, Per Gunnar Hansen (tv) har gitt sin fisk et surfhjes, mens råstoffsjef Ørjan Nergaard holder en fisk med en blå smilemunn. Det betyr at den er av beste kvalitet. I midten holder fiskekjøper Jan Odin Olavsens en fisk med stram smilemunn. | Ørjan Nergaard er råstoffsjef i Norway Seafood foran plansen som blir å henge på alle kjøpsstasjoner som tar i mot fisk for Norway Seafoods. | Forsker Kine Marie Larsen fra Nofima viste til en undersøkelse der garnfiskens kom dårligst ut

© Lofotposten

NORSK TORSK SKAL BLI KULT

Finnmark Dagblad. Publisert på trykk 13.01.2014. Profil: Nofima/Akvaforsk/Fiskeriforsk. GARD L. MICHALSEN. Side: 4-5.

Hvis torsk skal bli lønnsomt, må kvaliteten opp. Snart møter fiskerne smilefjes og godt betalt, eller surmunn og lavere pris.

- Bestemor spiste en annen fisk enn dagens ungdom gjør. Sånn er det, og skal vi lykkes med foredling av torsken, må vi gjøre noe, sier Per Gunnar Johnsen, produksjonsdirektør i Norway Seafoods. Fredag samlet konsernet presse, bransje og myndigheter i Båtsfjord. På agendaen stod et såkalt kvalitetsløft for torskenæringa. Når ikke ut - Norge går glipp av store inntekter i dag, fordi torskens unike kvalitet ikke når ut til markedet. Markedet etterspør mer kvalitet. Hvis vi kan levere bedre produkter, øker både etterspørselen, prisen og lønnsomheten, sier konsernsjef Thomas Farstad. Han ledet et selskap som har sett og følt omstillingen på kroppen: Den lokale filetnæringa er blitt global. Det lønner seg ikke å foredle fisk i Norge, og landet har mistet både konkurransekraft og tusenvis av arbeidsplasser. Skal gjøre det kult Mens laksenæringa både tjener penger og laksen er blitt pop blant ungdom, henger torsken fortsatt litt etter. - Undersøkelser viser at de unge fortsatt forbinder torsken med noe litt gammeldags. Men torsken er et fantastisk produkt, det er sunt - og vi har stor tilgang til det. Vi må rett og slett gjøre det litt kult, og få ungdom til å spise torsk - både i Norge og resten av verden, sier Farstad. Og jobben er i gang. I fjor kom nye produkter under eget varemerke. Skinnfri, benfri produkter. Ferske torskeloins fra kjøledisken som er bare å ta med hjem og spise. Dårlig kvalitet koster Ferske torskeloins på eget merke kan man også tjene penger på - i motsetning til b- og c-vare som blir fiskepinner eller First Price-fisk i fryseren. Men da må kvaliteten være god nok. Forsker Kine Mari Karlsen fra Nofima deltok på gårdsdagens presentasjon, og viste blant annet tall på hvor stor andel av dagens fangst som ikke holder mål. Og hvor mye det koster. - Hvis fiskerne kommer på land med sjøddød hyse, så taper fiskebruket fem kroner per kilo, sier Karlsen. Surmunn og



smilefjes Og her kommer det såkalte kvalitetsløftet inn. I dag vurderes fisken likt, uavhengig av redskap, sesong og kvalitet. - Vi betaler akkurat samme prisen for dårlig fisk og fisk til torskeloins av høy kvalitet, sier produksjonsdirektør Per Gunnar Hansen. Kvalitetsløftet innebærer både kapasitet, kompetanse, utstyr og en annen tankegang når fisken kjøpes. Sagt på en enkel måte: Fisken skal deles inn i tre kategorier. Smilefjes, smalmunn og surmunn. Betalingen skal også skje deretter. Slik forklarer kvalitetssjef Ørjan Nergaard i Norway Seafoods tankegangen: - Det er lett å betale høyere pris for god kvalitet - det er vanskelig å gjøre det motsatte. Så blir det krangling rundt omkring? Ja, det blir det. Det er de ubehagelige tingene som vi ikke ønsker å gjøre noe med det. Men vil det fungere? Ja. Fra mottak til kjøp I kvalitetsløftet ligger det også en endring av tankegangen rundt dagens fiskemottak. Det skal ikke hete «mottak», men «kjøpepestasjon». - Navnet endrer kanskje ikke så mye, men det betyr noe. Vi skal ikke ligge der og ukritisk ta i mot. Vi skal sette klare kvalitetskriterier, og avstemme ut fra det faktiske behovet, sier produksjonsdirektør Per Gunnar Hansen. I dag har Norway Seafoods 22 slike kjøpepestasjooner kysten rundt. Det blir gjerne flere, slår konsernsjef Farstad fast. - Ja, vi er jo avhengig av å kjøpe torsk. Det er jo det vi vil, sier han. - Verdens beste sjømatnasjon Norway Seafoods skal altså satse på fiskemottakene - kjøpepestasjoner - og får gjerne flere. På spørsmål fra avisen i Båtsfjord fredag, ønsket konserntoppene imidlertid ikke å snakke mye om antall foredlingsanlegg, struktur og lokalisering av disse. Men la vekt på at mer

fisk av god kvalitet som kan selges til høyere pris, skal være godt nytt også for filetproduksjonen. - Dette skal føre til større verdiskaping og bedre pris for hele næringa, og for Norge som verdens beste sjømatnasjon, sier Farstad.

Bildetekst: IKKE GOD NOK: Konsernsjef Thomas Farstad peker på at mange av disse filetbitene ikke holder mål - og blir til farse, fiskepinner eller First Price.|SMILEFJES: Norway Seafoods skal dele ut smilefjes og surmunner, og kvalitet skal betale seg. Fra venstre: Innkjøpsleder og konstituert plassjef i Båtsfjord, Ketil Pettersen, produksjonsdirektør Per Gunnar Johnsen, kvalitetssjef Ørjan Nergård, kvalitetsleder i Båtsfjord, Linda Thomsen - og konsernsjef Thomas Farstad.

© Finnmark Dagblad

Nå skal norsk torsk bli kult

Finnmark Dagblad. Publisert på nett 12.01.2014 19:55. Profil: Nofima/Akvaforsk/Fiskeriforsk. GARD MICHAELSEN.

Hvis torsk skal bli lønnsomt, må kvaliteten opp. Snart møter fiskerne smilefjes og godt betalt, eller surmunn og lavere pris.

SMILENDE POLITIKERE: Stortingspolitiker Frank Bakke-Jensen (H) og ordfører Geir Knutsen (Ap) er langt fra enige om alt, men er begge glade for gode nyheter om torskenæringa og hjørnesteinsbedriften i hjembygda. Foto: Gard L. Michalsen

SMILEFJES: Norway Seafoods skal dele ut smilefjes og surmunner, og kvalitet skal betale seg. Fra venstre: Innkjøpsleder og konstituert plassjef i Båtsfjord, Ketil Pettersen, produksjonsdirektør Per Gunnar Johnsen, kvalitetssjef Ørjan Nergård, kvalitetsleder i Båtsfjord, Linda Thomsen - og konsernsjef Thomas Farstad. Foto: Gard L. Michalsen - Ho bestemor spiste en annen fisk enn dagens ungdom gjør. Sånn er det, og skal vi lykkes med foredling av torsken, må vi gjøre noe, sier Per Gunnar Johnsen, produksjonsdirektør i Norway Seafoods, til Finnmarken.

Fredag samlet konsernet presse, bransje og myndigheter i Båtsfjord. På agendaen stod et såkalt kvalitetsløft for torskenæringa.

Når ikke ut

- Norge går glipp av store inntekter i dag, fordi torskens unike kvalitet ikke når ut til markedet. Markedet etterspør mer kvalitet. Hvis vi kan levere bedre produkter, øker både etterspørselen, prisen og lønnsomheten, sier konsernsjef Thomas Farstad.

Han ledet et selskap som har sett og følt omstillingen på kroppen: Den lokale filetnæringa er blitt global. Det lønner seg ikke å foredle fisk i Norge, og vi har mistet både konkurransekraft og tusenvis av arbeidsplasser.

Skal gjøre det kult

Mens laksenæringa både tjener penger og laksen

Over 6000 titler Online. Prøv 1 måned gratis. VIAPLAY

Nå skal norsk torsk bli kult

Hvis torsk skal bli lønnsomt, må kvaliteten opp. Snart møter fiskerne smilefjes og godt betalt, eller surmunn og lavere pris.

GARD MICHAELSEN

... Ho bestemor spiste en annen fisk enn dagens ungdom gjør. Sånn er det, og skal vi lykkes med foredling av torsken, må vi gjøre noe, sier Per Gunnar Johnsen, produksjonsdirektør i Norway Seafoods, til Finnmarken.

Fredag samlet konsernet presse, bransje og myndigheter i Båtsfjord. På agendaen stod et såkalt kvalitetsløft for torskenæringa.

Når ikke ut

- Norge går glipp av store inntekter i dag, fordi torskens unike kvalitet ikke når ut til markedet. Markedet etterspør mer kvalitet. Hvis vi kan levere bedre produkter, øker både etterspørselen, prisen og lønnsomheten, sier konsernsjef Thomas Farstad.

Han ledet et selskap som har sett og følt omstillingen på kroppen: Den lokale filetnæringa er blitt global. Det lønner seg ikke å foredle fisk i Norge, og vi har mistet både konkurransekraft og tusenvis av arbeidsplasser.

Skal gjøre det kult

Mens laksenæringa både tjener penger og laksen er blitt et kult uttrykk, har torsk blitt et kult uttrykk.

- Underretninger viser at de unge fortsatt foretrekker torsken med mer fett og protein. Men torsken er et ferskvarerprodukt, det er surt - og vi har stor utfordring å gjøre det til kult, og til uttrykk som er like kult. Sånn er det, og skal vi lykkes med foredling av torsken, må vi gjøre noe, sier Per Gunnar Johnsen, produksjonsdirektør i Norway Seafoods, til Finnmarken.

Og på denne måten, i år kan nye produsenter under eget varemerke, sikre, berede produkter. Ferske konsistens fra kvalitetsbedriften som er å se i de mest kjente og kjente.

Dårlig kvalitet koster

Ferske konsistens på egen merke kan man også tjene penger på - i tillegg til å se i vare som får fiskepriser eller Fast Price-fisk i fiskepriser. Men da må kvaliteten være god nok.

Forsker Kåre Mørkved fra Høland dekket på gjennomgående gjennomgang, og viste blant annet på på hvor stor andel av dagens fiskepriser som ikke holder mål. Og hvor mye det koster.

- Hvis fiskerne kommer på land med god kvalitet, vil også fiskeribedriften som leverer per kilo, sier Kåre Mørkved.

Surmunn og smilefjes

Og her kommer det såkalt kvalitetsløft for i dag verdens fiskeribedrift, som er et viktig, viktig - og kvalitet.

- Vi beder alle om å være på utkikk på fisk og fisk i butikken og på kvalitet, sier produksjonsdirektør Per Gunnar Johnsen.

Kvalitetsløftet innebærer både kompetanse, utstyr og en annen behandling av fiskene kjøper. Slag på en enkelt måltid. Fisker skal deles inn i tre kategorier: Smak, surmunn og surmunn. Behandling skal også øke den.

Så forsker kvalitetsløft til den beste i Norge Seafoods bedriften.

- Det er det å betale høyere pris for god kvalitet - det er viktig å gjøre det riktig. Så det er det viktigste rundt omkring? Ja, det er det. Det er de uttrykkene som er viktig å gjøre noe med det. Men vil det fungere? Ja.

Fra møtet til kjøp

I kvalitetsløftet ligger det også en endring av behandling rundt dagens ferskvarer. Det skal ikke lenger hete «vottat», men «kvalitetsgjort».

er blitt in blant ungdom, henger torsken fortsatt litt etter.

- Undersøkelser viser at de unge fortsatt forbinder torsken med noe litt gammeldags. Men torsken er et fantastisk produkt, det er sunt - og vi har stor tilgang til det. Vi må rett og slett gjøre det litt kult, og få ungdom til å spise torsk - både i Norge og resten av verden, sier Farstad.

Og jobben er i gang. I fjor kom nye produkter under eget varemerke. Skinnfri, benfri produkter. Ferske torskeloins fra kjøledisken som er bare å ta med hjem og spise.

Dårlig kvalitet koster

Ferske torskeloins på eget merke kan man også tjene penger på - i motsetning til b- og c-vare som blir fiskepinner eller First Price-fisk i fryseren. Men da må kvaliteten være god nok.

Forsker Kine Mari Karlsen fra Nofima deltok på gårsdagens presentasjon, og viste blant annet tall på hvor stor andel av dagens fangst som ikke holder mål. Og hvor mye det koster.

- Hvis fiskerne kommer på land med sjøddød hyse, så taper fiskebruket fem kroner per kilo, sier Karlsen.

Surmunn og smilefjes

Og her kommer det såkalte kvalitetsløftet inn. I dag vurderes fisken likt, uavhengig av redskap, sesong - og kvalitet.

- Vi betaler akkurat samme prisen for dårlig fisk og fisk til torskeloins av høy kvalitet, sier produksjonsdirektør Per Gunnar Hansen.

Kvalitetsløftet innebærer både kapasitet, kompetanse, utstyr og en annen tankegang når fisken kjøpes. Sagt på en enkel måte: Fisken skal deles inn i tre kategorier. Smilefjes, smalmunn og surmunn. Betalingen skal også skje deretter.

Slik forklarer kvalitetssjef Ørjan Nergaard i Norway Seafoods tankegangen:

- Det er lett å betale høyere pris for god kvalitet - det er vanskelig å gjøre det motsatte. Så blir det krancling rundt omkring? Ja, det blir det. Det er de ubehagelige tingene som vi ikke ønsker å gjøre noe med det. Men vil det fungere? Ja.

Fra mottak til kjøp

I kvalitetsløftet ligger det også en endring av tankegangen rundt dagens fiskemottak. Det skal ikke lenger hete mottak, men kjøpestasjon.

- Navnet endrer kanskje ikke s mye, men det betyr noe. Vi skal ikke ligge der og ukritisk ta i mot. Vi skal sette klare kvalitetskriterier, og avstemme ut fra det faktiske behovet, sier produksjonsdirektør Per Gunnar Hansen.

I dag har Norway Seafoods 22 slike kjøpestasjoner kysten rundt. Det blir gjerne flere, slår konsernsjef Farstad fast overfor Finnmarken.

- Ja - vi er jo avhengig av å kjøpe torsk. Det er jo det vi vil, sier han.

- Verdens beste sjømatnasjon

Norway Seafoods skal altså satse på fiskemottakene - kjøpestasjoner - og får gjerne flere.

På spørsmål fra Finnmarken i Båtsfjord fredag, ønsket konserntoppene imidlertid ikke å snakke mye om antall foredlingsanlegg, struktur og lokalisering av disse. Men la vekt på at mer fisk av god kvalitet som kan selges til høyere pris, skal være godt nytt også for filetproduksjonen.

- Dette skal føre til større verdiskaping og bedre pris for hele næringa, og for Norge som verdens beste sjømatnasjon, sier Farstad.

© Finnmark Dagblad

Se webartikkelen på <http://ret.nu/Rpaf2z>

Nå skal norsk torsk bli kult

Finnmarken. Publisert på nett 12.01.2014 19:40. Profil: Nofima/Akvaforsk/Fiskeriforsk. Gard Michalsen.

Hvis torsk skal bli lønnsomt, må kvaliteten opp. Snart møter fiskerne smilefjes og godt betalt, eller surmunn og lavere pris.

SMILENDE POLITIKERE: Stortingspolitiker Frank Bakke-Jensen (H) og ordfører Geir Knutsen (Ap) er langt fra enige om alt, men er begge glade for gode nyheter om torskenæringa og hjørnesteinsbedriften i hjembygda. Foto: Gard L. Michalsen

SMILEFJES: Norway Seafoods skal dele ut smilefjes og surmunner, og kvalitet skal betale seg. Fra venstre: Innkjøpsleder og konstituert plassjef i Båtsfjord, Ketil Pettersen, produksjonsdirektør Per Gunnar Johnsen, kvalitetssjef Ørjan Nergård, kvalitetsleder i Båtsfjord, Linda Thomsen - og konsernsjef Thomas Farstad. Foto: Gard L. Michalsen - Ho bestemor spiste en annen fisk enn dagens ungdom gjør. Sånn er det, og skal vi lykkes med foredling av torsken, må vi gjøre noe, sier Per Gunnar Johnsen, produksjonsdirektør i Norway Seafoods.

Fredag samlet konsernet presse, bransje og myndigheter i Båtsfjord. På agendaen stod et såkalt kvalitetsløft for torskenæringa.

Når ikke ut

- Norge går glipp av store inntekter i dag, fordi torskens unike kvalitet ikke når ut til markedet. Markedet etterspør mer kvalitet. Hvis vi kan levere bedre produkter, øker både etterspørselen, prisen og lønnsomheten, sier konsernsjef Thomas Farstad.

Han ledet et selskap som har sett og følt omstillingen på kroppen: Den lokale filetnæringa er blitt global. Det lønner seg ikke å foredle fisk i Norge, og vi har mistet både konkurransekraft og tusenvis av arbeidsplasser.

Skal gjøre det kult

Mens laksenæringa både tjener penger og laksen

Dekning. Les mer og bestill her

ice.net

Finnmarken

Nå skal norsk torsk bli kult

Hvis torsk skal bli lønnsomt, må kvaliteten opp. Snart møter fiskerne smilefjes og godt betalt, eller surmunn og lavere pris.

Gard Michalsen

12.01.2014 kl 19:40

— Ho bestemor spiste en annen fisk enn dagens ungdom gjør. Sånn er det, og skal vi lykkes med foredling av torsken, må vi gjøre noe, sier Per Gunnar Johnsen, produksjonsdirektør i Norway Seafoods.

Fredag samlet konsernet presse, bransje og myndigheter i Båtsfjord. På agendaen stod et såkalt kvalitetsløft for torskenæringa.

Når ikke ut

— Norge går glipp av store inntekter i dag, fordi torskens unike kvalitet ikke når ut til markedet. Markedet etterspør mer kvalitet. Hvis vi kan levere bedre produkter, øker både etterspørselen, prisen og lønnsomheten, sier konsernsjef Thomas Farstad.

Han ledet et selskap som har sett og følt omstillingen på kroppen: Den lokale filetnæringa er blitt global. Det lønner seg ikke å foredle fisk i Norge, og vi har mistet både konkurransekraft og tusenvis av arbeidsplasser.

Skal gjøre det kult

Mens laksenæringa både tjener penger og laksen er blitt en kult ingrediens, henger torsken fortsatt litt etter.

— Underretningen viser at de unge fortsatt forelber torsken med mer enn 10 prosent. Men torsken er et fantastisk produkt, det er sund - og vi har stor tilgang til det. Vi må rett og slett gjøre det til kult, og få ungdom til å spise torsk. Sånn er Norge og torsken av verdens, sier Farstad.

Og på tross av i seg selv nye produkter under eget merke, Skarvill, berfrå produsent. Norske konsumenter fra kjøpstedene som er store å ha med seg og spise.

Dårlig kvalitet koster

Ferske konsumenter på egen merke kan man også tjene penger på - i motsetning til å spise som for fiskeriprosess eller First Price Fish i Norge. Men de vil kvaliteten være god nok.

Forsker Kåre Mari Karlsen fra Høllens deltek på gjennomsnittsprisen, og viser blant annet på på hvor stor andel av dagens fisker som ikke holder mål. Og hvor mye det koster.

— Hvis fiskerne kommer på land med godbetalt fiske, så taper fiskeriet ten kroner per kilo, sier Karlsen.

Surmunn og smilefjes

Og her kommer det såkalt kvalitetsløft av: i dag vurderes fisker til, uansett av redding, sortering - og kvalitet.

— Vi betaler akkurat samme prisen for dårlig fisk og fisk til konsumenter av høy kvalitet, sier produksjonsdirektør Per Gunnar Johnsen.

Kvalitetsløftet innebærer både kompetanse, utstyr og en annen sortering av fisker kjøper. Sjøtt på en enkelt måltid. Fisker skal deles inn i tre kategorier: Smidde, småstørrelse og surmunn. Bestilling skal også sjekke direktor.

Sånn forteller kvalitetsløft Ørjan Nergård i Norway Seafoods forklaringen:

— Det er litt å betale høyere pris for god kvalitet - det er vanskelig å gjøre det motvillig. Så blir det kanskje rundt omkring? Ja, det blir det. Det er de ubehagelige tingene som vil ikke ønske å gjøre noe med det. Men vil det lønne? Ja.

Fra mottak til kjøp

I kvalitetsløftet ligger det også en endring av sorteringen rundt dagens fiskeriet. Det skal bli færre fete smidde, men utgjørings.

er blitt in blant ungdom, henger torsken fortsatt litt etter.

- Undersøkelser viser at de unge fortsatt forbinder torsken med noe litt gammeldags. Men torsken er et fantastisk produkt, det er sunt - og vi har stor tilgang til det. Vi må rett og slett gjøre det litt kult, og få ungdom til å spise torsk - både i Norge og resten av verden, sier Farstad.

Og jobben er i gang. I fjor kom nye produkter under eget varemerke. Skinnfri, benfri produkter. Ferske torskeloins fra kjøledisken som er bare å ta med hjem og spise.

Dårlig kvalitet koster

Ferske torskeloins på eget merke kan man også tjene penger på - i motsetning til b- og c-vare som blir fiskepinner eller First Price-fisk i fryseren. Men da må kvaliteten være god nok.

Forsker Kine Mari Karlsen fra Nofima deltok på gårsdagens presentasjon, og viste blant annet tall på hvor stor andel av dagens fangst som ikke holder mål. Og hvor mye det koster.

- Hvis fiskerne kommer på land med sjødød hyse, så taper fiskebruket fem kroner per kilo, sier Karlsen.

Surmunn og smilefjes

Og her kommer det såkalte kvalitetsløftet inn. I dag vurderes fisken likt, uavhengig av redskap, sesong - og kvalitet.

- Vi betaler akkurat samme prisen for dårlig fisk og fisk til torskeloin av høy kvalitet, sier produksjonsdirektør Per Gunnar Hansen.

Kvalitetsløftet innebærer både kapasitet, kompetanse, utstyr og en annen tankegang når fisken kjøpes. Sagt på en enkel måte: Fisken skal deles inn i tre kategorier. Smilefjes, smalmunn og surmunn. Betalingen skal også skje deretter.

Slik forklarer kvalitetssjef Ørjan Nergaard i Norway Seafoods tankegangen:

- Det er lett å betale høyere pris for god kvalitet - det er vanskelig å gjøre det motsatte. Så blir det krancling rundt omkring? Ja, det blir det. Det er de ubehagelige tingene som vi ikke ønsker å gjøre noe med det. Men vil det fungere? Ja.

Fra mottak til kjøp

I kvalitetsløftet ligger det også en endring av tankegangen rundt dagens fiskemottak. Det skal ikke lenger hete mottak, men kjøpestasjon.

- Navnet endrer kanskje ikke s mye, men det betyr noe. Vi skal ikke ligge der og ukritisk ta i mot. Vi skal sette klare kvalitetskriterier, og avstemme ut fra det faktiske behovet, sier produksjonsdirektør Per Gunnar Hansen.

I dag har Norway Seafoods 22 slike kjøpestasjoner kysten rundt. Det blir gjerne flere, slår konsernsjef Farstad fast overfor Finnmarken.

- Ja - vi er jo avhengig av å kjøpe torsk. Det er jo det vi vil, sier han.

- Verdens beste sjømatnasjon

Norway Seafoods skal altså satse på fiskemottakene - kjøpestasjoner - og får gjerne flere.

På spørsmål fra Finnmarken i Båtsfjord fredag, ønsket konserntoppene imidlertid ikke å snakke mye om antall foredlingsanlegg, struktur og lokalisering av disse. Men la vekt på at mer fisk av god kvalitet som kan selges til høyere pris, skal være godt nytt også for filetproduksjonen.

- Dette skal føre til større verdiskaping og bedre pris for hele næringa, og for Norge som verdens beste sjømatnasjon, sier Farstad.

© Finnmarken

Se webartikkelen på <http://ret.nu/VPt5QEep>

Nå skal norsk torsk bli kult

...og det vil lønne seg å levere god kvalitet til Norway Seafoods

Finnmarken. Publisert på trykk 11.01.2014. Profil: Nofima/Akvaforsk/Fiskeriforsk.

Gard L. Michalsen. Side: 10-11.

- Ho bestemor spiste en annen fisk enn dagens ungdom gjør. Sånn er det, og skal vi lykkes med foredling av torsken, må vi gjøre noe, sier Per Gunnar Johnsen, produksjonsdirektør i Norway Seafoods.

Fredag samlet konsernet presse, bransje og myndigheter i Båtsfjord. På agendaen stod et såkalt kvalitetsløft for torskenæringa. Når ikke ut - Norge går glipp av store inntekter i dag, fordi torskens unike kvalitet ikke når ut til markedet. Markedet etterspør mer kvalitet. Hvis vi kan levere bedre produkter, øker både etterspørselen, prisen og lønnsomheten, sier konsernsjef Thomas Farstad. Han ledet et selskap som har sett og følt omstillingen på kroppen: Den lokale filetæringa er blitt global. Det lønner seg ikke å foredle fisk i Norge, og vi har mistet både konkurransekraft og tusenvis av arbeidsplasser. Skal gjøre det kult Mens laksenæringa både tjener penger og laksen er blitt in blant ungdom, henger torsken fortsatt litt etter. - Undersøkelser viser at de unge fortsatt forbinder torsken med noe litt gammeldags. Men torsken er et fantastisk produkt, det er sunt - og vi har stor tilgang til det. Vi må rett og slett gjøre det litt kult, og få ungdom til å spise torsk - både i Norge og resten av verden, sier Farstad. Og jobben er i gang. I fjor kom nye produkter under eget varemerke. Skinnfri, benfri produkter. Ferske torskeloins fra kjøledisken som er bare å ta med hjem og spise. Dårlig kvalitet koster Ferske torskeloins på eget merke kan man også tjene penger på - i motsetning til b- og c-vare som blir fiskepinner eller First Price-fisk i fryseren. Men da må kvaliteten være god nok. Forsker Kine Mari Karlsen fra Nofima deltok på gårdsdagens presentasjon, og viste blant annet tall på hvor stor andel av dagens fangst som ikke holder mål. Og hvor mye det koster. - Hvis fiskerne kommer på land med sjøddød hyse, så taper fiskebruket fem kroner per kilo, sier Karlsen. Surmunn og smilefjes Og her kommer det såkalte



kvalitetsløftet inn. I dag vurderes fisken likt, uavhengig av redskap, sesong og kvalitet. - Vi betaler akkurat samme prisen for dårlig fisk og fisk til torske-loin av høy kvalitet, sier produksjonsdirektør Per Gunnar Hansen. Kvalitetsløftet innebærer både kapasitet, kompetanse, utstyr og en annen tankegang når fisken kjøpes. Sagt på en enkel måte: Fisken skal deles inn i tre kategorier. Smilefjes, smalmunn og surmunn. Betalingen skal også skje deretter. Slik forklarer kvalitetssjef Ørjan Nergaard i Norway Seafoods tankegangen: - Det er lett å betale høyere pris for god kvalitet - det er vanskelig å gjøre det motsatte. Så blir det krangling rundt omkring? Ja, det blir det. Det er de ubehagelige tingene som vi ikke ønsker å gjøre noe med det. Men vil det fungere? Ja. Fra mottak til kjøp i kvalitetsløftet ligger det også en endring av tankegangen rundt dagens fiskemottak. Det skal ikke lenger hete «mottak», men «kjøpestasjon». - Navnet endrer kanskje ikke s mye, men det betyr noe. Vi skal ikke ligge der og ukritisk ta i mot. Vi skal sette klare kvalitetskriterier, og avstemme ut fra det faktiske behovet, sier produksjonsdirektør Per Gunnar Hansen. I dag har Norway Seafoods 22 slike kjøpestasjoner kysten rundt. Det blir gjerne flere, slår konsernsjef Farstad fast overfor Finnmarken. - Ja - vi er jo avhengig av å kjøpe torsk. Det er jo det vi vil, sier han. - Verdens beste sjømatnasjon Norway Seafoods skal altså satse på fiskemottakene - kjøpestasjoner - og får gjerne flere. På spørsmål fra Finnmarken i Båtsfjord fredag, ønsket konserntoppene imidlertid ikke å snakke mye om antall foredlingsanlegg, struktur og lokalisering av disse. Men

la vekt på at mer fisk av god kvalitet som kan selges til høyere pris, skal være godt nytt også for filetproduksjonen. - Dette skal føre til større verdiskaping og bedre pris for hele næringa, og for Norge som verdens beste sjømatnasjon, sier Farstad.

Bildetekst: SMILENDE POLITIKERE:

Stortingspolitiker Frank Bakke-Jensen (H) og ordfører Geir Knutsen (Ap) er langt fra enige om alt, mmen er begge glade for gode nyheter om torskenæringa og hjørnesteinsbedriften i hjembygda.

GLAD LAKS OG SUR TORSK: En av mange planser på gårsdagens presentasjon - som godt illustrerer hva laksen får til, som ikke torsken gjør.

IKKE GOD NOK: Konsernsjef

Thomas Farstad peker på at mange av disse filetbitene ikke holder mål - og blir til farse, fiskepinner eller First Price.

SKRIFTA PÅ VEGGEN:

Denne plakaten viser innkjøpsjef Ketil Pettersen i Båtsfjord nå fram til fiskere som skal

levere. SMILEFJES: Norway Seafoods skal dele ut smilefjes og surmunner, og kvalitet skal betale

seg. Fra venstre: Innkjøpsleder og konstituert

plassjef i Båtsfjord, Ketil Pettersen,

produksjonsdirektør Per Gunnar Johnsen,

kvalitetssjef Ørjan Nergård, kvalitetsleder i

Båtsfjord, Linda Thomsen - og konsernsjef

Thomas Farstad.

© Finnmarken

Torskeprisen: Regjeringa vil ha meir levandelagring av torsk

Nett.no. Publisert på nett 10.01.2014 11:20. Profil: Nofima/Akvaforsk/Fiskeriforsk.
Kjetil Haanes.

Fiskeriminister Elisabeth Aspaker (H) vil satse meir på levandelagring av torsk, som ein lekk i å få opp torskeprisen. Næringa er ikkje berre imponert.

Se webartikkelen på <http://ret.nu/sFVRkJf6>

© Nett.no



- Kan sende torskeprisen enda lengre ned

NRK Troms og Finnmark. Publisert på nett 07.01.2014 06:51. (Oppdatert 07.01.2014 08:53) Profil: Konkurrenter, Havforskningsinstituttet.

Fiskere frykter at kappfiske kan bli resultatet av fritt torskefiske, og at det vil påvirke de allerede lave torskeprisene. Av Fra første januar kan mannskap på båter under 11 meter fiske så mye torsk de klarer. (Oppdatert: 07.01.2014 08:53)

Resultatet kan bli et kappfiske, som ikke bare kan gå ut over kvaliteten, men også sende torskeprisen enda lengre nedover, mener fisker Alf Inge Pedersen i Alta.

- I 2010 opplevde jeg det at de ga oss noen prosent ekstra å fiske. Da fikk vi fisken så sent inn at når vi begynte å fiske så tok de den vekk slik at vi kun satt igjen med den garanterte kvoten. Hvis det er sånn det blir å skje i år tror jeg både kvalitet og et allerede mettet marked vil merke det, sier han.

Frykter prisene vil gå opp

Lokale fiskere tror fritt fiske kan gå ut over både kvalitet og pris.

Foto: Gunnar Sætra / Havforskningsinstituttet

Leder i Norsk Kystfiskerlag Arne Pedersen tror ikke det frie fisket vil ha noen effekt på industrien.

Foto: Nils Henrik Måsø / NRK

Mens deler av flåten jubler for muligheten til å ta en større del av kvoten, er Pedersen redd for mindre lønn for strevet.

- De gjør vondt verre egentlig når de stimulerer til at fiskere føler at de må på havet for å ta sin andel så tidlig som mulig i det frie fisket. Da får du et kappfiske som vil gå ut over prisene, sier Redaktør Nils Torsvik i Fiskeribladet.

Han opplever at Altafiskeren ikke er den eneste som er frustrert etter avgjørelsen.

- Dette går egentlig imot den reguleringsformen som har utviklet seg de seneste årene med

Nordnytt Type oss Talkerettninger Har redovendinger Se Nordnytt

– Kan sende torskeprisen enda lengre ned

Fiskere frykter at kappfiske kan bli resultatet av fritt torskefiske, og at det vil påvirke de allerede lave torskeprisene.

12. januar 2014 kl. 06:51

Fra første januar kan mannskap på båter under 11 meter fiske så mye torsk de klarer.

Resultatet kan bli et kappfiske, som ikke bare kan gå ut over kvaliteten, men også sende torskeprisen enda lengre nedover, mener fisker Alf Inge Pedersen i Alta.

– I 2010 opplevde jeg det at de ga oss noen prosent ekstra å fiske. Da fikk vi fisken så sent inn at når vi begynte å fiske så tok de den vekk slik at vi kun satt igjen med den garanterte kvoten. Hvis det er sånn det blir å skje i år tror jeg både kvalitet og et allerede mettet marked vil merke det, sier han.

• Les også: Nå kan de fiske så mye torsk de vil

Frykter prisene vil gå opp

Mens deler av flåten jubler for muligheten til å ta en større del av kvoten, er Pedersen redd for mindre lønn for strevet.

– De gjør vondt verre egentlig når de stimulerer til at fiskere føler at de må på havet for å ta sin andel så tidlig som mulig i det frie fisket. Da får du et kappfiske som vil gå ut over prisene, sier Redaktør Nils Torsvik i Fiskeribladet.

Han opplever at Altafiskeren ikke er den eneste som er frustrert etter avgjørelsen.

– Dette går egentlig imot den reguleringsformen som har utviklet seg de seneste årene med garanterte kvoter der fiskerne har fått en i forhold til hva de kan fange i løpet av et år.

• Les også: Glieder seg over fritt torskefiske

Ikke bekymret

– Nå må jeg bare få biten i orden og komme meg ut å fiske tidligst mulig å grave å være med på det så lenge det varer, sier fisker Alf Inge Pedersen.

Til tross for at han mildtler avgjørelsen skal han ut på havet.

– Så snart jeg har fått i orden biten kommer jeg til å sette det jeg har av garn og fiske til jeg ikke klarer mer, sier han.

Mens mens fisker Alf Inge Pedersen har hast med å få biten i orden, motbok Norges Kystfiskerlag leder nyheten om fritt fiske med kunnende ro – tross bekymringer om ferskhet kvalitet og lavere torskepriser.

– Et fritt fiske kan medføre at noen båter fisker mer enn andre. Totalt sett tror jeg ikke det er båter under 11 meter som vil fare til at industrien på land blir overkastet og at man dermed får en stopp, sier Arne Pedersen.

• Les også: Ny sjømatrekk på 61 milliarder kroner

Opprettet ved NRK: <http://www.nrk.no/nordnytt/5.114536>

FLERE NYHETER

garanterte kvoter der fiskerne har fått ro i forhold til hva de kan fange i løpet av et år.

Les også:

Ikke bekymret

- Nå må jeg bare få båten i orden og komme meg ut å fiske tidligst mulig å prøve å være med på det så lenge det varer, sier fisker Alf Inge Pedersen.

Til tross for at han misliker avgjørelsen skal han ut på havet.

- Så snart jeg har fått i orden båten kommer jeg til å sette det jeg har av garn og fiske til jeg ikke klarer mer, sier han.

Men mens fisker Alf Inge Pedersen har hast med å få båten i orden, mottok Norges Kystfiskarlags

leder nyheten om fritt fiske med knusende ro - tross bekymringer om forringet kvalitet og lavere torskepris.

- Et fritt fiske kan medføre at noen båter fisker mer enn andre. Totalt sett tror jeg ikke det er båter under 11 meter som vil føre til at industrien på land blir overkastet og at man dermed får en stopp, sier Arne Pedersen

Les også:

Foto: Arkiv

© NRK Troms og Finnmark

Se webartikkelen på <http://ret.nu/mYL8Eb4G>



Vil ha torskhotell langs kysten av Norge

Nordlys. Publisert på nett 06.01.2014 17:08. (Oppdatert 06.01.2014 19:10) Profil: Nofima/Akvaforsk/Fiskeriforsk.

Hvis fiskeriminister Elisabeth Aspaker (Høyre) får viljen sin, kan torsken snart ta inn på 'hotell'. TORSKEHOTELL: Elisabeth Aspaker (H) lanserte begrepet torskhotell i sin tale. (Oppdatert: 06.01.2014 19:10)

Foto: Torgrim Rath Olsen Laksen sikret rekord i eksporten av norsk sjømat i fjor, men årets nyord i sjømatbransjen kan fort bli torskhotell.

Googler man ordet torskhotell får man fattige 10 treff. Det dukket opp første gang i 2004, da Helgeland Arbeiderblad omtalte planer om levende lagring av torsk ved en forskningsstasjon i Hammerfest. I går hadde ordet funnet munnen til en blid fiskeriminister Elisabeth Aspaker (Høyre).

Lave torskpriser

- Vi kan gjerne hvile på laurbærne, sier Aspaker, og sikter til ny rekord i sjømateksporten i fjor.

Norge eksporterte sjømat for omtrent 61 milliarder kroner. Det er 8 milliarder mer enn rekordåret 2010 og 17 prosent mer enn i 2012.

Hun smiler til salen, før hun drysser litt malurt i fiskesuppa:

- Men det skjuler seg noen utfordringer bak tallene vi nå ser.

- Torsken vår blir satt for lite pris på, bokstavelig talt, sier hun.

Aldri har Norge eksportert mer torsk. Økningen er størst i frossen, hel torsk (+430 millioner). Men Aspaker vil ha kvaliteten og prisen på hvitfisk opp, og mener i likhet med sin forgjenger Lisbeth Berg-Hansen (Ap) at levende fangst og lagring av torsk er en del av løsningen.

- Jeg har møtt forskere her på Nofima i Tromsø, som samhandler med næringa og har funnet gode metoder både for levende fangst og levende lagring. Vi ønsker å presentere en strategi denne

The screenshot shows a news article on the Nordlys.no website. The main headline is "Vil ha torskhotell langs kysten av Norge". Below the headline is a sub-headline: "Hvis fiskeriminister Elisabeth Aspaker (Høyre) får viljen sin, kan torsken snart ta inn på 'hotell'". The article text is partially visible, starting with "Laksen sikret rekord i eksporten av norsk sjømat i fjor, men årets nyord i sjømatbransjen kan fort bli torskhotell." The article continues to discuss the concept of "torskhotell" and mentions that it was first used in 2004. The article also includes a quote from Elisabeth Aspaker: "Vi kan gjerne hvile på laurbærne, sier Aspaker, og sikter til ny rekord i sjømateksporten i fjor." The article mentions that Norway exported seafood for approximately 61 billion kroner last year, an increase of 8 billion from 2010 and 17% from 2012. The article concludes with a quote from Aspaker: "Men det skjuler seg noen utfordringer bak tallene vi nå ser." and "Torsken vår blir satt for lite pris på, bokstavelig talt, sier hun." The article also mentions that she has met researchers at Nofima in Tromsø who are working on methods for live catch and storage of cod.

våren for å etablere torskehoteller langs kysten, hvor fiskere skal kunne levere deler av en fangst og la torsken stå der til en annen tid på året da markedet fortsatt etterspør fersk torsk, og hvor man kan få gode priser for den fisken, sier Aspaker.

Forlenger sesongen

Hun mener løsningen er todelt:

- For det første er det levendelagring. Det å kunne strekke sesongen og levere fersk torsk i juni, juli og august, vil kunne gi helt andre priser enn at vi på det tidspunktet tidligere sendte frosne varer ut av landet. Det andre er at vi må bearbeide flere markeder, og vi må bearbeide produktene våre. Vi må satse på forskning og utvikling. Jeg vil ha næringa med meg, men myndighetene skal også være med. Kort oppsummert går det så det griner i norsk sjømatbransje.

- Vi har snakket om det norske oljeeventyret, men tida er definitivt inne for å snakke om det norske sjømateventyret. Rekordene fra i fjor er fantastisk, sier fiskeriminister Elisabeth Aspaker (Høyre).

- Vi har lenge vært klar over at dette ble et rekordår. Spenninga i desember var hvor mye over 60 milliarder kroner vi ville komme, supplerer en fornøyd administrerende direktør i Norges sjømatråd, Terje E. Martinussen.

Rekordhøye laksepriser

2 av 3 eksportkroner kom fra norsk laks. Det ble solgt norsk laks for 39,8 milliarder kroner i fjor, ifølge Sjømatrådet. Hovedforklaringen til veksten er rekordhøye laksepriser. I fjor ble norsk laks solgt for i gjennomsnitt 39,74 kroner kiloen. Det var en økning på 44 prosent fra 2012. Da gjorde det lite at volumene gikk ned med 3,5 prosent.

- Sjømatnæringa går et godt år i møte på grunn av prisen på norsk laks, oppsummerer Martinussen.

Bransjesjef Paul T. Aandahl for laks og ørret i Norges sjømatråd tør ikke spå om prisnivået framover, men sier prisene er historisk høye.

- Prisene vi har i dag er på et historisk høyt nivå. Man må tilbake til slutten av 80-tallet for å se tilsvarende priser, sier Aandahl.

- Hvor mye betyr prisen for norsk laksenæring?

- Det er der du får lønnsomheten i næringa. Jo høyere laksepris, jo mer lønnsom blir næringa i Norge.

Aandahl forventer ytterligere vekst i lakseeksporten i årene framover. Hovedårsaken er at verden skriker etter mat.

- Etterspørselen etter laks øker jevnt og trutt. Når vi ikke klarer å fylle på med ekstra volum, får vi en kraftig prisstigning som følge av den økte etterspørselen.

- Jeg tør ikke spå for inneværende år, men jeg forventer at verdien av lakseeksporten skal fortsette å øke framover, sier Aandahl.

- I dialog med russerne

Aspaker fikk også en rekke spørsmål om det russiske importforbudet av norsk hvitfisk under framleggelsen av Sjømatrådets tall.

Hun innrømmer at Norge har en del utfordringer i samarbeidet med Russland. Norge har gjort det klart overfor Russland at de ønsker å gjennomføre tester så raskt som mulig.

- På hvitfisksida har vi visse problemer. Vi har nå tett dialog med russiske veterinærmyndigheter for å forsikre oss om at de anleggene som har Russland som viktigste marked, skal få lov til å gjenåpne sine eksportkanaler, forsikrer Aspaker.

© Nordlys

Se webartikkelen på <http://ret.nu/ld6c58tc>

Vil dempe svingningene

Fiskeribladet Fiskaren. Publisert på trykk 25.09.2013. Profil: Konkurrenter, SINTEF. Side: 3.

Å «ta toppene» av kvotesvingningene blir et viktig tema når nordlandsfiskerne nå samles til årsmøte. Erfaringene med torsk, hyse og sild krever nytenking, mener fylkeslaget.

Jon Eirik Olsen Harstad Et turbulent fiskeriår skal oppsummeres i løpet av møtet i Bodø torsdag og fredag, og for Nordland Fylkes Fiskarlag vil konsekvensene av kvotetøkning og prisnedgang for torsk legge klare premisser for debatten på årsmøtet. - Vi kan trygt føye til nvg-sild og hyse, der situasjonen er den motsatte av for torsken. Men i begge tilfeller må vi konkludere med at fiskerne rammes svært hardt av en situasjon vi kanskje kunne overvåket og styrt bedre. På møtet ønsker vi å finne ut hvilke muligheter og virkemidler som finnes, sier daglig leder Steinar Jonassen i fylkeslaget.

Et turbulent fiskeriår skal oppsummeres i løpet av møtet i Bodø torsdag og fredag for Nordland Fylkes Fiskarlag, vil konsekvensene av kvotetøkning og prisnedgang for torsk legge klare premisser for debatten på årsmøtet. - Vi kan trygt føye til nvg-sild og hyse, der situasjonen er den motsatte av for torsken. Men i begge tilfeller må vi konkludere med at fiskerne rammes svært hardt av en situasjon vi kanskje kunne overvåket og styrt bedre. På møtet ønsker vi å finne ut hvilke muligheter og virkemidler som finnes, sier daglig leder Steinar Jonassen i fylkeslaget.

Fjordlinjene har irritert våre fiskere grenseløst
Steinar Jonassen, Nordland Fylkes Fiskarlag

Mer forutsigbar?
For å belyse en komplisert problemstilling, best mulig, har fylkeslaget invitert sjefsøkonom Steinar Juel fra Nordea og markedssjef Tove Sleipnes i Norges Sjømatråd til å ta opp utfordringene på fiskemarkedet med tanke på framtida. Så skal statssekretær Hugo Bjørnstad i Fiskeri- og kystdepartementet sammen med forsker Bjarte Bogstad fra Havforskningsinstituttet se mer konkret på hvordan det kan skapes mer forutsigbarhet i forvaltningen av fiskebestandene. Fjordlinjer Men utfordringene for nordlandsfiskerne det siste året har vært flere, og både fjordlinjer og sei-minstemål er temaer som har fått opp temperaturen blant medlemmene..

Ingen av sakene står i utgangspunktet på dagsordenen, men med departementets saksbehandler i begge saker, seniorrådgiver Bernt Bertelsen, til stede i salen, ligger det an til debatt. - Et åpenbart diskusjonstema. Fjordlinjene har irritert våre fiskere grenseløst, og departementet har vist en unntvillende holdning. Det er synd ikke Lisbeth Berg-Hansen kunne komme og redegjøre for disse tingene selv, men vi får håpe statssekretæren har gode svar med seg, sier Jonassen.

3

NYHETER

Harstad: «RS Kjøpstada vil fra nå av være operativ redningskøyte i Harstad-regionen. Det ble markert med en skillelig redningskøyte i Harstad høyt på land. Både risikopolitikk, ordre og politibeskyr var til stede.

Vil dempe svingningene

ÅRSMØTE

Å «ta toppene» av kvotesvingningene blir et viktig tema når nordlandsfiskerne nå samles til årsmøte. Erfaringene med torsk, hyse og sild krever nytenking, mener fylkeslaget.

Jon Eirik Olsen
Harstad

Et turbulent fiskeriår skal oppsummeres i løpet av møtet i Bodø torsdag og fredag for Nordland Fylkes Fiskarlag, vil konsekvensene av kvotetøkning og prisnedgang for torsk legge klare premisser for debatten på årsmøtet. - Vi kan trygt føye til nvg-sild og hyse, der situasjonen er den motsatte av for torsken. Men i begge tilfeller må vi konkludere med at fiskerne rammes svært hardt av en situasjon vi kanskje kunne overvåket og styrt bedre. På møtet ønsker vi å finne ut hvilke muligheter og virkemidler som finnes, sier daglig leder Steinar Jonassen i fylkeslaget.

Fjordlinjene har irritert våre fiskere grenseløst
Steinar Jonassen, Nordland Fylkes Fiskarlag

Mer forutsigbar?
For å belyse en komplisert problemstilling, best mulig, har fylkeslaget invitert sjefsøkonom Steinar Juel fra Nordea og markedssjef Tove Sleipnes i Norges Sjømatråd til å ta opp utfordringene på fiskemarkedet med tanke på framtida. Så skal statssekretær Hugo Bjørnstad i Fiskeri- og kystdepartementet sammen med forsker Bjarte Bogstad fra Havforskningsinstituttet se mer konkret på hvordan det kan skapes mer forutsigbarhet i forvaltningen av fiskebestandene. Fjordlinjer Men utfordringene for nordlandsfiskerne det siste året har vært flere, og både fjordlinjer og sei-minstemål er temaer som har fått opp temperaturen blant medlemmene..

Ingen av sakene står i utgangspunktet på dagsordenen, men med departementets saksbehandler i begge saker, seniorrådgiver Bernt Bertelsen, til stede i salen, ligger det an til debatt. - Et åpenbart diskusjonstema. Fjordlinjene har irritert våre fiskere grenseløst, og departementet har vist en unntvillende holdning. Det er synd ikke Lisbeth Berg-Hansen kunne komme og redegjøre for disse tingene selv, men vi får håpe statssekretæren har gode svar med seg, sier Jonassen.

Valget avgjort i styrehuset..

-Førsmannskapet kunne avklare her i styrehuset. Det foretok seg noe dramatisk, forteller ledere i valgkomiteen i Nordland Fylkes Fiskarlag, Steinar Jonassen.

Et viktig del av valgprosessen kunne gjøres allerede i styrehuset, og ledere i saksbehandling, Hilmar Ole Svertsen, De et styrehuset. Det er viktig å ha med seg, sier Jonassen.

Det er synd ikke Lisbeth Berg-Hansen kunne komme og redegjøre for disse tingene selv, men vi får håpe statssekretæren har gode svar med seg, sier Jonassen.

Olje-argumenter
-Fiskerieringens betydning for Norge som nasjon er til tross på den siste av kvotepolett på årsmøtet programmet.

-Tilsvarende kanskje ikke er så som for årene i kok. Men forskningssjef Ulf Winter ved Sintef Fiskeri og Havbruk skal gi oss ferske tall som kan fortelle oss, og ikke minst andre, hvilken betydning næringa vår har for både Norge og Nordland. Det mest nærliggende stedet å bruke slik informasjon er selvfølgelig i debatten rundt oljeaktivitet utenfor Lofoten og Vesterålen. Jeg ser ikke bort fra at det her kan komme nye perspektiver på blant annet antall framtidige arbeidsplasser i regionen, sier Jonassen.

Jon Eirik Olsen 25.09.2013

Følg dem på fbfi.no

Vil du gi barna dine en ny hverdag?
Da bør du ta barn i Espesvær, et av de mest populære i Norge, der det lever det gode liv. Her, som i resten av landet, har du en fantastisk utsikt og en fantastisk utsikt. Vi vil dele dette med deg og dine - **Tilbud!** Kontakt oss, vi sender informasjon til deg på e-post og SMS. www.espeværvær.no

espeværvær LØYLV

Når det gjelder sei-minstemålsaken spesielt, har også sentrale nordlandsfiskere bedt havforskerne om å komme på banen med klare og entydige svar. Utfordringen går nå til Bogstad og hans kolleger. Olje-argumenter «Fiskerieringens betydning for Norge som nasjon» er tittelen på den siste av hovedpostene på årsmøteprogrammet. - Tilsynelatende kanskje ikke en sak som får sennene i kok. Men forskningssjef Ulf Winter ved Sintef Fiskeri og Havbruk skal gi oss ferske tall som kan fortelle oss, og ikke minst andre, hvilken betydning næringa vår har for både Norge og Nordland. Det mest nærliggende stedet å bruke slik informasjon er selvfølgelig i debatten rundt oljeaktivitet utenfor Lofoten og Vesterålen. Jeg ser ikke bort fra at det her kan komme nye perspektiver på blant annet antall framtidige arbeidsplasser i regionen, sier Jonassen.

jon.eirik.olsen@fbfi.no Telefon: 77 05 90 22

FOR MYE?: En god torskbestand er positivt, men det siste vinterfisket har vist at det kanskje kan bli for mye av det gode. Nordlandsfiskerne vil vite om det i framtida er mulig å unngå så store svingninger i bestander og

kvoter. ARKIVFOTO :

HAVFORSKNINGSINSTITUTTET FBFI

FiskeribladetFiskaren VALG: Nestleder Kjell

Bjørnar Bakken og leder Hilmar Sivertsen stiller

seg fortsatt til disposisjon som tillitsvalgt i

fylkeslaget. Men Bakken trapper ned til en vanlig

styreplass.. FOTO: STEINAR JONASSEN

@text2

© Fiskeribladet Fiskaren