
NOTAT 2010–13

Næringsfiske i ferskvann

*Lønnsomhet og suksessfaktorer ved fiske, foredling og markeds-
føring av ferskvannsfisk*

Siv Karin Paulsen Rye

Knut Krokann



NILF

Norsk institutt for
landbruksøkonomisk forskning

Serie	Notat
Redaktør	Agnar Hegrenes
Tittel	Næringsfiske i ferskvann
Forfattere	Siv Karin Paulsen Rye, Knut Krokann
Prosjekt	Innlandsfiske (A905)
Utgiver	Norsk institutt for landbruksøkonomisk forskning (NILF)
Utgiversted	Oslo
Utgivelsesår	2010
Antall sider	50
ISBN	978-82-7077-780-8
ISSN	0805-9691
Emneord	næringsfiske, yrkesfiske, ferskvannsfisk, økonomi, lønnsomhet

Litt om NILF

- Forskning og utredning angående landbrukspolitikk, matvaresektor og -marked, foretaksøkonomi, nærings- og bygdeutvikling.
- Utarbeider nærings- og foretaksøkonomisk dokumentasjon innen landbruket; dette omfatter bl.a. sekretariatsarbeidet for Budsjettnemnda for jordbruket og de årlige driftsgranskningene i jord- og skogbruk.
- Utvikler hjelpemidler for driftsplanlegging og regnskapsføring.
- Finansieres av Landbruks- og matdepartementet, Norges forskningsråd og gjennom oppdrag for offentlig og privat sektor.
- Hovedkontor i Oslo og distriktskontor i Bergen, Trondheim og Bodø.

Forord

Næringsfiske etter ferskvannsfisk har lange tradisjoner i Norge og var tidligere en svært viktig del av næringsgrunnlaget i mange bygder. I likhet med bruken av andre utmarksressurser, har det gått tilbake med dette fisket, men i løpet av 1990-årene oppsto det ny interesse for å utvikle denne næringa. Flere som har startet opp med næringsfiske og foredling av ferskvannsfisk, har imidlertid hatt problemer med å få til lønnsom drift.

Det var derfor interesse for å få mer kunnskap om lønnsomheten i næringa og hvilke faktorer som begrenser videre utvikling av næringsfiske med tilhørende foredling og markedsføring. Dette var bakgrunnen for at Norsk institutt for landbruksøkonomisk forskning (NILF) sammen med Norsk institutt for naturforskning (NINA) søkte Landbruks- og matdepartementet (LMD) om midler til prosjektet «Vurdering av lønnsomhet og suksessfaktorer innen verdikjedene næringsfiske og fisketurisme». Arbeidet ble innvilget midler fra Utviklingsprogram for innlandsfisk.

NILF har hatt ansvaret for delen som gjelder næringsfiske etter ferskvannsfisk, mens NINA har tatt seg av delen som gjelder fisketurisme. NINA har gitt ut rapporten «Utfordringer, suksessfaktorer og lønnsomhet for innlandsfiske innen verdikjedene yrkesfiske og fisketurisme» (Vorkinn & al. 2010) med bidrag fra blant andre NILF (i rapportens kapittel 6). NINAs publikasjon er rapporten fra prosjektet, mens foreliggende notat omhandler de undersøkte foretakene og deres økonomiske resultater.

Vi takker dem som stilte opp til intervju og fortalte om sine erfaringer med næringsfiske. Videre takker vi for at vi fikk stilt foretakenes regnskapstall til disposisjon og at vi fikk samtykke til at tallene ble offentliggjort.

Siv Karin Paulsen Rye og Knut Krokann har stått for arbeidet med prosjektet og skrevet notatet. Leif Jarle Asheim har vært fagfellestøtte i prosjektet, og Anne Bente Ellevold har klargjort notatet for publisering.

Oslo, oktober 2010
Ivar Pettersen

Innhold

SAMMENDRAG	1
1 INNLEDNING	3
1.1 Bakgrunn	3
1.2 Formål og problemstilling	4
1.3 Disposisjon	4
2 TIDLIGERE UNDERSØKELSER	5
3 METODE OG UTVALG	7
4 FORETAKENE SOM DELTOK I UNDERSØKELSEN	9
4.1 Femund Fiskerlag A/L	9
4.1.1 Foretaket	9
4.1.2 Fisket og tilgang på fiskeressurser	9
4.1.3 Foredling og markedsføring	9
4.1.4 Framtidsutsikter og utfordringer	10
4.2 Lierne Fisk AS	10
4.2.1 Foretaket	10
4.2.2 Fisket og tilgang på fiskeressurser	10
4.2.3 Foredling og markedsføring	11
4.2.4 Begrensninger og utfordringer ved utvikling av foretaket	11
4.3 Skarvheimen fjellfisk DA	11
4.3.1 Foretaket	11
4.3.2 Fisket og tilgang på fiskeressurser	12
4.3.3 Foredling og markedsføring	12
4.3.4 Framtidsutsikter og utfordringer	12
4.4 Margaret og Ola Kristian Eggen – Jotunheim fisk	13
4.4.1 Foretaket	13
4.4.2 Fisket og tilgang på fiskeressurser	13
4.4.3 Foredling og markedsføring	13
4.4.4 Framtidsutsikter og utfordringer	13
4.5 Gerd Aasberg og Emil Steira, Nordre Aasberg gård	14
4.5.1 Foretaket	14
4.5.2 Fisket og tilgang på fiskeressurser	15
4.5.3 Foredling og markedsføring	15
4.5.4 Framtidsutsikter og utfordringer	15
4.6 Ferskvannsfisk AS	15
4.6.1 Foretaket	15
4.6.2 Fisket og tilgang på fiskeressurser	16
4.6.3 Foredling og markedsføring	16
4.6.4 Framtidsutsikter og utfordringer	16
5 RESULTAT AV INTERVJUUNDERSØKELSEN	17
5.1 Organisering og arbeidsinnsats	17
5.2 Etableringsfasen og deltakernes motiver	17
5.3 Aktiviteten i foretakene	18
5.4 Fisket og tilgang på fiskeressurser	18
5.5 Produktutvikling og markedsføring	20

5.6	Oppfatning av virksomhetens økonomi og planer framover.....	21
5.7	Beskrankninger for utvikling av foretakene.....	22
5.8	Hvordan kan det legges til rette for å utvikle næringsfiske?.....	23
6	ANALYSE AV FORETAKENES ØKONOMI	25
6.1	Investeringsnivå i foretakene	25
6.2	Økonomiske resultat.....	26
6.3	Budsjettall for to foretak	29
6.4	Beregna nøkkeltall fra regnskapsåret 2007	30
7	DRØFTING OG KONKLUSJON	33
7.1	Suksessfaktorer og beskrankninger	33
7.2	Drøfting av økonomiske resultater	34
7.3	Næringsfiske og verdikjeden.....	35
7.4	Motiver hos driverne av foretakene	37
7.5	Risiko	38
7.6	Potensialet for næringsfiske	38
7.7	Konklusjon	38
8	FORSLAG TIL VIDERE ARBEID	41
	REFERANSER	45
	VEDLEGG 1 INTERVJUGUIDE.....	45
	VEDLEGG 2 KART OVER BELIGGENHETEN TIL FORETAKENE.....	45
	VEDLEGG 3 PRISER.....	450

Sammendrag

Formålet med undersøkelsen var å undersøke lønnsomheten ved næringsfiske i ferskvann, samt å finne suksessfaktorer i denne næringa. Seks foretak som driver med næringsfiske eller baserer sin virksomhet på ferskvannsfisk, ble gjennom intervju og gjennomgang av regnskapsresultat undersøkt med hensyn til lønnsomhet og suksessfaktorer. Undersøkelsen viste at det til dels er store utfordringer med å få til tilfredsstillende lønnsomhet i næringa.

Undersøkelsen identifiserte flere ulike suksessfaktorer blant foretakene. Tilgang på tilstrekkelige mengder fisk, og av god nok kvalitet, var en begrensning for noen av foretakene. For andre lå begrensningene i markedsføring (herunder salg). Forhold som kort og hektisk sesong og mangel på arbeidskraft var den viktigste begrensninga for andre foretak. Særlig gjaldt dette for foretak som fisker i høytliggende innsjøer og der fisket drives i kombinasjon med jordbruk. De viktigste utfordringene ved etablering og utvikling av foretakene var stort investeringsbehov og det omfattende regelverket en måtte forholde seg til. For to av foretakene som fisker i verneområder hadde det vært vanskeligheter med å få tillatelse til oppføring av bygninger som var nødvendige i forbindelse med fisket.

Med unntak av Femund Fiskerlag A/L, som mottar sik av riktig størrelse, ser det ut til at det er et vanlig problem at siken har for liten vekt. Bortsett fra for Lierne Fisk AS, som ikke hadde noen vanskeligheter med å få solgt sine produkter, ser det ut til at det kan være en utfordring å få solgt sik og enkelte andre hvite fiskearter. De to foretakene som foredler og selger rakørret, opplever det som svært enkelt å få solgt denne varen til regningssvarende pris.

For å oppnå tilfredsstillende lønnsomhet må en lykkes med alle leddene i verdikjeden («fra vann til munn»). Næringsfiske med foredling og markedsføring er en så krevende produksjon at det ikke er tilstrekkelig å beherske bare deler av verdikjeden. I stedet for å ta utgangspunkt i fiskeressursen, bør det tas utgangspunkt i en analyse av markedet og deretter fokuseres på hele verdikjeden, fra fiskeressurser og fangst til foredling, markedsføring og distribusjon. Det er krevende å beherske alle leddene i verdikjeden, og en bør derfor vurdere å overlate deler av kjeden, for eksempel markedsføring og distribusjon, til andre aktører.

1 Innledning

1.1 Bakgrunn

Næringsfiske etter ferskvannsfisk har lange tradisjoner i Norge, og fiskebestandene utgjorde tradisjonelt en svært viktig del av næringsgrunnet i mange bygder. Fisken ble enten brukt i egen husholdning, brukt som byttmiddel for andre varer eller solgt mot pengevederlag (Lekang 1998). I likhet med andre utmarksressurser var det i en lengre periode tilbakegang i hvor stor grad fiskeressursene i ferskvann ble utnyttet til næringsfiske. I løpet av 1990-årene oppsto det imidlertid ny interesse for å utvikle denne næringa. Oppfisket kvantum økte og kom opp i 275 tonn i 2006 (Norsk Innlandsfiskelag 2007). Det har vært mange som har startet opp virksomhet på basis av vill ferskvannsfisk, men det har vist seg å være relativt få foretak som har lyktes med lønnsom drift. Dette til tross for at det har vært satset mye på å utvikle næringsfiske, både gjennom investeringsvirkemidler og ved kompetansebygging gjennom studieturer, besøksordninger og nettverksbygging. Det har vært stor aktivitet i regi av Norsk Innlandsfiskelag som ble stiftet i 1993 og som arbeider for å fremme yrkesfiske i ferskvann. Organisasjonen fusjonerte i april 2009 med Norsk Bygdeturisme og Gardsmat (NBG), og den nye organisasjonen har fått navnet Hanen.

Av St. meld. nr 19 (1999–2000) «Om norsk landbruk og matproduksjon», går det fram at yrkesfiske etter ferskvannsfisk er en aktuell tilleggsnæring som sammen med foredling er et godt eksempel på hvordan utnytting av lokale ressurser kan gi verdiskaping. Det er i stortingsmeldinga vist til at yrkesfiske kan føre til bedre kvalitet på fiskebestandene og at dette kommer fritidsfiskerne til gode. Videre er satsing på mindre arbeidskrevende fangstteknologi nevnt som et viktig tiltak for å bedre økonomien og for å forbedre kvaliteten på fisken ved at det blir mer aktuelt med hardere beskatning av fiskebestander som har for liten fisk.

Landbruks- og matdepartementet ga 13.07.2006 ut «Handlingsplan for innlandsfiske» (Landbruks- og matdepartementet 2006). I handlingsplanen er det opplyst at omsetninga knyttet til yrkesfiske var på ca. 8,5 mill. kroner og at potensialet var på 50 mill. kroner. Det ble pekt på at økning i fangsten fra 200 tonn til 500 tonn i løpet av fem år var realistisk, mens det for en 10-årsperiode ble anslått at 1000 tonn var et realistisk mål. Det gikk videre fram at det er gode muligheter for å ta ut et betydelig, uutnyttet potensial når det gjelder innlandsfiske som tilleggsnæring i landbruket, både som matressurs gjennom yrkesfiske og oppdrett og som grunnlag for økte fiskeopplevelser knyttet til turisme og reiseliv. Til sammenligning ble fisketurisme estimert til en omsetning på 900 mill. kroner og en potensiell omsetning på 1,3 mrd. kroner.

Daværende landbruks- og matminister Terje Riis-Johansen uttalte i intervju med Dagens Næringsliv 26.10.2006 at en ved å utnytte fiskeressursene i ferskvann, gjennom yrkesfiske, oppdrett og fisketurisme, kunne skape minst 2000 arbeidsplasser i bygde-Norge.

I en artikkel i Nationen 20.11.2006, med tittelen «En tid for alt – tiden er ute», hevdet Øystein Aas og Børre Dervo i NINA at det er mer riktig eller viktigere å satse på utvikling av turistfiske enn på å utvikle næringsfiske. De mener at det ikke finnes dokumentasjon for påstandene om at turistfisket har blitt bedre på grunn av næringsfisket. De medgir at ildsjelene bør kunne få fortsette med næringsfiske, men at det ikke bør brukes offentlige midler til å utvikle eller bygge opp nye foretak.

I en kronikk i Nationen 01.12.2006 imøtegikk Sunni Grøndahl Aamodt og Jonny Aketun i Norsk innlandsfiskelag (NIL) påstandene fra Aas og Dervo og viste til flere vellykka etableringer av næringsfiske og foredlingsanlegg. De viste videre til at det var mange erfaringer med at næringsfiske hadde positiv effekt på fiskebestandene og dermed var gunstig for turistfisket.

Aas og Dervo ga i et innlegg i Nationen 06.12.2006 uttrykk for de etterlyser dokumentasjon for hva som skal til for at næringsfisket kan gi 2000 arbeidsplasser. De etterlyser videre dokumentasjon på tilfeller der fisketurismen har vokst på grunn av yrkesfisket.

I jordbruksforhandlingene i 2007 ble det med bakgrunn i «Handlingsplan for innlandsfiske» vedtatt å gjennomføre et femårig utviklingsprogram for innlandsfiske fra og med 2008. Innen utviklingsprogrammet ble det i 2007 utlyst midler innen fisketurisme, oppdrett av innlandsfisk og næringsfiske i ferskvann. I Utviklingsprogram for innlandsfiske står det at det innenfor programmet skal utvikles inntil 10 virksomheter som bruker innlandsfisk til å skape lønnsom drift.

Seniorrådgiver Finn-Børre Stokholm i Landbruks- og matdepartementet har i foredrag 15.01.2009 gitt et estimat på at dagens omsetning knyttet til yrkesfiske ligger på 8,5 mill. kr, og at det er potensial for en omsetning på 50 mill. kroner per år. Stokholm viste til at fisketurisme til sammenligning er estimert til en omsetning på 900 mill. kroner og en potensiell omsetning på 1,3 mrd. kroner (Stokholm 2009).

1.2 Formål og problemstilling

Formålet med denne undersøkelsen har vært å finne årsaker til hvorfor næringsfiske i ferskvann ikke har fått større omfang til tross for at det i mange sammenhenger er uttalt at det er stort potensial for utvikling av næringa. I undersøkelsen er det systematisk søkt å identifisere suksessfaktorer og hva som er effektive beskrankninger for utviklinga. Oppnådde økonomiske resultat er sentralt i denne sammenhengen, holdt opp mot hvilke faktorer som er avgjørende for resultatet. Av den grunn omhandlet intervjuene i foretakene forhold knyttet til hele verdikjeden, fra forhold omkring fiskebiologi og fangst, fram til markedsføring og salg.

Videre er det lagt vekt på å undersøke framtidsplaner for de aktuelle foretakene og hvordan de ser på framtidsutsiktene. Foretakslederne ble også spurt om de hadde forslag til tiltak som kunne settes inn for å bedre mulighetene for utvikling av næringsfisket.

1.3 Disposisjon

I kapittel 2 er det gjengitt tidligere undersøkelser som er relevante for økonomien i næringsfiske i ferskvann. I kapittel 3 er det gjort rede for metode og utvalg, mens i kapittel 4 er de utvalgte foretakene presentert. I kapittel 5 er det gitt en oppsummering på grunnlag av svarene som de enkelte foretakene ga i intervjuundersøkelsen. Foretakenes økonomiske resultater er presentert i kapittel 6. Kapittel 7 omhandler drøfting og konklusjon, mens det i kapittel 8 er foreslått temaer som kan være aktuelle for videre arbeid i tilknytning til denne undersøkelsen.

2 Tidligere undersøkelser

Det er i liten grad gjort undersøkelser omkring økonomien i næringsfiske i ferskvann og foredling av ferskvannsfisk. Det er imidlertid gjort noen arbeider om Femund Fiskerlag A/L. Faugli (1988) utga en rapport om økonomien i andelslaget og konkluderte med at framtidig drift var avhengig av driftsstøtte på linje med støtte til jordbruksnæringa i regionen. Støtte på ca. kr 32 000 per årsverk var nødvendig for å få akseptabelt lønnsnivå for ansatte og leverandørene (Faugli 1988). Også Flø (1998) og Flø (2000) har gjort undersøkelser om sikfisket i Femunden. Flø (1998) tok for det meste for seg forholdet mellom fiskeressursen, teknologien og aktørene i Femund Fiskerlag A/L. Flø (2000) konkluderte med at laget hadde mye å hente på bedre markedsføring og distribusjon, samt på å forbedre økonomisk og organisatorisk styring internt. Han anbefalte at laget søkte samarbeid med andre fiskemottak og andre småskala matprodusenter om markedsføring og distribusjon.

I en hovedoppgave ved Norges landbrukshøgskole (Knutsen og Langlid 1996) ble det gjort undersøkelser av lønnsomheten blant 35 næringsfiskere og blant tre foretak som drev fiskemottak. Undersøkelsen ble gjort på grunnlag av regnskapstall fra perioden 1993 til 1995 (1992–1995 for fiskemottakene). Lønnsomheten ble vurdert opp mot lønnsomheten i jordbruket i området. Knutsen og Langlid (1996) fant at det var stor variasjon i lønnsevne per time, fra minus kr 81 til kr 337 per time. Timeforbruket varierende fra 35 timer til 976 timer, men for de med høyest timeforbruk var det to fiskere som fisket sammen. Det ble funnet best lønnsomhet hos ørretfiskere, med en gjennomsnittlig lønnsevne på kr 139 per time. Disse resultatene var fra Jølstravatnet i Sogn og Fjordane (14 fiskere). Fiskesesongen i Jølstravatnet var fra 20. august til 15. september. Fisket etter sik (17 fiskere i Krøderen, Sperillen, Femund og Sølensjøen) viste noe svakere og mer ustabil lønnsomhet. For sesongene 1993 og 1994 var lønnsevnen per time kr 48, noe som var høyere enn i jordbruket, mens den i 1995 var på 17 kr per time på grunn av dårlige fangster i Femunden og Sølensjøen. For fiske etter gjedde, abbor og gjørs (5 fiskere i Steinsfjorden, Vansjø, Øymarksjøen og Iddefjorden) var gjennomsnittlig lønnsevne på 83 kr per time, noe som var bedre enn i jordbruket.

Knutsen og Langlid konkluderte med at det var best lønnsomhet der ressursgrunnlaget ga mulighet for god fangst kombinert med høy pris på levert fangst. Dette gjaldt i særlig grad for ørretfisket. God kompetanse innen bruk av flytegarn, lang levetid på utstyret og generelt lavt kostnadsnivå var sentrale faktorer for god lønnsomhet. For sikfisket ble det konkludert med at sentrale faktorer for god lønnsomhet var høy redskapsinnsats og at fiskeren var godt motivert for å drive fiske. For fisket etter andre arter som gjedde, abbor og gjørs ble det konkludert med at det var sentralt for lønnsomheten at det ble fisket med høy redskapsinnsats.

På fiskemottakene fant Knutsen og Langlid at bare i to av til sammen ni driftsår var lønnsomheten akseptabel. Det ble konkludert med at det var dårlig lønnsomhet i mottak og foredling av ferskvannsfisk i Sør-Norge. Særlig hadde nyetablerte fiskemottak vanskeligheter med etterspørselen og for lite salg. Et fiskemottak, Sperillen Fiskemottak AS, hadde lønnsomhet på linje med det som er vanlig i jordbruket i området. Dette fiskemottaket hadde opparbeidet kundekrets, stort foredlingskvantum, drev god markedsføring og hadde sentral beliggenhet.

3 Metode og utvalg

Med næringsfiske i ferskvann menes her fiske etter ferskvannsfisk med sikte på å oppnå tilfredsstillende godtgjøring til arbeid og kapital. Begrep som kommersielt fiske og yrkesfiske kan også brukes som betegnelse på denne aktiviteten og kan tolkes som synonymer til næringsfiske. Hensikten med disse begrepene er å skille denne aktiviteten fra henholdsvis husbehovsfiske og fritidsfiske, turistfiske eller sportsfiske. I Lekang (1998) brukes både næringsfiske og yrkesfiske av forfatterne av de ulike kapitlene i boka. En yrkesfisker kan være ansatt eller drive eget fiskeforetak og yrkesfiske er et dekkende begrep for den aktiviteten denne person driver. For det fisket som foregår i regi av et foretak mener vi at næringsfiske er mer dekkende, og vi har valgt å bruke dette begrepet. Grensen for hva som er næringsvirksomhet blir i skattemessig sammenheng vurdert ut fra om aktiviteten objektivt sett er egnet til å gå med overskudd, sett over en periode. I tillegg tas det hensyn til om aktiviteten tar sikte på å ha en viss varighet og et visst omfang og om den drives for skatteytters regning og risiko (Skatteetaten 2009).

Problemstillingene i prosjektet er søkt belyst gjennom intervju med ledere av seks utvalgte foretak. Til bruk under intervjuene, ble det utarbeidet en intervjuguide for å sikre at en stilte intervjuobjektene like spørsmål og at alle relevante spørsmål ble stilt. Intervjuguiden er vedlagt som vedlegg 1. Intervjuene er holdt sammen med regnskapsopplysninger om økonomiske forhold, som eiendeler, omsetning, kostnader, resultat m.m. Fiske er en biologisk næring der fangsten kan svinge fra år til år, og det var derfor ønskelig med regnskapstall fra flere år. Vi valgte å se på regnskapstall for årene 2005, 2006 og 2007.

Det er relativt få foretak som driver næringsfiske og foredling. I Handlingsplan for innlandsfiske (Landbruks- og matdepartementet 2006) står det følgende: «I dag er det ca. 10 næringsutøvere/ fiskemottak som driver en aktivitet av næringsmessig betydning, fiske og mottak eller mottak og foredling, ev. alle tre aktivitetene. I tillegg kommer noen få som bare driver med rakefisk.» Foretakene som driver næringsfiske er ingen homogen gruppe og utvalget ble gjort ut fra ønske om å vise mangfoldet blant dem. Det var ønskelig å få med spennvidden, ut fra faktorer som blant annet produksjonsomfang, fiskearter, fisesesong, produktspekter og geografisk spredning. Foretakenes beliggenhet er vist i vedlegg 2. Tabell 3.1 viser foretakene som deltok i undersøkelsen.

Tabell 3.1 Foretakene som deltok i undersøkelsen

Foretak	Kommune	Fylke	Intervjuobjekt	Intervjudato
Femund Fiskerlag A/L	Engerdal	Hedmark	Tom Nordsveen	27.07.09
Lierne Fisk AS	Lierne	Nord-Tr.lag	Siw Ellinor Aagård	24.06.09
Skarvheimen fjellfisk DA	Ål	Buskerud	Kirsti Skrattegard	01.07.09
Margaret og Ola Eggen	Gausdal	Oppland	Margaret og Ola Eggen	29.06.09
Nordre Aasberg gård	Hol	Buskerud	Emil Steira	30.06.09
Ferskvannsfisk AS	Ringerike	Buskerud	Jan Nilsen og Tom Hammerstad	30.06.09

De utvalgte foretakene er til dels svært ulike, både det når det gjelder organisasjonsform, forretningskonsept, produksjonsomfang, produktutvalg, foredlingsgrad, driftsopplegg og driftstid. Enkelte foretak har drevet i lang tid, mens andre er nystartet eller under oppbygging. Ett av foretakene, Lierne Fisk AS, opphørte i juli 2008 etter femseks års drift. En fant det likevel interessant å intervju leder for dette foretaket for få fram hva som var årsakene til at det oppsto problemer som til slutt førte til opphør.

Femund Fiskerlag A/L driver ikke fiske i egen regi og skiller seg dermed fra de andre foretakene som helt eller delvis baserer produksjonen på at fisket foregår i foretaket. Femund Fiskerlag A/L ble startet av lokale fiskere, og det var nær kontakt mellom andelshavere, leverandører og ansatte i foretaket (Faugli 1988). Det antas at dette fortsatt er tilfelle, selv om kontakten ikke er like tett som tidligere. Et eksempel på dette er at det nå leveres betydelige mengder fisk fra leverandører som ikke er deltakere i andelslaget. Dette foretaket har drevet i lang tid, og det var derfor svært ønskelig å få med deres erfaringer i undersøkelsen.

Foretakene ble besøkt i juni–juli 2009. Mangfoldet blant foretakene, det lave antallet foretak og utvalget forøvrig gjør at opplysningene fra undersøkelsen er behandlet og presentert som ulike case.

4 Foretakene som deltok i undersøkelsen

4.1 Femund Fiskerlag A/L

4.1.1 Foretaket

Femund Fiskerlag A/L, 2446 Elgå, ble dannet i 1981. Hovedmålet med etableringa var å utnytte fiskeressursene i Femunden samt å forbedre kvaliteten på fisken i Femunden gjennom mer intensivt fiske. Foretaket driver oppkjøp, foredling og markedsføring av ulike produkter av sik. Det foregår ikke fiske i regi av foretaket og all fisk som foredles og selges, er innkjøpt som rund eller sløyd vare.

4.1.2 Fisket og tilgang på fiskeressurser

Fiskesesongen varer fra ca. 1. juli og fram til ca. 20. september. Det er mulig å forlenge sesongen i begge ender, men ut over høsten avtar kvaliteten på fisken. Det er imidlertid mer aktuelt med fiske for rognproduksjon ut over høsten. Fisken kommer fra Femunden, Isteren og Sølensjøen. Antall leverandører har i det siste ligget rundt 18. Fiskerne bruker flytegarn, men dette er arbeidskrevende, og det er derfor ønskelig med mer effektive fiskeredskaper. Fiskevekten ligger på 500–600 gram og siken har god kvalitet. Både andelseiere og andre leverer fisk til foretakets fiskemottak og foredlingsanlegg i Elgå. Foretaket har tatt imot 20–25 tonn i året de siste årene, men i 2007 kom mottatt kvantum opp i nesten 27 tonn. Det meste av dette har vært rund fisk (usløyd). I tillegg ble det tidligere kjøpt inn noe oppdrettsørret fra Danmark, og denne ble foredlet til rakefisk. Foredling og salg av rakefisk utgjorde tidligere 30–35 prosent av omsetninga, men denne aktiviteten har nå opphørt.

4.1.3 Foredling og markedsføring

Foretaket kjøper villfisk og driver foredling og salg store deler av året. Tre personer er ansatt i ca. 50 prosent stilling gjennom hele året, mens det er åtte sesongansatte fra begynnelsen av juli til august–september. Foretaket har betydning for sysselsetting av kvinner i området, de som er ansatt hele året er kvinner, mens kvinneandelen blant de sesongansatte er ca. 50 prosent.

Det produseres fersk, gravet og røkt sik (i flere varianter), sikfilét, sikrogn og sikkaker. Det vesentlige av produktene omsettes til butikker og gjennom grossister. Rørosmat BA formidler en vesentlig del av salget til butikkene. Videre har foretaket deltatt på noen salgsmesser med blant annet servering av sikburgere. Sikfilét selges til hoteller og restauranter. Det meste selges lokalt og regionalt på strekninga Røros til Elverum, men det selges også noe gjennom grossist til for eksempel Hurtigruten. Markedet har vært stabilt de siste fem årene.

Foretaket kommer ikke til å gjenoppta innkjøp og foredling av dansk oppdrettsfisk da dette medfører risiko for spredning av smitte. Daglig leder mener at Mattilsynets praksis varierer fra distrikt til distrikt med hensyn til hvor strengt dette regelverket praktiseres.

Fiskerlaget bygde i 1993 opp en restaurant («Bryggeloftet») i tilknytning til fiske-mottaket. På grunn av økonomiske problemer ble restaurantbygget først leid ut, og senere solgt. I det samme bygget er det også et butikkutsalg som drives sammen med restauranten. Utsalget er åpent i forbindelse med ankomst av turistbåter. Det er i hovedsak produkter fra Fiskerlaget som selges i butikken.

4.1.4 Framtidsutsikter og utfordringer

Foretaket har i lengre tid slitt med svak økonomi. Våren 2009 ble Tom Nordsveen ansatt som ny daglig leder og han fokuserer på hvilke tiltak som må settes inn, på kort og lang sikt, for å forbedre økonomien i foretaket. Han mener at det er et stort potensial i markedet for denne form for kortreist mat. Han mener at det først og fremst er riktig å satse på leveranser til grossister da dette vil kunne gi mer effektiv markedsføring og distribusjon. Daglig leder mener at en gjennom bedre markedsføring og salg bør kunne forbedre det økonomiske resultatet betraktelig. Videre mener han at driften i foretaket bør effektiviseres da mye av produksjonen i dag er svært arbeidskrevende i forhold til den prisen produktene oppnår i markedet. Hvis en får økt salget, vil trolig tilgangen på arbeidskraft samt fangstmetoder og redskap være begrensninger for hvor stor produksjonen kan bli.

4.2 Lierne Fisk AS

4.2.1 Foretaket

Lierne Fisk AS, 7882 Nordli, ble etablert av Siw Ellinor og Jostein Aagård etter at de i 2001 kjøpte selskapet Lifisk AS. De startet med fiske og produktutvikling og kom i gang med produksjonen i 2002–2003. Det ble i oppbyggingsfasen arbeidet med rekruttering og opplæring av fiskere i samarbeid med Grong videregående skole.

Våren 2006 flyttet de inn i nye produksjonslokaler, kalt Fiskekroken. Kostnaden på dette anlegget kom på 2,2 mill. kroner. I forbindelse med at de sluttet med sauehold på grunn av rovdyrskader, fikk de i 2004 kr 750 000 i omstillingsmidler fra Direktoratet for naturforvaltning. Videre fikk de kr 460 000 i støtte fra Innovasjon Norge. I 2006 la daglig leder Siw Ellinor Aagård ned rundt 2200 arbeidstimer i foretaket. Tidsforbruk knyttet til reiser til salgsmesser er ikke regnet med i denne summen. I tillegg la Jostein Aagård ned en betydelig arbeidsinnsats, og det var også arbeidstrening i regi av NAV i foretaket.

4.2.2 Fisket og tilgang på fiskeressurser

Fiskesesongen var fra begynnelsen på mai til ut oktober, noe som tilsvarer den tida innsjøene i området er isfrie. I løpet av september stanset leverandørene fisket, og det var deretter deltakerne i foretaket som alene sto for fisket. Av de 14 tonn som ble behandlet i bedriften i 2007, ble det fisket seks tonn i regi av foretaket. Fisken kom fra Laksjøen, Otersjøen, Kvesjøen, Skjeldbreivatnet, Sandsjøen og flere mindre innsjøer. Det ble brukt garn og ruser. Størrelsen på den mottatte fisken var svært variabel slik at mer enn det som var ønskelig måtte brukes til produksjon av fiskekaker. I 2007 og senere ble det ikke betalt noe for levert fisk som var mindre enn 150 gram.

4.2.3 Foredling og markedsføring

Foretaket tok imot sik, ørret, røye og gjedde, og alt ble foredlet videre til røkt fisk, rakefisk, grevfisk (fisk modnet i myse), sik i lake og fiskekaker. Det ble i årene 2004–2005 produsert 35 ulike produkter, men sortimentet ble redusert til 14 produkter i 2007. Ut over dette ble det produsert andre produkter på bestilling. Rundt halvparten av produksjonen ble solgt til butikker og restauranter, mens den andre halvparten solgte de på Bondens marked, «Nam-Namdalen» og «En smak av Lierne». Varene ble solgt lokalt og regionalt, på messer i området fra Trondheim til Brønnøysund og i butikker i området fra Trondheim til Namdalen.

4.2.4 Begrensninger og utfordringer ved utvikling av foretaket

Daglig leder, Siw Ellinor Aagård, opplevde at dialogen med Mattilsynet var god, men at regelverket er krevende for slike små foretak. Det er svært krevende både å klare de nødvendige investeringene, samt det å sette seg inn i hvordan regelverket skal etterleves. Tilgangen på fisk var begrensninga i produksjonen. Til tross for at det ble satset mye på rekruttering og opplæring av fiskere, fikk de ikke levert tilstrekkelige mengder til foretaket. Det var på det meste 35 fiskere som leverte fisk til foretaket. Leveransen steg fra seks tonn i 2005, til ni tonn i 2006 og 14 tonn i 2007. Ut fra kapasiteten på anlegget kunne det vært tatt imot det dobbelte av det som ble mottatt i 2007. Videre var det et problem at det ble levert for mye små fisk. Daglig leder var opptatt av at kultivering av innsjøer er tidkrevende og kostbare prosesser. Det er derfor svært krevende å forbedre fiskebestandene med sikte på å drive næringsfiske, samtidig som en skal kunne forsvare de investeringene som er nødvendige for å etablere næringsfiske.

Etterspørselen etter produktene var god, men foretaket klarte ikke å levere det som det var rom for i markedet. De ønsket derfor å kjøpe inn og foredle oppdrettsfisk for å utnytte produksjonskapasiteten og for å dekke etterspørselen. For å behandle oppdrettsfisk var det strenge krav til renseanlegg, som krevde investeringer på rundt kr 500 000. Foretaket klarte ikke å finansiere denne investeringa, og drifta opphørte i juli 2008.

4.3 Skarvheimen fjellfisk DA

4.3.1 Foretaket

Kirsti Skrattegard, Geirmund Tormodsgard og Kjersti Nestegard etablerte foretaket «Skarvheimen fjellfisk DA» i 2002–2003. Foretaket driver næringsfiske, arrangerer kurs i produksjon av rakefisk og driver med hytteutleie. Også fiske for levering av rogn til settefiskanlegget i Hovet er en vesentlig inntektskilde for foretaket. Dette fisket foregår i oktober–november. Deltakerne i Skarvheimen fjellfisk DA driver melkeproduksjon i tillegg til næringsfisket. På begge gårdene drives det med stølsdrift, ca. 1100 m.o.h. I tillegg har Geirmund Tormodsgard arbeid som bestyrer på Iungsdalshytta, mens Kirsti Skrattegard i vintersesongen har arbeid som regnskapsfører. Det legges ned totalt 1200–1500 timer i året i foretaket. Av dette utgjør fiske og foredling 800–900 timer, derav rundt 250 timer til rognfiske. Kjersti Skrattegard er tredje generasjon som driver næringsfiske. Etablering av foretaket og samarbeidet som det innebar, har vært svært givende for utvikling av næringsfisket. Det er totalt investert vel 1 mill. kroner i foretaket, blant annet i kjøleanlegg på gårdene og i fjellet, samt båthus og diverse nødvendig utstyr. Investeringene i faste anlegg er bevisst fordelt med like store summer i forhold til fysisk plassering på deltakernes eiendommer. Foretaket har fått tilskudd fra Innovasjon Norge og fra kommunen.

4.3.2 Fisket og tilgang på fiskeressurser

Det fiskes kun ørret, og fisket foregår med tre storruser og med garn. Fisket foregår i Buvatnet og Lungsdalsvatnet (som utgjør deler av Stolsmagasinet), Fødalsvatnet og Store Øljuvatnet (som utgjør del av Nyhellermagasinet). Store Øljuvatnet ligger på 1438 m.o.h., Fødalsvatnet på 1172 m.o.h., mens de andre innsjøene ligger på knapt 1100 m.o.h. I Store Øljuvatnet fiskes det i august og september, mens i de andre innsjøene varer sesongen fra slutten av juli til utgangen av september. Gjennomsnittlig fangst har ligget på 800–900 kg per år (sløyd fisk). Fisken er i gjennomsnitt 500–700 gram og er av jevn og god kvalitet.

4.3.3 Foredling og markedsføring

Det produseres rakefisk av både egenfisket villfisk og kjøpt oppdrettsørret. Salgspris for rakefisk av vill fisk er kr 250 per kg, mens den for oppdrettsfisk er på kr 175 per kg (inkl. mva). Oppdrettsfisken kjøpes fra Hardanger Fjellfisk AS i Tyssedal og er av en lokal ørrestamme. Det vesentlige av rakefisken selges til privatpersoner, men noe selges også til hoteller og grossister. De deltar også på Bondens marked og noen messer og festivaler. Det selges både lokalt, til Oslo-markedet og spredt til privatpersoner over hele Norge, noe som har sammenheng med at personer som har deltatt på rakefiskkurs kjøper fisk. Inntrykket er at markedet og etterspørselen er økende, både når det gjelder rakefisk av oppdrettsfisk og av vill fisk.

4.3.4 Framtidsutsikter og utfordringer

Skrattegard ser for seg at foretaket vil øke produksjonen i årene framover. Foretaket har ligget på et produsert kvantum på rundt 2 tonn (vill fisk og oppdrettsfisk), men en tar sikte å øke produksjonen til anslagsvis fem tonn om fem år. Det er begrensede muligheter for økt fangst av vill fisk, både på grunn av biologisk produksjon i innsjøene og på grunn av begrenset tilgang på arbeidskraft. I Store Øljuvatnet er det potensial for å ta ut mer fisk, men det er tidkrevende atkomst til dette vatnet og fisket der kan ikke kombineres med annet arbeid, slik som det gjøres med stølsdrift på Vallo ved Buvatnet. Målet er å komme opp i en fangst på vel 1 tonn. Hvis den totale produksjonen skal økes vesentlig må derfor fisken komme fra oppdrett eller eventuelt fra sluttføring av vill fisk. Hvis produksjonen skal øke som skissert må også foredlingskapasiteten økes vesentlig.

Bygningene som brukes i produksjonen ligger i landskapsvernområde, noe som har ført til utfordringer med å få bygge fiskehytte og å få flyttet et båthus til et mindre værhardt sted. Det var vanskelig å overbevise vernemyndighetene om at dette var næringsvirksomhet. De nødvendige tillatelser ble gitt, men det ble en forsinkelse på ett år.

Deltakerne har hatt svært god nytte av etablererkurs arrangert av Norges vel. Skrattegard etterlyser et bedre utbygd tilbud innen kompetansebygging både innen bedriftsetablering generelt og innenfor fiskeforvaltning og ferskvannsfisk som næring spesielt.

Foretaket har gode erfaringer med Mattilsynets praksis i forbindelse med etablering av de nødvendige foredlingsanlegg. Selv om Mattilsynet i begynnelsen var noe usikker på hvilke krav som skulle gjelde for virksomheten, har deres forvaltning av regelverket ikke bydd på problemer for foretaket.

4.4 Margaret og Ola Kristian Eggen – Jotunheim fisk

4.4.1 Foretaket

Margaret og Ola Kristian Eggen, 2658 Espedalen, driver næringsfiske og markedsfører sine produkter under varemerket «Jotunheim fisk». De sluttet med ammeku i 2003 og har siden leid bort jorda på gården. De startet med næringsfiske i 2001, men det har fra gammelt av vært drevet noe fiske på gården. I tillegg til næringsfiske og tilhørende foredling og markedsføring, driver de med turisme og båtrepasjonsverksted. De tilbyr turister å delta ved tømning av storrusene, med etterfølgende grilling av fisken på land. Omsetninga har steget jevnt siden starten og har de siste to årene ligget på rundt kr 130 000–140 000. Det lå an til en vesentlig økning i 2009, anslått til rundt 300 000 kroner.

4.4.2 Fisket og tilgang på fiskeressurser

Espedal Fiskesameige starta i 1999 med kultiveringstiltak med sikte på å øke ørretbestanden og for å øke størrelsen på siken i Espedalsvatnet. Blant annet som ledd i dette arbeidet ble det tatt i bruk storruser, og de har etter hvert økt fangst, produksjon og salg. Det brukes også garn. I 2006 tok de i bruk nytt fiskemottak med produksjonslokaler og lager. Gjødelskjelleren i driftsbygninga ble ombygd til dette formålet, noe som fungerer svært godt, da det er jevnt lav temperatur gjennom hele året uten kjøleanlegg. Anlegget ble godkjent av Mattilsynet 11.10.2006. Det er investert ca. 1 mill. kroner i anlegget.

I Espedalsvatnet fiskes det fra midten av mai, eller så snart isen er gått, og til begynnelsen av november når isen legger seg igjen. Registrering av fangster startet i 1999. Total dokumentert fangst i årene 1999–2008 utgjør 26 289 kg sik og 1874 kg ørret. Storrusefisket startet i 2001 og bortsett fra i 2008 har det vært drevet hvert år, for det meste med to ruser (med dybde på henholdsvis på 5 og 9 meter). I perioden 2001–2007 ble det med storruser fisket i gjennomsnitt 1 463 kg per år. Med garn ble det i Espedalsvatnet fisket i gjennomsnitt 1 291 kg per år i perioden 2001–2008, men dette fisket skjer ikke bare i regi av Eggen. I perioden 2001–2008 ble det totalt tatt ut vel 2,5 tonn per år. Siken i Espedalsvatnet er fortsatt relativt liten til tross for at det er gjennomført tynningsfiske. Den er rundt 140 gram (rundvekt), men det er ønskelig at den hadde vært minst 200 gram. Det er derfor ønskelig med mer intensivt fiske, kanskje opp mot 8–10 tonn per år. Fisk som ikke er handelsvare, går til hunde- og svinefôr. Den fisken som kjøpes inn fra fiskere i Vinstervatnet og Dokkfløyvatnet, er på 400–500 gram.

4.4.3 Foredling og markedsføring

Bedriftens produkter er sik og ørret i ulike varianter, røkt, fersk eller gravet, samt sik-kaviar. Produksjonen skjer på grunnlag av både egenfisket fisk, fra Espedalsvatnet og Nedre Heimdalsvatnet, og på grunnlag av kjøpt fisk fra Vinstervatnet og Dokkfløyvatnet. Det er kun villfisk som inngår i produksjonen, ca. 80 prosent er sik og ca. 20 prosent er ørret. Produktene selges dels på egen hånd, blant annet på Bondens marked på Lillehammer, dels gjennom Gudbrandsdalsmat BA på Otta og dels gjennom spesialbutikker. Kundene er privatpersoner, dagligvarebutikker, hoteller og restauranter lokalt og regionalt.

4.4.4 Framtidsutsikter og utfordringer

Eggen har godt håp om større etterspørsel og økt omsetning i årene framover. De mener at veksten kan skje både gjennom økt volum og økt pris. De mener at det kan være muligheter for eksport av sik, for eksempel til Tyskland, da denne arten er høyere verdsatt der enn i Norge. De opplever at økonomien i bedriften er god, noe som delvis skyldes at

de hadde betydelig egenkapital å skyte inn ved utbygging av foretaket. For å utvikle foretaket til å gi tilfredsstillende inntekter mener Eggen at en bør opp i en omsetning på 800 000 – 1 mill. kroner.

Etableringsfasen gikk relativt greit uten vesentlige hindringer, men de har inntrykk av at Mattilsynet var usikker på hvilke krav de skulle sette til slik småskala fiskeforedling. I de første møtene ville Mattilsynet bruke samme regelverk som for store fiskemottak. Mattilsynet tok utgangspunkt i regelverk for produksjon på 50–100 tonn per dag, mens Eggen la opp til en produksjonskapasitet på 50–100 kg per dag. Etter hvert har dialogen med Mattilsynet utviklet seg positivt, og de har nå et avklart forhold til Mattilsynet.

Eggen er noe kritisk til de retningslinjer Innovasjon Norge (IN) har for håndtering av søknader om tilskudd i forbindelse med etablering av slike virksomheter. IN stilte blant annet krav om at det skulle foreligge bestandsundersøkelser fra Espedalsvatnet, mens Eggen mente at det forelå tilstrekkelig kunnskap om fiskebestanden. Han fikk likevel gjennomført bestandsundersøkelser. Til tross for at undersøkelsene viste at det bare kunne tas ut ett tonn per år, og Eggen planla større uttak enn dette, innvilget IN søknaden. Hvis IN hadde vært klar over resultatet av undersøkelsen, antar Eggen at søknaden hadde blitt avslått.

Eggen mener at det burde vært gitt mer tilskudd til investeringer ved etablering av næringsfiske da det er relativt store investeringer som må til for å produsere kvalitetsvarer. Dersom Eggen ikke hadde hatt en god pensjon å supplere med, er det slett ikke sikkert han ville klart disse investeringene.

Eggen er opptatt av at det forskes mer på fiskebestandene i ulike innsjøer og hvordan ulike stammer og arter oppfører seg i de ulike innsjøene. Det er viktig med samspill mellom forskningsmiljøene og næringsfiskerne da de kan ha gjensidig nytte av hverandres kunnskap og kompetanse. Det er videre viktig at forskningsresultatene formidles på en bedre måte enn det som er tilfelle i dag. Eggen er videre opptatt av at fiskeressursene i mange innsjøer i svært liten grad utnyttes og at det bør legges til rette for at disse utnyttes bedre.

4.5 Gerd Aasberg og Emil Steira, Nordre Aasberg gård

4.5.1 Foretaket

Gerd Aasberg og Emil Steira, Nordre Aasberg gård, 3580 Geilo driver næringsfiske fra sin gård i Dagali. Ved siden av næringsfiske drives det med sauehold (dala og gammel-norsk sau), ammeku (Dexter), potet (økologisk), urter, ulike former for leiekjøring og salg av hyttetomter. Det har fra gammelt av vært drevet med fiske på gården. I de senere årene har det blitt investert i anlegg og utstyr, og produksjonen er under oppbygging. Produksjonen har tidligere ligget på 200–300 kg i året, men målet er å komme opp i 1200–1500 kg i året, noe som det i henhold til bestandsundersøkelsene skal være grunnlag for. Det er investert rundt 900 000 kr i bygninger, utstyr og redskap. Det er bygd produksjonslokaler med kjøle- og fryseanlegg samt båthus og brygge. Det er anskaffet ismaskin, båt, båtmotor, fiskeredskaper og diverse annet utstyr. De har ikke mottatt noen form for økonomisk støtte fra det offentlige i forbindelse med investeringene.

4.5.2 Fisket og tilgang på fiskeressurser

De fisker i Øvre Hein, Heintjønne og Ossjøen. I alle disse tre innsjøene er det ørret, mens det i Ossjøen i tillegg er noe røye. Vekta på fisken ligger mellom 300 og 500 gram. Det fiskes med 80–90 garn. I øvre Hein har de tatt i bruk to storruser, men de har ennå ikke klart å få noe særlig fangst i disse. I øvre Hein (1110 m.o.h.) varer sesongen fra rundt 15. juli til 1. september, mens den i Ossjøen starter 1. september og varer fram til gytetida. Ossjøen ligger i sameie, og sameiet har bestemt at fram til 1. september skal det kun foregå fritidsfiske i innsjøen. I sesongen oppholder de seg ved Øvre Hein og bruker da all tid til fiske, foredling og transport. Tilgangen på arbeidskraft er begrensende for hvor mye de kan fiske. Det er ikke bilvei til Øvre Hein og transport av fisk og utstyr blir derfor arbeidskrevende. Rakefisk fraktes med hest og kløv over en distanse på 14–15 km fram til bilvei, noe som tar rundt 3 timer. Det kan være aktuelt å frakte ut fisken med hest til Halnefjorden og derfra frakte den med båt fram til bilvei.

4.5.3 Foredling og markedsføring

Nesten all fisk foredles til rakefisk som selges direkte til privatpersoner lokalt og regionalt (også Oslo-markedet). Markedsføring skjer gjennom hjemmeside på internett og gjennom «jungeltelegrafen». De har inntrykk av at det er økende etterspørsel etter rakefisk. Salgsprisen på rakefisk av villfisk ligger på kr 250 per kg.

4.5.4 Framtidsutsikter og utfordringer

De har hatt store utfordringer med utbygging av anlegget ved Øvre Hein. Tynt løsmasselag gjorde at det ikke var mulig å få anlegget ned i bakken og dermed få naturlig kjøling. Heller ikke vannavkjøling fungerte tilfredsstillende, men to propandrevne kjøleskap ble løsninga på problemet. Ismaskin og vasspumpe drives av aggregat.

Øvre Hein ligger i Hardangervidda nasjonalpark, og dette har ført til at det har vært vanskelig og tidkrevende å få de nødvendige tillatelser til bygging av fiskebu, kjølebu og båthus. En sak som ennå ikke er avgjort, er om de skal få tillatelse til å bruke en nylig innkjøpt 40 hk båtmotor (4-takters) eller om de må gå ned til 30 hk motor som vernemyndighetene krever.

4.6 Ferskvannsfisk AS

4.6.1 Foretaket

Ferskvannsfisk AS, Helgelandsmoen, 3530 Røyse, er et foretak som ble etablert 1.4.2009 av Tom Hammerstad og Jan Andre Nilsen. De driver næringsfiske sammen med foredling og markedsføring, samt at de driver tynningsfiske. Videre går det fram av forretningsplanen at virksomheten skal drive med guiding innen naturopplevelser og friluftsliv, samt at de skal være en arbeidstreningsbedrift, men dette har foreløpig ikke fått noe særlig omfang. Nilsen har drevet med næringsfiske siden 2003–2004 og var oppe i en fangst på 16 tonn i 2006. Også Hammerstad drev tidligere næringsfiske, senest gjennom foretaket Fisker'n & kokken. Dette foretaket leier bort foredlingsanlegget på Helgelandsmoen til Ferskvannsfisk AS.

4.6.2 Fisket og tilgang på fiskeressurser

Foretaket driver tynningsfiske i Randsfjorden på oppdrag fra Randsfjorden grunneierlag. Det skal tas opp 150 tonn i løpet av tre år. Denne fangsten betales med kr 10 per kg, men kan ikke brukes til menneskeføde på grunn av parasitter (grovhaket gjeddemark). Tynningsfiske er ledd i et prosjekt støttet av blant Landbruks- og matdepartementet og med faglig veiledning fra Norsk institutt for vannforskning (NIVA). Videre fisker deltakerne i foretaket i Tyrifjorden og Krøderen. Fisket foregår fra april fram til midten av desember, og Hammerstad og Nilsen er da fullt sysselsatt med fiske, foredling og markedsføring. De arbeider da 10–12 timer per dag mandag til fredag. I tillegg leies det inn arbeidskraft, for 2009 så kostnadene til dette ut til å komme på vel kr 100 000. Mye arbeidsinnsats går med til rengjøring og desinfisering av fiskeredskaper og annet utstyr ved flytting mellom innsjøene.

Det fiskes med 10–11 storruser og med garn. Målet for 2009 var en fangst på ca. 50 tonn. Av dette vil ca. 20 tonn bli omsatt som mat, mens resten går til dyrefôr. Av det som omsettes er 50 prosent gjedde, 20 prosent sik, 20 prosent abbor og litt brasme, gjørs og mort. I tillegg kjøpes det inn noe fisk for å dekke etterspørselen, blant annet røye og laks. Noe av den innkjøpte fisken er oppdrettsfisk.

4.6.3 Foredling og markedsføring

Fisken selges som fersk fisk, rund eller filetert, eller foredles til gjeddekaker. De har planer om å begynne med røyking av sik. Produktene selges for det meste til grossister, men også til detaljister, privatpersoner og hoteller lokalt og regionalt, blant annet til Oslo. Det drives ikke noe markedsføring ut over den direkte kontakten med grossister og andre nåværende og potensielle kunder. De har inntrykk av at det er økende etterspørsel i markedet etter vill ferskvannsfisk. De legger vekt på å få til avtaler med grossister som skal være pålitelige og stabile avtakere i en felles definert sesong. Det helt sentrale for foretaket vil da bli å være leveransedyktige i samsvar med dette.

Det er vanskelig å skaffe nok abbor til å dekke etterspørselen i markedet. For andre arter er det enklere. Det er ønskelig med bedre kvalitet på siken (høyere vekt og mindre parasitter).

4.6.4 Framtidsutsikter og utfordringer

Målet med etableringa av foretaket var å få akseptable inntekter for deltakerne og ansatte. Deltakerne har allsidig bakgrunn og er fleksible når det gjelder hvilke oppdrag de skal ta. Fiske er imidlertid kjernevirksomheten i foretaket. Selv om de ikke har mottatt noen form for økonomisk støtte fra det offentlige ved etableringa, har de tro på at det skal være mulig at virksomheten skal gi tilfredsstillende lønnsomhet. Deltakerne har som mål å kunne ta ut kr 30 000 per måned per deltaker i godtgjøring. Denne godtgjøringa må anses både som arbeidsgodtgjøring og godtgjøring for kapital (båter, fiskeredskaper og lignende) som deltakerne stiller til disposisjon for foretaket.

Deltakerne ser på markedsføringa av produktene som en vesentlig utfordring. En idé kan være å få etablert en organisasjon, eller knytte seg til en eksisterende organisasjon, som kan ta seg av markedsføring av ferskvannsfisk og fungere som en form for salg- eller formidlingsentral. Et marked som foretaket vurderer å satse på, er fremmedkulturelle grupper som etterspør fisk som for nordmenn er utradisjonell matfisk. Et eksempel på dette er asiater som etterspør mort.

Foretaket opplevde at registrering i Foretaksregisteret (Brønnøysundregistrene) tok lang tid og at det var svært strenge krav, for eksempel til forretningsadresse med gate- og gatenummer, noe som forsinket registreringa av foretaket.

5 Resultat av intervjuundersøkelsen

5.1 Organisering og arbeidsinnsats

Det var stor variasjon i hvor stor del næringsfiske utgjorde av den totale virksomheten i foretakene. På tre av foretakene ble næringsfiske drevet med utgangspunkt i landbruks-eiendom, mens de andre ble drevet uavhengig av dette. I de tre foretakene ble næringsfiske drevet som tilleggsnæring sammen med gårdsdrift. Tilleggsnæring kan defineres som «næringsaktivitet på gardsbruk/landbrukseiendom som drives i tillegg til eller ved siden av tradisjonelt jord- og skogbruk, hvor en eller flere av brukets landbruksressurser (areal, bygninger, maskiner og landbruksråvarer) inngår og er nødvendig som faktor-innsats i produksjonen» (Kjesbu & al. 2007).

Foretakene var organisert på ulike måter. To av foretakene var enkeltmannsforetak, to var aksjeselskap, ett var selskap med delt ansvar, mens ett var andelslag.

Foretakene hadde i liten grad samarbeid med andre foretak i bransjen. To foretak var medlemmer i organisasjoner som driver med markedsføring og distribusjon av lokal mat. Eggen (Jotunheim fisk) var medlem i Gudbrandsdalsmat BA og Femund Fiskerlag A/L var medlem i Rørosmat BA. De fleste foretakene var medlemmer i organisasjonen Hanen, en fusjon av Norsk Bygdeturisme og Gardsmat og Norsk Innlandsfiskelag.

Arbeidsforbruket i foretakene varierte fra rundt 800 timer til rundt 4 600 timer i året. Antall personer sysselsatt varierte fra to til elleve personer, og var til sammen i de seks foretakene på rundt 25 personer. Det var en liten overvekt av kvinner blant de sysselsatte. Flere menn enn kvinner hadde lederfunksjon i foretakene.

Arbeidet som utføres i foretakene er naturlig nok sesongpreget. I fiskesesongen arbeides det på heltid, mens det utenom sesongen er større grad av deltidsarbeid. Foretakene som fryser ned fisk, foredler fisk store deler av året.

5.2 Etableringsfasen og deltakernes motiver

Fire av de seks foretakene hadde blitt etablert og/eller startet med næringsfiske i perioden 2001–2009, mens det på Nordre Aasberg gård var drevet næringsfiske i lang tid i mindre skala. Femund Fiskerlag A/L ble etablert i 1981 og skilte seg ut med hensyn til driftstid og produksjonsomfang. Flere ulike faktorer hadde betydning for etableringa av foretaket. Ønsket om å skape arbeidsplasser var en viktig motivasjonsfaktor. I flere foretak var deltakerne vokst opp med at det ble drevet næringsfiske eller fiske til husbehov. Viktigheten av å bære videre en tradisjon ble nevnt av noen av de som ble intervjuet. Gleden ved å kunne arbeide utendørs og høste av naturressursene ble nevnt av flere av intervjuobjektene. Alle som ble intervjuet, la stor vekt på interesse for fiske og utnyttning av fiskeressursene.

Av flaskehalsar og hindringer som en møtte på i oppstarten, var det mange som pekte på det omfattende regelverket en måtte forholde seg til, og det store investeringsbehovet som var nødvendig for å starte med næringsfiske og foredling.

5.3 Aktiviteten i foretakene

Blant de fem foretakene som drev næringsfiske, var det bare Lierne fisk AS som ikke drev med andre aktiviteter enn fiske og fiskeforedling. De andre aktivitetene omfattet gårdsdrift og ulike former for tjenesteyting (leiekjøring, turisme, båtrepasjon, kursvirksomhet). For flere av foretakene kan den totale virksomheten karakteriseres som mangesysleri.

Med unntak av Femund Fiskerlag A/L drev alle foretakene fiske i egen regi. Bare Nordre Aasberg gård baserte all produksjon på egenfisket fisk, mens de andre baserte produksjonen i større eller mindre grad på innkjøpt fisk. To av foretakene kjøpte inn oppdrettsfisk. Skarvheimen fjellfisk DA baserte en vesentlig del av sin produksjon på oppdrettsfisk fra Hardanger fjellfisk AS i Tyssedal. De var imidlertid svært opptatt av at den oppdrettsfisken de foredlet var norsk fjellørret med en helt annen kvalitet enn for eksempel fisk som importeres med sikte på produksjon av rakefisk. For noen foretak var det uaktuelt å ta inn oppdrettsfisk. Bakgrunnen for dette var at foretakene har vill fisk som en viktig del av forretningskonseptet og at vill fisk markedsføres til høyere pris enn oppdrettsfisk.

Omfanget og graden av foredling varierte en del mellom foretakene. Både Skarvheimen fjellfisk DA og Nordre Aasberg gård foredlet bortimot all fisk (til rakefisk). Også Lierne fisk AS foredlet alt de produserte. Fra de andre foretakene ble det i større eller mindre utstrekning levert fersk, rund og sløyd fisk.

Produktspekteret hos foretakene var til dels omfattende; fersk, røkt og gravet fisk av ulike slag, fiskekaker, sik-kaviar, grevfisk, rakefisk m.m. Lierne fisk AS var på det meste oppe i 35 ulike produkter, men reduserte produktspektret etter hvert.

Prisnivået på produktene ved salg i markedet varierte fra kr 45 per kg for hel sik (slakta) til kr 800 per kg for sik-kaviar. Skarvheimen fjellfisk DA og Nordre Aasberg gård solgte rakefisk (villfisk) til forbruker for kr 250 per kg. Priser for de ulike produktene er vist i vedlegg 3.

5.4 Fisket og tilgang på fiskeressurser

Foretakene fisket ulike arter; ørret, røye, gjedde, sik, abbor, brasme, gjørs og mort.

Det ble fisket med storruser og garn. Flere hadde gode erfaringer med å ta i bruk storruser, mens en av de som ble intervjuet, ikke hadde lyktes med bruken av dette redskapet. Femund Fiskerlag A/L etterlyste mer effektive fangstmetoder og fangstredskap for å få mer fisk med mindre arbeidsinnsats.

I tabell 5.1 er det vist hvor store kvantum foretakene årlig har behandlet i løpet av de siste årene. For Lierne Fisk gjelder kvantumet siste driftsår og for Ferskvannsfisk AS er kvantumet prognose for 2009 per 19. august (pers. medd. Hammerstad). I tillegg kommer den fisken som de tar som ledd i tynningsfiske til dyrefôr (ca. 30 tonn).

Tabell 5.1 Årlig kvantum behandlet de siste årene

Foretak	Kg behandlet kvantum (til mat)
Femund Fiskerlag A/L, Elgå	26 800
Lierne Fisk AS, Nordli (2007)	14 000
Skarvheimen fjellfisk DA, Ål	800–900
Eggen (Jotunheim fisk), Espedalen	3 100
Nordre Aasberg gård, Dagali	250
Ferskvannsfisk AS, Helgelandsmoen (2009)	20 000
Sum	ca. 65 000

Hvis en summerer behandlet kvantum til mat kommer en på totalt rundt 65 tonn per år. Fangstkvantumet varierer fra år til år på grunn av biologiske og værmessige forhold. Det ble oppfattet som en stor utfordring at fangstene var variable og usikre, noe som gjorde det vanskelig å dekke etterspørselen.

Både Lierne Fisk AS, Eggen og til dels Ferskvannsfisk AS kommenterte at villfisken ikke hadde tilfredsstillende størrelse. Parasitter ble nevnt som en utfordring, særlig gjaldt dette for fisk fra Randsfjorden. Det er videre en utfordring at kvaliteten på fisken avtar utover høsten på grunn av gyting.

Innsjøene som det fiskes i, varierer når det gjelder størrelse, høyde over havet, fiske-rettslige forhold, fiskesesong og avkastning. Ferskvannsfisk AS fisker i de store innsjøene Randsfjorden og Tyrifjorden (henholdsvis fjerde og femte største i Norge) samt i Krøderen. Femund Fiskerlag A/L kjøper fisk fra Femunden (tredje største innsjøen i Norge), Isteren og Sølensjøen. De øvrige innsjøer ligger til dels høyt over havet og til dels med vanskelig atkomst, for eksempel fisker Skarvheimen fjellfisk DA i Store Øljuvatnet i Hol kommune, beliggende 1438 m.o.h.

Foretakene fisket på egen eiendom, på egen sameieandel, i allmenning eller i innsjøer med såkalt fritt midtstykke. Hovedinntrykket var at tilgangen til fiskeressursene, rettslig sett, ikke var noen hindring for næringsfisket. Ut fra et ønsket om å kunne ha styring med hvordan fiskebestandene forvaltes, og for å unngå konkurranse om fisken, er det imidlertid en fordel å ha fiskerettighetene helt på egen hånd. Størrelse og avkastningsevne på innsjøene har stor betydning for tilgangen på fisk og kan derfor være begrensende for hvor mye fisk foretakene kan omsette. Selv om fiskemulighetene så langt ikke har vært noen begrensning, kan dette bli begrensende i framtida. Fra Skarvheimen fjellfisk DA ble det for eksempel uttrykt at deres utviklingsmuligheter først og fremst lå i foredling av oppdrettsfisk, da det fort kunne bli for lite, og for vanskelig tilgjengelig, fisk fra de innsjøene de disponerer fisket i.

Lengden på fiskesesongen varierte svært mye. Mens Ferskvannsfisk AS fisket fra april til midten av desember, var sesongen i øvre Hein (1113 m.o.h.) 15. juli til 1. september og i Øljuvatnet (1400 m.o.h.) var sesongen i august og september. Ut fra det som ble opplyst var det lite å hente på å utvide fiskesesongen på grunn av begrensninger i klima, fiskekvalitet og tilgang på arbeidskraft.

Ferskvannsfisk AS var i den spesielle stilling at de drev tynningsfiske mot økonomisk godtgjøring. Også Eggen drev tynningsfiske med sikte på å forbedre størrelse og

kvalitet på fisken, men uten at de fikk noen særskilt økonomisk godtgjøring for dette arbeidet. Også fra flere foretak, blant annet Lierne Fisk AS, ble viktigheten av intensivt fiske nevnt som en viktig faktor for størrelse og kvalitet. Det kom fram at dette er arbeid som det tar tid å få resultater av, noe som tynningsfisket i Espedalsvatnet er et godt eksempel på. Alle var av den oppfatning at det burde fiskes mer intensivt og at overbeskatning ikke er noen reell trussel. For innsjøene der det fiskes ørret, var potensialet for økt uttak mindre enn i innsjøer med for eksempel sik. Eggen var opptatt av at det burde være et krav til de som disponerer innsjøene om at de må sørge for at fiskeressursene utnyttes, da det er mange innsjøer som ikke holdes i hevd.

Ingen av de som ble intervjuet var av den oppfatning at det var noen reell konkurranse mellom fritidsfiske og næringsfiske. Fra Ferskvannsfisk AS ble det opplyst at det hadde vært noen innvendinger mot at de fisket for intensivt i Tyrifjorden, men de mente selv at kritikken var uberettiget. Der fiskerne selv har kontroll med forvaltninga av innsjøene kan de i stor grad regulere fritidsfisket. For eksempel er det åpnet for fritidsfiske i Ossjøen i Dagali fram til 1. september, da rettighetshaverne starter første etter denne datoen med garnfiske. Rettighetshaverne kan regulere forholdet mellom eget fiske og salg av fiskekort og kan da vurdere dette forholdet ut fra hva som lønner seg best. Konflikten mellom næringsfiske og fritidsfiske virker å være mer tilspisset innen kystfisket enn i innlandsfiske, jf. artikkelserie i Fiskaren sommeren 2009 (blant annet Fiskaren 08.06.2009). Selv om vi i denne undersøkelsen ikke fant noen konflikt mellom næringsfiske og fritidsfiske, kan det oppstå slike konflikter hvis en gjennom næringsfiske beskatter fiskeressursene sterkere.

Flere av de som ble intervjuet opplyste at etableringa av foretaket hadde sammenheng med tynningsfiske. Ved tynningsfiske vil deler av fangsten være av salgbar kvalitet, men ofte vil store deler av fangsten måtte destrueres eller selges som dyrefôr. Tynningsfiske vil derfor sjelden kunne gå med overskudd og må drives på dugnad eller finansieres av annen virksomhet. En god fiskebestand gir muligheter for både næringsfiske og turistfiske, men i undersøkelsen var det flere som pekte på at det tar lang tid å forbedre fiskebestanden slik at den kan danne grunnlag for næringsfiske og at fiskebestandene lett kan bli for store hvis beskatninga ikke holdes oppe. På den ene side kan det ved tynningsfiske være fordel at en eller få personer har full kontroll over alt fisket i innsjøen, da en vil kunne ta ut fisk som er for små og ta vare på stor fisk som spiser mindre fisk. På den andre siden vil det i store innsjøer være svært ressurskrevende å drive tynningsfiske, og en kan derfor være avhengig av at det i større grad åpnes for fritidsfiske for å oppnå tilstrekkelig beskatning.

I flere av innsjøene var det også iverksatt utsetting. Dette ble sett på som et viktig tiltak, særlig i regulerte innsjøer med ørretbestand. Flere nevnte at det var behov for tekniske tiltak for å bedre gytemulighetene for å få økt fiskebestandene og gi muligheter for økt produksjon. Dette kan være tiltak som det nå blir satt fokus på i forbindelse med arbeidet med EUs rammedirektiv for vann (Vanndirektivet), som skal sørge for at de europeiske landene beskytter og forbedrer vannkvaliteten i vassdrag og grunnvann. Direktivet skal sikre en helhetlig vannforvaltning i de enkelte land og har som hovedmål å bedre kjemisk og fysisk vannkvalitet.

5.5 Produktutvikling og markedsføring

Foretakene produserer stort sett tradisjonelle produkter, men har i en viss grad utviklet nye produkter i forbindelse med etableringene. De har stort sett basert seg på kjent kunnskap om produksjon, foredling og produkter. Femund Fiskerlag A/L begynte med røyking av sik allerede etter første driftsåret da det viste seg å være bedre markeds-

muligheter for dette produktet enn for uforedlet sik (fersk eller frosset). Sik-kaviar er et relativt nytt produkt som selges til høy pris og er et godt eksempel på produktutvikling.

Fisken gir store muligheter for ulike produkter gjennom røyking, graving, speking og krydring og produksjon av fiskekaker, mousse osv. Jo flere produkter, jo større blir kostnadene til produksjon og distribusjon, samtidig som det gir muligheter for å utnytte mer av fisken og markedet. Lierne fisk AS opererte etter starten med relativt mange produkter, men fant det etter hvert nødvendig å redusere antallet.

Foretakene markedsfører sine produkter gjennom hjemmeside på internett, kontakt med privatkunder, grossister og andre firmaer samt gjennom salgs- og markedsføringsorganisasjoner. Flere av foretakene selger til privatpersoner som er faste kunder. Mens rakefiskprodusentene solgte det meste av sine produkter på egen hånd, brukte de andre foretakene ulike salgskanaler. Eggen og Femund brukte henholdsvis Gudbrandsdalsmat BA og Rørosmat BA til å forestå eller formidle vesentlige deler av deres produksjon. For øvrig var det salg til privatpersoner, hoteller, restauranter, butikker og grossister. Deltakelse på salgsmesser, som for eksempel Bondens marked, ble nevnt som en delvis viktig aktivitet, men denne formen for markedsføring og salg krever mye tid og utstyr.

Foretakene selger til lokalt, regionalt og til dels nasjonalt marked. For flere av foretakene var Oslo-markedet nevnt som viktig. De fleste av de som ble intervjuet mente at markedet og etterspørselen siste fem år hadde vært økende og at det var muligheter i markedet for å levere større mengder. Flere mente at etterspørselen etter fisk ville øke i årene framover, på grunn av helseaspektet og økende interesse for lokalprodusert og kortreist mat. Fra Ferskvannsfisk AS ble det nevnt at innvandrergupper etterspør fiskearter som hittil ikke har vært noe etterspurt i Norge, for eksempel mort. Ingen eksporterte sine produkter, men Eggen hevdet at eksport av sik kunne være en mulighet hvis det ble gjort på en profesjonell måte.

5.6 Oppfatning av virksomhetens økonomi og planer framover

De fleste av de som ble intervjuet var optimistiske med hensyn på mulighet for å få akseptable økonomiske resultat av aktivitetene innen fiske og foredling. Et gjennomgående trekk var de entusiastiske holdningene de hadde til sin næringsutøvelse.

Hvor tilfreds de som ble intervjuet var med det økonomiske resultatet varierte imidlertid mye. Femund Fiskerlag A/L sto overfor utfordringer med hensyn til å forbedre det økonomiske resultatet. Eggen mente at de uten en betydelig andel egenkapital og en god pensjon ikke hadde kunnet kommet i gang med og drevet næringsfiske. Kirsti Skrattegard i Skarvheimen fjellfisk DA mente at hun tjente bedre på næringsfiske i forhold til det hun gjorde på produksjon av geitmjølk. Deltakerne i Ferskvannsfisk AS mente at det var fullt mulig å få akseptable lønnsinntekter ut av virksomheten.

Lierne Fisk AS opphørte på grunn av anstrengt økonomi og mangel på kapital til videre satsing. De øvrige fem foretakene så alle for seg at de ville ha en økning i produksjonsvolumet i de nærmeste fem årene. Fire av foretakene hadde nylig investert i anlegg for mottak og foredling, og hadde kapasitet til å behandle økt volum. I noen foretak var det håp om at bruk av nye fangstredskaper og annen ny teknologi kunne effektivisere fisket. Foretakene var opptatt av viktigheten av god forvaltning for økt fiskeproduksjonen og bedre og jevnere kvalitet på fisken.

Ut fra opplysningene som foretakene ga om fiskeressurser, kapasitet på fiskemottak og foredlingsanlegg, sammenholdt med deres vurdering av markedsmulighetene, er det gitt anslag for behandlet kvantum om 2–3 år. Dette er vist i tabell 5.2.

Tabell 5.2 Anslag for behandlet fiskekvantum om 2–3 år

Foretak	Kg behandlet kvantum (til mat)
Femund Fiskerlag A/L, Elgå	25 000–30 000
Skarvheimen fjellfisk DA, Ål	1 200
Eggen (Jotunheim fisk), Espedalen	5 000–6 000
Nordre Aasberg gård, Dagali	1 200–1 500
Ferskvannsfisk AS, Helgelandsmoen	20 000–25 000
Sum	Ca. 58 000

Det betyr at produsert kvantum i de fem foretakene vil kunne øke fra rundt 51 til rundt 58 tonn (ca. 14 %) i løpet av de nærmeste årene.

5.7 Beskrankninger for utvikling av foretakene

All behandling av fisk krever strenge rutiner for hygiene så vel som kjøling og frysing. Det krever investeringer i utstyr til produksjon av is til kjøling (flakis, knust is eller isbiter) eller investeringer i kjøle- og fryseanlegg. Foredling vil kreve ytterligere investeringer i utstyr og produksjonslokaler. Ferskvannsfisk AS og Eggen utnyttet bestående bygningsmasse til etablering av foredlingsanlegg, mens de andre foretakene hadde bygd nytt. For de to foretakene som fisket i verneområder hadde det vært vanskeligheter med å få bygd de nødvendige lokaler for å kunne produsere rakefisk.

Selv om flere av de som ble intervjuet, hadde hatt noen utfordringer med å tilfredsstille kravene fra Mattilsynet, var det ingen som var direkte kritisk til regelverket eller den måten Mattilsynet forvalter regelverket på. Fra Femund Fiskerlag AL ble det imidlertid hevdet at Mattilsynet praktiserte regelverket ulikt fra distrikt til distrikt. Det er i denne undersøkelsen ikke gått nærmere inn på sammenligning av Mattilsynets praksis i de ulike saken. Ulik praktisering av regelverket kan være begrunnet ut fra smitte- og forureningsfare i hver enkelt sak. Påleggene fra Mattilsynet kan være helt avgjørende for økonomien i næringsfiske, slik det for eksempel viste seg for Lierne Fisk AS, og det er derfor viktig at eventuelle pålegg og krav vurderes og begrunnes på en betryggende måte.

Mottak og foredling av fisk er en kapitalkrevende næring der kapitalkostnadene lett blir høye i forhold til inntektene. De som ble intervjuet hadde alle satset på foredling i større eller mindre omfang, og omsatte i liten grad uforedlet fisk. Dette tyder på at de som ble intervjuet har hatt forventninger om bedre økonomisk resultat ved å foredle fisken framfor å selge den som uforedlet vare, eller at produserte mengder var så små at de ville hente ut eventuelle foredlingsgevinster.

Alle foretakene som drev fiske og foredling hadde investert betydelig i anleggsmidler og disponerte anleggsmidler til verdier fra rundt kr 800 000 opp til vel 2 mill. kroner. Femund Fiskerlag A/L hadde investert rundt 1 mill. kr, inkludert dugnadsinnsats, i løpet av 1980-årene. Dette innebærer at et investeringsnivå på minimum 1 mill. kr er nødvendig for å kunne fylle krav til effektivitet, arbeidsmiljø, produktkvalitet og for å tilfredsstille Mattilsynets krav. I tillegg kommer driftskapital for å kunne ha tilfredsstillende likviditet gjennom året da det er slik at inntektene til dels kommer lenge etter kostnadene.

Alle som ble intervjuet mente at økt kvantum hadde stor betydning for å bedre økonomien. Flere var opptatt av at en enda større andel av fisken burde foredles.

Mens noen av foretakene ikke hadde noen problemer med avsetning på sine produkter (særlig gjaldt dette rakefisk), var andre opptatt av at bedre markedsføring og mer effektiv distribusjon var nødvendig for å øke lønnsomheten i næringa. Flere mente at mar-

kedsføring og distribusjon gjennom noen få grossister eller gjennom organisasjoner som Rørosmat og Gudbrandsdalsmat var lønnsomt i forhold til å forholde seg til mange små kunder.

Særlig i høyereliggende områder kan sesongens lengde være begrenset. Vanskelig tilgjengelighet og vanskeligheter med å få de nødvendige tillatelser til bygging av hus til bruk i næringsfiske i verneområder, var understreket av to av de foretakene. To av foretakene drev næringsfiske i tillegg til husdyrhold, og arbeidsmessig var det en utfordring å kombinere disse aktivitetene. Noen av foretakene så for seg at om noen år ville en ha økt fangsten så mye at potensialet i fiskebestanden var fullt utnyttet. For de foretakene som var avhengige av å kjøpe inn fisk, kunne det være ei utfordring å få inn nok fisk ut over høsten når det ble mindre fangster og mindre lønnsomt å fiske. Trolig kan andre aktiviteter, som for eksempel jakt, gjøre at fisket avtar utover høsten. Flø (1998) har beskrevet dette fra fisket i Femunden. I noen foretak ble det trukket fram at det var behov for mer effektivt fiske gjennom å nytte mer effektive redskaper og fangstmetoder. Det var også trukket fram behov for mer kunnskap om fiskebestandene og hvordan de kan forvaltes og utnyttes på en effektiv måte. Det ble etterlyst bedre kunnskap om fiskebestandene i ulike innsjøer og bedre kommunikasjon mellom forskningsmiljøene og fiskerne. Det er behov for å begrense svingningene i fangsten for å kunne få god kapasitetsutnyttning på fiskemottakene og for å kunne tilfredsstillende markedet. Hvis tilgangen på fisk svikter, vil det kunne få alvorlige følger for foretakene som har satset på produksjon og salg av ferdig ferskvannsfisk. Alternativet kan da være at foretaket kjøper fisk, men dette krever at det finnes fisk til akseptabel pris og kvalitet i markedet. Dette medfører kostnader til innkjøp og transport.

5.8 Hvordan kan det legges til rette for å utvikle næringsfiske?

Det kom fram at det var behov for bedre muligheter for finansiering av investeringer i forbindelse med etablering av næringsfiske og foredling. Det er store investeringer som må til, og det kan ta tid før hele verdikjeden er utviklet slik at kan oppnå økonomiske resultat som rent bedriftsøkonomisk forsvaret investeringene.

Flere var opptatt av at fiskebestandene burde forvaltes på en bedre måte da det i mange innsjøer fiskes altfor lite. Det kom videre fram ønske om mer forskning og kunnskap om fiskebestandene i ulike innsjøer og at det ble bedre kommunikasjon mellom forskningsmiljøene og fiskerne. Begge parter har noe å lære av hverandre. Nødvendigheten av at forskningsresultatene ble publisert, og at dette skjedde på en lett forståelig måte, ble spesielt nevnt.

Behovet for mer effektive fiskeredskaper og fiskemetoder ble nevnt som en viktig faktor for å utvikle næringsfisket. Storruser har kommet i bruk i større grad og kan ha en rekke fortrinn i forhold til for eksempel garn. De er fangsteffektive, skånsomme mot fisken og gir muligheter for å sortere mellom matfisk, fisk som skal gå til fôr eller kasseres og fisk som skal slippes ut igjen. Selv om mange har gode erfaringer med storruser, kan det fortsatt være mye å hente på å nytte denne redskapen bedre. Også andre redskaper, metoder og teknologi kan være aktuelle for å utvikle næringa.

Foretakene som driver fiske i verneområder var opptatt av at verneforskriftene i for stor grad legger begrensninger på utvikling av næringa. Begge foretakene som driver fisket i Hardangervidda nasjonalpark er svært opptatt av dette.

Det kom videre fram at det er viktig å ha muligheter for å kunne bygge opp kompetanse om etablering og drift av foretak, for eksempel gjennom etablererkurs. For de som vurderer å starte næringsmiddelproduksjon, er det nyttig å få kunnskap om Mattilsynets rolle og regelverk, som del av et slikt kursopplegg.

Det kom fram at markedsføring og salg var en utfordring for noen av foretakene. Selv om Femund Fiskerlag A/L hadde gode erfaringer med medlemskapet i Rørosmat BA, var det fortsatt behov for å omsette produktene mer effektivt, særlig gjennom å knytte seg til grossister. Også Ferskvannsfisk AS mente det var viktig å knytte seg til noen større grossister, samtidig som de etterlyste utvikling av en organisasjon for salg og markedsføring.

6 Analyse av foretakenes økonomi

6.1 Investeringsnivå i foretakene

Næringsfiske krever utstyr som fiskeredskaper (garn, ruser osv.), motorbåt, transportmidler for personell, utstyr og fangst. Videre kan det være nødvendig med ekkolodd og sikkerhetsutstyr som redningsvest, overlevelsedrakt og sikringsradio. Det er nødvendig med en sammenhengende kjølelinje og fisken må derfor legges på is umiddelbart etter fangst.

Det kan være behov for eget husvære i tilknytning til næringsfiske, for eksempel hvis innsjøene ligger langt fra bostedet eller det på annen måte er vanskelig atkomst. Hvis en fisker i flere innsjøer, kan det være nødvendig med flere sett båter, redskap og bygninger. Bruk av samme båt og utstyr i flere innsjøer kan gjøre det nødvendig med rengjøring og desinfisering ved flytting mellom innsjøer for å unngå spredning av sykdommer og uønskete arter. Dette fører til merarbeid og økte kostnader.

Selv om også levering av fersk fisk krever investeringer, innebærer foredling til dels betydelige merinvesteringer. Investeringsbehovet varierer ut fra foredlingsgrad og hvilke produkter det satses på. Foredling krever investeringer slik som kjøle- og fryserom, ismaskin (flakis eller isbiter), vekt med etikett, utstyr for sløying og filetering, røykovn eller røykskap, utstyr for vakumpakking m.m. Videre kan det være til dels betydelige investeringer for å sikre vannkvaliteten i produksjonsanlegget. Ved produksjon av rakefisk begrenses behovet for utstyr da fisken vanligvis legges ned sløyd, men ikke filetert.

Der en kan utnytte eksisterende bygningsmasse uten for store investeringskostnader, kan dette bidra til at kostnadene kan holdes nede. For eksempel var Eggen godt fornøyd med å bruke et ombygd kufjøs til fiskemottak og foredlingsanlegg.

Tabell 6.1 viser hva foretakene opplyste om investeringsnivå og investeringsperiode i tilknytning til næringsfiske og tilhørende foredling. Både årstall og kostnader er omtrentlige. Foretakene som har foretatt investeringer siste 5–6 årene, har investert i størrelsesorden 800 000–2,2 mill. kroner. I tillegg kreves en arbeidskapital for å ha tilfredsstillende likviditet (betalingsevne) gjennom året. Inntektene kommer som regel etter kostnadene, og det kan gå lang tid fra kostnadene skal betales til de tilhørende inntektene kommer.

Tabell 6.1 Investeringsnivå og investeringsperiode i tilknytning til næringsfiske og tilhørende foredling

Foretak	Investeringsperiode	Investert, kroner
Lierne Fisk AS	2002–2006	2,2 mill.
Skarvheimen fjellfisk DA	2003–2004	1,1 mill.
Eggen (Jotunheim fisk)	2003–2006	1 mill.
Nordre Aasberg gård	2005–2008	0,8–0,9 mill.
Ferskvannsfisk AS	-	2 mill.
Gjennomsnitt		1,43 mill.

Når det gjelder Ferskvannsfisk AS, eier foretaket ingen anleggsmidler, men leier fra deltakerne og fra foretaket Fisker'n og kokken. Verdien av disse anleggsmidlene har eierne vurdert til ca. 2 mill. kr.

Femund Fiskerlag A/L ble etablert i 1981 og det ble i 1982 investert i mottaksanlegg, brygge og nødvendig utstyr (Flø 2000). I 1993 ble det bygd restaurant, men denne ble etter hvert utskilt som eget foretak. Det er her ikke gjort noe forsøk på å summere investeringene i Femund Fiskerlag A/L siden oppstarten, men ifølge Flø (2000) ble det i perioden 1981–1990 investert kr 978 000 inkludert dugnadsinnsats.

Ut fra opplysningene om kapitalbinding og investeringsnivå kan næringsfiske og tilhørende foredling beskrives som en kapitalkrevende næring. Med en avskrivningstid på 15 år og en kalkulasjonsrente på 5 prosent medfører en investering på 1,4 mill. kroner at de årlige kapitalkostnader blir 128 333 kroner (avskrivninger på kr 93 333 og rentekostnader på kr 35 000). Med en oppgjørpris på for eksempel kr 100 per kg, må foretaket ut fra dette årlig selge 1283 kg fisk bare for å dekke kapitalkostnadene.

6.2 Økonomiske resultat

Fiske er en biologisk næring der fangsten kan svinge fra år til år, og det var derfor ønskelig med regnskapstall fra en periode på tre år for å jevne ut de årlige variasjonene. Foretakene som ble intervjuet, ble bedt om å legge fram skatteregnskapstall for årene 2005, 2006 og 2007. Ferskvannsfisk AS er helt nystartet, og Nordre Aasberg gård har nylig foretatt utbygging. For disse foretakene foreligger det derfor ikke relevante regnskapstall, og vi har valgt å presentere budsjettall.

De utvalgte foretakene er til dels svært ulike, både når det gjelder organisasjonsform, forretningskonsept, produksjonsomfang, produktutvalg, foredlingsgrad, driftsopplegg og driftstid. Omsetning, kostnader og resultat viser derfor stor variasjon. Ved vurdering av regnskapstallene må det tas hensyn til dette, slik at en ikke legger for stor vekt på gjennomsnittstall.

Ulike organisasjonsformer kan ha ulike målsetting og ulik resultatmåling. Mens aksjeselskapet skal gi best mulig avkastning på innsatt kapital, er det ofte i et enkeltmannsforetak mindre skille mellom hva som er godtgjøring til arbeid og hva som er godtgjøring til kapital. For samvirkelag/andelslag er det medlemsnytte som er målet. I de to foretakene som var organisert som aksjeselskap, er det imidlertid deltakerne som eier selskapet og forskjellen mellom organisasjonsformene blir derfor i praksis ikke så store. Fremmedkapital må nødvendigvis betjenes, men hvordan en skiller mellom godtgjøring til eget arbeid og egen innsatt kapital, er mindre interessant i enkeltmannsforetak eller andre organisasjoner der det er nær sammenheng mellom eier og driver. For de foretakene som er organisert som henholdsvis andelslag og selskap med delt ansvar, er det nær tilknytning mellom eierne og de som utfører arbeidet i foretaket. For Femund Fiskerlag A/L som ble startet av fiskere, antas at det fortsatt er nære relasjoner mellom andelshavere, leverandører og ansatte i foretaket, slik som det ble beskrevet av Faugli (1988). Faugli (1988) skriver at det har «vært en alminnelig enighet om at fiskerne og ansatte i F.F. skal ha samme timebetaling».

Foretakene har ulike forretningskonsept. Mens Femund Fiskerlag A/L kjøper all fisken de foredler og omsetter, er de andre foretakene i større eller mindre grad basert på egenfisket fisk. Ved vurdering av de ulike kostnadene må det tas hensyn til i hvor stor grad foretakene baserer seg på om fisken er egenfisket eller innkjøpt.

De skattemessige avskrivningene er ofte høyere enn det som er driftsmessig korrekte avskrivninger. Dette betyr at anleggsmidlene avskrives raskere enn levetiden og den verdien de har i foretaket. Kostnadene kan derfor bli høyere enn det som reelt er forbrukt av anleggsmidlet i regnskapsperioden. Dette gjør seg mest gjeldende i en oppbyggingsfase med investeringer i anleggsmidler og spesielt for anleggsmidler med høye avskrivningssatser. Særlig i utviklingsfasen kjøpes også inn redskap og utstyr som blir direkte utgiftsført, men som har levetid på mer enn ett år. I denne fasen vil dette føre til at kostnadene i skatteregnskapet kan bli mye høyere enn de ville blitt i et driftsregnskap.

Det er i regnskapsanalysen ikke foretatt noen særskilt verdivurdering på anleggsmidlene eller vurdering av størrelsen på avskrivningene i foretakene. Det er lagt til grunn skattemessige avskrivninger og de verdivurderingene som benyttes i skatteregnskapet. Når det for øvrig gjelder periodisering av inntekter og kostnader, er fisk eller fiskeprodukter på lager ved årsskiftet registrert i den utstrekning de ikke selger fisken samme år som den fiskes.

Flere av foretakene hadde en slik drift at det var krevende å skille ut hvilke regnskapstall som tilhørte de ulike aktivitetene. Særlig der det drives mange aktiviteter og aktivitetene er sammenvevd både praktisk og økonomisk, kan det være svært vanskelig å skille ut hvilke regnskapstall som tilhører de ulike aktivitetene. Inntektene kan relativt enkelt fordeles på ulike aktiviteter, mens kostnadene i slike tilfeller kan være svært krevende å fordele. Kostnader som er knyttet direkte til næringsfiske og foredling er enklere å skille ut enn indirekte eller faste kostnader som for eksempel avskrivninger og forsikring på bygninger som brukes til ulike former for næringsaktivitet. I regnskapsanalysen er det etter beste evne tatt med inntekter og kostnader som tilhører fiske med tilhørende foredling og markedsføring. Der andre aktiviteter ikke har noe vesentlig omfang eller betyr lite for driftsresultatet, er det ikke skilt mellom disse aktivitetene og næringsfiske med foredling og markedsføring.

I næringsvirksomhet er målet vanligvis høyest mulig godtgjøring til innsatsfaktorene arbeid og kapital når alle andre innsatsfaktorer er dekket. Hva som godtgjøres først og sist av arbeid og kapital, kan være avhengig av organisasjonsform. I foretak der det betales ut lønn til ansatte, vil godtgjøring til innsatt kapital være en rest etter at godtgjøring til lånekapital (rentekostnader) er betalt. I enkeltpersonforetak der det ikke er ansatte, vil fremmedkapitalen godtgjøres først og resten vil være godtgjøring til arbeid og egen innsatt kapital uten at det er nødvendig å ta stilling til noe skille mellom hva som er hva, bortsett fra ved beregning av personinntekt. Noe av det samme gjelder selskap der eier og arbeider er samme person. Ved vurdering av regnskapsresultatene er det nødvendig å se både på vederlag til arbeid (lønn eller arbeidsgodtgjøring) og vederlag til kapital.

I tabell 6.2 er det satt opp inntekter, kostnader og driftsresultat for Femund Fiskerlag A/L, Lierne Fisk AS, Skarvheimen fjellfisk DA og Eggen for regnskapsårene 2005–2007 og gjennomsnitt for 2005–2007 (1000 kr).

Tabell 6.2 Inntekter, kostnader og driftsresultat for fire foretak (1000 kr)

	Femund Fiskerlag A/L				Lierne Fisk AS			
	2005	2006	2007	Gj.snitt	2005	2006	2007	Gj.snitt
Omsetning	1 360	1 586	1 709	1 552	320	731	1 004	685
Herav: Salgsinntekter	1 197	1 316	1 641	1 385	307	652	963	640
Andre innt.	163	270	68	167	13	79	41	44
Kostnader	1 286	1 388	1 661	1 445	307	968	1 160	812
Herav: Kjøp av fisk	394	404	569	456	52	387	366	268
Lønn	392	457	601	483	36	168	211	138
Avskrivninger	5	1	19	9	31	98	136	88
Andre kostn.	494	525	472	497	188	315	447	317
Driftsresultat	74	199	48	107	13	-238	-156	-127

	Skarvheimen fjellfisk DA				Eggen			
	2005	2006	2007	Gj.snitt	2005	2006	2007	Gj.snitt
Omsetning	232	200	153	195	45	60	139	81
Herav: Salgsinntekter	232	200	153	195	45	60	139	81
Kostnader	68	200	153	140	26	47	107	60
Herav: Kjøp av fisk	3	1	2	2	2	15	34	17
Lønn	0	163	82	82	0	0	0	0
Avskrivninger	24	12	11	16	10	22	22	18
Andre kostn.	41	25	57	41	14	10	51	25
Driftsresultat	164	0	0	55	19	13	32	21

Femund Fiskerlag A/L har i en viss grad drevet tilgrensende aktiviteter som for eksempel festivalarrangement, men da dette trolig ikke har hatt noen vesentlig innvirkning på totalresultatet, er disse aktivitetene ikke skilt ut. Tallene for Skarvheimen fjellfisk DA gjelder fiske med tilhørende foredling og markedsføring, og foredling og markedsføring av produkter på grunnlag av innkjøpt oppdrettsfisk er holdt utenom. Videre er deres kursvirksomhet holdt utenom. Inntekter fra rognfiske er imidlertid tatt med. Deltakerne i Skarvheimen fjellfisk DA har fra og med 2006 tatt ut arbeidsgodtgjøring slik at driftsresultatet blir null, mens det før 2006 ikke ble betalt ut arbeidsgodtgjøring da deltakerne heller ville ta ut utbytte fra selskapet. Denne endringa skyldes skattemessige forhold. For Eggen er avskrivninger skjønsmessig skilt ut for fiske og tilhørende foredling. Turisme, båtrepasjonsverksted og annet er holdt utenom regnskapstallene for næringsfiske og tilhørende foredling.

Andre kostnader er for eksempel kostnader til emballasje, vedlikehold, regnskapsføring, markedsføring, forsikring, drivstoff, energi, renovasjon, telefon, transport m.m.

Variasjonen blant de fire foretakene er svært stor, og det er derfor lite relevant å operere med noe gjennomsnitt av resultatene. Femund Fiskerlag A/L må nødvendigvis betale en høyere timelønn til sine ansatte enn det som er gjennomsnittlig lønnsevnen i jordbruket. Resultatet i andelslaget gir i liten grad grunnlag for nyinvesteringer og utvikling av foretaket uten betydelig ekstern finansiering. Skarvheimen fjellfisk DA kan

vide til brukbare resultat til tross for at det var dårlig fangst i 2007. Det relativt svake driftsresultatet for Eggen må ses i lys av at de er en utviklingsfase.

6.3 Budsjetttall for to foretak

Foretakene Ferskvannsfisk AS og Nordre Aasberg gård er utviklet etter 2007 og kan foreløpig ikke vise til regnskapstall som er relevante i denne sammenhengen. Vi har derfor valgt å presentere budsjettall for disse foretakene. Begge foretakene har erfaring med fiske, foredling og markedsføring og skulle derfor ha godt grunnlag for å budsjettere. Det er i tabell 6.3 vist hva foretakene selv har opplyst hva de budsjetterer med for 2011.

Tabell 6.3 Budsjetttall for to foretak (1000 kr)

	Nordre Aasberg gård	Ferskvannsfisk AS
Inntekter	291	1 700
Kostnader innkjøpt fisk	0	110
Lønn / arbeidsgodtgjøring		1 130
Avskrivninger	60	0
Andre kostnader	33	322
Driftsresultat	198	138
Finanskostnader/-inntekter		38
Årsresultat		100

Foretakene kan ikke sammenlignes direkte da det ene er enkeltpersonforetak og det andre et aksjeselskap. Mens Ferskvannsfisk AS har budsjettert med lønn og arbeidsgodtgjøring til deltakerne, er det for Nordre Aasberg gård slik at godtgjøring for arbeid og kapital må dekkes av driftsresultatet.

Ferskvannsfisk AS har ikke budsjettert med avskrivninger da foretaket ikke eier anleggsmidler. Foretaket leier anleggsmidlene vederlagsfritt fra deltakerne og gjennom å betale husleie til firmaet Fisker'n og kokken. Budsjettert lønn og arbeidsgodtgjøring må betraktes også å inneholde en godtgjøring for leie av anleggsmidler.

Ifølge forretningsplan datert 1.3.2009 budsjetterte eierne med en omsetning på 1,4 mill. kroner i 2009, 1,6 mill. i 2010 og 1,7 mill. i 2011. De har budsjettert med et underskudd i 2009, men med overskudd fra og med 2010. Det er budsjettert med kr 30 000 per måned per person i lønn/utbytte fra foretaket. Deltakerne har også tidligere drevet næringsfiske, og de skulle derfor ha et godt grunnlag for budsjettering. Tynningsfiske inngår i budsjettet. Det er opplyst at flere av kostnadspostene ikke blir så høye som det som framgår av det oppsatte budsjettet i forretningsplanen.

Utfordringa for foretaket blir å oppnå et årsresultat som kan dekke godtgjøring til anleggsmidlene som det disponerer, samt at det blir midler til fornying av anleggsmidlene og ellers til utvikling av foretaket generelt.

Nordre Aasberg gård har budsjettert med en økning i produksjonen til 1200–1500 kg i året og med en omsetning på kr 290 000 i 2011. Driftskostnadene er budsjettert til kr 33 000. Med årlige avskrivninger på kr 60 000 (kr 900 000 i anleggsmidler og lineær avskrivning over 15 år) vil det bli kr 198 000 til dekning av eget arbeid, rentekostnader og rentekrav på innsatt egenkapital.

6.4 Beregna nøkkeltall fra regnskapsåret 2007

Til tross for at svingninger i fangst fra år til år, har vi valgt å ta ut noen nøkkeltall for regnskapsåret 2007, da vi for dette året har regnskapstall fra fire foretak i tilnærmet full drift. Det er dessuten dette året vi har de nyeste regnskapstallene for og det siste hele driftsåret for Lierne fisk AS.

I tabell 6.4 er det med utgangspunkt i opplysningene beregna nøkkeltall fra regnskapsåret 2007 for de fire foretakene Femund Fiskerlag A/L, Lierne Fisk AS, Skarvheimen fjellfisk DA og Eggen.

Tabell 6.4 Beregning av nøkkeltall for fire av foretakene

	Femund Fiskerlag A/L	Lierne Fisk AS	Skarvheimen fjellfisk DA	Eggen
a. Inntekter	1 708 825	1 003 997	152 933	139 417
b. Kostnader innkjøpt fisk	568 902	365 696	2300	34 182
c. Lønn / arbeidsgodtgjøring	600 573	210 964	81 972	0
d. Avskrivninger	19 309	135 800	11 406	22 000
e. Andre kostnader	472 386	447 200	57 255	51 000
f. Driftsresultat (a-b-c-d-e)	47 655	-155 663	0	32 235
g. Finanskostnader	19 648	158 675	0	26 000
h. Årsresultat (f-g)	28 007	-314 338	0	6 235
i. Timeforbruk (anslag)	4 583	2 200	850	1 300
j. Utbet. lønn/ godtgj. per time (c/i)	131	96	96	0
k. Anl.midler snitt IB og UB	82 303	1 214 352	222 454	600 000
l. Rentekrav 5 % (k*0,05)	4 115	60 718	11 123	30 000
m. Godtgjøring til arbeid, kapital og til ev. sparing (c+f)	648 228	55 301	81 972	32 235
n. Lønnsevne (f-l+c)	644 113	-5 417	70 849	2 235
o. Lønnsevne per time (n/i)	141	-2	83	2

For Skarvheimen fjellfisk DA er det ikke lagt inn finansposter. Foretaket hadde i 2007 rentekostnader på kr 2039 og renteinntekter på kr 27 793, noe som skyldes sparing i foretaket over flere år. Disse tallene gjelder hele foretaket, og det er krevende å tilskrive næringsfiskedelen finansposter for 2007. Den er derfor satt i null. Finanskostnadene for Eggen er anslått på grunnlag av opplysninger fra foretaket.

Med unntak for Femund Fiskerlag A/L, som har ført arbeidstimer nøyaktig, er antall arbeidstimer skjønsmessig vurdert ut fra opplysninger fra foretakene. For Lierne Fisk AS er det reelle timeforbruket høyere enn de 2200 timer som foretaket registrerte i 2006. Opplysningene om anleggsmidler, satt som gjennomsnitt av inn- og utgående balanse for 2007, er hentet fra skatteregnskapene. For Eggen er delen som tilhører næringsfiske med foredling skjønsmessig vurdert. Verdien på anleggsmidlene må vurderes på bakgrunn av at dette er skatteregnskapstall og at de virkelige verdiene til dels kan være høyere.

Da næringsfiske i stor grad er ei bygdenæring og alternativet til næringsfiske ikke nødvendigvis er lønnsarbeid, kan en sammenligning med lønnsomheten i jordbruket være relevant. Ifølge driftsgranskingene ble det på deltakerbrukene oppnådd et gjen-

nomsnitt i 2007 på kr 317 400 i vederlag til arbeid og egenkapital per bruk. Verdien av anleggsmidler som lå bak disse resultatene var kr 1 636 000 per bruk, og arbeidsinnsatsen var på 2 855 timer. Dette var gjennomsnitt av 902 bruk fordelt geografisk og med ulike driftsopplegg og produksjonsomfang. Verdien av anleggsmidler er vurdert etter driftsregnskapsmessige prinsipper og viser mer reell verdi enn i skatteregnskapet. Gjennomsnittlig gjeld var ved utgangen av 2007 på kr 1 532 000, og gjennomsnittlige rentekostnader var på kr 65 800 i 2007. Gjennomsnittlig lønnsevne var i 2007 på kr 93 per time. Det er satt inn et rentekrav på 5 prosent for dekning av innsatt kapital. Det som da blir igjen, er godtgjøring til arbeid, samt at foretaket helst bør ha evne til å sette av midler til nyinvesteringer.

Beregna lønnsevne, både totalt og per time, viser at de fire foretakene har svært ulike utfordringer med hensyn til økonomisk resultat. Ett foretak (Lierne Fisk AS) fikk negativt driftsresultat, mens Eggen fikk lavt årsresultat og lav lønnsevne. Den høyeste lønnsevnen hadde Femund Fiskerlag A/L, men dette foretaket har lite kapital som skal forrentes. De økonomiske resultatene viser at det er vanskelig å dekke kostnader til både arbeid og innsatt kapital. Mens familieforetak må ta til takke med at det blir lite igjen til både eget arbeid og innsatt egenkapital, har foretak som leier arbeidshjelp problemer med å dekke kapitalkostnadene og har problemer med å fornye driftsapparatet. Hva som er forklaringa på de ulike resultatene, drøftes i kapittel 7.

7 Drøfting og konklusjon

7.1 Suksessfaktorer og beskrankninger

Det ble i undersøkelsen fokusert på å få fram hva som er suksessfaktorer og beskrankninger for foretakene. Noen foretak hadde et fåtall klare og tydelige beskrankninger mens andre hadde flere og mer utydelige beskrankninger. For nystartede foretak kan det ta noe tid før den effektive beskrankninga viser seg, og beskrankningene kan skifte over tid. Beskrankningene kan samtidig være mulige veier til suksess hvis en gjennom målbevisst arbeid klarer å flytte eller omgå dem. De viktigste beskrankningene som vi fant i undersøkelsen, kan grupperes i tre:

1. Tilgang på fisk (egenfisket eller innkjøpt villfisk)
2. Markedet for ferdig produkt
3. Tilgang på tilstrekkelig arbeidskraft i en kort og hektisk sesong

Vi har ikke funnet at det er grunnlag for å rangere disse faktorene etter viktighet da det er vanskelig å beregne i hvor stor grad faktorene begrenset foretakenes virksomhet. I tillegg til de nevnte beskrankningene var tilgang på kapital for å tilfredsstille kravet om renseanlegg begrensende for Lierne Fisk sin mulighet til å få mer tilgang på fisk gjennom kjøp av oppdrettsfisk. En må likevel anta at en hadde hatt tilgjengelig kapital hvis markedet og lønnsomheten hadde gitt grunnlag for det.

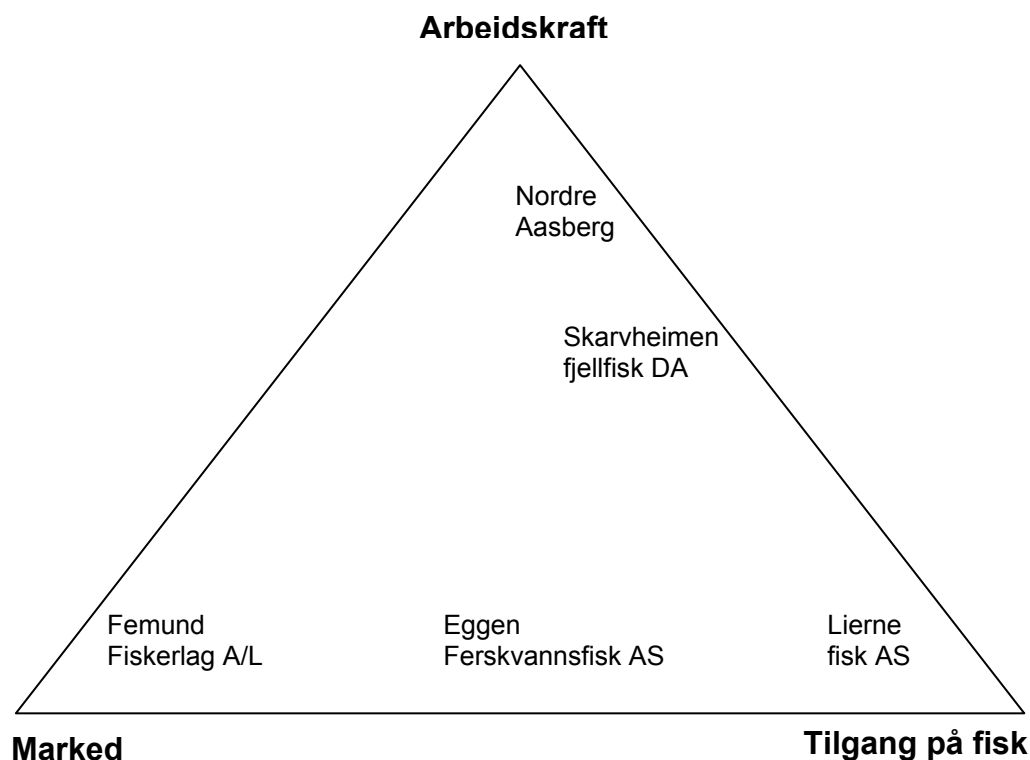
Begge foretakene som driver fiske i Hardangervidda nasjonalpark var opptatt av at verneforskriftene i stor grad har lagt begrensninger på utviklinga av næringa.

Tilgangen på egenfisket fisk kan i en viss grad økes ved mer bruk av arbeidskraft slik at det innen visse grenser er sammenheng mellom beskrankning nr. 1 og nr. 3. Arbeidskraften må inneha den riktige kompetansen, noe som kan være en stor utfordring. Det ble imidlertid uttrykt klart at det var muligheter for å fiske mer, men at det var vanskelig å få til dette på grunn av at en kort og hektisk fiskesesong kom i konflikt med gårdsdrifta. Det var derfor ikke tilstrekkelig tid og arbeidskraft til en fikk fisket de mengdene som de antok var tilgjengelige i innsjøene.

Brastad og Borch (2002) fant flere av de samme beskrankningene som i vår undersøkelse, slik som salg, markedsføring og distribusjon, var flaskehalser for småskala næringsmiddelprodusenter.

I figur 7.1 er foretakene plassert i forhold til foretakenes viktigste utfordringer ut fra det inntrykket vi fikk i intervjuene. Mens Femund fiskerlag A/L hadde klare utfordringer på markedssida, var det tilgangen på fisk som var årsak til at Lierne Fisk AS ikke fikk de resultatene de hadde forventet. Eggen og Ferskvannsfisk er relativt nystartet eller nylig utbygd, og de er derfor plassert på akse mellom «marked» og «tilgang på fisk» da de hadde tilstrekkelig tilgjengelig arbeidskraft. Hvor de befinner seg på denne akse, vil trolig variere i tid, både mellom år og i løpet av sesongen. For Skarvheimen fjellfisk DA og Nordre Aasberg besto utfordringene i å få tid til å fiske og skaffe nok fisk i løpet av en kort og hektisk fiskesesong samtidig som de skulle drive jordbruk med husdyrhold. Slik sett kan det hevdes at denne kombinasjonen er arbeidsmessig svært krevende. Med mer effektive fangstredskap og bedre tilgang på kvalifisert arbeidskraft kan disse foretakene mestre disse utfordringene, men det er klart at de fort kan møte en annen beskrankning, nemlig tilgang på fisk. Skarvheimen fjellfisk DA opplevde at det

var stor etterspørsel etter deres produkter, særlig vill fisk. Kjersti Skrattegard uttrykte dette som at denne fisken «solgte seg sjøl».



Figur 7.1 Effektive beskrankninger i foretakene

I de foretakene det drives eget fiske er tilgangen på fisk i en viss grad avhengig av hvor mye arbeidsinnsats som settes inn. Det kan være vanskelig å kombinere næringsfiske med næringer der det er stor aktivitet sommer og høst. Dessuten foregår fisket i ei tid da det er vanlig å ta ferie. Ferien kan også brukes til fiske, slik det er beskrevet fra Jølstravatnet av Knutsen og Langlid (1996). De opplyser at mesteparten av fisket i Jølstravatnet foregikk over tre uker og at enkelte fiskere la sin ferie til denne perioden. En må imidlertid anta at dette ikke lenger er så aktuelt da ferievanene har endret seg siden da. I undersøkelsen «Vekststrategier for lokal mat» (Magnus og Kvam 2008) svarte de fleste av respondentene som planla å fortsette med samme omfang eller redusere virksomheten, at mangel på fritid og organisering av egen tidsbruk var grunner til ikke å utvide.

7.2 Drøfting av økonomiske resultater

Regnskapsresultatene varierer relativt mye fra år til år, særlig på grunn av varierende fangst og dermed varierende salgsinntekter. Femund Fiskerlag A/L hadde jevn økning i omsetninga i perioden 2005–2007, mens Lierne Fisk AS og Eggen, som begge var under oppbygging i denne perioden, hadde betydelig omsetningsøkning. Skarvheimen hadde nedgang i omsetninga i perioden, særlig gjelder dette for regnskapsåret 2007, noe som skyldes dårlig fangst dette året.

Femund Fiskerlag A/L fikk etter et relativt godt resultat i 2006, og til tross for økte inntekter, et driftsresultatet i 2007 på kr 47 655. Årsresultatet (etter finansinntekter og -kostnader) ble på 25 835 i 2007. Da dette er organisert om et andelslag, er det ikke aktuelt å betale ut utbytte. De største kostnadene gjelder lønn og innkjøp av fisk. Avskrivningene er lave da anlegget i stor grad er avskrevet. Resultatene gir i liten grad grunnlag for å kunne fornye og utvikle anlegget uten betydelig grad av fremmedfinansiering. Foretaket har utfordringer med markedsføring av sine produkter, utfordringer som også ble beskrevet av Faugli (1988) og Flø (2000).

Lierne Fisk AS økte omsetninga betydelig i perioden 2005 til 2007, men kostnadene økte relativt sett mer enn inntektene slik at foretaket gikk med betydelige underskudd både i 2006 og 2007. Dette til tross for at de ved etableringa fikk betydelige omstillingsmidler og at Innovasjon Norge bidro med finansiering. De ble i 2006 tildelt «Trøndersk Matpris 2006» fra Innovasjon Norge, og det var store forventninger til utvikling av foretaket. Tilgangen på vill fisk ble imidlertid for liten, og foredling av oppdrettsfisk krevde tilleggsinvesteringer som foretaket ikke fikk finansiert. De nådde derfor ikke opp i det planlagte produksjonsvolumet.

Skarvheimen hadde både i 2006 og 2007 null i driftsresultat, men dette skyldes at de tok ut arbeidsgodtgjøring og satte beløpene på bankkonto som tilhører selskapet, slik at resultatet blir null. En skal være oppmerksom på at Skarvheimen hadde dårlig fangst i 2007 og dermed fikk lav omsetning. I gjennomsnitt for perioden 2006–2008 var det avsatt beløpet på rundt kr 121 000 per år. I 2009 tok de ut ca. 1 mill. kroner til fordeling på de tre deltakerne. I tillegg til at dette er godtgjøring for arbeidsinnsatsen, må det også anses som godtgjøring for kapitalen som deltakerne har satt inn i foretaket siden oppstarten. Det fordelte beløpet gjelder for hele aktiviteten i foretaket, fiske med foredling og markedsføring, foredling og markedsføring av oppdrettsfisk, kursvirksomhet m.m. Villfisken er oppgitt å være den delen av virksomheten som har betydd mest økonomisk.

Eggen økte omsetninga i perioden 2005–2007. De forventet å komme opp i en omsetning på rundt kr 300 000 i 2009 og mente at foretaket sett under ett må opp i en omsetning på 800 000 til 1 mill. kroner for å kunne oppnå tilfredsstillende lønnsomhet.

Det er i tabell 6.4 vist hva foretakene i 2007 genererte til godtgjøring for arbeid og kapital og eventuelt til sparing. Dette resultatmålet må vurderes i forhold til den arbeidsinnsatsen og kapitalen som er lagt ned i foretakene. Femund Fiskerlag fikk et relativt høyt resultat, men med lønnskostnader på kr 600 000 ble det lite igjen til godtgjøring for innsatt kapital og til eventuell sparing og muligheter for nyinvesteringer. Resultatet for Lierne ble svært dårlig og var ikke tilstrekkelig til å dekke godtgjøring for arbeid. Skarvheimen fjellfisk DA fikk brukbart resultatet til tross for at det var opplyst at det var dårlig fangst i 2007. Eggen oppnådde relativt dårlig resultat, sett i forhold til arbeidsinnsats og innsatt kapital, men det er viktig å ta hensyn til at foretaket i 2007 var i en tidlig utviklingsfase.

7.3 Næringsfiske og verdikjeden

Næringsfiske er en utpreget bygdenæring der fiskeressursene til dels ligger spredt og der det kan være langt til markedene. Innsjøene kan ligge slik til at det er vanskelig atkomst og transport samt at det kan være innbyrdes stor avstand mellom dem. Det som i utgangspunktet er ressurser med betydelig verdi, kan derfor ha redusert eller null verdi på grunn av kostnadene som påløper for å utnytte disse ressursene. Dette er momenter som det ofte legges for lite vekt på når det beregnes hvor stort potensial som ligger i ferskvannsfisk som ressurs. Utmarksressurser som tradisjonelt hadde høy verdi, har blitt

vanskeligere å utnytte i det moderne samfunnet. Produkter fra utmarka har lett for å bli utkonkurrert av produkter fra mer intensive og effektive produksjoner som ofte i stor grad er basert på bruk av teknologi og med stor kapitalinnsats. På den andre sida kan effektive produksjoner ofte føre til belastninger på miljø og klima, noe som kan tale for at utnytting av utmarksressursene kan bli mer aktuelt i framtida.

Som vi har sett er det nødvendig med relativt store investeringer for å satse på næringsfiske og tilhørende foredling. Dette innebærer at det er nødvendig å produsere store kvanta for å få ned kostnadene per produsert enhet. Kombinasjonen av småskala produksjon og høye investeringer kan bare lykkes hvis en klarer å ta ut relativt høy produktpris. Dette kan være krevende da en vanligvis må konkurrere mot relativt billige produkter fra fiskeri og havbruk. Både fiskeri og havbruk har effektive verdikjeder og er i langt større grad leveransedyktige både sesongmessig og volummessig. I norsk akvakultur ble det i 2007 produsert 436 tonn fisk per årsverk (Fiskeridirektoratet 2008), noe som med 1845 timer per årsverk gir en produksjon på 236 kg fisk per time. Ut fra Knutsen og Langlid (1996) er det kalkulert et gjennomsnittlig arbeidsforbruk ved fiske på 8,1 kg fisk per arbeidstime. Disse tallene kan ikke sammenlignes direkte, men viser arbeidsinnsatsen som ligger bak et kg uforedla fisk. I tillegg må en ta hensyn til både kapitalkostnader og andre kostnader som denne undersøkelsen viser er betydelige poster. På den annen side er det betydelige kostnader til fôr, medisin osv. i fiskeoppdrett.

Næringsfiske etter vill ferskvannsfisk kan vanskelig bli så rasjonalt at det kan konkurrere i pris og volum med for eksempel oppdrettslaks. Det er bare hvis en oppnår en regningssvarende pris at næringsfiske med tilhørende foredling kan være aktuelt. Det er varierende etterspørsel etter ulike fiskearter og fiskeprodukter og dette varierer også mellom sesongene. Et eksempel på en etterspurt vare er rakefisk av vill fjellørret som betales med rundt kr 250 per kg som ligger betydelig over de fleste foredla produkter av oppdrettslaks.

Det er mange aktører som i de senere årene har satset på småskala matproduksjon, men det har vist seg å være krevende å oppnå tilfredsstillende økonomi. En spørreundersøkelse blant 298 medlemmer av Hanen i 2009 viste at sju av ti virksomheter gikk med overskudd i 2008, og av disse hadde 45 prosent et overskudd på mindre enn 100 000 kroner (Kroken & al. 2009). I rapporten fra undersøkelsen heter det: «Dette gir et bilde av en næring med relativt små marginer, men like fullt viser kartlegginga at aktørene har stor tro på eget produkt og de er optimistiske på egne vegne. Videre har kartlegginga dokumentert at aktørene har lite fritid og det er som en av aktørene skriver «mye jobb for pengene». At mange likevel ønsker å fortsette i næringa må sees på som at de trives og ser på arbeid med virksomheten som et utfordrende og meningsfullt arbeid.»

Det som skiller matvareproduksjon fra annen vareproduksjon er at etterspørselen generelt er uelastisk eller lite elastisk. Da mat er en nødvendighetsvare, vil etterspørselen i liten grad forandre seg ved endringer i pris. I et samfunn der de fleste har mulighet til å spise seg mette, er det vanskelig å oppnå høye priser på matvarer. Andre forhold som kjennetegner norsk matvareproduksjon er at det er konkurranse mellom mange små tilbydere og at det i næringa er mye bundet kapital med liten alternativ verdi samt at det er sterke kulturelle bånd knyttet til disse næringene (Søyland & al. 2002). I det postindustrialiserte samfunnet innebærer dette at det er varer og tjenester som ligger langt høyere på nødvendighetsskalaen som er mest etterspurt og som dermed får høyest pris. Matproduksjon og matvaresektoren utmerker seg derfor generelt med små marginer. For å oppnå høy pris på matvarer, må produktet bestå av mer enn bare maten, for eksempel i form av opplevelser. Rakefisk er et eksempel på et produkt som med høy betalingsvilje på grunn av at den ikke bare er mat, men at den også består av tradisjon og kultur og som er sterkt etterspurt i en sesong for den slags festmat (Sæther og Stubberud 2004).

Det er også muligheter knyttet til markedet som turister og hyttefolk representerer i mange bygder. Et slik marked reduserer også behovet for transport av produkter. Ferskvannsfisk har vært framholdt å være et svært aktuelt produkt å lansere som lokal, kortreist mat og i forbindelse med opplevelsesturisme. Et eksempel på dette er prosjektet «Lokal mat og matkultur ved DNTs hytter» som er et samarbeidsprosjekt mellom Den Norske Turistforening (DNT), Innovasjon Norge og Landbruks- og matdepartementet. Formålet med prosjektet er å servere lokal mat og matkultur på turisthyttene, noe som servering av røkt fjellørret på Iungsdalshytta er et eksempel på. Den usikkerheten som ligger i jevn og tilstrekkelig tilgang på fisk, kan trolig reduseres noe gjennom bruk av storruser.

Det er flere eksempler på at i koplinga mellom mat og opplevelser (som jakt, fiske og friluftsliv) kan det være gode markedsmuligheter. Bruk av lokalprodusert, kortreist mat som ledd i opplevelser, samt tilbud om å delta i fisket, slik Eggen tilbyr, er et eksempel på dette. Femund Fiskerlag A/L satset i 1993 på egen restaurant, men dette ble ingen suksess, og den ble solgt. Ved å ha hånd om flere sammenhengende deler av verdikjeden kan et foretak ha større kontroll over tilgang til rett mengde fisk til rett tid og dermed bli mindre sårbar og få del i mer av verdiskapinga. Hvis foretaket står for fangst, mottak, foredling og servering eller salg i eget utsalg, til grossist eller til detaljist, har en full kontroll over alle ledda i verdikjeda. Men kostnadene ved dette kan fort overstige den merverdien en kan få ut. Foruten kostnader til arbeid og kapital, kreves det mye kompetanse å drive hele verdikjeden. Samarbeid mellom ulike aktører som kan spesialisere seg på ulike deler av verdikjeden, kan derfor være en aktuell måte å få til rasjonell drift på.

7.4 Motiver hos driverne av foretakene

I tillegg til å skape arbeidsplasser (heltid og deltid) med tilfredsstillende lønnsomhet, kom det under intervjuene fram en del faktorer som kan ha betydning i tillegg til den rent økonomiske motivasjonen. Alle hadde stor interesse for fisk og fiske, samt stor interesse for foredling av fiskeressursene. Ansvar for å forvalte fiskeressursen, og det å bidra til å ta vare på og videreutvikle gamle næringsveier, ble nevnt av flere av de som ble intervjuet. Å kunne arbeide i friluft og i nær kontakt med naturen og naturressursene, ble også nevnt. Flere av de aktuelle foretakene ble etablert på grunnlag av et ønske om å forbedre fiskebestandene gjennom tynningsfiske. Selv om det bak dette ønsket trolig kunne ligge planer om å starte næringsfiske, kan dette tyde på at etableringa av noen foretak i en viss grad var råvarebasert. Etter det som er skrevet om etableringa av Femund Fiskerlag A/L, var den ikke basert på markedsundersøkelser, og det viste seg allerede i første driftsåret at omsetning av fersk og frosset sik var problematisk i det norske markedet. Et større parti sik ble eksportert til Tyskland, men dette var et tapsprosjekt da en ikke klarte å konkurrere med sik fra Canada (Faugli 1988). En sitter igjen med et inntrykk av at noen av foretakene ble etablert med fokus på ressurstilgangen og sterk interesse for fisk og fiske, og at etableringa i mindre grad var markedsbasert. Både ressurstilgangen og interesse for fisk og fiske er nødvendige, men ikke tilstrekkelige betingelser for å kunne lykkes med satsing på næringsfiske og/eller foredling. Engasjement for fisk og fiske, en trivelig arbeidsplass og følelsen av et meningsfullt arbeid kan i en viss grad kompensere for lavere godtgjøring til arbeid og egenkapital i forhold til virksomhet som en i større grad har et mer rent forretningsmessig forhold til.

7.5 Risiko

Risiko kan defineres som mengden av mulige utfall eller resultater. Hele verdikjeden innenfor næringsfiske, fra produksjon til markedsføring, er eksponert for betydelig risiko. Biologiske forhold, sykdommer og uønskete arter er forhold som kan føre til at fiskeutbytte varierer i mengde og kvalitet. I tillegg er mulighetene for fangst avhengig av temperatur og værforhold for øvrig. Andre risikofaktorer er for eksempel radioaktivitet og miljøgifter som for eksempel tungmetall. Fisk er lett bedervelig og er et svært krevende produkt med hensyn til kjøling, nedfrysing og foredling, noe som innebærer risiko. Det er og en betydelig utfordring å få til en balanse mellom tilbud og etterspørsel av vill ferskvannsfisk. Etterspørsel og pris kan være preget av betydelig risiko. Videre er det personrisiko som sykdom, skader og uhell ved fisket og ved foredlinga. Det er få personer som behersker alle disse prosessene, og det kan være vanskelig å skaffe alternativ arbeidskraft. I det hele tatt er det å levere rett mengde og kvalitet til rett tid en stor utfordring. Virksomhet med høy risiko krever høyere kapitalavkastning enn virksomheter med lavere risiko, men som vist i kapittel 6 ble det lite igjen til dekning både av arbeid og kapital.

7.6 Potensialet for næringsfiske

Som nevnt i kapittel 1 har det vært debatt om det er fornuftig å gi offentlig støtte til satsing på næringsfiske. Øystein Aas og Børre Dervo i NINA har framholdt at det er mer riktig eller viktigere å satse på utvikling av turistfiske enn på å bruke offentlige midler til å utvikle eller bygge opp nye foretak. De har også etterlyst dokumentasjon for hva som skal til for at næringsfisket kan gi 2000 arbeidsplasser. Uttalelsene fra daværende landbruks- og matminister Terje Riis-Johansen må vel tolkes slik at en ved å utnytte fiskeressursene i ferskvann, gjennom yrkesfiske, oppdrett og fisketurisme, i sum kunne skape minst 2000 arbeidsplasser. Dette er også i tråd med det som går fram av «Utviklingsprogram for innlandsfiske» der det går fram at «det innenfor programmet skal utvikles inntil 10 virksomheter som bruker innlandsfisk til å skape lønnsom drift».

I oppstartsveileder utgitt av Norsk Innlandsfiskelag i 2005 står det avslutningsvis: «Ved god planlegging vil du ha gode muligheter for å starte opp yrkesfiske i ferskvann som gir deg god lønnsomhet!» (Norsk Innlandsfiskelag 2005). På grunnlag av undersøkelsen bør tilføyes at det i planleggingsfasen må fokuseres på alle deler av verdikjeden og at det er en rekke forutsetninger som må være til stede før en foretar vesentlige investeringer i næringsfiske og tilhørende foredling og markedsføring.

7.7 Konklusjon

Undersøkelsen viste at det er til dels store utfordringer med å få til tilfredsstillende lønnsomhet i næringsfiske med tilhørende foredling og markedsføring. Regnskapsresultatene i de fire foretakene viste stor variasjon, både mellom foretak og mellom år. Variasjonene mellom år skyldes i stor grad varierende fangst og salgsinntekter. De fire foretakene fikk i perioden 2005–2007 årlige driftsresultat som lå fra kr -237 641 til kr 198 828. Jevnt over var det økt omsetning i perioden 2005–2007. Med unntak for Lierne Fisk AS som gikk med underskudd i 2006 og 2007, var det positive driftsresultat i foretakene i perioden 2005–2007, men lønnsomheten må karakteriseres som relativt dårlig. Sammenlignet med lønnsevnen i jordbruket, hadde tre av fire foretak lavere lønnsevne per time i 2007. Ut fra budsjettene og foreløpige erfaringer så det ut til at de

to foretakene som nylig var oppstarta, kunne ha gode forutsetninger for å kunne oppnå tilfredsstillende godtgjøring til arbeid og kapital.

Foretakene som var utviklet i løpet av de siste 5–6 årene, hadde investert i størrelsesorden 800 000–2,2 mill. kroner. Krav til effektivitet, arbeidsmiljø, produktkvalitet og Mattilsynets krav gjør at kapitalkostnadene er vesentlige, og det er en utfordring å få til en lønnsomhet som forsvare kapitalkostnadene. Det kom fram at det var ønske om bedre tilgang på prisgunstig kapital for eksempel gjennom offentlig finansiering til etablering. Det kan ta tid før hele verdikjeden er utviklet slik at kan oppnå økonomiske resultat som rent bedriftsøkonomisk kan forsvare investeringene.

Det ble funnet ulike suksessfaktorer og beskrankninger blant foretakene. Tilgang på tilstrekkelig mengde fisk, og av god nok kvalitet, var utfordringa for noe av foretakene. For andre lå begrensningene i markedsføring og salg. Forhold som kort og hektisk sesong og mangel på arbeidskraft var den viktigste begrensninga for andre foretak. Særlig gjaldt dette for foretak som fisker i høytliggende innsjøer og der fisket drives i kombinasjon med jordbruk. De viktigste utfordringene ved etablering og utvikling av foretakene var det store investeringsbehovet og det omfattende regelverket en måtte forholde seg til. For to av foretakene som fisker i verneområder hadde det vært vanskeligheter med å få tillatelser til å få bygd nødvendige lokaler til produksjonen.

Med unntak av Femund Fiskerlag A/L som var godt fornøyd med den fisken de kjøpte, så det ut til at det var et vanlig problem at det var for liten størrelse på siken. Videre var parasitter på fisken nevnt som en utfordring, særlig gjaldt dette for Ferskvannsfisk AS i Randsfjorden. For flere foretak var det en utfordring å få solgt sik og enkelte andre hvite fiskearter, men dette gjaldt ikke Lierne Fisk AS som ikke hadde hatt noen vanskeligheter med å få solgt sine produkter. Rakefisk må kunne betegnes som en salgssuksess, da de foretakene som foredler og selger rakefisk opplyste at det var lett å få solgt denne varen til regningssvarende pris.

Hovedinntrykket var at adgangen til å utnytte fiskeressursene, med hensyn til fiske-regler og fiskerettigheter, ikke var noen hindring for næringsfisket. De som ble intervjuet var av den oppfatning at det ikke var noen reell konkurranse mellom fritidsfiske og næringsfiske. Alle var av den oppfatning at det burde fiskes mer intensivt og at overbeskatning ikke er noen reell trussel. I innsjøene der det fiskes ørret, var potensialet for økt uttak klart mindre enn i innsjøer med for eksempel sik.

De fleste av de som ble intervjuet, mente at markedet og etterspørselen siste fem år hadde vært økende og at det var muligheter i markedet for å levere større mengder. Hvis en ser bort fra Lierne Fisk AS, planlegger de andre fem foretakene til sammen å øke produksjonen fra rundt 51 tonn til rundt 58 tonn (rundt 14 %) i løpet av de nærmeste årene. Mange av foretakene er forholdsvis nyetablerte og den planlagte økningen kan ikke sies å være stor.

Mens noen av foretakene ikke hadde noen problemer med avsetning på sine produkter (særlig gjaldt dette rakefisk), var andre opptatt av at bedre markedsføring og mer effektiv distribusjon var nødvendig for å øke lønnsomheten i næringa. Flere mente at markedsføring og distribusjon gjennom noen få grossister eller gjennom organisasjoner som Rørosmat og Gudbrandsdalsmat, ville gi økt lønnsomhet.

Blant andre forhold som ble nevnt for å utvikle næringa, var bedre kunnskap om fiskebestandene i ulike innsjøer, tiltak for å begrense svingningene i fangst, behov for mer effektive fiskeredskaper, fiskemetoder og teknologi samt muligheter for å kunne bygge opp kompetanse om etablering og drift av foretak.

Flere foretak ble etablert i sammenheng med tynningsfiske, og mange var opptatt av at det var nødvendig å kunne bruke tid til å forbedre fiskebestanden slik at den kunne danne grunnlag for næringsfiske. Inntrykket fra undersøkelsen tyder på at etableringa av enkelte foretak i større grad var råvarebasert enn markedsbasert.

For å oppnå tilfredsstillende lønnsomhet må en lykkes med alle leddene i verdikjeden («fra vann til munn»). I en så krevende produksjon er det ikke tilstrekkelig å beherske bare deler av kjeden. I tillegg til å ta utgangspunkt i fiskeressursen, bør det tas utgangspunkt i en analyse av markedet og deretter fokuseres på hele verdikjeden fra fiskeressurser, fangst, foredling, markedsføring og distribusjon. I alle ledd må det være kompetanse slik at det utføres de rette tingene til rett tid. Det er krevende å beherske alle leddene i verdikjeden, og en bør derfor vurdere å overlate for eksempel markedsføring og distribusjon til andre aktører.

8 Forslag til videre arbeid

Denne undersøkelsen omfattet flere foretak som er nystartet eller nylig hadde utvidet produksjonen. Det er derfor aktuelt å følge disse videre for å finne ut hvordan det økonomiske resultatet utvikler seg og studere hvilke utfordringer de eventuelt møter. Oppstartsfasen og utbyggingsfasen kan være en bøyg for mange foretak, og det kan være nyttig å følge opp foretakene videre med økonomiundersøkelser når de har kommet opp i det planlagte produksjonsvolumet, samtidig som de har fått erfaringer med markedsføring (herunder salg).

Det kan også være aktuelt å undersøke de mer markedsnære delene av verdikjeden «fra vann til munn», som for eksempel markedet som hyttefolk og turister representerer. Av de tre fiskemottakene som deltok i Knutsen og Langlid sine undersøkelser (Knutsen og Langlid 1996), er bare ett i drift i dag (Sperillen fiskemottak ANS/ Sperillfisk AS). Dette kan tyde på at det er vanskelig å få lønnsomhet i slike foretak, og det kunne vært interessant å få undersøkt hva som er årsakene til dette. Det er i de senere åra etablert eller utviklet flere fiskemottak basert på omsetning av vill fisk, blant annet Villfisken AS på Ringerike, Innlandsfisk AS i Valdres og Jølsterlia i Jølster. En undersøkelse blant disse aktørene vil kunne gi svar på hvilke beskrankninger som gjelder for utvikling av de mer markedsnære delene av verdikjeden.

Det kan videre være aktuelt å se på ulike muligheter for å møte utfordringene som ligger i manglende tilgang på fisk, både generelt og mer temporære mangler gjennom sesongen. Av hensyn til å dekke etterspørsel og utnytte produksjonskapasiteten, er det viktig at foretakene kommer opp i tilstrekkelig produksjonsvolum. Hvis tilgang på vill fisk er en effektiv beskrankning, kan produksjonen utvides basert på lokalt fanga fisk som sluttføres under kontrollerte forhold. Videre kan ferskvannsoppdrett være aktuelt hvis det kan foregå på en måte som ikke gir uakseptable konsekvenser for miljøet. Denne produksjonen kan være med på å utfylle produksjonen av vill fisk da en bedre vil kunne klare å tilpasse produksjonen etter etterspørselen og vil kunne utnytte ledig kapasitet både i produksjon, distribusjon og marked. Både delvis og full oppføring vil kunne gi foretakene bedre muligheter for å oppnå økonomiske resultater som kan føre til verdiskaping i bygde-Norge.

Referanser

- Brastad, B. og Borch, O. J. 2002. *Flaskehalsar og etableringsbarrierer for småskala næringsmiddelprodusenter*. Arbeidsnotat 1022/2002. Nordlandsforskning.
- Dagens Næringsliv. 2006. «Ny handlingsplan for innlandsfiske» *Dagens Næringsliv*, 13.07.2006. <http://www.dn.no/forsiden/naringsliv/article832894.ece>
- Dagens Næringsliv. 2006. «Innlandsfiske skal bli stornæring» *Dagens Næringsliv*, 26.10.2006. <http://www.dn.no/forsiden/naringsliv/article907263.ece>
- Faugli, B. 1988. *Femund Fiskerlag A/L - Berettiget til varig driftsstøtte fra staten?* Rapport 22/1988. Østlandsforskning.
- Fiskeribladet Fiskaren. 2009. «Turistfiske er OK, men ikke på denne måten», Fiskeribladet Fiskaren 08.06.2009
<http://fiskeribladetfiskaren.no/default.asp?side=101&lesmer=12835>
- Fiskeridirektoratet. 2008. – Økonomiske analyser akvakultur - Lønnsomhetsundersøkelse for matfiskproduksjon, laks og regnbueørret. År 2007. Bergen oktober 2008.
<http://www.fiskeridir.no/statistikk/akvakultur/statistiske-publikasjoner/loennsomhetsundersokelser-laks-og-regnbueoerret/loennsomhet-matfisk-laks-og-regnbueoerret>
- Flø, B. E. 1998: *Institusjonelle ordningar retta mot forvaltning av rurale ressursar - Sikfisket i Femund*. Rapport nr. 4/98, Senter for bygdeforskning, Trondheim
- Flø, B. E. 2000: *Kommersielt sikfiskeri - Femund Fiskerlag AL og marknaden*. Rapport nr. 9/00, Senter for bygdeforskning, Trondheim
- Kjesbu, E., Hegrenes, A., Rye, S.K.P., Sjelmo, O. og Stokke, K. 2007. *Tilleggsnæringer og annen næringsaktivitet på yrkesmessig drevne gardsbruk*. NILF-notat 2007-9. Norsk institutt for landbruksøkonomisk forskning.
- Knutsen, S. og Langlid, P-K.V. 1996. *Økonomisk lønnsomhet av næringsfiske i ferskvann og foredling av ferskvannsfisk i Sør-Norge*. Hovedoppgave Norges landbruks-høgskole.
- Kroken, A., Storstad, O., Haugen, M.S. 2009. *Bygdeturisme og gårdsmat i Norge. En nasjonal kartlegging*. Rapport nr. 4/09. Norsk senter for bygdeforskning, Trondheim.
- Lekang, O-I. 1998. *Innlandsfiske*. Landbruksforlaget.
- Landbruks- og matdepartementet 2006. *Handlingsplan for økt bruk av innlandsfisk som grunnlag for verdiskaping innen mat- og opplevelsesproduksjon*.
- Magnus, T. og Kvam, G-T. 2008. *Vekststrategier for lokal mat*. Frekvensrapport. Rapport nr. 8/08. Norsk senter for bygdeforskning, Trondheim.
- Norsk Innlandsfiskelag 2005. *Oppstartsveileder for yrkesfiske i ferskvann*.
- Norsk Innlandsfiskelag 2007. *InnlandsfiskPluss*. Et nyhetsbrev fra Norsk Innlandsfiskelag. Nr. 02-2007.
- Skatteetaten. 2009. *Lignings-ABC 2009*
- Stokholm, F.B. 2009. *Handlingsplan for innlandsfiske*. Foredrag 15.01.2009, Faglig møtearena Reiseliv, Innovasjon Norge.
http://www.innovasjon Norge.no/Landbruk_fs/FBS-Arena%20Reiseliv%20-%20Innlandsfiske.15.04.09ppt.pdf

- Sæther, B. og Stubberud, K.V. 2004. *Næringsmiddelindustri og småskala matroduksjon*. Klynger, nettverk og verdiskaping i Innlandet. NIBR-rapport 2004:8. Norsk institutt for by- og regionforskning.
- Søyland, V., Forsell, L., Nersten, N.K. *FOLA 2002: Landbrukspolitikk – forenkling og målretting*. NILF-rapport 2002-1. Norsk institutt for landbruksøkonomisk forskning.
- Vorkinn, M., Krokann, K., Hagen, S.E., Museth, J., Dervo, B. og Aas, Ø. 2010. *Utfordringer, suksessfaktorer og lønnsomhet for innlandsfiske innen verdikjedene yrkesfiske og fisketurisme*. NINA Rapport 553. Norsk institutt for naturforskning.
- Aas, Ø. og Dervo, B. 2006. «En tid for alt – tiden er ute», *Nationen*, 20.11.2006. <http://www.nationen.no/meninger/Kronikk/article2422210.ece>

Vedlegg 1 Intervjuguide

Intervjuguide

Grunnopplysninger om bedriften

1. Virksomhetens navn
2. Organisasjonsnummer
3. Eierform/Selskapsform/del av større selskap?
4. Samarbeid med andre foretak/virksomheter (om fiskemottak, fiskelevering, markedsføring)
5. Foreligger det årsrapport for virksomheten?
6. Antall ansatte/årsverk i bedriften? Arbeidstidsregistreringer (antall timer), sesong- eller helårsarbeid?
7. Drives foretaket som heltid eller deltid (sesongvariasjoner)?
8. Fordeling av arbeidsinnsatsen etter kjønn (kvinner/ menn)

Om virksomheten og virksomhetslederen

9. Forretningsidé, hvordan starta virksomheten, etableringsår,
10. Lederens navn, alder, kjønn
11. Hvor lenge har du vært i ledelsen i bedriften?
12. Var du med på i oppstarten av bedriften? (avgjørende for spørsmål om oppstartsvansker osv.)
13. Hvilke flaskehalser og hindringer møtte du i oppstarten og hvordan kom du over disse?
14. Deltar du i noen form for nettverk knyttet til næringsfiske? (Lokalt/regionalt /nasjonalt nettverk, formelt/uformelt nettverk)

Om aktiviteten i virksomheten

15. Foregår fisket i regi av virksomheten eller mottar den fisk fra andre (prosentvis fordeling av mengde, antall fiskere)?
16. Drives det foredling, i så fall hvilken?
17. Drives det foredling av bare egen eller også kjøpt fisk? (i så fall prosentvis fordeling)
18. I hvor stor grad skjer foredling på grunnlag av oppdrettsfisk (prosentvis fordeling)?
19. Hvilke typer produkt produseres i virksomheten (prosentvis fordeling)?
20. Står virksomheten for alt salg av sine produkter eller leveres en del til andre salgskanaler (ev. prosentvis fordeling)?
21. Drives næringsfiske sammen med annen næringsvirksomhet, i så fall hvilken?

Om fiskebiologiske forhold

22. Hvilke arter fiskes det på? Ved flere arter, prosentvis fordeling.
23. Hvilke fiskeredskaper og –metoder brukes (garn, not, ruse, stang, oter)?
24. Årlig fangstkvantum (gj. snitt siste 3 år), variasjoner mellom år og mellom sesonger? Er fangstene variable og usikre?
25. Fiskestørrelse og –kvalitet. Vekt, sesongvariasjon?
26. Start- og sluttdato for fiskesesongen

Om fiskeressursen og avkastning

27. Hvilke innsjøer fiskes det i?
28. Hvor store areal (dekar eller kvadratkm) fiskes det på?
29. Foregår fisket på grunnlag av eksklusiv fiskerett eller felles fiskerett (sameie, ev. allmenning) (prosentvis fordeling)?
30. Er det mulig å forlenge fiskesesongen? (vil det ha betydning for kvalitet?)
31. I hvor stor grad har bedriftens uttak innvirkning på fiskebestanden i innsjøen(e)?
i ingen grad – liten grad – i noen grad – i stor grad – i svært stor grad

32. I hvor stor grad har fritidsfisket innvirkning på fiskebestanden i innsjøen(e)?
i ingen grad – liten grad – i noen grad – i stor grad – i svært stor grad
33. Er det fare for overbeskatning på grunn av fritidsfisket og/eller næringsfisket?
34. Er det ønskelig å iverksette kultiveringstiltak (som utsetting, tynningsfiske, kalking, tekniske tiltak) for å bedre kvaliteten på fisken?
35. Er det praktisk mulig å iverksette kultiveringstiltak for å bedre kvaliteten på fisken?
Hvilke (utsetting, tynningsfiske, kalking, tekniske tiltak)?

Omsetning og markedsføring

36. Hvordan markedsføres produktene? (internett, annonsering)
37. Retter en seg mot privatmarkedet eller for eksempel restaurantmarkedet?
38. Hvordan omsettes produktene? (direktesalg fra bedriften, messesalg, postordre, levering til fiskemottak, grossist, «lokal mat»-ordninger)
39. Salg til lokalt, regionalt, nasjonalt eller internasjonalt marked? (prosentvis fordeling)
40. Hvordan har markedet utvikla seg siste 5 år (minkende – stabilt – økende)?
41. Hvilke markedsmuligheter ser du for deg som interessante i tida framover? (for eksempel mer eksport, restaurant)

Oppfatning av virksomhetens økonomi og utvikling framover

42. Hvordan opplever du totalt sett økonomien i foretaket i dag?
svært dårlig – dårlig brukbar - god - svært god
43. Hvordan opplever du økonomien i de ulike aktivitetene (som salg av råfisk, salg av foredla vare, ev. servering av egenforedla fisk)?
- | | |
|----------------------|-------------------------------------------------|
| salg av råfisk | svært dårlig – dårlig brukbar - god - svært god |
| salg av foredla vare | svært dårlig – dårlig brukbar - god - svært god |
| servering | svært dårlig – dårlig brukbar - god - svært god |

44. Hva er den/de begrensende faktor(er) for fangsten i dag? (fiskeregler, fiskerettigheter, biologiske forhold (fiskebestanden), konkurranse fra fritidsfiske, fangstredskaper, tilgang og kvalitet på arbeidskraft osv)?
45. Hva er begrensende faktor(er) i foredlinga? (f.eks. markedet, Mattilsynets regelverk, andre lover og regler, kapital (finansiering), arbeidskraft, kompetanse, krevende produktutvikling)
46. Hva begrenser økonomien i dag? (lover, regler og krav til omsetning mht. hygiene og kvalitetssikring, markedsføring, leveringsmuligheter, høge kostnader)
47. Hvordan kan lønnsomheten best forbedres, gjennom økt fangstkvantum eller høyere foredlingsgrad?
48. Hvordan tror du foretaket vil utvikle seg i de nærmeste 5 åra (mht. til utvidelser, investeringer, bruk av mer effektive fangstredskap, høyere foredlingsgrad osv.)
49. Har du noen forslag til hvordan myndighetene og næringsorganisasjonene kan legge til rette for å utvikle næringsfiske i ferskvann?

Sluttkommentarer (div. opplysninger, andre forhold som lederen er spesielt opp-tatt av)

Vedlegg 2 Kart over beliggenheten til foretakene

1. Lierne Fisk AS
2. Femund Fiskerlag A/L
3. Margaret og Ola Eggen (Jotunheimfisk)
4. Skarvheimen fjellfisk DA
5. Nordre Aasberg gård
6. Ferskvannsfisk AS



Vedlegg 3 Priser

Priser på ulike produkter av ferskvannsfisk ved salg til forbruker (inkl. mva), detaljist og grossist (eksl. mva). Etter opplysninger fra foretakene.

Pris per kg ved salg til: Produkt	Femund Fiskerlag A/L		Eggen	Ferskvannsfisk AS	Skarvheimen fisk DA	Nordre Aasberg
	detaljst	forbruker	grossist	detaljst	forbruker	forbruker
Kryddersik	139	206				
Peppersik	139	206				
Gravet sik	139	206	180			
Raksik	119	162				
Rakørret	169	250			250	250
Rakørret oppdrett					175	
Varmrøkt sik	88	130	140			
Sikfilet	97	144		120		
Sik-kaker	97	144				
Sik-kaviar			800			
Gjeddefilet				80		
Abborfilet				140		
Gjørsfilet				150		