

**Publisher:**  
Pål Korneliusson  
**Redaktør:**  
Øystein Hage

**Desksjef:** Ann Eileen Ditlevsen Nygård  
**Redaktør:** Nils Torsvik

fiskeribladetfiskaren.no fbfi.no

**PFU**

Fiskeribladet Fiskaren arbeider etter Vær varsomplakatens regler for god presseskikk. Mener noen seg rammet av urettmessig omtale, oppfordres disse til å ta kontakt med redaksjonen. Pressens faglige utvalg behandler klager mot pressen i presseettske spørsmål. Adressen til PFU er: Prinsens gate 2, pb. 48, Sentrum, 0101 Oslo. Tlf: 22415680, faks: 22411980.

## Fiskeribladet Fiskaren

En uavhengig avis for Kyst-Norge

### Uten kontroll

I 1999 opphørte Fiskeridirektoratets Kontrollverk som egen avdeling i direktoratet.

På Landsmøtet i Norges Kystfiskarlag i Svolveværløst kom det fram at fiskerne ønsker Kontrollverket tilbake. Vi lever i sannhet i den siste tid!

Bakgrunnen var en debatt om kvaliteten på norsk fisk der Nofima-forsker Edgar Henriksen viste en del utviklingstrekk som bidrar til fallende kvalitetsnivå. Det viste seg at deltakerne på landsmøtet var enig med forskeren.

En av årsakene til den lavere kvaliteten skal være tid, altså at fiskerne (og fiskekjøperne) har det for travelt. Det vurderes som mer lønnsomt for rederiene å satse på fort og galt, isteden for å satse på høyere kvalitet.

Under det svært gode fisket i Lofoten og Vesterålen tidligere i år ble det også påpekt at de store volumene som ble landet på kort tid gikk hardt ut over kvaliteten på fisken, både på sjø og land.

Fiskerne og til dels også fiskekjøperen ser altså ut til å prioritere volum fram for kvalitet. Gitt at disse er oppegående forretningsfolk og at faktorenes orden er likegyldig skulle man

Det betales ikke mer for god kvalitet

i teorien kunne oppnå omtrent samme økonomiske resultat ved å selge litt fisk til høy kvalitet og dermed høy pris, som ved å selge mye fisk av lavere kvalitet og der-

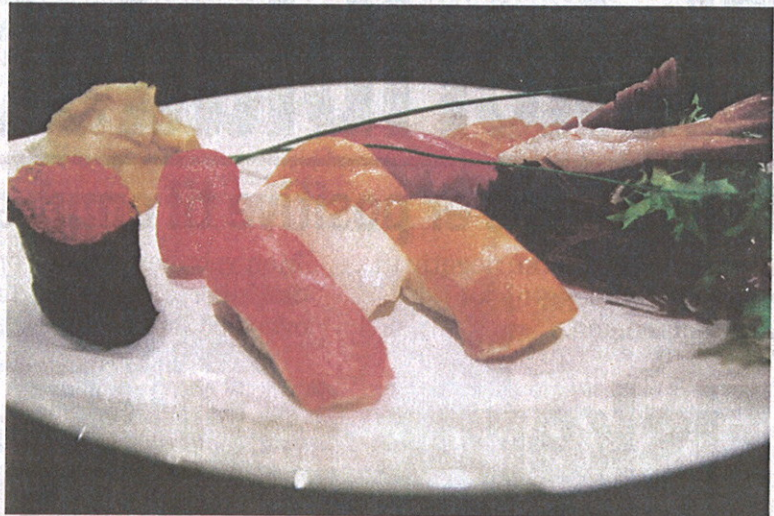
med lavere pris. Problemet med dette regnestykket er øyensynlig at prismekanismen ikke fungerer. Det betales ikke mer for god kvalitet og det trekkes ikke for dårlig kvalitet. Dermed har man ingen økonomisk grunn til å anstrenge seg for å øke kvaliteten. Det er mer lønnsomt å fylle båt og kai. Sånn sett er det som skjer helt logisk og rasjonelt på kort sikt.

En av årsakene til at fiskekjøpere ikke benytter seg av muligheten til å redusere prisen til fisker ved dårlig kvalitet skal være redselen for å miste båter til nabobruket. Konkurransen om råstoffet er så hard at man velger å se gjennom fingrene med problemet. Dermed fungerer ikke prisen som regulator.

Tradisjonelt er deler av fiskerieringen volumorientert. Mer er bedre enn mindre, og jo større landinger jo bedre. Man måler suksess i tonn og ikke i kroner på bunnlinja. Dersom man i tillegg ikke får bedre betalt for å anstrenge seg for å heve kvaliteten er det liten grunn til å gjøre det. At dette over tid vil svekke Norges posisjon i markedene har man tydeligvis ikke tid til å tenke over.

### Riktig prioritering?

Etter at Kontrollverket ble nedlagt i 1999 overtok Mattilsynet ansvaret for kvalitetskontrollen av fisk. Ikke rart de ikke finner noe galt med torsken. De bruker all sin tid på å lete etter bly og kadmium i laksen som skal til Russland.



## Sushi til folket?

Folk spiser stadig mer sushi. På restaurant og fra take-away. Og mange har begynt å lage sushi hjemme.

### GJESTEN



AUDUN IVERSEN, NOFIMA

Iversen er forsker ved Nofima.

Men det som virkelig har tatt av det siste året, er salg av ferdige brett med sushi i butikk. Salget av sushi økte med 60 % fra 2010 til 2011. Men vil veksten bli like stor i 2012?

Hos Nofima studerer vi nå (Agnete Ryeng og jeg) hvordan sushimarkedet kan videreutvikles, både hvordan butikksalget kan utvikles i Norge, og hvordan norsk fiskeindustri kan styrke sin posisjon i utenlandske sushimarkeder.

Når sushi lanseres i butikk, skjer noe av det samme overall. Etter en «flying start», med stor oppmerksomhet og godt salg, så dapper interessen av, og salget legger seg på et nivå godt under toppnivået den første tiden etter introduksjonen. Dette kan skyldes at det var nyhetens interesse som ga en topp, men vi tror at en viktig forklaring er at butikksushien ofte ikke er det produktet man forventer.

### Gjesteskribenter:



KRISS Rokkan Iversen



AUDUN Iversen



RAGNAR Tveterås



TRUDE Olafsen



INGE Halstensen



HALFDAN Mellbye

Etter en «flying start», med stor oppmerksomhet og godt salg, så dapper interessen av

Sushien man finner i butikken oppfattes av mange som «grei nok», mens mange nok skulle ønsket seg en sushi av en kvalitet som gir mer

av restaurantopplevelsen. Men å lage sushi for salg i butikk er en balansegang mellom det ønskelige og det umulige. Sushi er på sitt beste når kald fisk legges på lunken ris, og spises direkte. I butikken må det kompromisser til. Både transporten og hensynet til svinn tilsier at sushien må lages for en viss holdbarhet. I dag har det meste av butikksushien 2-3 dagers holdbarhet. Men holdbarheten kommer med en kostnad: det må brukes ris som blir tørrere og hardere å spise, og utvalget råvarer blir begrenset. Resultatet blir en spiseopplevelse som ligger langt fra gourmetopplevelsen man forbinder med sushi.

Vi ser riktignok eksempler på sushi som er mer spennende og tiltalende. Med kortere holdbarhet kan man bruke mykere ris, man kan bruke grønnsaker som ellers blir brune (for eksempel avokado), og man kan bruke rogn som tilfører både farger og krisphet. Og med et produkt som ligger nærmere restaurantopplevelsen, og som kan prises høyere, gir det også rom for å bruke flere og dyrere råvarer. Mens de enkleste sushibrettene i dag bare har laks, crabsticks og varmtvannsreker som råstoff, ser vi at de mer gourmetpregede brettene kan inneholde både kamskjell, ål, kongekrabbe og kanskje andre typer hvitfisk.

Selv om konsumet øker, tror vi at fokuset på holdbarhet og å treffe et gitt pris-punkt i butikkene begrenser veksten. Det er kanskje på tide å gi nye og gamle sushiel-skere mer å velge i?