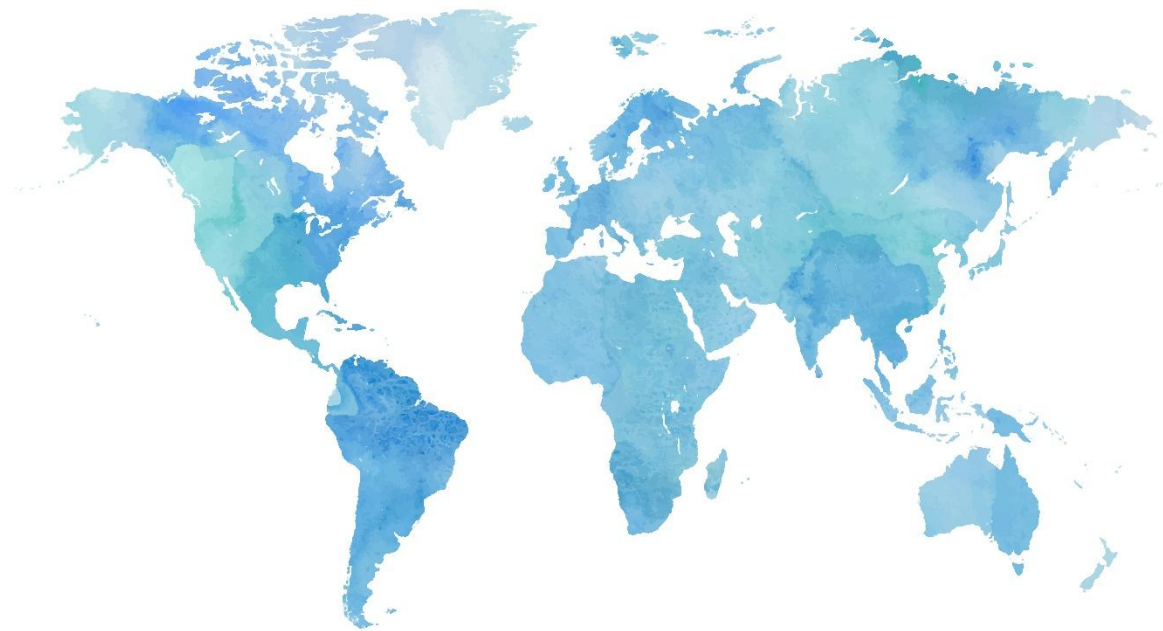


Til: Næringsminister Cecilie Terese Myrseth

Fra: Nasjonalt eksportråd

30. april 2025



Forslag til nasjonal eksportsatsing for sjømatnæringen

Innhold

1.	Sammendrag	4
2.	Presentasjon av Sjømatnæringen	11
2.1	Innledning	11
2.2	Kjernevirksomheten til sjømatnæringen	13
2.3	Sjømatnæringens leverandørindustri	16
2.4	Havbruk	20
2.5	Hvordan øke eksportverdien fra sjømatnæringen?	23
2.5.1	Viktigheten av politisk forutsigbarhet for økt produksjon og eksport fra havbruksnæringen	24
2.5.2	Økt eksport gjennom økt videreforedling	25
2.5.3	Økt eksport av fiskeri- og oppdrettsteknologi	27
2.6	Eksportpotensial og mål	30
3	Direkte virkemidler – Tiltak for eksportfremme	31
3.1	Prioritering av markeder	32
3.1	Sjømatnæringens likheter og ulikheter	38
3.3	Eksportfremmetiltak med budsjett og prioriterte markeder	39
	Tiltak 1 - Eksportløftet for norske utstys- og leverandørbedrifter til fiskeri og akvakultur – Etablere et målrettet eksportfremstøt i utvalgte markeder ved å opprette et eksportlandslag (bedrifter og myndigheter)	39
	Aktiviteter i prioriterte markeder med budsjett	41
	Tiltak 2 - Strategisk eksportarbeid gjennom Team Norway	45
	Aktiviteter i prioriterte markeder med budsjett	48
	Tiltak 3 – Markedsinnsikt, markedsføring og profilering i prioriterte markeder	50
	Aktiviteter i prioriterte markeder med budsjett	52
4	Indirekte virkemidler	55
4.1	Styrking av Mattilsynets eksportrelaterte tjenester	55
4.2	Strategisk bruk av immaterielle rettigheter styrker konkurransekraften	56
5	Rammevilkår – forutsetninger for å lykkes med økt eksport	58
	Konkurransedyktige og attraktive arbeidsplasser i hele Norge bidrar til bærekraftig matproduksjon	58
	Strategisk og helhetlig tilnærming med politisk eierskap	59

En offensiv handelspolitikk	59
Europa er vårt største marked	60
Smittespredning og arealtilgang	60
Fiskeri- og sjømatnæringen som en viktig del av norsk bioøkonomi.....	61
6.Styringsmodell.....	64
Vedlegg 1 – Om Nasjonalt eksportråd	67
Vedlegg 2 – Prosessorganisasjon og Prosess - Sjømatnæringen	68
Vedlegg 3 - Team Norway	71
Sammendrag med anbefalinger	71
Vedlegg 4 – Aktørbildet for økt eksport fra sjømatnæringen	74
<i>Departementene</i>	74
<i>Eksportrettede virkemiddelaktører</i>	74
<i>Andre aktører</i>	75

1. Sammendrag

Et målrettet og koordinert eksportfremstøt for hele sjømatnæringen

Regjeringen har vedtatt at sjømatnæringen skal være den sjette prioriterte nasjonale eksportsatsingen i regjeringens eksportreform Hele Norge Eksporterer.¹ Potensialet for vekst i eksporten av sjømat og tilhørende teknologi- og leverandørindustri er stort. I dette dokumentet presenterer Nasjonalt eksportråd sitt forslag til hvordan denne strategiske satsingen skal gjennomføres. Det anbefales en ambisiøs og helhetlig satsing, der næringen prioriteres høyt i næringspolitikken og det operative eksportfremmearbeidet til myndighetene. Den endelige beslutningen om satsingens innhold tas av næringsministeren.

Nasjonalt eksportråd anbefalte 24. april 2024 at verdikjeden til sjømat, inkludert leverandørindustrien skulle være regjeringens neste eksportsatsing, etter havvind, grønnere maritim, vareproduksjon og design, helseindustrien og reiseliv. 14. oktober 2024 annonserte næringsminister Myrseth og Fiskeri- og havminister Næss en nasjonal eksportsatsing på sjømatnæringen og ba Nasjonalt eksportråd utarbeide forslag til satsingens innhold.²

Siden da har Nasjonalt eksportråd gjennomført en omfattende prosess i samarbeid med næringen for å utarbeide mest mulig treffende tiltak ut fra bedriftenes behov. En arbeidsgruppe bestående av representanter fra Norges sjømatråd, Sjømat Norge, Norsk Industri, Innovasjon Norge, Fellesforbundet, Biomarint forum og Nasjonalt eksportråds sekretariat har sørget for høy faglig kvalitet og god forankring i næringen. Det har vært gjennomført flere referansegruppemøter og bedriftsmøter for å sikre bedriftenes innspill. En styringskomite bestående av toppledere fra næringen har sørget for en god strategisk innretning på arbeidet.

Nasjonalt eksportråd har utarbeidet en tredelt modell i sine forslag til strategiske eksportsatsinger bestående av rammebetingelser, indirekte og direkte eksporttiltak. Rammebetingelsene er det viktigste for bedriftene for at de har tilstrekkelig forutsigbarhet til å foreta investeringer som fører til økt eksport. Den operative delen av eksportsatsingen handler i stor grad om de direkte eksportvirkemidlene der virkemiddelapparatet styrker sine rådgivningstjenester til bedriftene.

En økning av eksportverdien fra sjømatnæringen kan grovt sett skje på tre måter: Økt produksjonsvolum fra havbruk, økt verdi gjennom bearbeiding av sjømatproduktene og økt eksport fra leverandørindustrien. Økt produksjonsvolum og økt bearbeiding handler i stor

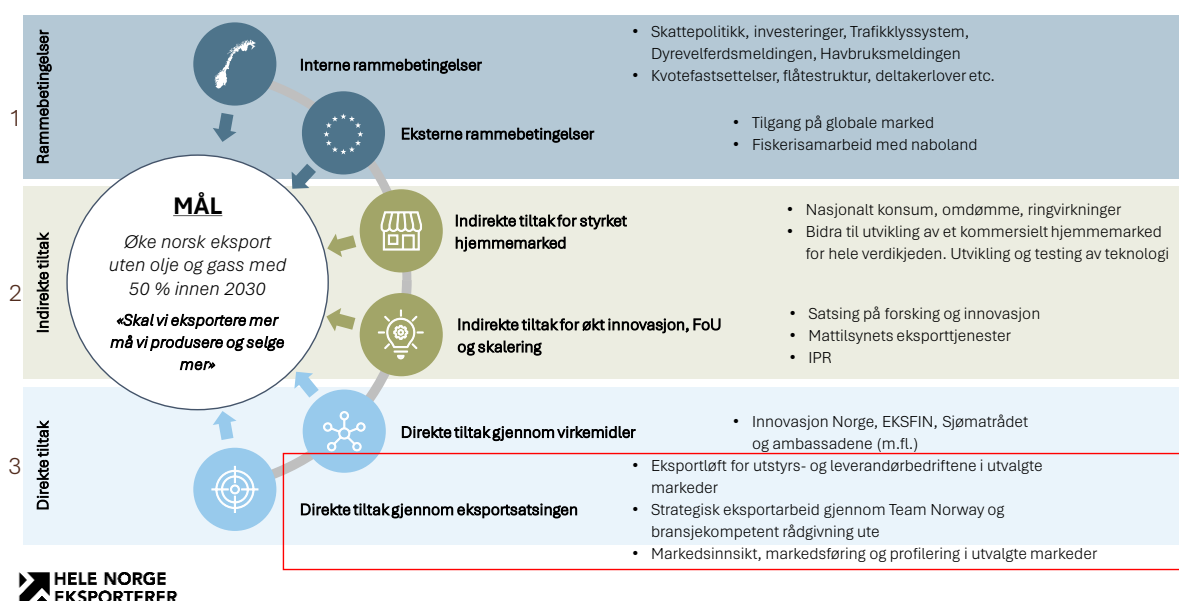
¹ <https://helenorgeeksporterer.no/>

² <https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/ny-nasjonal-eksportsatsing-pa-sjomatnaringen/id3059346/>

grad om rammebetingelser, ikke minst markedsadgang og handelspolitikk. Markedsføringen av sjømat er godt ivaretatt av Sjømatrådet. For leverandørindustrien er det viktig med målrettet arbeid mot lokale rammebetingelser og tradisjonell eksportrådgivning fra bransjekompetente rådgivere med lokal markedskunnskap. Forslag til operative tiltak handler derfor om å styrke tjenestene til Innovasjon Norge i utvalgte markeder. Rådet understreker imidlertid at det er behov for tettere samordning av aktørene i Team Norway og næringen i å utarbeide og gjennomføre konkrete eksportfremstøt. Dette vil derfor være kjernen i Rådets forslag. Med bedre og mer målrettet samordning av de mange offentlige og private aktørene, vil vi kunne få et mer synlig landslag og bedre eksport resultater for begrensede ressurser.

Figuren1: Gir en oversikt over en helhetlig tilnærming til eksportsatsingen.

Myndighetene påvirker Norges eksportmuligheter gjennom rammebetingelser, samt indirekte og direkte eksporttiltak



Den globale utviklingen i den senere tid har aktualisert behovet for eksportsatsinger generelt og for satsing på sjømatnæringen spesielt. Sjømatnæringen er spesielt sårbar for en handelskrig og for økte handelshindringer. En svekket økonomi kan føre til at forbrukerne velger bort høykvalitets sjømatprodukter. Tollsats øker prisene og svekker konkurranseevnen. Dersom konkurrentland får lavere toll enn Norge, gir det en kraftig konkurranseulempe. Et eksempel er at både EU og Storbritannia har forhandlet frem handelsavtaler med Japan, som gir deres produkter lavere toll enn norske.

Stort globalt potensial for økt eksport

Selv om havet utgjør 70 prosent av jordens overflate, kommer mindre enn 3 prosent av maten til verdens befolkning fra havet. Dette til tross for at den årlige bioproduksjonen i havet er på samme nivå som på land. Samtidig har den globale matproduksjonen på land ledet til overbelastning av miljøet, og mer av verdens økende befolkning må kunne mettes av havet.

Gjennom bærekraftig produksjon og et seriøst arbeidsliv som gir sterk innovasjonskraft skal hele verdikjeden for sjømat være ett av Norges viktigste bidrag til å nå regjeringens eksportmål om 50 prosent økning frem mot 2030, samtidig som vi når FNs klima- og bærekraftmål.

Norge har etablert seg som en verdensleder innenfor industriell sjømatproduksjon og er i dag verdens største eksportør av sjømat. Det at Norge i dag har tatt denne posisjonen henger tett sammen med at norske leverandører og underleverandører i hele verdikjeden til sjømat kan tilby verdensledende produkter og tjenester. Det inkluderer alt fra store fiskeførselskaper og farmasøytiske selskaper, leverandører av produksjonsutstyr og programvare til lokale leverandører av vedlikeholdstjenester. Hele sjømatnæringen bidrar til verdiskaping og bosetting i hele landet.

Den globale akvakulturproduksjonen har ofte en lavere grad av industrialisering. Dette utgjør et betydelig potensial for eksportvekst for norske tjenester og produkter i hele verdikjeden til sjømatnæringen.

Politisk forutsigbarhet og gode rammebetingelser for økt eksport

For å lykkes med økt produksjon og eksport fra Norge har mange av bedriftene i næringen understreket betydningen av politisk forutsigbarhet og gode rammebetingelser her hjemme som avgjørende for næringen. Gode rammebetingelser og incentiver for økt bærekraftig produksjon, vil bidra til økt eksportvolum og -verdi og arbeidsplasser. Videre peker bedriftene særlig på viktigheten av å kunne teste og verifisere teknologi hjemme i Norge før de går ut.

I tillegg vektlegges nasjonale politiske vilkår knyttet til en offensiv handelspolitikk i en verden preget av geopolitisk usikkerhet. Fiskeri- og sjømatnæringen er en viktig del av norsk økonomi. Skal vi eksportere mer må vi produsere og selge mer. Sjømatnæringen er avhengig av tilgang til Europa - vårt største marked. Biosikkerhet og arealtilgang er avgjørende. Kapittel 5 – *Rammevilkår - forutsetninger for å lykkes*, utdyper dette temaet.

Prioriterte markeder

Bedriftene fra hele verdikjeden til sjømatnæringen har pekt på prioriterte markeder som anses å ha størst potensial på kort og mellomlang sikt, hvor det kan være krevende for norske aktører å etablere seg og hvor en satsing kan utgjøre en betydelig forskjell / addisjonalitet. Tabell 1 gir en oversikt over prioriterte markeder og betydning for de ulike segmentene. Prioritering av markeder beskrives nærmere i Kapittel 3.1.

Tabell 1: Gir en oversikt over de ulike segmentene i prioriterte markeder

	Sjømat	Restråstoff	Teknologi		
			Sjøbasert	Landbasert	Nye produksjonsformer
Marked	Prioritet 1-markeder (ikke internt rangert)				
Japan	*		*	*	*
Chile			*	*	*
Kina	*	*	*	*	*
Prioritet 2-markeder (ikke internt rangert)					
EU/ Europa	*	*	*	*	*
Canada			*	*	*
USA	*	*		*	
Sør-Korea	*		*	*	*
Andre viktige markeder - uten budsjettforslag i satsingen					
Brasil	*				

Eksportfremmetiltak, anbefalinger og budsjett

En eksportsatsing for hele sjømat-verdikjeden må se alle berørte politikkområder i sammenheng. Nærings- og fiskeridepartementet (NFD) bør ha et tydelig og sterkt strategisk ansvar for den helhetlige tilnærmingen. Statsministeren (SMK) bør tydelig signalisere at dette er en felles satsing for hele regjeringen. Det må være tidlig involvering,

god koordinering og samarbeid på tvers mellom de aktuelle departementene, med underliggende tilsyn og etater, samt statsforvalterne.

I tillegg må eksportlandslaget for satsingen bli bedre koordinert gjennom fokusert arbeid med å jobbe frem en felles tilnærming i eksportmarkedene, hvor det utvidede "Team Norway" har en samlet og koordinert innsats mot felles mål.

Nasjonalt eksportråd har gjennom en grundig prosess, tett dialog med bedriftene og andre sentrale aktører, utarbeidet tre konkrete tiltak med anbefalinger og budsjett for økt eksport fra hele verdikjeden til sjømatnæringen.³ Mens Sjømatrådet har en egen finansiering og gjør en god jobb for å fremme norsk sjømat, er det behov for en ekstra innsats overfor utstys- og leverandørbedriftene, blant annet gjennom rådgivningstjenestene til Innovasjon Norge. Kapittel 3.2 – *Eksportfremmetiltak med budsjett i prioriterte markeder*, gir en utdypning av anbefalingene.

Tiltak 1 - Eksportløftet for norske utstys- og leverandørbedrifter til fiskeri og akvakultur – Etablere et målrettet eksportfremstøt i utvalgte markeder ved etablering av et eksportlandslag bestående av bedrifter og myndighetene

Nasjonalt eksportråd anbefaler:

- *Et eksportløft for norsk akvakultur ved at norske myndigheter sammen med sjømatnæringen etablerer et koordinert eksportfremstøt for norsk akvakultur i utvalgte markeder (arenaer).*
- *Å posisjonere norsk leverandørindustri og bidra til teknologisk og regulatorisk utvikling av landets akvakulturindustri ved hjelp av mobilisering av det norske landslaget av offentlige og private aktører innen sjømatnæringen.*

Tiltak 2 - Strategisk eksportarbeid gjennom Team Norway

Nasjonalt eksportråd anbefaler at:

- *Eksportsatsingen på sjømatnæringen prioriteres høyt i det strategiske Team Norway arbeidet.*
- *Team Norway-samarbeidet styrkes ved tettere og tidligere samarbeid med næringslivet og større grad av strategisk samordning, i tråd med Rådets tidligere anbefalinger i rapport om Team Norway.⁴*
- *Team Norway styrker sin kompetanse på eksport av fiskeri og- akvakulturteknologi i utvalgte markeder.*

³ For ytterligere beskrivelse av prosessen se vedlegg 2

⁴ [Nasjonalt eksportråds anbefalinger om Team Norway](#), januar 2025

- Eksportsatsingen på sjømatnæringen gjenspeiles i prioritering av stats- og offisielle besøk med næringsdelegasjoner og i kategoriseringen av utestasjonenes eksportprioriteringer.
- Virkemiddelapparatet (Sjømatrådet, Innovasjon Norge og Eksfin) samarbeider om å tilrettelegge og styrke henvisningskompetanse hjemme og ute. Herunder om norsk eksportfinansiering og hvordan finansiering fra Norge kan bidra til å realisere norske eksportkontrakter til utlandet og styrke norsk eksportindustri gjennom hele verdikjeden for sjømat.
- Sjømatrådet tilrettelegger kompetanseprogrammer for relevante diplomater og lokalansatte på utestasjonene i alle markeder der Sjømatrådet har aktiviteter.

Tiltak 3 – Markedsinnsikt, markedsføring og profilering i prioriterte markeder

Nasjonalt eksportråd anbefaler at:

- Det bevilges midler til markedsføring av norsk akvakulturteknologi i utvalgte markeder. Markedsføringen bør bygge videre på historiefortelling om norsk sjømat, og utnytte Sjømatrådets kompetanse og tilstedeværelse.
- Det bevilges midler til relevante markedsanalyser i utvalgte markeder.

Tabell 2: Gir en oppsummering av forslag til årlig budsjett for tiltakene

	Årlig innsats - forslag								Drift/ koordinering	Totalt	
	Japan	Kina	Korea	Chile	Canada	USA	Spania	Norge		MNOK	%
Eksportløftet	2	2	1	2	1	2	2	0,5	1,2	13,7	42
Strategisk eksportarbeid Team Norway	3	3		2	1				1	10	31
Markedsføring/ profilering*	2	2		1	1				3	9	28
Totalt	7	7	1	5	3	2	2	0,5	5,2	32,7	100

* Markedsføring/ profilering: Presise tiltak i Japan og Kina i samarbeid med Sjømatrådet. Chile eget opplegg. Øvrige markeder felles tiltak koordinert fra Norge. Drift/ koordinering kan ev. fordeles på tiltak pr marked.

Styringsmodell for eksportsatsing sjømatnæringen

I operasjonaliseringen og oppfølgingen av eksportsatsingen for sjømatnæringen anbefaler Nasjonalt eksportråd å følge modellen for organisering av eksportsatsingene som Nærings- og fiskeridepartementet har utarbeidet:

- Prosjektstyre med mulighet for "underutvalg" etter markeder og områder/segmenter
- Sekretariatsfunksjon i Innovasjon Norge

I tillegg vil Nasjonalt eksportråd vurdere å etablere et topplederforum som har en rådgivende funksjon overfor Eksportrådet.

Kapittel 6 – *Styringsmodell* utdyper organiseringsmodellen.

2. Presentasjon av Sjømatnæringen

2.1 Innledning

Norge har en lang tradisjon for sjømatproduksjon og -eksport, og sjømatnæringen er en av landets viktigste eksportnæringer. I 2024 eksporterte sjømatnæringen for 175,4 milliarder norske kroner,⁵ og leverandørindustrien, som støtter denne sektoren med teknologi, utstyr og tjenester, eksporterte for ca. 11,9 milliarder norske kroner i 2023.⁶ For å styrke Norges fastlandseksport, har regjeringen satt som mål å øke norsk eksport utenom olje og gass, med 50 prosent i perioden 2022 til 2030.

Denne rapporten foreslår tiltak som kan bidra til at en samlet sjømatnæring minst når målet om 50 prosent vekst i perioden. I tillegg til konkrete eksportfremmetiltak, presenterer rapporten betydningen av næringens rammebetingelser for produksjon og fangst, og hvordan dette påvirker eksportverdien og nasjonal verdiskaping. Om en kun ser på nominell vekst vil denne målsetningen bety en eksportverdi til 227 milliarder norske kroner for sjømatnæringen og 15 milliarder norske kroner for leverandørindustrien innen 2030. Rapporten vil også vurdere de utfordringene og mulighetene som ligger foran oss, samt hvordan samarbeid mellom ulike aktører i verdikjeden kan fremme vekst og innovasjon.

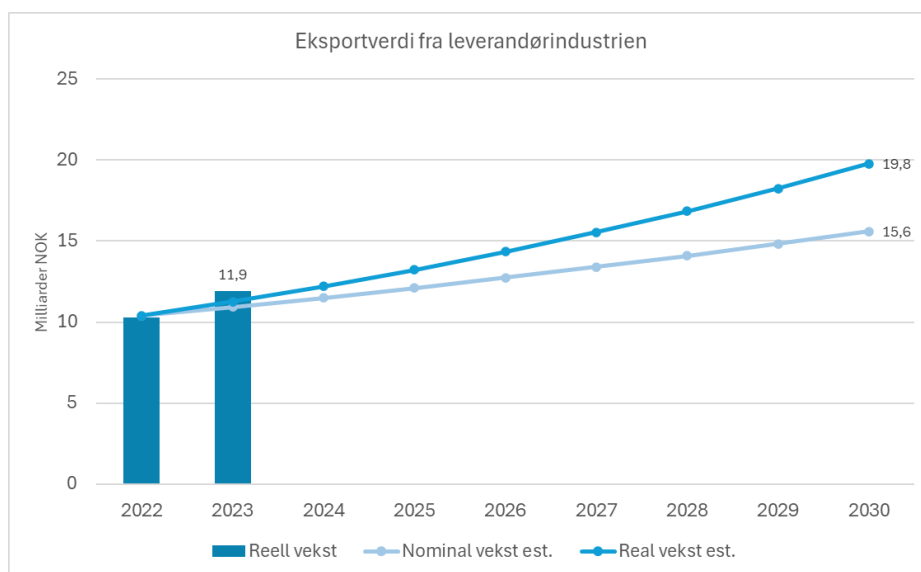
⁵ 2024 ble tidenes beste år for norsk sjømateksport

<https://www.seafood.no/aktuelt/nyheter/2024-ble-tidenes-beste-ar-for-norsk-sjomateksport/>

⁶ Eksport fra leverandører til sjømatnæringen. Nofima, Rapport 22/2025.

<https://nofima.no/prosjekt/nasjonale-ringvirkninger-av-sjomatnaeringen/>

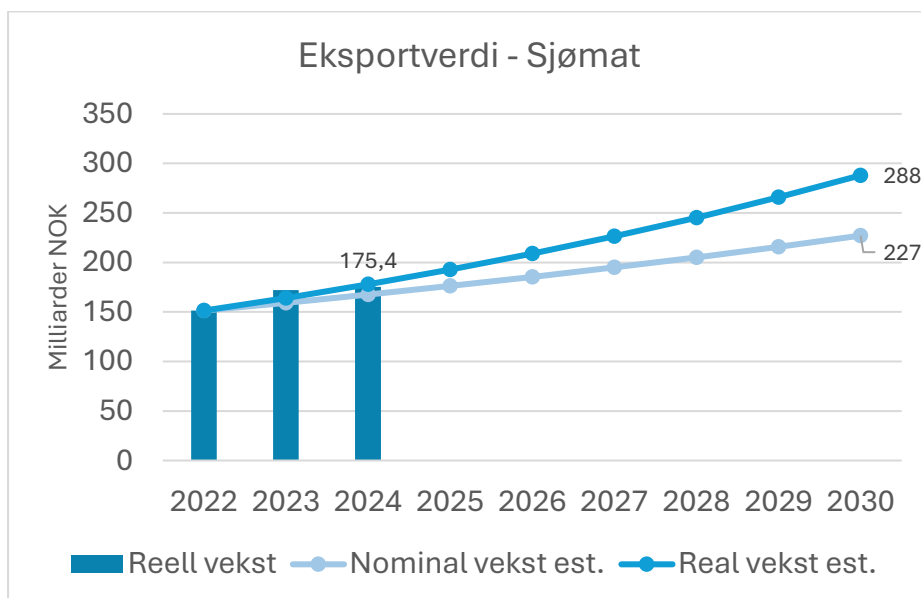
Figur 1: Viser eksportverdien fra leverandørindustrien til sjømatnæringen



Kilde: Nofima/Norges sjømatråd

Gjennom en grundig analyse av dagens situasjon og fremtidige muligheter, presenterer rapporten konkrete anbefalinger som kan bidra til å realisere regjeringens mål om økt eksport og verdiskaping i sjømatnæringen og leverandørindustrien.

Figur 2: Viser eksportverdien fra sjømat

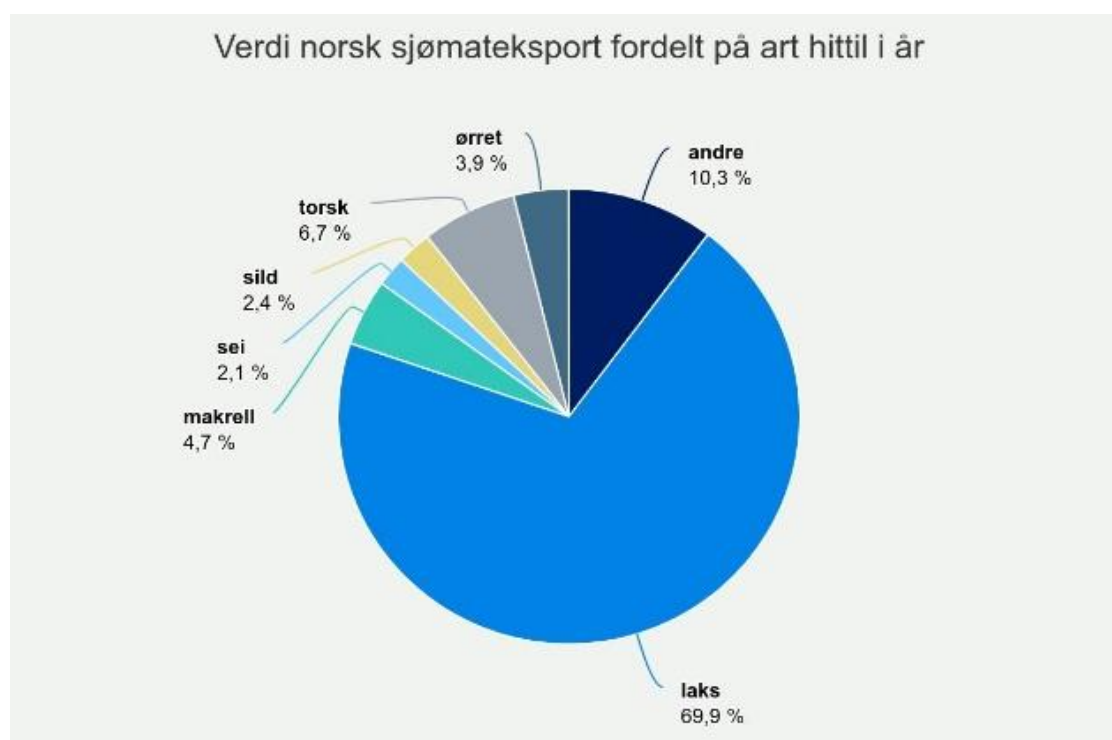


Kilde: Norges sjømatråd

2.2 Kjernevirksomheten til sjømatnæringen

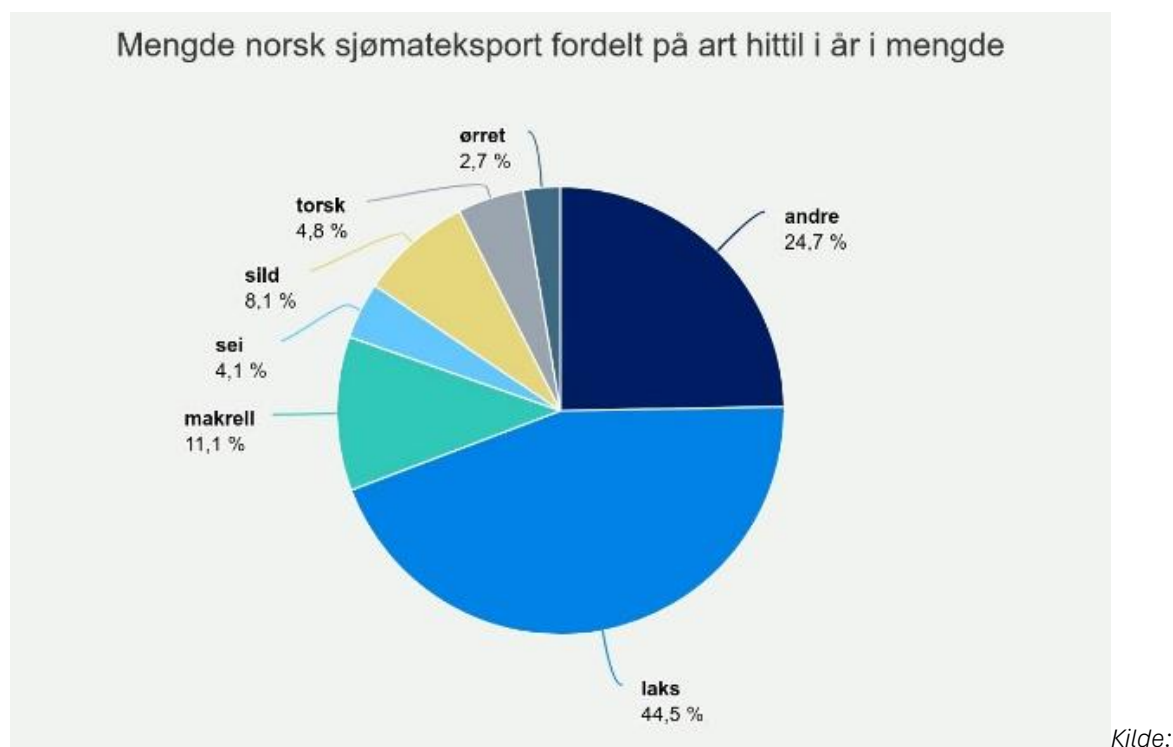
Sjømatnæringen i Norge består hovedsakelig av to sektorer: Fiskeri og havbruk, samt den tilhørende leverandørindustrien. Disse sektorene bidrar betydelig til landets økonomi gjennom eksportverdi, verdiskaping og sysselsetting. Fiskeri omfatter fangst av villfisk, mens havbruk innebærer hovedsakelig oppdrett av fisk. De viktigste artene innen fiskeri inkluderer torsk, sei, hyse, sild og makrell. Innen havbruk dominerer oppdrett av laks og ørret. Disse artene utgjør hoveddelen av eksportverdien fra sjømatnæringen, men det er også økende oppdrett av torsk, kveite og noen andre nye arter som eksporteres.

Figur 3: Viser verdien av norsk sjømateksport fordelt på art hittil i år



Kilde: Norges sjømatråd

Figur 4: Viser mengde av norsk sjømateksport fordelt på art hittil i år

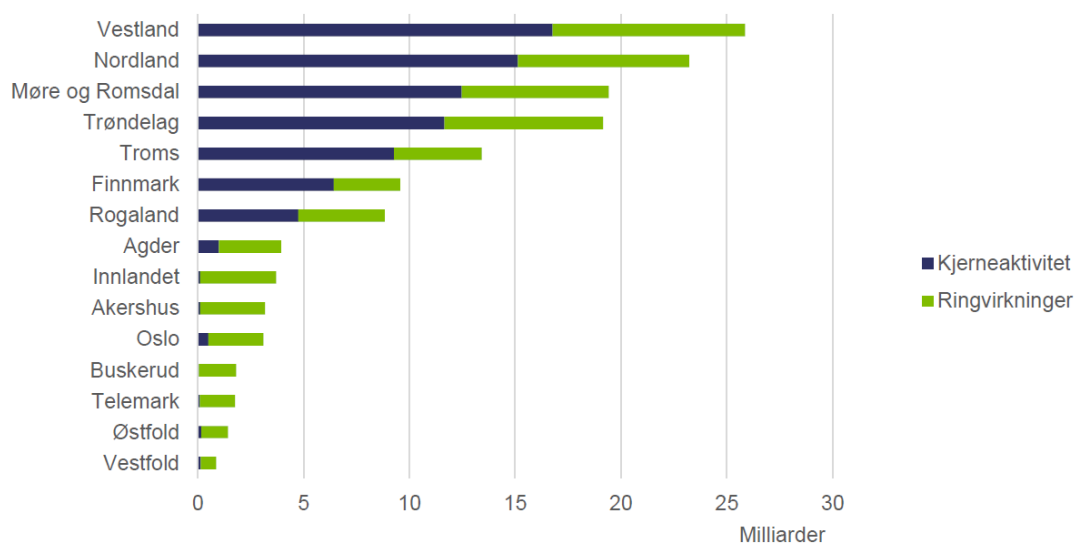


Norges sjømatråd

Havbruk (her definert som produksjonen før slakting) hadde i 2023 en verdiskaping på 44 milliarder, og nesten 74 milliarder kroner inkludert ringvirkninger. Den høye verdiskapingen i kjernevirksomheten drives av gode driftsresultater, høye eksportpriser på laksen og lav kronekurs. Verdiskapingen i havbruk med ringvirkninger utgjør med 53 prosent den største andelen av samlet verdiskaping fra sjømatnæringen. Fiskeri og dets ringvirkninger følger deretter med 22 milliarder, tilsvarende 13 prosent av verdiskapingen, ifølge Nofima rapport 31/2024.⁷

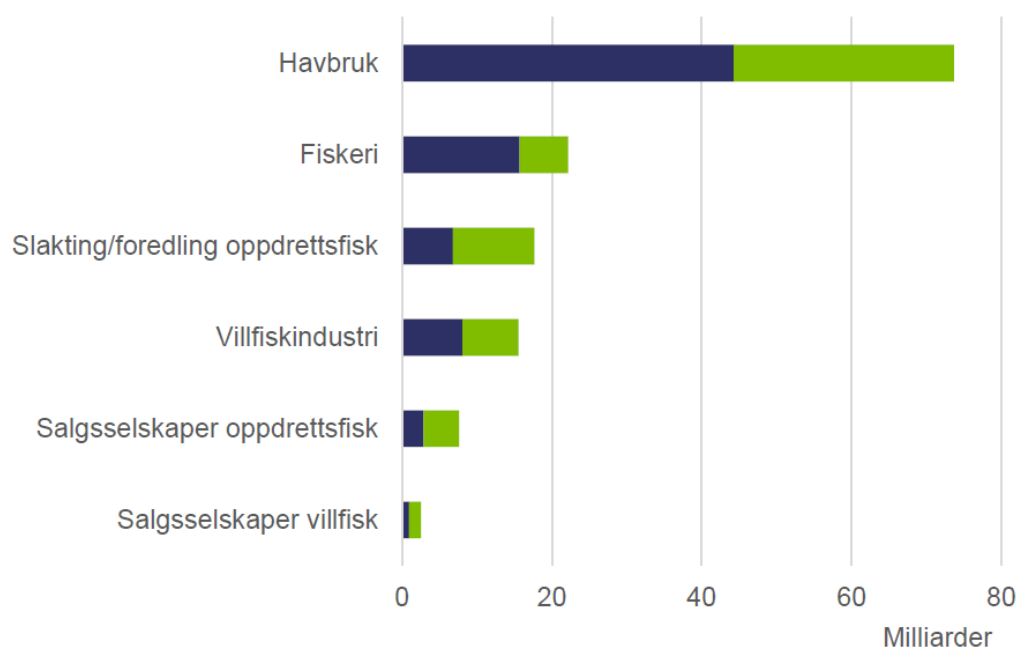
⁷ Sjømatnæringens ringvirkninger – Verdiskaping og ringvirkninger fra norsk sjømatnæring for 2023. <https://nofima.brage.unit.no/nofima-xmlui/bitstream/handle/11250/3163768/Rapport%2031--%202024%20-%20Sj%c3%b8matn%c3%a6ringens%20ringvirkninger%202023%20inkl%20vedlegg.pdf?sequence=5&isAllowed=y>

Figur 5: Verdiskaping fylkesfordelt - 139 milliarder krone



Kilde: Nofima

Figur 6: Verdiskaping per sektor i sjømatnæringen for 2023 inklusive ringvirkninger



Kilde: Nofima

Eksportverdien fra sjømatnæringen utgjorde hele 175,4 milliarder NOK, hvorav havbruk bidro med 74 prosent.

Sjømatnæringen sysselsetter et betydelig antall mennesker i Norge. I 2023 var det anslagsvis 42 000 årsverk direkte i næringen, ringvirkningene skapte 54 000 årsverk. Havbruk genererer flere arbeidsplasser og høyere verdiskaping enn fiskeri, da oppdrett er en industriell prosess som naturlig involverer flere ledd fra rogn til slakteklar fisk.

Innen fiskeri er det mange små og mellomstore bedrifter, men også enkelte større rederier, som driver med fangst og videreforedling av villfisk. Den havgående fiskeflåten står for om lag 70 prosent av verdiskapingen og sysselsetter nærmere halvparten av heltidsfiskerne i Norge. En differensiert fiskeflåte tilpasset både kyst og hav som leverer råstoff gjennom hele året er grunnlaget for lønnsomme og helårlige arbeidsplasser i foredlingsindustrien. Havbrukssektoren er derimot preget av større selskaper som driver med oppdrett av laks og ørret. Disse selskapene har ofte integrerte verdikjeder som inkluderer alt fra klekkerier til slakterier og eksport. Vi har også noen eksempler på selskaper/eierstrukturer som har betydelige virksomheter både innen fiskeri og havbruk, og som gjerne også har betydelig foredlingsindustri.

2.3 Sjømatnæringens leverandørindustri

Leverandørindustrien til sjømatnæringen spiller en avgjørende rolle i å støtte både fiskeri og havbruk. Denne industrien kan deles inn i oppstrøms og nedstrøms aktiviteter, basert på kjernevirksomheten i sjømatnæringen. Nofima sin rapport 27/2024⁸ gir en god oversikt over leverandørindustrien, både når det gjelder størrelse, verdiskaping, lokalisering og typer produkter og tjenester. Sjømatnæringen i Norge sysselsatte i 2023, inkludert ringvirkninger, 96 000 personer.⁹

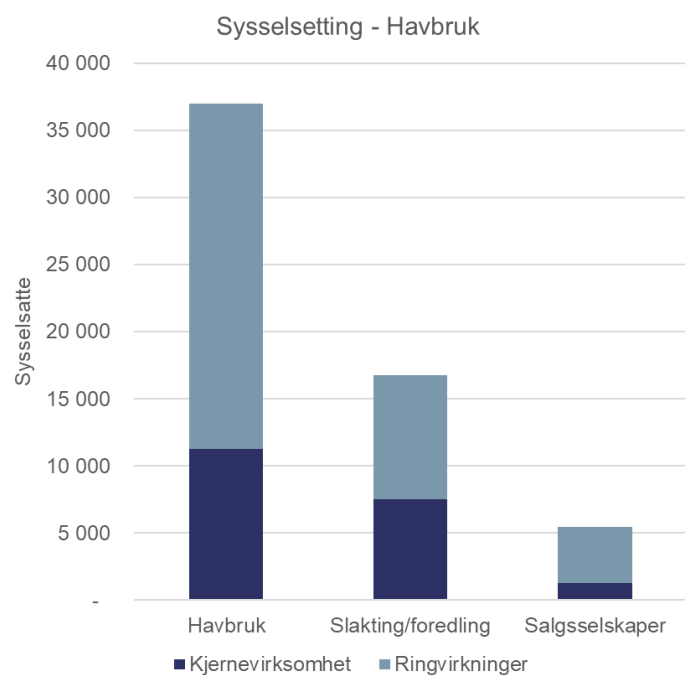
⁸ Leverandører til sjømatnæringen - En oversikt over norske leverandører til sjømatnæringen. (Nofima 27/2024)

<https://nofima.brage.unit.no/nofima-xmlui/bitstream/handle/11250/3147064/Rapport%2027-2024%20-%20Leverand%20til%20sj%20matn%20a6ringen.pdf?sequence=5&isAllowed=y>

⁹ Sjømatnæringens ringvirkninger - Verdiskaping og ringvirkninger fra norsk sjømatnæring for 2023. (Nofima 31/2024)

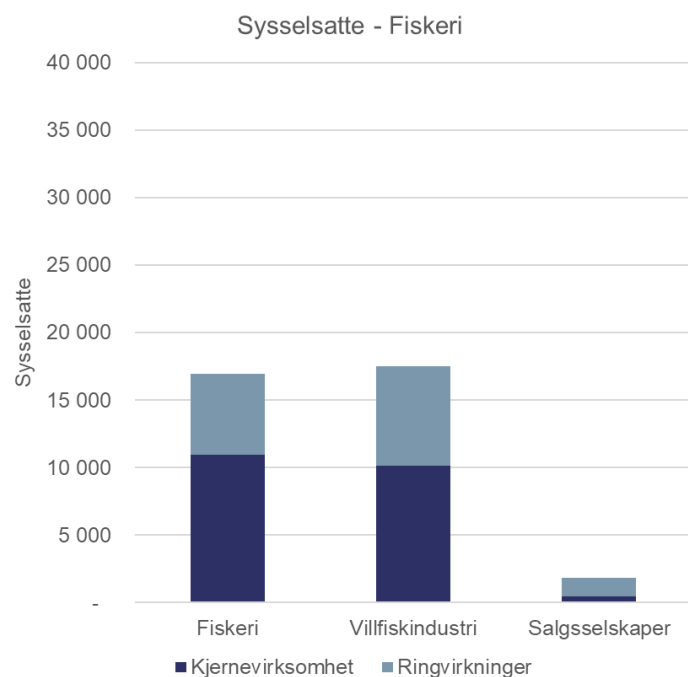
<https://nofima.brage.unit.no/nofima-xmlui/bitstream/handle/11250/3163768/Rapport%2031--%202024%20-%20Sj%20matn%20a6ringens%20ringvirkninger%202023%20inkl%20vedlegg.pdf?sequence=5&isAllowed=y>

Figur 7: Sysselsetting inkludert ringvirkninger fra havbruksbasert verdikjede



Kilde: Nofima

Figur 8: Sysselsetting (inkl. ringvirkninger) fra villfiskbasert verdikjede



Kilde: Nofima

Oppstrøms leverandørindustri

Oppstrøms leverandørindustri, består av både store og små bedrifter, som leverer varer og tjenester som er nødvendige for produksjonen i sjømatnæringen. Dette inkluderer blant annet fôrproduksjon, utstyr til oppdrettsanlegg og fangstutstyr, i tillegg til alt fra mindre fiskebåter til større havgående fiskefartøy og fartøy knyttet til havbruk.

Leverandørindustrien for fiskeri omfatter produsenter av fiskeredskaper, større og mindre båter og teknologi for fangst og prosessering. Eksempler på selskaper her er verft og mekaniske verksteder. I tillegg har vi utstyrsleverandører som tradisjonelt har levert redskaper for fiske, og som etter hvert som havbruksnæringen har vokst frem, også leverer betydelig med produkter og tjenester til denne delen av sjømatnæringen.

For havbruk er produsenter av fôr til oppdrettsnæring, blant annet med bakgrunn i fiskemel- og olje fra villfisk (pelagisk), en viktig del av verdikjeden. Videre er det mange ulike aktører innen avl, genetikk, fiskehelse og utstyr for oppdrett. Her er det noen få store aktører av internasjonal størrelse, i tillegg til mange små og mellomstore aktører.



Foto: Norges sjømatråd

Nedstrøms leverandørindustri

Nedstrøms leverandørindustri inkluderer bedrifter som leverer tjenester og produkter til prosessering, distribusjon og markedsføring av sjømatprodukter. Dette omfatter en rekke aktiviteter som slakting, foredling, transport og eksporttjenester.

Innen fiskeri er det mange små og mellomstore bedrifter som driver med foredling og distribusjon av villfisk. Disse bedriftene bidrar til å øke verdien av fangsten gjennom prosessering og pakking. For havbruk er det større selskaper som driver med slakting, foredling og eksport av oppdrettsfisk. De pakker og foredler fisk ved fabrikkene sine i Norge og utlandet, og distribuerer tusenvis av ulike sjømatprodukter til ulike land.

Når det gjelder leverandører til prosesseringsindustrien, finnes det flere eksempler på bedrifter som leverer utstyr og tjenester som er nødvendige for bearbeiding av sjømat. Brønnbåtselskaper er en annen viktig leverandør som spesialiserer seg på transport av levende fisk fra oppdrett, noe som er essensielt i hele verdikjeden fra smolt til ferdig matfisk, også for prosesseringsindustrien.

Leverandører av emballasje, transport og logistiktjenester og fryseterminalhoteller er også områder som er vesentlige nedstrømsleverandører til kjernevirksomheten.

Disse eksemplene viser hvordan både aktører på sjø og land, små og store selskaper i Norge bidrar til verdiskapingen i sjømatnæringen gjennom prosessering, distribusjon og markedsføring av sjømatprodukter.



Foto: Norges sjømatråd

2.4 Havbruk

Bærekraft i havbruksnæringen

Norsk havbruksnæring regnes i dag som en av verdens mest bærekraftige former for industriell matproduksjon, noe som blant annet bekreftes av Coller FAIRR Protein Producer Index,¹⁰ hvor norske selskaper som Mowi, Lerøy, SalMar og Grieg Seafood inntar topplasseringer. Dette skyldes blant annet næringens effektivitet, lave klimafotavtrykk og gode arbeidsforhold.

Samtidig er det bred enighet i næringen om at bærekraftarbeidet må styrkes og videreutvikles. Det inkluderer også arbeidet med å forbedre HMS-systemene og å redusere antall ulykker i næringen. Skal vi lykkes, må det følges opp på hver enkelt lokalitet, og det krever et godt partssamarbeid.

Havbruksnæringen har i sitt arbeid med biosikkerhet, samlet jobbet for å redusere dødelighet og smittespredning blant oppdrettsfisk. Arbeidet som er koordinert av Sjømat Norge, har jobbet med å implementere beste praksiser for biosikkerhet, operasjonalisere tiltak for å redusere smitte mellom anlegg, koordinering av produksjonsområder og strengere kontroll med flytting av fisk og utstyr. Dødelighetstallene for 2024 viser en nedgang, og næringen fortsetter arbeidet med å forbedre fiskehelse og velferd gjennom systematisk risikostyring og områdesamarbeid.

I arbeidet med Havbruk 2030¹¹ har næringen gjennom Sjømat Norge identifisert mål for det videre arbeidet i tråd med FNs bærekraftmål. Havbruksnæringen skal ikke ha negativ effekt på artsmangfoldet og de vil styrke kontrollen med rømming, lakselus og påvirkning på andre marine arter. Samtidig skal klimafotavtrykket reduseres vesentlig innen 2030 gjennom energieffektivisering og bærekraftig fôr. Næringen skal bruke havet ansvarlig ved å hindre utslipp, redusere forurensning og bidra til opprydding langs kysten. Kunnskap fra norsk havbruk skal også deles internasjonalt for å fremme global bærekraft.

Leverandørnæringen til havbruk jobber aktivt med bærekraft gjennom flere konkrete tiltak. Mange aktører benytter miljødeklarasjoner (EPD) for å dokumentere klima- og miljøpåvirkning av produkter til havbruk, som hjelper med å finne tiltak for å kutte utslipp i produksjon av utstyr. Enkelte produsenter har utviklet merder laget av resirkulert plast, noe som reduserer både ressursbruk og avfall. I tillegg øker bruken av bærekraftrapportering, som gir åpenhet om klimautslipp og ressursforbruk og understøtter næringens grønne utvikling.

¹⁰ <https://www.fairr.org/tools/protein-producer-index>

¹¹ *Havbruk 2030 – Tenke globalt, handle lokalt*
https://sjomatnorge.no/wp-content/uploads/2017/08/Havbruk2030_lowres.pdf

Teknologiske løsninger innen havbruk og akvakultur

Havbruk og akvakultur i Norge benytter seg av flere ulike teknologiske løsninger for produksjon av fisk. Disse inkluderer konvensjonelt oppdrett i åpne merder i sjøen, landbaserte anlegg, lukkede anlegg i sjøen, semilukkede, nedsenkede og eksponerte anlegg. Hver av disse teknologiene har sine egne fordeler og utfordringer. PåLaks-prosjektet til Fiskeri- og havbruksnæringens forskningsfinansiering (FHF) fra 2024¹² viser at det er mulig med en dobling av lakseproduksjonen frem til 2050 ved overgang til nye produksjonsformer uten at det medfører økt klimafotavtrykk. Økning i produksjonen vil medføre positive ringvirkninger for samfunnet, og spesielt leverandørsektoren. Styrking av leverandørsektoren i Norge vil gi mulighet for økt eksport av teknologi til utlandet.

Konvensjonelt oppdrett i sjø

Konvensjonelt oppdrett foregår i flytende merder i sjøen og er den mest utbredte formen for havbruk i Norge. Størrelsen på merdene varierer, men de kan ha en diameter på opptil 200 meter og en dybde på 40–60 meter. Det er mange fordeler med denne metoden: Den er kostnadseffektiv, har lavt miljøavtrykk og er godt etablert. Metoden gir også god vannutskiftning, som bidrar til naturlig oksygentilførsel. Miljøsensorer brukes til å overvåke oksygen, temperatur, salinitet¹³ og pH¹⁴ i sanntid.

I merdene benyttes undervannskameraer for å overvåke fiskepopulasjonen og til føring. Det er en rask utvikling av avansert teknologi som bidrar til å forbedre fiskeoppdrett, slik som storstilt bruk av kameraer med maskinsyn for lusetelling og automatisk overvåkning av fiskehelse. Dette muliggjør kontinuerlig kontroll av lusenivåer, fiskehelse (f.eks. sår), tilvekst, adferd m.m.

Åpne merder brukes ofte i kombinasjon med andre teknologier som reduserer lusepress og miljøpåvirkning. Noen av disse teknologiene er: Luseskjørt, luselaser, vaskeroboter m.m.

Bransjen har over flere tiår opparbeidet høy kompetanse og betydelig erfaring med bruk av avanserte teknologier for å redusere lus, bedre dyrevelferd og effektiv drift. I et internasjonalt marked hvor mange land bygger opp egen oppdrettsnæring, men mangler erfaring med storskala og krevende biologi, gir dette et fortrinn. Norske leverandører og oppdrettsaktører kan derfor tilby integrerte løsninger som kombinerer avansert utstyr med driftserfaring. Dette øker attraktiviteten i eksportmarkedene, særlig der hvor bærekraft, dokumentert fiskevelferd og miljøpåvirkning er avgjørende.

¹² Økt kunnskap om klima-, natur- og miljøpåvirkninger fra ulike produksjonsformer for laks (PåLaks). <https://www.fhf.no/prosjekter/prosjektbasen/901833/>

¹³ salinitet= mengden oppløste salter i vannet

¹⁴ pH= mål på surheten eller basiskheten i vannet

Landbasert oppdrettsteknologi

Det har vært en storstilt satsing på landbasert oppdrett, både i settefisk og matfisk fasen. Landbasert oppdrettsteknologi innebærer produksjon av fisk både med bruk av ferskvann og sjøvann. Det finnes ulike metoder innen landbasert oppdrett, inkludert resirkulerende akvakultursystemer (RAS), gjennomstrømningsteknologi og hybridsystemer. RAS-anlegg resirkulerer og renser vannet kontinuerlig, noe som reduserer behovet for tilførsel av vann. Gjennomstrømningsteknologi pumper vann kontinuerlig gjennom anleggene. Begge metodene har sine fordeler og utfordringer.

Landbasert produksjon er et sentralt ledd i utviklingen av bedre produksjon også i sjøfasen, økt verdiskaping og aktivitet i leverandørindustrien. Økt produksjon av postsmolt er blant de tiltakene som raskt kan forbedre biosikkerhet, fiskehelse og vekst i oppdrettsnæringen. I 2022 var mer enn 25 prosent av all settefisk som ble solgt, over 250 gram.¹⁵

Lukkede og semi-lukkede anlegg i sjø

Lukkede anlegg består av fysiske barrierer, ofte i form av solide konstruksjoner av plast, stål eller betong, som fullstendig skiller oppdrettsfisken fra det åpne sjøvannet. Disse anleggene har vanninntak fra dypere lag (ofte under 30 m) hvor det er sjeldent at lakselus er til stede.

Semi-lukkede anlegg har en fysisk barriere i form av en fleksibel eller fast membran ned til et visst dyp, men tillater vannutskifting med det omkringliggende miljøet under barrieren. Noen av disse løsningene har også mulighet til å senkes dypere, og blir da en teknologi for nedsenket oppdrett.

Både lukkede og semi-lukkede oppdrettsanlegg er løsninger for å hindre/ redusere lakselus.

Nedsenket oppdrett

Nedsenket oppdrett (dypdrift) av laks innebærer at merdene senkes under havoverflaten (ca. 30-40 meter) for å skjerme fisken fra lakselus og andre miljøpåvirkninger som er mest utbredt i overflateområdene. En typisk nedsenkbar merd består av en solid flytekrage (flytering) i overflaten, en fleksibel notpose som kan senkes til ønsket dybde og et nottak. Atlantic laks er en fiskeart med åpen svømmeblære som må fylle blæren ved å sluke luft. For å unngå at laksen mister oppdrift når merden er nedsenket, integreres det en luftkuppel i nottaket som gir fisken tilgang til luft i dypet.

¹⁵ <https://norskfisk.no/>

Dypdrift har vist seg å kunne redusere lusebehandlinger betydelig og det investeres derfor store summer i overgang til dypdrift-teknologien. Enkelte selskap har allerede lagt om store deler av produksjonen, med ambisjoner om ytterligere investeringer.

Eksponert oppdrett

Eksponerte oppdrettsanlegg er plassert i mer utsatte områder enn tradisjonelt kystnært oppdrett, men fortsatt innenfor grensene for dagens produksjonsområder, og representerer en betydelig mulighet for videreutvikling av havbruksnæringen. Erfaringene så langt indikerer at slike anlegg gir gode produksjonsresultater, bidrar til å redusere presset på kystnære områder og kan styrke bærekraften i næringen. Samtidig krever etablering og drift i eksponerte områder store investeringer i ny teknologi og infrastruktur, noe som utgjør en betydelig barriere for mange aktører.

Havbruk til havs

Det er i dag ikke etablert havbruk til havs i Norge, det vil si akvakultur utenfor produksjonsområdene og ut i havområdene som omfatter sjøterritoriet og norsk økonomisk sone. Det er gjennomført konsekvensutredninger for havbruk til havs for tre områder (Norskerenna Sør, Trænabanken og Frøyabanken Nord), og det er utarbeidet og gjennomført høring av forslag til forskrift for teknisk regelverk. Det forventes å kunne tildele konsesjoner i 2025. Havbruk til havs representerer tilgang til store arealer med gode miljøbetingelser, som kan bidra til å øke kapasiteten for bærekraftig sjømatproduksjon og styrke Norges posisjon som en ledende sjømatnasjon i fremtiden.

Med spisskompetanse innen offshore, maritim og havbruk står norsk leverandørindustri i en særstilling til å ta en global lederrolle i utvikling av teknologi for denne nye næringen.

Havbruk til havs gir en unik mulighet til å bygge videre på alt vi har lært fra kystnært oppdrett, og sørge for best mulig biosikkerhet og velferd til havs.

2.5 Hvordan øke eksportverdien fra sjømatnæringen?

Innledningsvis vil dette kapittelet adressere hvordan politisk forutsigbarhet påvirker mulighetene for økt eksport fra hele sjømatnæringen. Videre følger en redegjørelse for hvordan økt eksportverdi kan komme fra ulike deler av sjømatnæringen, og hvordan dette kan påvirke nasjonal verdiskaping.

Global etterspørsel etter sjømat er økende, og det produseres i dag ikke tilstrekkelig sjømat, spesielt laks, ørret og torsk, til å imøtekomme denne etterspørselen. Økt produksjon fra havbruk er derfor den «enkleste» måten for å øke eksportverdien fra denne

sektoren. Eksportverdien fra havbruksnæringen handler i stor grad om hvor mye laks, ørret og andre arter vi greier å produsere på en bærekraftig måte. Innenfor villfisknæringen vil produksjonsvolumet svinge i takt med kvoter, og vi er nå inne i en periode med betydelig reduksjon i kvotene. Vi må derfor forvente lavere produksjonsvolum fra denne delen av næringen. Det er dog forventet at høy etterspørsel og dermed høy pris, verdimessig vil kompensere for volumnedgangen. Eksportverdien fra sjømatnæringen kan også økes gjennom økt videreforedling av sjømat i Norge, slik at en større andel av verdiskaping på vei frem til konsument skjer i Norge. Dette gjelder for både villfanget og produksjon fra havbruk.

Når produksjonen øker, øker også etterspørselen etter varer og tjenester som støtter oppdrettsprosessen. Dette inkluderer fôrproduksjon, vaksiner, utstyr til oppdrettsanlegg, teknologi for overvåking og kontroll, samt transport- og logistiktjenester. Likeledes vil en økning i videreforedling skape etterspørsel av utstyr, tjenester og arbeidskraft som trengs for å videreforedle hel fisk til ferdigvare.

Leverandørindustrien til fiskeri- og havbruksnæringen i Norge er verdensledende, og utstyret denne næringen har utviklet er svært attraktivt for aktører utenfor Norge som driver med industrielt havbruk. Direkte eksport av disse løsningene har stort potensial, og vil være et viktig bidrag for å øke eksporten fra en samlet sjømatnæring.

2.5.1 Viktigheten av politisk forutsigbarhet for økt produksjon og eksport fra havbruksnæringen

I 2022 var eksportverdien av norsk sjømat 151 milliarder kroner.¹⁶ Dersom vi skal nå ambisjonen om 50 prosent vekst innen 2030, innebærer dette en nominell eksportverdi på 227 milliarder kroner. Justert for en gjennomsnittlig årlig prisvekst på 3 prosent, tilsvarer det en eksportverdi på hele 288 milliarder kroner i 2030. Skal denne veksten oppnås gjennom havbruk alene, kreves det en årlig produksjonsvekst på 6 prosent for laks og ørret – totalt en økning på 730 000 tonn over seks år.

Dette er et ambisiøst mål som forutsetter klare og stabile rammebetingelser, effektiv forvaltning og ikke minst tilgang på arealer, teknologi og kapital. Dagens situasjon preges av usikkerhet som følge av at myndighetene arbeider med flere av de sentrale rammebetingelsene for næringen gjennom utvikling av havbruk til havs, miljøfleksibilitetsordningen og havbruksmeldingen. I tillegg arbeides det med en oppdatering av regelverk og gjenopptak av søknadsbehandling for landbaserte anlegg. Disse prosessene påvirker investeringene.

¹⁶ Norge eksporterte sjømat for 151,4 milliarder kroner i 2022.

<https://www.seafood.no/aktuelt/nyheter/norge-eksporterte-sjomat-for-1514-milliarder-kroner-i-2022/>

Fordelene ved å ta i bruk ny teknologi i havbruk er mange og kan spille en avgjørende rolle i å øke den totale produksjonen. Innovasjon i teknologi kan gi løsninger som gjør det mulig å øke volumet av produsert sjømat samtidig som miljøpåvirkningen reduseres.

Gjennom teknologiutvikling og innovasjon kan sektoren finne løsninger som gjør det mulig å møte den økende globale etterspørselen etter sjømat på en måte som er økonomisk, sosialt og miljømessig bærekraftig.

Utviklingen av de nye rammebetingelsene og et nytt helhetlig tillatelsessystem har tatt tid og det har gjort det utfordrende for næringen å planlegge fremover og investere i nye prosjekter. For å sikre nødvendig forutsigbarhet og legge til rette for videre teknologiutvikling og eksportvekst, er det viktig at sentrale rammer og avklaringer kommer raskt på plass. Skal Norge ta en ledende posisjon internasjonalt innen bærekraftig havbruk og tilhørende teknologi, må det utvikles et langsiktig og investeringsvennlig rammeverk i tett dialog mellom myndigheter og næring.

Havbruksmeldingen – «Fremtidens havbruk – bærekraftig vekst og mat til verden».

Nasjonalt eksportråd registrerer at fiskeri- og havbruksminister Marianne Sivertsen Næss den 10. april 2025 la frem Stortingsmelding nr. 24 «Fremtidens havbruk – bærekraftig vekst og mat til verden».¹⁷ Meldingen skal nå behandles i Stortinget.

Bedriftene og industrien har gjennomgående understreket viktigheten av stabile og forutsigbare politiske rammevilkår. Nasjonalt eksportråd anbefaler en helhetlig og samordnet sjømatpolitikk, og ønsker å understreke betydningen av gode rammevilkår for å lykkes med økt eksport. Kapittel 5 – *Rammevilkår – forutsetninger for å lykkes med økt eksport*, gir en utdypende beskrivelse av Rådets anbefalinger på dette området.

2.5.2 Økt eksport gjennom økt videreforedling

Å øke bearbeidingsgraden av sjømat i Norge har flere fordeler. For det første kan det bidra til økt verdiskaping ved å øke verdien av produktene før de eksporteres, noe som kan gi høyere inntekter for næringen. For det andre gir det mulighet til også å utnytte restråstoffet som kan gi grunnlag for helse relaterte produkter, forproduksjon og andre biotech-produkter. I tillegg vil økt bearbeiding kunne skape flere arbeidsplasser, spesielt i kystsamfunn hvor mange er avhengige av fiskerinæringen.

Omtrent 70% av norsk sjømat eksporteres hel og ubearbeidet, enten fersk eller fryst. Dette inkluderer arter som oppdrettslaks, torsk, hyse og sei. Videreforedling kan bidra til å møte spesifikke markedsbehov og øke konkurranseevnen i internasjonale markeder. Dette kan

¹⁷ <https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/havbruksmelding/id3097244/>

oppnås gjennom investeringer i moderne prosesseringsanlegg, utvikling av nye produkter og emballaseløsninger, samt målrettet markedsføring for å øke etterspørselen etter foredlede produkter.

Bearbeiding i Norge kan også fremme bærekraftig produksjon ved å utnytte hele fisken og redusere matavfall. Videre kan lokal bearbeiding sikre bedre kvalitetskontroll, slik at produktene oppfyller høye standarder. Økt bearbeiding kan også stimulere til innovasjon og utvikling av nye produkter, noe som kan styrke Norges konkurranseevne på det globale markedet.

Økt bearbeiding av sjømat i Norge vil også ha positive effekter på klimaavtrykket. Ved å bearbeide fisken lokalt kan man redusere behovet for transport, spesielt flyfrakt, som har høye klimagassutslipp. Sjøtransport av superkjølt fersk eller fryst filet er mer energieffektivt og gir lavere utslipp. Videre kan bearbeiding i Norge bidra til økt bruk av restråstoff fra sjømatproduksjon som kan gi økt verdiskaping ved å utnytte hele fisken og redusere matavfall. Restråstoff kan brukes til å produsere høyverdige produkter som fiskeolje, fiskemel, og andre bi-produkter. Marine ingredienser har vist seg å ha relevans og verdi for andre næringer som kosttilskudd og legemiddelindustri, og har derfor eksportpotensial langt utover egen næring. Dette kan ikke bare øke eksportverdien, men også bidra til en mer bærekraftig og sirkulær økonomi i sjømatnæringen.

Samlet sett kan økt bearbeiding i Norge bidra til å redusere klimaavtrykket fra sjømatnæringen, samtidig som det gir økonomiske og sosiale fordeler.

Ringvirkninger av økt videreforedling for leverandørindustrien

Når videreforedlingen øker, vil det være behov for mer avansert teknologi og utstyr for bearbeiding, pakking og distribusjon av sjømatprodukter. Dette inkluderer automatiserte produksjonslinjer, kjøle- og fryselager, emballaseløsninger og logistikkssystemer. Leverandørindustrien vil dermed oppleve økt etterspørsel etter sine produkter og tjenester, noe som kan føre til vekst og utvikling i sektoren.

Videreforedling krever arbeidskraft for å håndtere prosessene som tilfører merverdi til sjømatproduktene. Dette kan inkludere alt fra produksjonsarbeidere til ingeniører og teknologer som utvikler og vedlikeholder utstyret. Økt videreforedling kan dermed bidra til å skape flere arbeidsplasser i leverandørindustrien, noe som igjen kan ha positive ringvirkninger for lokalsamfunnene der disse bedriftene er basert.

For å kunne konkurrere i internasjonale markeder, må leverandørindustrien kontinuerlig utvikle og forbedre sine produkter og tjenester. Økt videreforedling kan stimulere innovasjon ved å skape etterspørsel etter nye og forbedrede løsninger for prosessering og emballasje. Dette kan føre til utvikling av nye teknologier og metoder som kan øke effektiviteten og bærekraften i sjømatnæringen.

Importbarrierer for videreforedlet sjømat

Norge er et høykostland med høy velferd og relativt sett høye arbeidskraftkostnader.

¹⁸Lønnsforskjellen mellom Norge og andre vestlige land har imidlertid utjevnet seg noe over de siste årene. Videreforedling av fersk sjømat i Europa er i høy grad automatisert, og importtoll utgjør derfor per i dag en større hindring for videreforedling i Norge, enn høy arbeidskraftkostnad. Selv om høy arbeidskraftkostnad er en utfordring, kan denne i større grad kompenseres gjennom effektivisering og teknologiske investeringer. Importtoll, derimot, er en direkte kostnad som ikke kan reduseres gjennom interne tiltak. Selv om Norge bare har 2 prosent toll for laks til f.eks. til EU, pålegges bearbeidede produkter ofte høyere tollsatser. Røkt laks og klippfisk av torsk ilegges for eksempel 13 prosent toll, mens konserverte produkter av makrell ilegges hele 25 prosent toll. Dette gjør det vanskeligere for norske sjømatprodusenter å konkurrere på pris i vårt desidert viktigste marked.

Fiskeri- og havbruksnæringens forskningsfinansiering (FHF) anslår i en rapport fra 2024 at over 33 000 årsverk i EU er direkte og indirekte knyttet til bearbeiding av norsk sjømat.¹⁹ Den økte eksporten av uprosessert oppdrettslaks er en hoveddrivkraft bak denne veksten. Rapporten understreker også at mens eksporten til EU skaper verdifulle arbeidsplasser i europeiske bearbeidingsanlegg, begrenses veksten i Norge på grunn av tollbarrierer. Dette bekrefter paradokset om at norsk sjømat genererer flere arbeidsplasser i utlandet enn i Norge.

Importtoll påvirker hele verdikjeden negativt. Når bearbeidede produkter møter høyere tollsatser, reduseres insentivene for investering i videreforedling, noe som igjen påvirker sysselsetting og innovasjon i sektoren. Høye tollsatser på bearbeidede sjømatprodukter svekker Norges konkurranseevne på det globale markedet. Dette fører til at norske produsenter taper markedsandeler til land med lavere tollsatser og bedre markedsadgang.

2.5.3 Økt eksport av fiskeri- og oppdrettsteknologi

Når produksjonen av laks og ørret øker utenfor Norge, vil det også være muligheter for eksport av teknologi og utstyr som brukes i oppdrettsprosessen. Norsk oppdrettsteknologi er allerede verdensledende, og det er et stort potensial for eksport av denne teknologien til andre land. Økt havbruksproduksjon i andre land kan dermed bidra til å øke eksporten av leverandørindustriens produkter og tjenester, noe som kan styrke Norges posisjon som en ledende leverandør av bærekraftige oppdrettsløsninger.

¹⁸ NHOs kompetansebarometer 2024

<https://www.nho.no/publikasjoner/kompetansebarometer/nhos-kompetansebarometer-2024/>

¹⁹ Sysselsettingseffekter i EU 2024.

<https://www.fhf.no/prosjekter/prosjektbasen/901971/>

Eksport av konvensjonell teknologi, lavutslippsteknologi, landbasert teknologi og havbruk til havs kan bidra til å løfte produksjonen i andre land som Chile, Canada, Skottland og Færøyene. Norge er verdens største eksportør av sjømat og en ledende leverandør for hele verdikjeden til akvakultur. Den norske leverandørindustrien er avgjørende for innovasjonsevnen til akvakulturnæringen og representerer produkter som fiskefôr, farmasøytiske produkter, produksjonsutstyr, programvare og vedlikeholdstjenester.

Basert på dybdeintervjuer med selskaper i akvakultursektoren, anslås et totalt eksportpotensial på 65 milliarder NOK de neste 5-7 årene.²⁰ Norske selskaper har løsninger fra hele verdikjeden til akvakultur som kan selges direkte eller modifiseres for å passe ulike geografiske områder og arter. En SWOT-analyse av norsk havbruksteknologi viser at styrkene ligger i stor grad i teknologiutvikling, bærekraftige løsninger, norsk FoU og innovasjon. Svakheterne er høye kostnader, behov for forståelse av lover og regelverk, insentiver for industriell utvikling i de ulike markedene, mm. Mulighetene ligger i økt global etterspørsel etter sjømat og partnerskap på tvers av landegrensar, mens truslene inkluderer økt konkurranse fra andre markeder og geopolitisk usikkerhet.²¹

Verdikjeden til norsk havbruk tilbyr et bredt spekter av utstyr, tjenester og kompetanse som støtter hele produksjonsprosessen, fra rogn til ferdig bearbeidet fisk. Genetikk og rognproduksjon er sentralt i utviklingen av robuste og sykdomsresistente fiskestammer. Landbaserte anlegg for smoltproduksjon utgjør innsatsfunksjon til den sjøbaserte virksomheten. Produksjon av næringsrikt fôr legger grunnlaget for god vekst og helse hos fisken. God fiskehelse ivaretas også gjennom vaksinasjoner, veterinærtjenester og kontinuerlig miljøovervåkning. Servicetjenester, som vedlikehold, vasking og impregnering av nøter og annet utstyr, bidrar til effektiv og trygg drift. I tillegg er oppdrettsutstyr som merder, fôrflåter, kamera og føringssystemer avgjørende for en effektiv og bærekraftig drevet produksjon.

Transport og håndtering av fisken skjer ved hjelp av spesialiserte fartøy, brønnbåter og slaktebåter. I verdikjeden spiller også digitale løsninger, faglig rådgivning og sertifiseringsordninger en viktig rolle i å sikre kvalitet, dokumentasjon og sporbarhet. Til slutt foredles, pakkes og distribueres fisken gjennom en slakteri- og videreforedlings industri.

Sammen utgjør disse produktene og tjenestene en omfattende og allsidig verdikjede som har et stort potensial for eksport til markeder over hele verden, som ønsker å dra nytte av norsk ekspertise og teknologi for å forbedre sin akvakulturindustri.

²⁰ Eksport av norsk akvakulturteknologi – En kartlegging av eksportpotensialet for teknologi, utstyr, tjenester og kunnskap innen akvakultur. Stiim Aqua Cluster, NCE Aquatech Cluster og GATH (2023).

<https://stiimaquacluster.no/prosjekter/forrapport-hele-norge-eksporterer/>

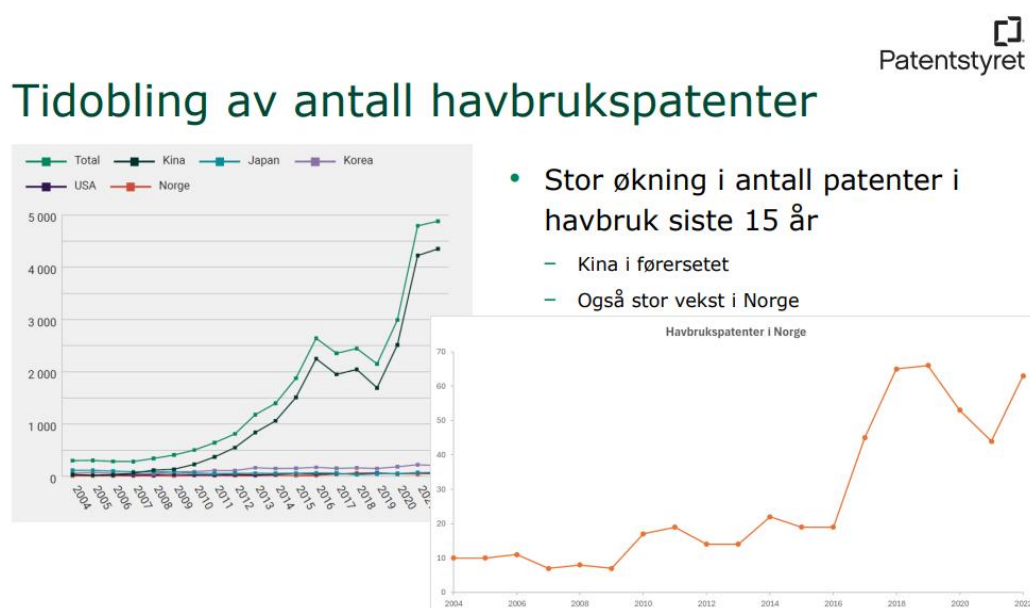
²¹ Eksport av norsk akvakulturteknologi – En kartlegging av eksportpotensialet for teknologi, utstyr, tjenester og kunnskap innen akvakultur. Stiim Aqua Cluster, NCE Aquatech Cluster og GATH (2023).

<https://stiimaquacluster.no/prosjekter/forrapport-hele-norge-eksporterer/>

Teknologi og patenter

Teknologi i akvakulturindustrien har utviklet seg raskt og representerer stor verdi. Antall patentsøknader innen akvakultur har økt betydelig de siste 15 årene²². Det er avgjørende at norske selskaper og andre aktører i næringen sikrer sine immaterielle rettigheter/verdier for å oppnå viktige og varige konkurransefortrinn.²³

Figur 9: Viser utviklinger i patenter i havbruk de siste årene



Kilde: Patentstyret

²² <https://www.patentstyret.no/>

²³ Se kapittel 4 – Indirekte virkemidler om Patentstyret, og bruk av immaterielle rettigheter for styrket konkurransekraft.

2.6 Eksportpotensial og mål

Både bedriftene og rapporter peker på at det er et potensial for eksportvekst i hele sjømatnæringen de kommende årene. Det er imidlertid stor usikkerhet og dermed vanskelig å tallfeste en realistisk målsetning. Industrien trekker særlig frem at eksportpotensialet avhenger av at bedriftene har mulighet til å teste og verifisere teknologi hjemme i Norge før de går ut.

Bakgrunn

For sjømat er det ikke relevant å etablere en eksportverdi målsetning, da dette vil avhenge av størrelsene på fiskekvotene og produksjonsvolumet fra havbruksnæringen. En nominell 50 prosent vekst frem til 2030 betyr at eksportverdien må nå 227 milliarder, og om man eksempelvis legger inn en 3 prosent årlig prisvekst i perioden, må eksportverdien opp til 288 milliarder. Gitt etterspørselen etter norsk sjømat i markedet, er begge disse målsetningene oppnåelige, dersom det er grunnlag for økte kvoter innenfor viktige fiskeslag, eller Norge evner å øke produksjon fra havbruk med 4-8 prosent årlig.

For leverandørindustrien anslår klyngene, etter dybdeintervjuer med et utvalg av selskaper i akvakultursektoren, et totalt eksportpotensial på 65 milliarder NOK de neste 5-7 årene.²⁴ I følge NOFIMAs rapport for Nasjonalt eksportråd var det i leverandørindustrien i 2022 en omsetning på 93,7 mrd. herav 10,3 mrd. i eksport og i 2023 en omsetning på 106,6 mrd. herav 11,9 mrd. i eksport.²⁵

²⁴ Eksport av norsk akvakulturteknologi – En kartlegging av eksportpotensialet for teknologi, utstyr, tjenester og kunnskap innen akvakultur. Stiim Aqua Cluster, NCE Aquatech Cluster og GATH (2023).

<https://stiimaquacluster.no/prosjekter/forrapport-hele-norge-eksporterer/>

²⁵ Eksport fra leverandører til sjømatnæringen. Nofima, Rapport 22/2025.

<https://nofima.no/prosjekt/nasjonale-ringvirkninger-av-sjomatnaeringen/>

3 Direkte virkemidler – Tiltak for eksportfremme

Innledningsvis gir dette kapitlet bakgrunn og kontekst for forslagene til eksportfremmetiltak for sjømatnæringen. Deretter presenteres de prioriterte markedene og en begrunnelse for valg av disse. Avslutningsvis beskrives de konkrete eksportfremmetiltakene med forslag til budsjett og offentlig-privat samfinansiering. I tillegg presenteres forslag til eksporttiltak uten budsjett.

Prioritering av markeder og forslag til eksportfremmetiltak er utarbeidet i tett dialog og samarbeid med bedrifter og andre næringslivsaktører. Arbeidet med utforming av tiltak har pågått i perioden oktober 2024 ut april 2025. Gitt den krevende og utfordringsfylte geopolitiske situasjon med raske endringer, er tett kontakt med eksportbedriftene i operasjonaliseringen av satsingen helt avgjørende for å lykkes med å øke eksporten fra sjømatnæringen.

Bakgrunn og kontekst

Norge er verdensledende på utstyr og teknologi til havbruksnæringen, særlig knyttet til oppdrett av laks og ørret. For å beholde ledelsen må det stadig investeres i FoU og innovasjon. Mye av teknologien er avansert og relativt kostbar, og er derfor mest aktuell for oppdrett av høyverdiarter som laks, ørret, seabream, seabass, yellowtail m.m.

Den mest utbredte formen for oppdrett globalt er fortsatt åpen merd, som krever relativt lave investeringer og er enkel å implementere. Denne teknologien egner seg særlig godt i land med en etablert oppdrettsindustri og representerer et betydelig eksportpotensial frem mot 2030. Relevante markeder inkluderer blant annet Chile, Skottland, Canada, Færøyene, Island og land rundt Middelhavet. Disse nasjonene kan dra nytte av norsk teknologi for å forbedre effektivitet, fiskevelferd og bærekraft i eksisterende produksjon.

Lukkede anlegg på land, basert på resirkuleringsteknologi (RAS), er også i økende grad tatt i bruk – særlig innen produksjon av matfisk som laks. Til tross for betydelige oppstartsutfordringer i flere prosjekter, er interessen for landbasert oppdrett stor internasjonalt. Mange anlegg er under planlegging eller allerede i gang.

Norsk leverandørindustri har en sterk posisjon globalt, både på teknologisiden og med tanke på operasjonell kompetanse, som ofte er avgjørende for vellykket etablering og drift. Markeder med høy investeringsvilje og interesse for RAS-teknologi inkluderer, Japan, Kina, Sør-Korea, Midtøsten, USA, Island og flere EU-land.

Oppdrett i mer eksponerte områder eller lengre til kysten åpner nye muligheter – særlig for land som ikke har like skjermede kystområder som Norge. Slike konsepter stiller høye krav til miljøforhold som temperatur, strømforhold og dybde, og kan derfor være begrenset til

utvalgte regioner. Gjennom utviklingstillatelser har norske aktører opparbeidet betydelig erfaring og kompetanse som er etterspurt globalt.

Som følge av miljøhensyn og reguleringer knyttet til villaks, vurderes nå lukkede og semi-lukkede merdsystemer som aktuelle alternativer for kystnært oppdrett. Disse løsningene er kostbare, men møter økende interesse – særlig fra Canada, Skottland og Norge.

3.1 Prioritering av markeder

Det er mange mulige markeder for å øke eksporten av sjømat generelt og norsk oppdrettsteknologi spesielt. Denne satsingen har prioritert markedene med størst potensial på kort og mellomlang sikt, hvor det kan være krevende for norske aktører å etablere seg, og hvor en satsing kan utgjøre en betydelig forskjell.

Tabell 1: Gir en oversikt over de ulike segmentene i prioriterte markeder

	Sjømat	Restråstoff	Teknologi		
			Sjøbasert	Landbasert	Nye produksjonsformer
Marked	Prioritet 1-markeder (ikke internt rangert)				
Japan	*		*	*	*
Chile			*	*	*
Kina	*	*	*	*	*
Prioritet 2-markeder (ikke internt rangert)					
EU/ Europa	*	*	*	*	*
Canada			*	*	*
USA	*	*		*	
Sør-Korea	*		*	*	*
Andre viktige markeder - uten budsjettforslag i satsingen					
Brasil	*				

Prioritet1-markeder²⁶

Japan

Japan er et viktig marked for norsk sjømat, drevet av landets sterke sjømatkultur. Introduksjon av norsk laks som sushi/sashimi på 1980-tallet har vært avgjørende for eksporten av laks ikke bare til Japan, men til hele verden. I tillegg er Japan vårt viktigste konsummarked for norsk makrell. Samtidig har landets fiskerier opplevd en betydelig reduksjon i fangstene de siste 10–15 årene, noe som både har åpnet for økt import og har bidratt til en økende interesse for akvakultur – både konvensjonelt oppdrett, landbasert produksjon og havbruk til havs.

Denne utviklingen gir muligheter for Norge, ikke bare innen økt sjømateksport, men også innen leveranser av teknologi og kunnskap for akvakulturproduksjon. Flere store japanske industrikonsern investerer allerede i akvakultur, noe som gir grunnlag for økt samarbeid og teknologiutveksling.

For å styrke Norges eksportposisjon og markedsadgang i Japan må Norge bygge videre på eksisterende tilstedeværelse i landet. Det er allerede flere pågående initiativer og aktiviteter fra både myndigheter og næringsliv. Eksempelvis World Expo i juni 2025, der Norge deltar aktivt.

Japan byr på store muligheter for økt eksport fra hele sjømatnæringen. Samtidig er det også noen utfordringer, særlig at vi mangler en frihandelsavtale mellom Norge og Japan. EU og UK har nylig inngått en frihandelsavtale med Japan, som bl.a. trapper ned tollsatsene for makrell til Japan. Siden Norge ikke er med i EUs tollunion, handelspolitikk og handelsavtale vil vi gradvis få dårligere konkurransevilkår for eksport av sjømat til Japan enn våre europeiske konkurrenter, med mindre Norge lykkes med å inngå en tilsvarende frihandelsavtale på egen hånd eller via EFTA. For å sikre markedsadgang kreves det kontinuerlig og målrettet innsats for å bedre og utvide eksportmulighetene fra Norge. Her kan norske myndigheter i større grad søke å kople andre sektorer som energi, fornybarteknologi, forsvarsmateriell og havbruksteknologi for å øke Norges attraktivitet. I tillegg kan det være utfordringer og barrierer knyttet til språk og kultur. Det er en forventning om høy grad av lokal verdiskaping, samt lange beslutningsprosesser.

Chile

Chile er Norges største marked for eksport av havbruksteknologi og en av verdens ledende produsenter av oppdrettslaks. Som en stor akvakultur- og fiskerinasjon har Chile betydelig

²⁶ Markedene er ikke internt rangert innenfor hver kategori.

sjømateksport til USA, Europa og Asia, hvor de konkurrerer direkte med norsk sjømat i flere markeder. Samtidig representerer Chile et stort potensial for norske leverandører av teknologi og kompetanse innen lakseproduksjon.

Det er en høy etterspørsel etter norske teknologiløsninger og kompetanse, men rammevilkårene i landet vanskeliggjør innføringen av ny teknologi. Et regelverk som i større grad åpner for nye produksjonsformer og investeringer i innovasjon, ville styrket mulighetene ytterligere for norske aktører. Eksempelvis er dagens regelverk utdatert da det ikke oppdatert for moderne teknologi som muliggjør en mer effektiv kombinasjonsproduksjon på land. Videre er det ingen insentiver for oppdrettere som reduserer produksjonstid i sjø ved utsett av stor smolt. Dette fører til lav interesse for å utvikle produksjonen på land, selv om det kunne gitt økt produksjonsvolum i sjøfasen og bedre fiskehelse. Regelverket åpner heller ikke for moderne teknologiske løsninger, som bruk av digital vekt.

Chile er likevel et betydelig marked for norsk havbruksteknologi. Med målrettet innsats for å styrke markedsadgang og rammevilkår kan norske bedrifter øke eksporten til Chile og være en viktig bidragsyter i utviklingen av den chilenske oppdrettsnæringen.

Kina

Kina er verdens største akvakulturnasjon og et satsingsmarked med enorme ambisjoner for industriell akvakultur. Myndighetene i Kina har en uttalt strategi for å utvikle sektoren videre, støttet av omfattende subsidier. Landets egne fiskerier er begrensede, og som en stor sjømatnasjon har Kina både et høyt forbruk av sjømat og en økende import av sjømatprodukter. Samtidig er Kina en stor sjømateksportør med ambisjoner om å utvide sin tilstedeværelse i globale markeder.

For Norge representerer Kina et betydelig potensial for både sjømateksport og leveranser av teknologi og kompetanse til akvakulturnæringen. Mange norske leverandører ser store muligheter i Kina, men markedet er krevende å etablere seg i. Lokale partnere og tilstedeværelse er ofte nødvendige for å lykkes, da beslutningsprosesser kan være komplekse. Samtidig innebærer det kinesiske markedet utfordringer knyttet til språk, kultur, geopolitisk risiko og faren for kopiering av teknologi.

For å sikre markedsadgang pågår det kontinuerlig arbeid med å opprettholde og utvide eksportmulighetene for norsk sjømat, inkludert nye arter og produkter innen helsekost. Det er et behov for ytterligere ressurser for å styrke Norges tilstedeværelse gjennom hele verdikjeden. Når det gjelder markedsføring og profilering, er Sjømatrådet aktiv i Kina, men det finnes ingen strukturert synliggjøring av øvrige deler av den norske verdikjeden.

Prioritet 2-markeder²⁷

Europa/EU

For norsk sjømat utgjør EU-landene og Storbritannia det desidert viktigste markedet, med en andel på 63 prosent. 8 av de 10 største importlandene av norsk sjømat er europeiske.²⁸ Av Sjømatrådets totalt 14 kontorer er 7 i Europa og om lag halvparten av det årlige budsjettet på 500 millioner investeres i det europeiske markedet. EØS-avtalen er derfor svært viktig for sjømateksporten, og Norges forhold til EU landene er avgjørende for fortsatt god tilgang til dette markedet. Team Norway strategiene for de enkelte EU-land blir derfor viktig svært viktig for sjømateksporten.

For leverandørindustrien til fiskeri- og havbruksnæringen er det flere relevante markeder i Europa. Markeder som Skottland, Island og Færøyene veldig viktige for oppdrettsteknologi, men ansees som relativt enklere å betjene, grunnet geografisk nærhet og kulturelle likheter. Videre er eksport av oppdrettsteknologi til flere av middelhavslandene som driver oppdrett på andre arter enn laks også svært aktuelt. Innen fiskerinæringen eksporteres det en del redskaper til utenlandske fartøy som driver fiske i nordlige farvann. Det eksporteres i stor grad også skipsutstyr til for eksempel tyrkiske, danske og spanske verft som bygger brønnbåter og fiskefartøy, ofte for norske redere,

Canada

Canada er en betydelig aktør innen akvakultur og fiskeri, og representerer derfor et viktig marked for norsk leverandørindustri. Landet har et stort potensial for ytterligere utvikling av akvakulturproduksjonen, spesielt i de østlige provinsene, hvor det skjer mye innen oppdrett. Norske teknologiløsninger og kompetanse er etterspurt i denne regionen, noe som gir store muligheter for norske leverandører, som tilbyr bærekraftige løsninger for industrien.

Det politiske landskapet gjør at konvensjonelt oppdrett opplever betydelig motstand i de vestlige provinsene, spesielt i British Columbia, hvor det er usikkerhet rundt videre utvikling og mulig avvikling av oppdrettsvirksomhet. Denne situasjonen skaper et behov for innovative og miljøvennlige oppdrettsmetoder, hvor norske aktører kan bidra med sin ekspertise.

²⁷ Markedene innen hver kategori er ikke internt rangert.

²⁸ *Norsk sjømat på kjendistoppen i mange land.*

<https://www.seafood.no/aktuelt/nyheter/norsk-sjomat-pa-kjendistoppen-i-mange-land/>

Det er viktig å merke seg at den handelspolitiske situasjonen kan medføre nye tollbarrierer mellom Canada og USA, og at dette kan påvirke konkurransekraften til canadisk sjømat i det amerikanske markedet. Dette kan igjen påvirke norske aktører som opererer i Canada.

USA

USA er et voksende og strategisk viktig marked for norsk sjømat, med store muligheter for eksport av blant annet laks, ørret, krabbe, makrell, hyse og andre arter. USA har utviklet seg til å bli et av de viktigste markedet for norsk sjømateksport.

Samtidig skaper usikkerhet rundt amerikansk handelspolitikk et mer krevende landskap å navigere og utvikle seg i fremover. Dette stiller økt behov for god markedsinformasjon, i tillegg til synlighet og tilstedeværelse for å posisjonere norske produkter.

USA er også i ferd med å bygge opp egen akvakulturindustri. Veksten forventes primært å skje gjennom landbasert oppdrett, da det eksisterer både regulatoriske begrensninger og betydelige interessekonflikter for oppdrett langs kysten. Dette åpner et vindu for norsk teknologi og kunnskap innen landbasert oppdrett, som kan spille en sentral rolle i utviklingen av den amerikanske oppdrettsnæringen.

Sør-Korea

Sør-Korea er Norges nest største handelspartner i Asia og Norges femte største eksportmarked for varer. Sør-Korea er et strategisk viktig marked for norsk sjømat og havbruksteknologi, med stor investeringsvilje og et sterkt ønske om å raskt utvikle sin akvakulturproduksjon. Som en del av det asiatiske markedet, som står for en betydelig andel av verdens sjømatforbruk, har Sør-Korea behov for mer sunn og bærekraftig proteinrik mat, og akvakultur bør spille en nøkkelrolle i denne utviklingen.

Med nedadgående fangstvolumer innen fiskeri er det forventet at veksten i sjømatforbruket i Sør-Korea, og Asia generelt, i økende grad vil komme fra akvakultur. Flere land i regionen har ambisiøse planer om å styrke sin egenproduksjon og bli mer selvforsynte, samtidig som de satser på økt eksport av sjømat. Dette skaper et stort marked for både norsk sjømateksport og leveranser av teknologi og kompetanse for å bygge opp en mer effektiv og bærekraftig akvakultursektor.

Asia er allerede en svært viktig kjøper av norsk sjømat, og norske aktører har gode muligheter til å opprettholde og styrke sine posisjoner i markedet. Samtidig er det en økende etterspørsel etter norske teknologiløsninger og kompetanse innen akvakultur, som kan bidra til å effektivisere og utvikle produksjonen av flere ulike fiskearter i Sør-Korea.

Med en raskt voksende akvakulturindustri og en tydelig vilje til investeringer, vil Sør-Korea bli et stadig viktigere marked for norsk sjømatnæring og leverandørindustri. Ved å satse på både sjømateksport og leveranser av teknologi og kompetanse, kan Norge spille en sentral rolle i utviklingen av Sør-Koreas akvakultursektor og samtidig styrke sin egen posisjon i det asiatiske markedet.

Andre viktige markeder uten budsjettforslag i satsingen

I dette kapittelet presenteres markeder med potensial for eksport fra sjømatnæringen, men som ikke er en del av de prioriterte markedene i forslag til den nasjonale eksportsatsingen med budsjettforslag.

Brasil²⁹

Brasil er det nest største markedet for norsk klippfisk, kun Portugal er større. Totalt er konsumert av klippfisk i Brasil på 94 tusen tonn årlig, der Norge har en markedsandel på 70 prosent. Norge er en «stormakt» innenfor produksjon av klippfisk, men markedene domineres av noen få land, der Portugal og Brasil står for 61 prosent. Klippfisk er ulike hvitfisk arter som er saltet og tørket. Torsk og sei utgjør de største volumene. Denne formen for videreforedling skaper mange eksportarbeidsplasser i landindustrien og gir fisken en betydelig merverdi, sammenlignet med eksport av fersk eller fryst hel fisk.

Industrien møter imidlertid ofte store ikke-tariffære handelshindringer som resulterer i stor usikkerhet og utfordringer ved fortolling av containere inn i markedet. Dette er som oftest knyttet til mattrygghet. Sjømatrådet bistår aktivt i denne jobben, men mangler ofte tilstrekkelig matfaglig kompetanse, noe som gjør at Mattilsynet må bidra. Næringen mener derfor at en norsk matråd i Brasil er nødvendig for å sikre fortløpende og fremtidig tilgang for norsk klippfisk til dette viktige markedet.

Andre markeder

I tillegg til de prioriterte markedene er det flere markeder med potensial for økt eksport for hele verdikjeden til sjømatnæringen.

For leverandørindustrien til fiskeri- og havbruksnæringen er det flere relevante markeder i Europa. Laksemarkeder som Skottland, Island og Færøyene veldig viktige for

²⁹ Tiltak knyttet til Brasil står beskrevet under *Indirekte virkemidler* i kapittel 4.1 *Styrking av Mattilsynets eksportrelaterte tjenester*

oppdrettsteknologi, men ansees som relativt enklere å betjene, grunnet geografisk nærhet og kulturelle likheter. Det samme gjelder landene rundt Middelhavet.

Midtøsten blitt trukket frem som et betydelig marked. Samtidig er det risiko knyttet til språk, kultur, komplekse fortetningsstrukturer og geopolitisk risiko. Omdømme og bærekrafts vurdering av miljø og sosiale forhold kan også være en utfordring, og kan påvirke muligheten for finansiering.

Oseania representerer er modent og relevant marked for norsk havbruksteknologi. Regionen har etablert seg med en høyteknologisk oppdrettsindustri, hvor flere norske leverandører allerede er til stede med lokale kontorer og operasjoner for å betjene markedet. I innspillprosessen til eksportsatsingen har det ikke kommet konkrete forslag til eksportfremmeaktiviteter i Oseania.

3.1 Sjømatnæringens likheter og ulikheter

Sjømat og utstyrs- og leverandørbedrifter til fiskeri og akvakultur henger tett sammen, og det kan ofte være en styrke å se synergier mellom dem i en eksportfremme-sammenheng. Samtidig har de også ulike behov, og for å få mer treffsikre eksporttiltak kan det være hensiktsmessig å ha en bevissthet knyttet til ulikhetene mellom dem.

Business-to-business (B2B) og Business-to-consumer (B2C) - Utstyrs- og leverandørbedrifter driver i stor grad B2B, mens sjømat ofte leverer til forbrukermarkedet (B2C). Følgelig kan tiltakene og aktivitetene for å øke eksporten variere.

Markeder – Eksempelvis kan store oppdretts- og fiskerinasjoner være viktige markeder for leverandørene av utstyr og tjenester, men ikke nødvendigvis like attraktive for sjømateksportørene.

Spisskompetanse – Sjømatrådet har sterk kompetanse på markedsføring og salg av sjømat. Økt eksport fra utstyrs- og leverandørbedrifter til fiskeri og akvakultur krever tilsvarende spesialisering og spisset teknologikompetanse.

Handelshindringer – De teknologiske handelshindringene utstyrs- og leverandørindustrien opplever er ofte mindre kompliserte enn det sjømaten står ovenfor. De teknologiske handelshindringene kan ofte løses med en prosjektbasert tilnærming.

3.3 Eksportfremmetiltak med budsjett og prioriterte markeder

Her presenteres forslag til eksportfremmeaktiviteter, prioriterte markeder og budsjett.

Tiltak 1 - Eksportløftet for norske utstys- og leverandørbedrifter til fiskeri og akvakultur – Etablere et målrettet eksportfremstøt i utvalgte markeder ved å opprette et eksportlandslag (bedrifter og myndigheter)

Bakgrunn

Dette tiltaket tar utgangspunkt i arbeidet som allerede gjøres for å fremme norsk sjømat i utvalgte markeder, slik at også promoteringen av norsk teknologi- og leverandørindustri til sjømatnæringen styrkes.

Norsk laks har et sterkt internasjonalt omdømme, men kunnskapen om teknologien og forvaltningen bak produktet er på langt nær like kjent. Omdømmet til norsk laks henger tett sammen med den høye kvaliteten på produktet. Laksens kvalitet er et resultat av verdensledende norsk teknologi, forskning og bærekraftig forvaltning.

Selv om næringen til tider kan være kritisk til gjeldene rammebetingelser, har det samtidig tjent næringen totalt sett å være strengt regulert. Dette har bidratt vesentlig til at norsk fiskeri- og havbruksnæring globalt anses å være blant de mest innovative og bærekraftige.

Her har Norge et underkommunisert konkurransefortrinn. En strategisk synliggjøring av sammenhengen mellom norsk høykvalitetslaks og hele verdikjeden vil styrke Norges posisjon som verdensledende innen havbruk, og bidra til økt eksport fra hele sjømatnæringen i prioriterte markeder.

Gjensidig økt kunnskaps- og kompetansedeling mellom bedriftene, de norske virkemiddelaktørene, som Innovasjon Norge, Eksfin og Sjømatrådet samt ambassadene og norske myndigheter både hjemme og ute er avgjørende for styrke omdømmet til hele sjømatnæringen og øke eksporten.

Skal norske bedrifter og næringsliv lykkes med økt eksport fra hele verdikjeden til sjømatnæringen må det bygges et velkoordinert og målrettet eksportlandslag for å takle de komplekse utfordringene bedriftene møter i de prioriterte markedene og som er større enn den enkelte bedrift eller segment. Eksempelvis regulatoriske forhold og markedsadgang.

Behovene kan variere mellom de ulike prioriterte markedene, men en fellesnevner for at eksportklare bedrifter og produkter skal øke eksporten er strategisk bruk av bredden av det norske eksportlandslaget både hjemme og ute.

Havbruksteknologi, som utstyr for oppdrettsanlegg, fôringssystemer og miljøovervåkingsutstyr, må oppfylle tekniske standarder og sikkerhetskrav i eksportmarkedet. Disse produktene kan også kreve CE-merking i Europa, som indikerer at produktet samsvarer med EUs helse-, sikkerhets- og miljøkrav.

Eksport av havbruksteknologi står overfor unike utfordringer, inkludert tilpasning til lokale forhold og regelverk. Teknologiprodusentene må tilpasse sine produkter til spesifikke klimatiske og miljømessige forhold i eksportmarkedet. Dette kan innebære modifikasjoner av design og funksjonalitet for å sikre at utstyret fungerer effektivt og trygt under ulike forhold.

I tillegg kan eksportører måtte navigere i komplekse regulatoriske landskap, hvor hver region kan ha forskjellige krav til teknisk dokumentasjon, sikkerhetsstandarder og miljøpåvirkning. Dette krever et godt samarbeid bl.a. mellom norske ambassader ute og lokale myndigheter og ofte engasjement fra lokale partnere som kan bistå med å forstå og oppfylle disse kravene.

Viktige aktører:

- Eksportklare bedrifter og produkter
- Regjering og politisk ledelse
- De norske ambassadene i de prioriterte markedene
- Underliggende fagetater, forvaltning og tilsyn (eksempelvis Mattilsynet)
- Eksportfremmeaktører: Innovasjon Norge, Sjømatrådet og Eksfin
- Næringsklynger
- Forskningsmiljøer, innovasjon og akademia
- Næringsorganisasjoner, bransjeorganisasjoner og fagbevegelsen

Eksportløftet vil primært gjennomføres i lakseproduserende land og andre potensielle vekstmarkeder siden norsk teknologi og løsninger primært er testet og utviklet på hjemmemarkedet for laks, og veltilpasset for lakseproduksjon.

Konsept

Eksportløftet for norsk akvakultur: Strategisk privat-offentlig samarbeid er et eksportfremmetiltak for å øke eksporten fra den norske leverandørindustrien og sjømaten i utvalgte markeder. For at tiltaket skal lykkes er det avgjørende at private og offentlige aktører arbeider strategisk sammen for å lage et felles veikart og arbeidsplan som gir forutsigbarhet for satsingens prosjektperiode. Tiltaket kan inneholde flere ulike aktiviteter/arrangementer skreddersydd mot hvert prioriterte marked. Dette gjelder tradisjonelle eksportfremmeaktiviteter som markedsdag, seminarer og møter, men også

arbeid med regulatoriske forhold. Det utarbeides konkrete strategiske og operative planer for disse aktivitetene i tett samarbeid mellom næringslivet og myndighetene for gjennomføring i prosjektperioden.

Mulige aktiviteter:

- **B2B-møter og nettverksbygging** for å koble aktører sammen
- **Panelamtaler/debatter og politiske møter** om regulering, bærekraft og utvikling
- **Fagseminarer** med innlegg fra ledende aktører i næringen
- **Utstilling av teknologi og løsninger** innen havbruk
- **Markedsføring av norsk sjømat** i samarbeid med Sjømatrådet
- **Annet**

Målgrupper i de prioriterte markedene kan være:

- **Myndigheter** - markedsadgang, regulering og samarbeid
- **Investorer- og finansinstitusjoner** - både det nasjonale og internasjonale Kapitalmarkedet er relevant målgruppe for prosjektenes/ bedriftenes kapitaltilgang
- **Oppdretts- og sjømatnæring** - produsenter, eksportører og teknologi- og tjenesteleverandører og organisasjoner
- **Media og opinionsledere** - omdømmebygging
- **Forskningsmiljøer** - samarbeid og kunnskapsdeling

Aktiviteter i prioriterte markeder med budsjett

Tiltaket Eksportløftet for norsk akvakultur – Etablere strategisk eksportlandslag er i første omgang tenkt gjennomført innenfor satsingens periode, men kan danne grunnlag for videreføring basert på erfaringene som gjøres i løpet av satsingen.

Det kan være hensiktsmessig å gjennomføre deler av aktivitetene i tilknytning til allerede eksisterende internasjonale arrangementer. Det gir flere fordeler å benytte etablerte møteplasser hvor norske private og offentlige aktører kan møte internasjonale aktører, bl.a. kontinuitet, forutsigbarhet og kostnadsbesparelser. Bedriftene står fritt til å delta på de felles aktivitetene de selv ønsker.

Tiltak 1: Eksportløftet for norske utstys- og leverandørbedrifter til fiskeri og akvakultur – målrettede eksportfremstøt

Japan

Internasjonale arrangementer

- 27th Japan International Seafood and Technology Expo (JISTE), 20. - 22.08.2025, Tokyo
- 28th Japan International Seafood and Technology Expo (JISTE), Q3 2026, Tokyo
- 29th Japan International Seafood and Technology Expo (JISTE), Q3 2027, Tokyo

Hovedformål

- Skape interesse og posisjonere norske leverandører for utvikling av japansk akvakultur.
- Økt markedsadgang(frihandelsavtale) for sjømat og teknologi gjennom styrking av relasjoner med myndigheter og organisasjoner.

Budsjett og medfinansiering

- 1 000 000 NOK per arrangement.
- Det forutsetter at både private og offentlige aktører dekker egen reise, opphold og eventuell deltakelse på messe.

Chile

Internasjonale arrangementer

- AquaSur 2026, Q1 2026, Puerto Montt (Chile)
- AquaSur 2028, Q1 2028, Puerto Montt (Chile)
-

Hovedformål

- Kommunisere fordelene og muligheter med å åpne opp for ny produksjonsteknologi
- Økt samarbeid med myndigheter og organisasjoner. for å tilrettelegge regelvekt for utvikling av havbruk

Budsjett og medfinansiering

- 1 000 000 NOK per arrangement.
- Det forutsetter at både private og offentlige aktører dekker egen reise, opphold og eventuell deltakelse på messe.

Kina

Internasjonale arrangementer

- China Fishery and Seafood Expo Hongdao: 29.–31.10.2025, Qingdao
- China Fishery and Seafood Expo Hongdao: Q4 2026, Qingdao
- China Fishery and Seafood Expo Hongdao: Q4 2027, Qingdao

Hovedformål

- Koordinert innsats mot den profesjonelle, børsnoterte delen av industrien.
- Posisjonere norske leverandører i det største markedet for akvakulturutvikling i Asia.
- Styrke norsk sjømat sin posisjon i Kina.
- Økt markedsadgang for sjømat og teknologi gjennom styrking av relasjoner med myndigheter og organisasjoner.
- Bygger videre på relasjoner i samarbeidet på havdialog med Kina, for å fremme bærekraftig havforvaltning.

Budsjett og medfinansiering

- 1 000 000 NOK per arrangement.
- Det forutsetter at både private og offentlige aktører dekker egen reise, opphold og eventuell deltakelse på messe.

Canada

Internasjonale arrangementer

- Cold Harvest 2025: 23-25.09 2025, St. Johns, NL Canada
- Cold Harvest 2026, St. Johns, NL Canada
- Cold Harvest 2027, St. Johns, NL Canada

Hovedformål

- Kommunisere fordelene og muligheter med å åpne opp for ny produksjonsteknologi
- Økt samarbeid med myndigheter og organisasjoner for å tilrettelegge regelvekt for utvikling av havbruk

Budsjett og medfinansiering

- 1 000 000 NOK per arrangement.
- Det forutsetter at både private og offentlige aktører dekker egen reise, opphold og eventuell deltakelse på messe

EU/Europa

Internasjonale arrangementer

- Seafood Expo Global /Seafood Processing Global, Q2 2026, Barcelona
- Seafood Expo Global /Seafood Processing Global, Q2 2027, Barcelona
- Seafood Expo Global /Seafood Processing Global, Q2 2028, Barcelona
- Vitafoods Europe, 2026 – Dato og sted TBD

Hovedformål

- Posisjonere norske leverandører for utvikling av akvakultursektoren
- Styrke markedsposisjonen for norsk sjømat
- Styrke markedsposisjonen for norsk restråstoff

Budsjett og medfinansiering

- 1 000 000 NOK per arrangement i Europa. 500 000 NOK for arrangementer i Norge
- Det forutsetter at både private og offentlige aktører dekker egen reise, opphold og eventuell deltakelse på messe

USA

Internasjonale arrangementer

- Seafood EXPO North America, Q1 2026, Boston
- Seafood EXPO North America, Q1 2027, Boston
- Seafood EXPO North America, Q1 2028, Boston
- Supply Side Global i Las Vegas, 2026

Hovedformål

- Posisjonere norske leverandører for utvikling av akvakultursektoren i USA
- Styrke markedsposisjonen for norsk sjømat
- Styrke markedsposisjonen for norsk restråstoff

Budsjett og medfinansiering

- 1 000 000 NOK per arrangement.
- Det forutsetter at både private og offentlige aktører dekker egen reise, opphold og eventuell deltakelse på messe

Sør- Korea

Internasjonale arrangementer

- Fisheries and Aquaculture Technologies: August 2026, Seoul
- Fisheries and Aquaculture Technologies: 2027, Seoul
- Fisheries and Aquaculture Technologies: 2028, Seoul

Hovedformål

- Posisjonere norske leverandører for utvikling av akvakultursektor i Sør-Korea.
- Styrke markedsposisjon for norsk sjømat.
- Økt markedsadgang for sjømat gjennom styrking av relasjoner med myndigheter og organisasjoner.

Budsjett og medfinansiering

- 1 000 000 NOK per arrangement.
- Det forutsetter at både private og offentlige aktører dekker egen reise, opphold og eventuell deltakelse på messe

Nasjonalt eksportråd anbefaler:

- *Et eksportløft for norsk akvakultur ved at norske myndigheter sammen med sjømatnæringen etablerer et koordinert eksportfremstøt for norsk akvakultur i utvalgte markeder (arenaer).*
- *Å posisjonere norsk leverandørindustri og bidra til teknologisk og regulatorisk utvikling av landets akvakulturindustri ved hjelp av mobilisering av det norske landslaget av offentlige og private aktører innen sjømatnæringen.*

Tiltak 2 - Strategisk eksportarbeid gjennom Team Norway

Bakgrunn

For å gjennomføre aktivitetene i tiltak 1, er det nødvendig med et godt og strukturert samarbeid mellom næringslivet og myndighetene, samt mellom myndighetsorganer som departementer og virkemiddelapparat. Mulige synergier mellom de ulike eksportsatsingene bør også vurderes. Team Norway er det formelle samarbeidsorganet som skal ivareta denne samordningen på overordnet nivå. Nasjonalt eksportråd har anbefalt at samarbeidet styrkes på alle nivåer, både ved at næringslivet involveres tidligere og tettere i samarbeidet, og ved at den strategiske og operative siden av Team Norway styrkes.

Team Norway er det formelle samarbeidsorganet som skal ivareta denne samordningen på overordnet nivå. Nasjonalt eksportråd anbefaler at samarbeidet styrkes på alle nivåer, både ved at næringslivet involveres tidligere og tettere, og ved at den strategiske og operative siden av Team Norway styrkes.

Den 27. januar 2025 sendte Nasjonalt eksportråd sine anbefalinger for Team Norway til Nærings- og fiskeridepartementet ved næringsminister Cecilie Terese Myrseth. Rapporten kan i sin helhet lese her.³⁰

Under presenteres et sammendrag med anbefalinger av Nasjonalt eksportråds tidligere anbefalinger om Team Norway.

³⁰ <https://helenorgeeksporterer.no/2025/04/02/nasjonalt-eksportrads-anbefalinger-om-team-norway/>

Sammendrag av Nasjonalt eksportråds anbefalinger for Team Norway³¹

Nærings- og fiskeridepartementet (NFD) er ansvarlig for internasjonalt fremme av norsk næringsliv, både strategisk og for koordineringen av Team Norway samarbeidet. Et viktig tiltak for å sikre bedre samordning mellom departementene og de eksportrettede virkemiddelaktørene var opprettelsen av Team Norway Forum som består av de offentlige aktørene med ansvar for næringsfremme. Team Norway Forum skal sikre mer strategisk styring og samordning av virkemiddelaktørene der formålet er å bidra til økt verdiskaping gjennom informasjonsutveksling, samordning og koordinert innsats.

Nasjonalt eksportråd anbefaler:

- at LO, NHO og Rederiforbundet blir fullverdige deltagere i Team Norway forum.*
- at Team Norway forum får et tydeligere samordningsmandat, der strategiske og operative føringer besluttet på tvers av departementenes og virkemiddelapparatets ansvarsområder.*
- at INs koordineringsrolle, både som TPO og prosjektsekretariat i eksportfremmesatsingene, tydeliggjøres i INs oppdrag fra NFD, og at prosjektsekretariatene får en aktiv koordineringsrolle mellom hjemmekontoret og utestasjonene.*
- at regjeringens eksportfremmesatsinger inngår i stedlige Team Norway strategier for utestasjoner i prioriterte markeder, og at dialog mellom utestasjonen og det respektive prosjektsekretariatet i samråd med prosjektstyret er en del av strategiprosessen.*
- at det gjennomføres prosjektbaserte modellsatsinger ved utvalgte utestasjoner*
- at prosjektsekretariatet for eksportfremmesatsingene i samarbeid med utestasjonene ser på tilvirking av besøk til Norge, som en del av strategiprosessen for stedlig Team Norway strategi.*

For at bedriftene i hele verdikjeden til sjømatnæringen skal lykkes med økt eksport er det avgjørende at de er med i et strategisk og velfungerende Team Norway, som setter bedriftenes behov i førersetet for gjennomføringen av sine aktiviteter.

Aktiv bruk av statsbesøk, offisielle besøk og politiske besøk med næringsdelegasjoner er et viktig virkemiddel for å fremme norsk sjømatnæring. Føringer og valg blir ofte lagt i Team Norway-samarbeidet.

³¹ Sammenheng og anbefalinger er i sin helhet presentert i vedlegg 1

En viktig faktor i eksportarbeidet er utestasjonenes strukturering og kategorisering av eksportfremmearbeidet. For å lykkes med økt eksport fra hele sjømatnæringen er det av stor betydning at kategorisering og prioritering støtter opp under dette målet.

Sjømatrådet er en viktig del av Team Norway og spiller en aktiv rolle spesielt i de 14 land de er representert med en sjømatutsending. Kategoriseringene av utestasjonenes «næringsfremme-nivå» sammenfaller rimelig godt med hvor Sjømatrådet har tilstedeværelse, med noen få unntak. Totalt eksporterte Norge sjømat for 175 milliarder kroner i 2024, og 52 prosent av dette gikk til de 14 markedene der Sjømatrådet er representert. Portugal og Thailand er blant disse markedene, og er henholdsvis 12. og 17. største markeder for norsk sjømat. Til tross for disse markedenes viktighet er utenriksstasjonene per i dag kategori 2-stasjoner.

Et viktig ledd i et styrket strategisk Team Norway arbeid er å innlemme Sjømatrådets pågående arbeid i den nasjonale eksportsatsingen for sjømatnæringen. Det er viktig å øke bevissthet og fokus rundt utestasjonens rolle i forhold til markedsadgang og handelspolitikk og bygge relasjoner til myndighetsorganer som er sentrale i forhold til handel med sjømat. Utestasjonene har en avgjørende rolle i forhold til markedsadgang og handelspolitikk samt å bygge relasjoner til relevante lokale myndighetsorganer. Samtidig må utestasjonens kompetanse om hele verdikjeden i den norske sjømatnæringen styrkes.

Videre vil det være viktig å styrke tilstedeværelsen til noen av de offentlige aktørene i Team Norway i noen markeder med akvakulturkompetanse. Dette kan særlig gjelde rådgivningstjenestene til Innovasjon Norge, der det vil være behov for medarbeidere med bransjekompetanse som kan bistå norske bedrifter. Dette kan gjøres gjennom lokalt ansatte, innkjøp av rådgivningstjenester eller bruk av eksperter fra norske teknologibedrifter som kjøpes fri i kortere perioder.

Det kan også tenkes teknologiutsendinger som samfinansieres av det offentlige og private, etter modell av forsvarsattacheene i Washington, Brussel eller Canberra, eller havvindutsendingen i Tokyo. Dette kan være aktuelt både i Japan og Kina. Slike spesialutsendinger vil ha diplomatisk status og være stasjonert på ambassadene og vil jobbe både opp mot bedrifter og lokale myndigheter.

Tiltak 2: Strategisk eksportarbeid gjennom Team Norway

Japan

Aktiviteter

- Styrket myndighetsdialog og langsiktig oppfølging
- Sikre og videreutvikle markedsadgangen for norsk sjømat og havbruksteknologi gjennom arbeidet med å inngå en frihandelsavtale med Japan.
- Økt markedsinnsikt om japansk akvakultur, inkludert konvensjonelt oppdrett, landbaserte anlegg, havbruk til havs og marine ingredienser
- Overvåke regelverk og industriens behov
- Identifisere relevante prosjekter og investorer
- Målrettet nettverksbygging
- Tett dialog med myndigheter, FoU-miljøer, industrikonsern som Mitsubishi, NGO-er og lokale organisasjoner
- Tilrettelegge og arrangere møteplasser og B2B-arrangementer arrangeres for å koble norske aktører med relevante samarbeidspartnere.

Budsjett

3 000 000 NOK per år

Chile

Aktiviteter

- Øke tilstedeværelsen og effektivitet
- Styrket myndighetsdialog for å fremme norsk havbruksteknologi gjennom økt forståelse av regulatoriske forhold og muligheter for bærekraftig utvikling av akvakulturnæringen.
- Økt markedsinnsikt
- Overvåke industriens behov og matche disse med norsk teknologi og kompetanse.
- Målrettet nettverksbygging for å sikre sterke relasjoner med myndigheter, FoU-miljøer, industrien og organisasjoner.
- Legge til rette for møteplasser som kobler norske aktører med relevante samarbeidspartnere

Budsjett

2 000 000 NOK per år

Tiltak: Ekstra ressurs i en 50 prosent stilling i Team Norway, alternativt knytte til seg lokal konsulent.

Kina

Aktiviteter

- Styrke Norges posisjon i markedet for sjømat og havbruksteknologi
- Overvåke utviklingen i akvakultur, inkludert konvensjonelt oppdrett, landbaserte anlegg, havbruk til havs og marine ingredienser
- Følge regulatoriske endringer tett for å identifisere muligheter og utfordringer
- Kartlegging av relevante prosjekter og investorer for å gi norske aktører bedre tilgang til markedet
- Nettverksbygging
- Styrket dialog med myndigheter, FoU-institusjoner og industriledere.
- Oversikt over sentrale aktører og investorer vil være avgjørende for å forstå markedsbehovene og skape strategiske partnerskap
- Arrangeres møteplasser, seminarer og B2B-møter for å koble norske selskaper med relevante aktører

Budsjett

3 000 000 NOK per år

Canada

Aktiviteter

- Styrke myndighetsdialogen for bedre forståelse av regulatoriske forhold, forvaltningspraksis og den lokale industriens behov for å matche den med norske teknologiløsninger
- Økt myndighetssamarbeid for å fremme innovative norske løsninger og kompetanse, som kan bli en del av en sunn og bærekraftig utvikling av akvakulturnæringen
- Målrettet nettverksbygging for å sikre sterke relasjoner med myndigheter, organisasjoner, institusjoner og FoU-miljøer
- Arrangeres møteplasser, seminarer og B2B-møter for å koble norske selskaper med relevante aktører

Budsjett

1 000 000 NOK per år

Nasjonalt eksportråd anbefaler at:

- *Eksportsatsingen på sjømatnæringen prioriteres høyt i det strategiske Team Norway arbeidet.*
- *Team Norway-samarbeidet styrkes ved tettere og tidligere samarbeid med næringslivet og større grad av strategisk samordning, i tråd med Rådets tidligere anbefalinger i rapport om Team Norway.³²*
- *Team Norway styrker sin kompetanse på eksport av fiskeri og-akvakulturteknologi i utvalgte markeder.*
- *Eksportsatsingen på sjømatnæringen gjenspeiles i prioritering av stats- og offisielle besøk med næringsdelegasjoner og i kategoriseringen av utestasjonenes eksportprioriteringer.*
- *Virkemiddelapparatet (Sjømatrådet, Innovasjon Norge og Eksfin) samarbeider om å tilrettelegge og styrke henvisningskompetanse hjemme og ute. Herunder om norsk eksportfinansiering og hvordan finansiering fra Norge kan bidra til å realisere norske eksportkontrakter til utlandet og styrke norsk eksportindustri gjennom hele verdikjeden for sjømat.*
- *Sjømatrådet tilrettelegger kompetanseprogrammer for relevante diplomater og lokalansatte på utestasjonene i alle markeder der Sjømatrådet har aktiviteter.*

Tiltak 3 – Markedsinnsikt, markedsføring og profilering i prioriterte markeder

Bakgrunn

Markedsinnsikt er avgjørende for valg strategi og fremgangsmåte for Team Norway både hjemme i Norge og på utestasjonene. Det er også avgjørende for bedrifter som skal ta steget ut i enkeltmarkeder og som raskt skal kunne orientere seg. Relevant markedsinnsikt på ulike nivåer vil gi et bedre beslutningsgrunnlag, og kan bidra til å nå målet om økt eksport. Sjømatrådet bidrar med forbrukerinnsikt i enkeltmarkeder, lokale stakeholderanalyser samt globale varestrømsanalyser som sjømateksportørene bruker

³² [Nasjonalt eksportråds anbefalinger om Team Norway](#), januar 2025

aktivt. Sjømatrådet bruker også denne innsikten i utviklingen av kommunikasjons- og reklamebudskap.

I denne eksportsatsningen er de fleste av de konkrete tiltakene konsentrert om noen få markeder. Noen av disse er relevante både for eksport av sjømat og akvakulturteknologi, mens andre kun er relevante for sistnevnte. I markeder der Norge har ulike interesser bør Team Norway innhente relevante makroanalyser for å vurdere hvordan man strategisk kan koble disse interessene. Videre vil det i samtlige markeder være behov for å kartlegge og analysere akvakulturmarkedet, både i forhold til reguleringer, teknologibruk, struktur, lønnsomhet, etc. Denne type kartlegginger og analyser vil ha stor praktisk verdi for eksportbedriftene, og kan gjennomføres med bakgrunn næringens konkrete behov. Her kan klyngene og bransje-/landsforeninger i næringen og industrien være en betydelig ressurs.

Norges sjømatråd har som hovedoppgave å maksimere eksportverdien av norsk sjømat gjennom økt etterspørsel og kunnskap om norsk sjømat i utlandet. Sjømatrådet arbeider med felles markedsføring, markedsinformasjon, markedsadgang, PR/informasjon og beredskap. Sjømatrådet er finansiert via en lovpålagt eksportavgift, som over tid har variert i størrelse. Den siste 10-års perioden har det årlige totalbudsjettet vært omtrent 500 millioner NOK. Hoveddelen av budsjettet har siden etableringen i 1991 vært investert i felles markedsføring med formål å maksimere eksportverdien (prisen) gjennom økt etterspørsel og kunnskap om norsk sjømat. Dette arbeidet har i tillegg til å stimulere etterspørselen, også bidratt til at Norge er godt kjent for vår sjømat i våre mest sentrale markeder. Gjennomsnittlig kjennskap til norsk laks er for eksempel over 73 prosent.

I tillegg til kjennskap til det norske opphavet, har Sjømatrådet jobbet for at konsumentene skal kunne identifisere den norske sjømaten i butikkene, slik at den er valgbar.

Omfattende merkevarekampanjer for «Seafood From Norway» og butikk-kampanjer har derfor vært svært sentralt for å stimulere supermarkedkjedene og leverandørene i verdikjeden til å merke sjømatproduktene med det norske opphavet. «Seafood From Norway» logoen står sentralt i dette arbeidet og høy kjennskap til denne gjør at næringen ser seg tjent med å merke sjømaten fra Norge, da de opplever at dette gir merverdi overfor deres kunder. Alle norske sjømatprodusenter og eksportører har rett til å bruke logoen, mens andre aktører i verdikjeden i de enkelte markedene kan søke om lisens til bruk av logoen. Dersom søkeren tilfredsstiller kravene og kan dokumentere sporbarhet kan logoen brukes vederlagsfritt.

Kjennskapen til norsk sjømat og «Seafood From Norway» logoen er noe som også norsk leverandørindustri kan trekke veksler på. Leverandørindustrien kan effektivt utnytte norsk sjømatnærings posisjon ved å bygge videre på Sjømatrådets profilering og markedsføring. Ved å fremheve norsk akvakulturteknologi og kompetanse som en sentral del av Norges sjømathistorie, kan industrien styrke sin synlighet og innflytelse.

Måltrettede markedsføringskampanjer i relevante B2B kanaler og i digitale medier, kan løses effektiv gjennom Sjømatrådets oppsett av utekontor og byråer. Leverandørindustrien kan med relativt sett små midler oppnå stor markedsføringseffekt ved å koble seg opp mot grunnlaget Sjømatrådet i samarbeid med sjømatnæringen har skapt siden 1991.

Det anbefales at markedsføringstiltak i denne satsingen benyttes på denne måten, i samarbeid med Innovasjon Norge, Sjømatrådet og bedriftene. Bedriftene vil også ha stor nytte av å benytte merkeordningen "Made in Norway".

Aktiviteter i prioriterte markeder med budsjett

Tiltak 3: Markedsinnsikt, markedsføring og profilering: Aktiviteter og gjennomføring i prioriterte markeder med budsjett

Japan

Aktiviteter

- Gjennomføre makroanalyse med tanke på re-starting av frihandelsavtale forhandlinger.
- Kartlegge og analysere akvakulturmarkedet
- Bygge videre på Sjømatrådets profilering og markedsføring, synliggjøre norsk akvakulturteknologi og kompetanse som en del av sjømathistorien fra Norge
- Direkte profilering av norsk teknologi/kompetanse mot relevante målgrupper i Japan

Budsjett

2 000 000 NOK per år

Chile

Aktiviteter

- Kartlegge og analysere akvakulturmarkedet
- Markedsføre og profilere norske løsninger og kompetanse som en sunn og bærekraftig måte å produsere sjømat.

Budsjett

1 000 000 NOK per år

Kina

Aktiviteter

- Kartlegge og analysere akvakulturmarkedet

- Bygge videre på Sjømatrådets profilering og markedsføring, synliggjøre norsk akvakulturteknologi og kompetanse som del av sjømathistorien fra Norge.
- Direkte profilering av norsk teknologi/kompetanse mot aktuelle målgrupper i Kina.

Budsjett

2 000 000 NOK per år

Canada

Aktiviteter

- Kartlegge og analysere akvakulturmarkedet
- Markedsføre og profilere at norske løsninger og kompetanse kan bidra til en sunn og bærekraftig sjømatproduksjon

Budsjett

1 000 000 NOK per år

Nasjonalt eksportråd anbefaler:

- *Det bevilges midler til markedsføring av norsk akvakulturteknologi i utvalgte markeder. Markedsføringen bør bygge videre på historiefortelling om norsk sjømat, og utnytte Sjømatrådets kompetanse og tilstedeværelse.*
- *Det bevilges midler til relevante markedsanalyser i utvalgte markeder.*

Tabell 2: Årlig budsjett for tiltakene

	Årlig innsats - forslag								Drift/ koordinering	Totalt	
	Japan	Kina	Korea	Chile	Canada	USA	Spania	Norge		MNOK	%
Eksportløftet	2	2	1	2	1	2	2	0,5	1,2	13,7	42
Strategisk eksportarbeid Team Norway	3	3		2	1				1	10	31
Markedsføring/ profilering*	2	2		1	1				3	9	28
Totalt	7	7	1	5	3	2	2	0,5	5,2	32,7	100

4 Indirekte virkemidler

I tillegg til de direkte eksporttiltakene som er foreslått i forrige kapittel, vil en helhetlig eksportsatsing også innebære behov for indirekte eksporttiltak. Dette er tiltak som for eksempel forsknings- og innovasjonsaktiviteter, muligheter for testing og pilotering av nye produkter og løsninger, tilgang til produksjonsfasiliteter og arbeidskraft.

Oppdrettsnæringen er preget av betydelig teknologiutvikling, og fortsatt satsing på forskning og utvikling er avgjørende for fremtidig vekst og innovasjon. For eksempel utgjør forskning og videreutvikling av bruk av restråstoff et stort potensial for økt bærekraft og verdiskaping. Det er også viktig med god tilgang til risikovillig kapital for oppskalering av test-/småskalaproduksjon til fullskalaproduksjon.

Utvikling av hjemmemarkedet er spesielt viktig da løsninger kan utvikles, testes og piloteres før de eksporteres. For leverandørindustrien i sjømatnæringen er hjemmemarkedet svært viktig og har gjort at industrien er verdensledende. Videreutvikling av dette markedet vil være svært viktig for å utvikle og skalere nye løsninger.

Indirekte tiltak bør ikke dekkes fra eksportsatsingenes budsjett, som er forbeholdt de direkte eksporttiltakene.

4.1 Styrking av Mattilsynets eksportrelaterte tjenester

Eksport av sjømat til ulike markeder i verden stiller strenge krav til eksportbedriftene. Mattilsynet, Tolletaten, Fiskeridirektoratet og andre etater spiller en sentral rolle for å tilrettelegge for økt eksport ved å sikre at norsk sjømat oppfyller disse kravene.

Sjømateksportører er daglig i kontakt med Mattilsynet om veterinære krav og er helt avhengig av at deres ulike tjenester er tilgjengelige og velfungerende. Dette dreier seg om alt fra digitale løsninger til rådgivning og oppfølging av myndighetskrav fra andre land.

Mattilsynet utsteder de nødvendige sertifikater og overvåker at bedriftene følger standarder for mattrygghet og dyrevelferd. Dokumentasjonskravene inkluderer helsesertifikater, opprinnelsessertifikater og andre relevante dokumenter som beviser at produktet oppfyller både nasjonale og internasjonalt regelverk. En eksportør må ha omfattende kunnskap om de spesifikke kravene i målmarkedene. Dette inkluderer kjennskap til importlandets regelverk for mattrygghet, tollsatser, merking og emballasje.

Videre har sjømatbedriftene pekt på behovet for en spesialutsending/ «matråd» i Kina og Brasil for å styrke myndighetsdialogen og sikre bedre regulatoriske vilkår. En matråd vil også kunne bidra til å styrke leverandørsektoren, og har en estimert årlig kostand på 3 000 000 per land.

Sjømatnæringen opplever at Mattilsynet mangler tilstrekkelige ressurser til å håndtere nødvendige avklaringer knyttet til de ulike sertifikatene i de 110 markedene de betjener. Kapasitetsbegrensningen hos Mattilsynet er et hinder for økt eksport.

Mattilsynet utstedte nærmere 100 000 sertifikater i 2024, hvorav 9 av 10 var innenfor sjømat. Næringen/bedriftene betaler Mattilsynet for utstedelse av de nødvendige sertifikatene. I fjor beløp det seg til nærmere 20 millioner kroner.

Det er samtidig en tendens til at veterinære krav benyttes som handelshindringer for å gjøre importen vanskeligere. Slike proteksjonistiske tiltak kommer i tillegg til mulige tollavgifter, og øker kostnadene. Dersom konkurrentland ikke utsettes for samme tollsatser eller veterinære krav, utsettes norske eksportører for urettferdig konkurranse. Effektive tjenester fra Mattilsynet blir derfor enda viktigere fremover.

Nasjonalt eksportråd anbefaler at:

- *Mattilsynets eksportrelaterte tjenester må styrkes, og Mattilsynet må få tilført tilstrekkelig ressurser*
- *NFD og berørte departementer, som Landbruks- og matdepartementet, oppretter spesialutsendinger/"matråd" i Brasil og Kina, i nært samarbeid med Utenriksdepartementet*

4.2 Strategisk bruk av immaterielle rettigheter styrker konkurransekraften

Sikring av verdier og konkurranseposisjoner gjennom patenter, varemerker og design

Gode ideer og innovasjoner skaper flere arbeidsplasser og bidrar til verdiskaping. Det er viktig å ha en bevisst IP-strategi³³ som sikrer enerett til ideer og innovasjoner, enten det er produkter, tjenester eller åndsverk. Det gir konkurransekraft og øker sannsynligheten for å lykkes, både nasjonalt og ikke minst internasjonalt. Rettigheter til teknologi, varemerke og design er en investering som kan bli svært lønnsom på sikt.

Enten verdiene er knyttet til produkter, tjenester eller et foretaks identitet, er det viktig at bedrifter har et avklart eierskap til disse. For bedrifter som opplever konkurranse, kan patent, varemerke og designrettigheter være viktige. De kan ha avgjørende betydning for handlingsrom i egen næring, ved fusjoner eller oppkjøp, ved behov for kapitaltilførsel og

³³ Intellectual property (IP) er vanlig forkortelse for immaterielle rettigheter, hvor patent, varemerker og design inngår.

ved lisensiering – kort sagt: Sikring av de immaterielle rettighetene kan styrke mulighetene for forretningsutvikling og verdiskaping.

I Norge er det Patentstyret som behandler søknader og gir rettigheter til patent, varemerke og design, både for norsk og utenlandsk næringsliv.

I Norge registreres det årlig om lag 14 000 varemerker, hvor av ca. 3 000 er fra norske foretak. Det gis ca. 7 000 patenter årlig, hvor av ca. 600 er fra norske foretak, og det registreres ca. 1 200 design, hvor ca. 150 er fra norske foretak. Størst andel registreringer kommer med andre ord fra utenlandske foretak som ønsker sine rettigheter gjeldende i det norske markedet. Norske foretak bør tilsvarende sikre sine rettigheter, både i hjemmemarked og særlig i eksportmarkeder. Registrerte rettigheter bidrar til å redusere faren for konflikter med konkurrenter, og gjør det enklere å unngå å krenke andres rettigheter.

Patentstyret fremmer innovasjon og verdiskaping i næringslivet og samfunnet

Patentstyret hjelper norsk næringsliv med å styrke virksomheten sin på ulike måter. De gir kunnskap om immaterielle rettigheter og verdier, slik at bedrifter kan sikre sine investeringer, konkurranseposisjoner og skape økonomisk vekst i det norske samfunnet. Patentstyret skal være en aktiv medspiller for forskning, innovasjonsmiljøer og næringsliv – i tillegg til rollen som myndighetsorgan.

Patentstyret behandler søknader og gir rettigheter til patent, varemerke og design i Norge, både for norsk og utenlandsk næringsliv. De arrangerer kurs og holder foredrag om betydningen av immaterielle rettigheter og hvordan de kan sikres og utnyttes til å skape verdi. I tillegg utfører de på oppdrag ulike typer forundersøkelser. Her skaffer de oversikt over teknologiområder og gir forhåndsvurderinger av nye oppfinnelser, varemerker og design.

Nasjonalt eksportråd anbefaler at:

- *Bedriftene i sjømatnæringen øker bevisstheten rundt IP og utarbeider en IP-strategi, særlig når de satser internasjonalt, og bruker Patentstyret aktivt*

5 Rammevilkår – forutsetninger for å lykkes med økt eksport

I tillegg til direkte og indirekte eksporttiltak er forutsigbarhet og gode rammebetingelser den viktigste forutsetningen for å lykkes med en eksportsatsing. Skal vi eksportere mer, må vi også produsere mer i Norge. Da er det viktig at rammebetingelsene legger til rette for økte investeringer i Norge, både fra norske og utenlandske investorer.

De nasjonale rammebetingelsene er selve grunnplanken for en sterk eksportindustri. De påvirker konkurranseevnen og eksportmulighetene til bedrifter i hele verdikjeden til sjømatnæringen. En samlet sjømatnæring peker særlig på behovet for stabile, langsiktige og forutsigbare rammevilkår som er likeverdige med vilkårene hos konkurrerende sjømatnasjoner.

Konkurransedyktige og attraktive arbeidsplasser i hele Norge bidrar til bærekraftig matproduksjon

Verden består av 70 prosent hav, likevel kommer mindre enn 3 prosent av maten fra havet. Dette til tross for at den årlige bioproduksjonen i havet er på samme nivå som på land. Samtidig har den globale matproduksjonen på land ledet til overbelastning av miljøet. En større del av verdens økende befolkning må kunne mettes av havet.

Norge har de beste forutsetninger til å lykkes som verdens fremste sjømatnasjon, men uten kompetanse i alle ledd, fra lærlingplasser, til forskning og en sterkere sjømatindustri, vil ikke målet nås. Gjennom bærekraftig produksjon og et seriøst arbeidsliv som gir sterk innovasjonskraft skal hele verdikjeden for sjømat være ett av Norges viktigste bidrag til å nå regjeringens eksportmål om 50 prosent økning frem mot 2030, samtidig som vi når FNs klima- og bærekraftmål. Denne verdikjeden blir ikke sterkere enn det svakeste leddet, så vi må bygge alle leddene sterke på hjemmebane. Det gir det beste grunnlaget for eksport.

Fiskeri- og havbruksnæringen med tilhørende leverandørindustri er viktig for Norge og ikke minst for en lang rekke kystsamfunn. Med Norges spredte bosetting er næringsklynger viktig for å opprettholde kvalitet og leveringssikkerhet som matindustrien har behov for. Den biomarine næringens omsetning støtter opp under andre viktige næringsklynger bl.a. den maritime næringen og petroleumsindustrien i Norge. Næringene benytter også offentlige tjenester og service, og bidrar gjennom det til verdiskaping og bosetting i hele landet.

Norge har unike naturressurser koblet med sterke samfunnsmessige og industrielle kvaliteter. Den norske samarbeidsmodellen med høy organisasjonsgrad blant bedrifter og arbeidstakere har bidratt til stor grad av tillit, lavt konfliktnivå, god omstillingsevne og høy produktivitet. Dette har gitt og gir et sterkt utgangspunkt for eksport. Nye produkter og nye bedrifter skapes oftest som avleggere av eksisterende bedrifters kunnskap, kompetanse, planmessig investeringer i FoU og markedsforståelse.

Fiskeri- og havbruksnæringen er avhengig av å gjøre seg attraktiv for investeringer og tiltrekke seg kompetanse. Næringen vil ha behov for digitalisering, automatisering og store teknologiske løft for å være konkurransedyktige fremover. Denne satsingen krever investering i en stabil arbeidsstokk med høy kompetanse. Høyt kunnskaps- og kompetansenivå i alle ledd i verdikjeden bidrar til at norske bedrifter og arbeidstakere har en svært god evne til å ta i bruk ny teknologi raskt. Dette gir et godt grunnlag for framtidig vekst og sysselsetting i en tid der hele næringen, enten den er basert på villfanget eller oppdrettet råstoff, må utvikle seg bærekraftig og innfri klimamålene for å være rigget for eksport.

Strategisk og helhetlig tilnærming med politisk eierskap

En eksportsatsing for hele sjømat-verdikjeden må se alle berørte politikkområder i sammenheng. Nærings- og fiskeridepartementet (NFD) bør ha et tydelig og sterkt strategisk ansvar for den helhetlige tilnærmingen. Statsministeren (SMK) bør tydelig signalisere at dette er en felles satsing for hele regjeringen. Det må være tidlig involvering, god koordinering og samarbeid på tvers av de aktuelle departementene, med underliggende tilsyn og etater, samt statsforvalterne. For hele sjømatnæringen er også Utenriksdepartementet (UD) med ansvar for utenriksstasjonene og Norges kontaktpunkt for ansvarlig næringsliv³⁴, Landbruks- og matdepartementet (LMD) med ansvar for Mattilsynet, Kommunaldepartementet (KDD) med ansvar for arealpolitikk av stor betydning. I tillegg må eksportlandslaget for satsingen bli bedre koordinert gjennom fokusert arbeid med å jobbe frem en felles tilnærming i eksportmarkedene, hvor det utvidede "Team Norway" har en samlet og koordinert innsats mot felles mål.

En offensiv handelspolitikk

Norge er et lite land med en åpen økonomi mot verden og er mer avhengig av klare og tydelige kjøreregler for handel enn større nasjoner. Andre sjømatnasjoner inngår for tiden bilaterale handelsavtaler i flere markeder, noe som utfordrer norsk konkurranseevne. Et eksempel på det er EU og UKs nylig inngåtte frihandelsavtaler med Japan, som vil svekke norsk sjømats konkurranseevne i det japanske markedet. Særlig utfordrende er det for fiske og bearbeiding av makrell, hvor Norge må svare 7-10 prosent toll, mens europeiske og britiske fiskere og fiskeindustri kan eksportere tollfritt. Det er helt avgjørende at Norge har handelsavtaler som gir norsk sjømat likeverdige vilkår. Handel med sjømat møter i tillegg til ordinære tollbarrierer gjerne også flere tekniske handelshindringer bl.a. i form av veterinære krav o.a.

³⁴ Norges kontaktpunkt for ansvarlig næringsliv fremmer OECDs retningslinjer for ansvarlig næringsliv og håndterer saker om etterlevelse av retningslinjene. Sekretariat for Kontaktpunktet er del av UD og rapporterer økonomisk og administrativt til departementet.

Inngåelse av nye handelsavtaler og implementering av frihandelsavtaler er av stor betydning for å øke eksporten fra hele verdikjeden til sjømatnæringen.

Europa er vårt største marked

Europa er Norges hovedmarked for sjømat og bidrar med rundt 65 prosent av eksportinntektene fra næringen. At fiskeri og havbruk ikke er omfattet av EØS-avtalen innebærer imidlertid at en lang rekke sjømatprodukter er underlagt en høy tollbelastning i EU-markedet. Rundt 70 prosent av norsk sjømateksport møter importtoll i EU. For bearbejdede produkter av laks, sild og makrell er vi i realiteten effektivt utestengt fra EU-markedet. I tillegg løper næringen en viss risiko for inngripende anti-subsidie- og dumpingtiltak, slik norsk laks og ørret ble utsatt for på 1990- og 2000-tallet.

Selv om fisk og sjømat er utenfor EØS-avtalen, så er eksporten til det europeiske markedet likevel helt avhengig av den. EØS-avtalen må i økende grad ses i sammenheng med de nå nesten hundre øvrige avtalene som knytter Norge til ulike deler av EU-samarbeidet. Det er dette felles lov- og regelverket som i stor utstrekning setter rammene for produksjon og handel med norsk sjømat.

Fellesskapsregelverket gjennom EØS-avtalen er avgjørende for like konkurransevilkår og for gode rammebetingelser for næringsutøvelse, også for fisken og sjømaten. Veterinærregelverket er et godt eksempel på dette. Her er norske sjømatbedrifter sikret samme regelverk som bedriftene i EU, og ikke minst gir veterinæravtalen sømløs handel og grensekryssende transport innad i hele EØS-området.

Veterinæravtalen, som ble fremforhandlet på slutten av 1990- tallet, sikrer at mat produsert i Norge oppfyller de felles krav og kriterier som gjelder i hele EU/EØS-området. Avtalen innebærer at Norge følger EUs veterinære regelverk, herunder regler for veterinær grensekontroll knyttet til import fra land utenfor EU/EØS. Det norske Mattilsynet bruker betydelige ressurser til å sikre at veterinæravtalen ivaretas og videreføres, og har også en god dialog med partene i forbindelse med innspill til regelverksarbeidet.

Smittespredning og arealtilgang

Havbruksnæringen opererer i åpne vannsystemer, hvor vannmassene fritt transporterer smittestoff og parasitter mellom lokaliteter og fra villfisk. Dette gir unike smitteutfordringer, særlig i områder med høy oppdrettstetthet. For å beskytte både oppdrettsfisk og villfisk er det derfor avgjørende å utvikle og håndheve effektive tiltak som forhindrer smittespredning, her spiller arealtilgang en sentral rolle.

Tilgang på egnede arealer er en sentral forutsetning for å sikre bærekraftig vekst og god forvaltning i den norske havbruksnæringen. For å ivareta både biosikkerhet, fiskehelse og miljøhensyn, er det avgjørende at oppdrettsanlegg lokaliseres med tilstrekkelig avstand og hensyn til naturgitte forhold.

Biosikkerhet i havbruk handler om å hindre innføring og spredning av smittsomme sykdommer, som lakselus og virussykdommer. Bedre biosikkerhet forutsetter et godt samarbeid mellom næringsaktørene. I 2022 ble det etablert et biosikkerhetsutvalg som representerer ca. 80 prosent av næringen, for å utarbeide konkrete tiltak og beste praksis for smittesikring. 2024 startet arbeidet med å operasjonalisere biosikkerhetsarbeidet og formalisere områdesamarbeid i hele havbruksnæringen.³⁵

God arealtilgang muliggjør strategisk plassering av anlegg slik at det skapes naturlige barrierer og tilstrekkelig avstand mellom lokaliteter, noe som reduserer smittepresset. For å forbedre biosikkerhet og fiskevelferd er det mange oppdrettsselskaper som søker om å få gjøre endringer i sin lokalitetsstruktur. Dette handler om å flytte fisk fra lokaliteter som er mindre egnet til bedre lokaliteter. Disse søknadene blir ofte avslått av myndigheten, selv om endringene vil bidra til mindre påvirkning på miljøet, villfisk og bedre fiskehelse for oppdrettsfisken.

Arealtilgang handler ikke spesielt om økt kapasitet, men mer et biologisk premiss for økt fiskevelferd og bærekraftig drift. Uten tilstrekkelig areal vil både biosikkerhet, miljøhensyn og næringens legitimitet svekkes.

Fiskeri- og sjømatnæringen som en viktig del av norsk bioøkonomi

Ny og bedre utnyttelse av marine råvarer og ressurser både på hav og land, gjennom økt produksjon, nye anvendelser og produkter, har fått betegnelsen bioøkonomi. Tilgangen på marin biomasse er en knapp faktor globalt.

Den totale biomasseproduksjonen fra marin sektor i Norge er svært stor, også i internasjonal sammenheng. Potensialet for ytterligere utnyttelse er betydelig, og mulighetene for økt verdiskaping og sysselsetning i Norge må vektlegges i videre strategier. Ved høsting av nye arter fra havet, økt havbruksproduksjon, bedre utnyttelse av råstoff og biprodukter, dyrking av tang og tare til havs og mikroalger på land, vil bidra til økt matproduksjon, mer fôrråvarer, samt utvikling av nye marine ingredienser til helse, kosmetikk, ernæring og energi. Dette vil kunne gi økt verdiskaping og nye arbeidsplasser i Norge.

Restråstoff fra fiskeriene utgjør store verdier og verdifulle proteiner. En betydelig andel av restråstoffene blir i dag utnyttet, men det er fortsatt et stort potensial for å øke dette innenfor alle områder av havbruk og fiskeri. Ytterligere utnyttelse av biomassen vil i enda større grad enn tidligere være kompetanse- og kunnskapsbasert, og stille høye teknologiske krav. Mye av dette vil kunne spinne ut av foredlingsindustrien.

³⁵ Biosikkerhet: – Vi har kommet en lang vei allerede
<https://sjomatnorge.no/biosikkerhet-vi-har-kommet-en-lang-vei-allerede/>

For å legge grunnlaget for økt eksport, sikre bærekraft, og skape økte verdier og flere arbeidsplasser med ordnede lønns- og arbeidsforhold i alle ledd i verdikjeden i Norge må det:

1. føres en politikk med rammebetingelser som gir grunnlag for lønnsomme investeringer i hele verdikjeden og bidrar til helårlige arbeidsplasser med mer foredling i Norge.
2. satses på en offensiv handelspolitikk som gir norske sjømatprodukter markedsadgang på likeverdige vilkår, slik at myndighetenes eksportmål nås.
3. legges til rette for nye biomarine verdikjeder, som bærekraftig og klimavennlig fôrproduksjon i Norge basert på marint råstoff.
4. sikres at de arealer som er best egnet til fiske og matproduksjon til havs blir avsatt til det.
5. legges til rette for en videreutvikling av forvaltningen av den marine verdikjeden som sikrer og forsterker Norges komparative fortrinn.
6. Legges til rette for effektiv og bærekraftig bruk av energi og ressurser og gjenvinning av innsatsfaktorer der det er mulig.

Nasjonalt eksportråd anbefaler derfor en helhetlig og samordnet sjømatpolitikk, som:

- sikrer hele sjømatverdikjeden stabile, langsiktige og forutsigbare rammevilkår, og som gir grunnlag for lønnsomme investeringer, økte verdier og helårlige arbeidsplasser med ordnede lønns- og arbeidsforhold i alle ledd i verdikjeden
- styrker Norges posisjon som sjømatnasjon på det globale markedet, og tar ansvar for å øke mattilførselen og styrke matsikkerheten i Europa og verden
- inngir trygghet for at kvotefordelingen mellom de ulike flåtegruppene ligger fast, slik at det skapes ro rundt kvotepolitikken
- prioriterer satsing på en offensiv handelspolitikk som styrker norsk sjømat og biomarine produkter ved å inngå nye handelsavtaler med reduserte tollsatser til viktige markeder. Samt trygger norsk sysselsetting og arbeidstakerrettigheter i handelspolitikken
- støtter opp om EØS-avtalen og veterinæravtalene med EU
- Bidrar til å sikre fri tolladgang for bearbejdede sjømatprodukter til EU, hvor man søker å unngå tradisjonelle koplinger mellom landbruk og fiskeri, og ser sjømat og europeisk matvaresikkerhet i sammenheng med EUs offensive interesser for langsiktige avtaler på energiområdet, forsvarsmateriell o.l.
- sikrer tilstrekkelig ressurser for Mattilsynet, departementet og utenriktjenesten til arbeid med ikke-tariffere handelshinder

- sikre at areal som er best egnet til fiske og matproduksjon til havs blir avsatt til det når planer for havvind, mineralvirksomhet til havs og målsetninger for vern av sjøarealer skal utvikles.
- sørger for en samordnet, effektiv og god forvaltning, hvor regelverket og sektormyndighetene er en ressurs for videreutvikling av næringen
- bidrar til å redusere klimagassutslippene fra fiskeri- og sjømatnæringen, samtidig som fangst og produksjon opprettholdes.
- sikrer at den norske fiskeflåten har likeverdige konkurransevilkår med de vi deler våre havområder og fiskebestander med. Det gjelder ikke minst den konkurrerende EU-flåten når det gjelder kostnader knyttet til klimareduserende tiltak som CO2-avgifter mv.
- legger til rette for en langsiktig offensiv satsing på bioøkonomi, hvor restråstoff fra fiskeriene tas vare på, at fiskeri etter arter på lavere trofisk nivå kan utgjøre en viktig andel av råvarene for sjømatproduksjon og hvor det legges til rette for utnyttelse av slam og andre overskuddsressurser fra havbruk til produksjon av biogass og andre produkter
- bidrar til å utvikle vår høyteknologiske og innovative fôr- og legemiddelindustri, som fremmer norsk produksjon, gjennom å ha forsknings- og utviklingsinstitusjoner her i landet.
- sikrer en god forvaltning av våre fiskerier slik at vi trygger en langsiktig høy høsting av ressursene, og at vi evner å gjøre det attraktivt å nyttiggjøre de ulike fiskeriene som Norge råder over
- intensivering av arbeidet for handelsavtaler, for å sikre interessene til hele sjømatnæringen, og hvor det er mulig at en hensyntar at verdikjeden til sjømat går via tredjeland. Her peker industrien særlig på behovet for økt fokus på bedre handelsbetingelser med Japan og Kina og implementering av nylig inngåtte frihandelsavtaler med, Filippinene, Indonesia, India og Thailand

6. Styringsmodell

Nærings- og fiskeridepartementet har etablert en styringsmodell for de strategiske eksportsatsingene, der det etableres et rådgivende prosjektstyre bestående av bedriftsrepresentanter fra næringen. Når NFD har behandlet forslaget til satsing fra NE og besluttet satsingens endelige innhold, gir departementet et oppdrag til Innovasjon Norge om å implementere den i samråd med prosjektstyret. Nasjonalt eksportråd understreker viktigheten av å gjennomføre satsingen i tett samarbeid med næringen selv, dvs. bedriftene, næringsklynger, bransje- og landsforeninger og næringsforeninger.

Norge har en god arbeidslivsmodell med ansvarlige parter og tillit til næringslivet. Eksportsatsingen skal styrke disse kvalitetene og bidra til en felles eksportkultur. Styringsmodellen skal bidra til et konstruktivt samspill og tydelige roller i tilrettelegging og fremme av bedriftenes eksportarbeid. Suksess på næringslivets mest kompetitive arena, fordrer et konkurransedyktig landslag av bedrifter, med et kompetent og effektivt støtteapparat.

Satsingen er tidsbegrenset, prosjektbasert og oppdragsstyrt, med hovedfokus på å gjøre landslaget av eksportbedrifter mer konkurransedyktig. Det fordrer prioritering av eksportoppdraget med hensyn til allokering av ressurser, fleksibilitet og eksportaktivitet på bedriftsnivå, framfor å etablere permanente strukturer og nye stillinger. Nye løsninger og metoder vil naturlig bli en del av leveransen.

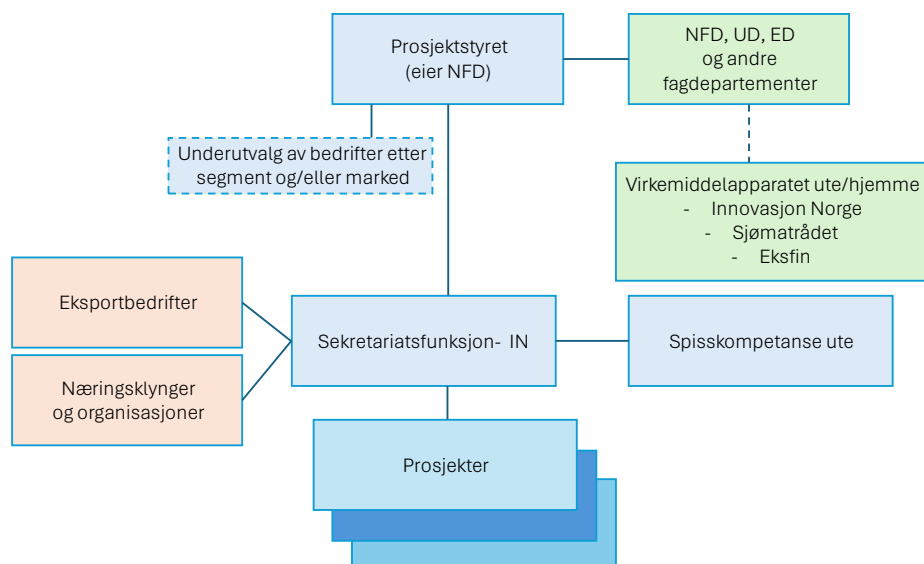
Eksportmodne bedrifter klarer seg ofte godt på egen hånd. Mer umodne bedrifter har behov for virkemidler, men bør også få utvikle evnen til å lykkes på egen hånd i eksportmarkedet. Styringen av satsingen må derfor balansere og optimere industriens utøvende rolle i eksportarbeidet, med virkemiddelapparatets rolle som tilrettelegger og iverksetter av virkemidler.

Ambisjonen bør være å bygge flere eksportlokomotiver, med mindre avhengighet til virkemidler. Et viktig element i å bygge eksportlandslaget bør være å bygge kompetanse og ferdigheter så bedriftsnært som mulig.

I tillegg til å sikre eksportbedriftenes medvirkning i eksportarbeidet, har styringsmodellen som formål å bidra til at:

- Styrkingen av eksport-kompetanse og -evne først og fremst rettes mot eksportbedriftene
- Eksportarbeidet generelt suppleres med spissede og målrettede tiltak
- Samarbeidet i det totale aktørbildet effektiviseres og målstyres (omforente mål, tydelige roller og effektivt samarbeid om et felles eksportoppdrag)
- Det privat-offentlige samspillet styrkes
- Økt eksport bidrar til verdiskaping og gevinster for samfunnet

Figur 10: Forslag til organisering av eksportsatsingen for sjømatnæringen



Prosjektstyret

Nærings- og fiskeridepartementet etablerer et prosjektstyre med en leder fra sjømatnæringen, og bestående av representanter fra hele verdikjeden til sjømatnæringene, partene i arbeidslivet og departementene. Prosjektstyret skal ivareta den strategiske styringen av satsingen, bidra til god politisk koordinering og tydelige bestillinger og oppdrag til virkemiddel- og uteapparatet innenfor denne eksportsatsingen.

Den geopolitiske situasjonen gjør at markedssituasjonen sjømatnæringen kan endre seg raskt og uforutsigbart. Dette gjør at forutsetningene for å prioritere segmenter og markeder kan endre seg. En viktig funksjon for prosjektstyret er å vurdere satsingens utvikling, resultatstyring, måloppnåelse, og kontinuerlig overvåke forutsetninger og vurdere tilpasninger.

Prosjektstyret bør ha mulighet til å etablere underutvalg med aktuelle eksportbedrifter i de prioriterte markeder eller i de ulike segmentene/områdene i sjømatnæringen. Dette vil ytterligere øke treffsikkerheten på tiltakene og sikre nærhet til bedriftene.

Sekretariatsfunksjon for sjømatnæringen i Innovasjon Norge

Satsingen iverksettes operasjonelt gjennom en sekretariatsfunksjon i Innovasjon Norge. Innovasjon Norge vurderer organisering og samordning, basert på eksisterende ressurser. Det bør vurderes om representanter fra næringen skal inngå i sekretariatet, som

egenbidrag til satsingen. God gjennomføring sikrer at nettverket hjemme og kompetansen ute kobles sammen og samarbeider for å sikre en effektiv gjennomføring av eksportfremstøt. I tillegg til å være sekretariat for prosjektstyret, kontrollrommet og koblingsboksen i satsingen, blir viktige funksjoner; planlegging, koordinering, iverksetting av tiltak, pådriver-rolle, markedsføring og kommunikasjon.

Dialogen med Nærings- og fiskeridepartementet som oppdragsgiver for sekretariatet, anses som særskilt viktig for å sikre den strategiske styringen av arbeidet, koblingen til gode politiske prosesser, samt ivareta forankring og avklaring av ansvar og roller. Samt dialog med Utenriksdepartementet, som ansvarlig for utenriksstasjonene og ambassadørene med ansvar for Team Norway ute.

Sekretariatsfunksjonen i IN har et strategisk ansvar for å koordinere, samordne og følge opp innspill fra næringen, utestasjonene og myndighetene. I dette arbeidet er det naturlig at sekretariatet arbeider tett med, og gjerne kobler til seg ressurser fra Utenriksdepartementet, fagdepartementene, Innovasjon Norge, Sjømatrådet, Eksfin ambassader og konsulater i de aktuelle landene/markedene, NHO/LO, bransjeforeningene, aktuelle næringsklynger og bedrifter.

Topplederforum for sjømatnæringen

Nasjonalt eksportråd vil tillegg foreslå å etablere et topplederforum for sjømatnæringen. Dette vil ikke være en del av den formelle styringsstrukturen, men i tråd med Rådet sitt mandat.³⁶ Topplederforumet eies av Nasjonalt eksportråd og har en rådgivende funksjon. Det består av toppledere eller andre ressurspersoner fra bedriftene i hele sjømatnæringen. Forumet gjør helhetlige vurderinger av viktige rammevilkår, det løpende eksportarbeidet og implementeringen av eksportsatsingen.

³⁶ <https://www.regjeringen.no/contentassets/ee44758d4c9f4037b6e4d9951508f915/mandat-for-nasjonalt-eksportrad-og-sekretariatet3923045.pdf>

Vedlegg 1 – Om Nasjonalt eksportråd

Nasjonalt eksportråd er opprettet for å gi råd og innspill til næringsministeren om eksport og eksportarbeidet med mål om å øke norsk eksport utenom olje- og gass med 50 prosent innen 2030, samt foreslå større nasjonale eksportfremmesatsinger. Nasjonalt eksportråd er oppnevnt av næringsministeren, og består av representanter fra næringslivet og arbeidslivets parter.

Medlemmer av Nasjonalt eksportråd:

- Arvid Moss, leder Nasjonalt eksportråd, Norsk Hydro
- Kathrine Myhre, nestleder Nasjonalt eksportråd, Patentstyret
- Peggy Hessen Følsvik, LO (Landsorganisasjonen i Norge)
- Ole Erik Almlid, NHO (Næringslivets Hovedorganisasjon)
- Helle Moen, Entendo AS
- Brage W. Johansen
- Tonje Foss, Frøy ASA
- Eirik Fadnes
- Sonja Djønne, Haymat (ut 2024)
- Anniken Fjelberg, Sprint Consulting (ut 2024)

Vara - Eksportrådet

- Kenneth Sandmo, LO - for Peggy Hessen Følsvik
- Idar Kreutzer, NHO – for Ole Erik Almlid (fra 15. oktober 24)
- Kristin Hansen, NHO –for Ole Erik Almlid (til 15. oktober 24)

Sekretariatet for Nasjonalt eksportråd

- Tore Myhre (NHO), leder
- Inger Hoff (LO/Styrke), nestleder
- Håvard Figenschou Raaen (NFD), nestleder
- Eli Boran (NHO)
- Rune Sundland (LO)
- Mimi Cathrine Lie (NFD)
- Øivind Johansen (ED)
- Kirsten Hammelbo (UD)
- Geir Sjøberg (UD)

Vedlegg 2 – Prosessorganisasjon og Prosess - Sjømatnæringen

Styringskomiteen – eksportsatsing sjømatnæringen

- Arvid Moss, Hydro ASA, leder av Nasjonalt eksportråd
- Tonje Foss, Frøy ASA, CEO og medlem av Nasjonalt eksportråd
- Ståle Økland, AKVA Group, CEO
- Svein Vestermo, Scale AQ, CFO
- Linda Littlekarlsøy Aase, Bremnes Seashore, CEO
- Roger Hofseth, Hofseth, CEO & Founder
- Trond Williksen, Benchmark, CEO
- Ulrik Ulriksen, Steen – Hansen, Daglig leder
- Roger Sørensen, Åkerblå, CEO
- Olav- Andreas Ervik, Utror, CEO
- Trond Severinsen, Vannfast, CEO

Arbeidsgruppe – eksportsatsing sjømatnæring

- Asbjørn Warvik Rørtveit, Sjømatrådet (leder av arbeidsgruppen)
- Ole Fretheim, Sjømat Norge
- Stål Heggelund, Norsk Industri
- Rita Brokstad, Innovasjon Norge
- Maria Bjørnsen, Fellesforbundet
- Jørn Prangerød, Biomarint forum
- Erlend Ratikainen Lund, Nærings- og fiskeridepartementet (observatør)
- Inger Hoff, Nasjonalt eksportråd (prosjektleder)

Kort beskrivelse av prosessen

24. april 24	Nasjonalt eksportråd vedtar å anbefale at " <i>verdikjeden til sjømat, inkludert leverandørindustrien</i> " blir regjeringens neste eksportsatsing.
14. okt. 24	Næringsminister Cecilie Myrseth og Fiskeri- og havminister Marianne Sivertsen Næss annonserer "nasjonal eksportsatsing på sjømatnæringen"

Det har gjennom hele prosessen vært høyt prioritert å ha på tett dialog med bedrifter og andre aktører fra hele sjømatnæringen i hele landet.

22. okt. 24	Nasjonalt Eksportråd (løypemelding)
8. nov. 24	NOFIMA
8. nov. 24	SjømatNorge
18. nov. 24	Frøy ASA
19. nov. 24	Pharmaq
20. nov. 24	Norsk Industri
22. nov. 24	Innovasjon Norge
3. - 6.- des. 24	Møter/bedriftsbesøk i Trondheim og Frøya: Sjømatbedriften - NCE Auatech Cluster – Åkerblå – ScaleAQ - Frøy ASA
9. des. 24	Eksfin
12. des. 24	Nasjonalt eksportråd (løypemelding)
13. des. 24	VAQ
17. des. 24	Mattilsynet
6. jan. 25	Innlegg Norges sjømatråds årskonferanse
9. -10. jan. 25	Møter/bedriftsbesøk i Tromsø: Akvaplan Niva - Norges Råfisklag - Fiskeri- og havbruksnæringens forskningsfinansiering (FHF)- Stingray - Biotech North – Nergård
14. jan. 25	Møte/bedriftsbesøk, Kvernlandet AKVA Group
15. jan. 25	Innlegg, Dialogmøte for tørrfisk næringen, Norges sjømatråd
16.-17. jan 25	Møter/bedriftsbesøk i Ålesund: Hofseth International, Cflow, Salmon Evolution, Brødrene Sperre, Ocean Supreme, Sølvtrans, Artec Aqua, Optimar
21. jan. 25	NOFIMA
22. jan. 25	Nasjonalt eksportråd (løypemelding)
23. jan. 25	Blue Planet
28. jan. 25	Havbruksklyngene

3. feb. 25	Referansegruppemøte 1, Gardermoen (ca. 50 deltakere)
4. feb. 25	Coast Seafood
4. feb. 25	Grieg Seafood
4. feb. 25	SjømatNorge
4. feb. 25	Møte Insula/Nordic Group
7. feb. 25	Dialogmøte: Marianne Sivertsen Ness - Sjømateksport USA
11. feb. 25	Innlegg, Markedsutvalget, Sjømatbedriftene
12. feb. 25	Innlegg, Markedsgruppe laks og ørret, Norges sjømatråd
14. feb. 25	Nasjonalt eksportråd (Løypemelding)
19. feb. 25	Innlegg, Smarsjø konferansen, SjømatNorge og NCE Aquatec
24. feb. 25	Stiim og Blueplanet
25. feb. 25	Patentstyret
25. feb. 25	Møte i Styringskomiteen
27. feb.25	Nordic Kingfish
6. mars 25	Optoscale
24. mars 25	Referansegruppemøte 2 (ca. 30 deltakere).
31. mars 25	Møte i styringskomiteen
4. april 25	Biomarint Forum
8. april 25	Nasjonalt eksportråd (sluttbehandling)

I tillegg har arbeidsgruppen avholdt ca. 14. møter

Vedlegg 3 - Team Norway

Sammendrag med anbefalinger

Den verdiskapende fastlandseksporten bør utvikles raskere for å nå målene i eksportreform og omstillingsambisjonen for norsk økonomi. Eksport berører flere departementer, og en mer strategisk innretning av eksportarbeidet vil forandre tydeligere politiske føringer fra regjeringen, med tilslutning på tvers av sektorene, og et aktivt strategisk lederskap fra Nærings- og fiskeridepartementet.

Nasjonalt eksportråd har i sitt arbeid understreket behovet for økt samarbeid og å bygge landslag. Både bedriftene og næringsaktørene seg imellom, men også med og mellom de offentlige aktørene som på forskjellige måter støtter opp om eksportarbeidet. I Virkemiddelgjennomgangen i 2019 ble det rettet kritikk mot at virkemiddelapparatet besto av for mange aktører og at aktørene delvis drev med dupliserende aktivitet. I etterkant av områdegjennomgangen er antall aktører redusert ved at Eksportkreditt Norge AS og GIEK er slått sammen til Eksfin, og INTSOK og INTPOW slått sammen til Norwep.

Nærings- og fiskeridepartementet (NFD) er ansvarlig for internasjonalt fremme av norsk næringsliv, både strategisk og for koordineringen av Team Norway samarbeidet. Et viktig tiltak for å sikre bedre samordning mellom departementene og de eksportrettede virkemiddelaktørene var opprettelsen av Team Norway Forum som består av de offentlige aktørene med ansvar for næringsfremme. Team Norway Forum skal sikre mer strategisk styring og samordning av virkemiddelaktørene der formålet er å bidra til økt verdiskaping gjennom informasjonsutveksling, samordning og koordinert innsats.

Dette var gode tiltak. Samtidig er vi nå i en annen situasjon med nye utfordringer som gjør at Team Norway Forum bør videreutvikles. Økte geopolitiske spenninger, handelskriger, økt proteksjonisme og generelt vanskeligere markedsadgang gjør at arbeidet i flere departementer i større grad må sees i sammenheng. Samtidig representerer regjeringens ambisiøse eksportmål og etableringen av strategiske eksportsatsinger et økt behov for samordning og strategisk styring.

Team Norway Forum diskuterer og planlegger blant annet strategier for næringsfremme i utlandet. Det er samtidig et paradoks at de som faktisk utfører eksporten, bedriftene, ikke er representert i Forumet. Det innebærer at prioriteringer og innretning i arbeidet kun diskuteres av offentlige aktører, uten bedriftenes stemme.

For at staten effektivt skal kunne legge til rette for at eksportbedriftene griper muligheten der de kan og vil satse, må næringslivet kobles tettere på det strategiske arbeidet. NHO og LO som de sentrale partene i arbeidslivet, må ta et aktivt samordningsansvar i samarbeid med eksportbedriftene og de øvrige næringslivsorganisasjonene, som sikrer at næringslivet til enhver tid er relevant representert i de strategiske prosessene.

Nasjonalt eksportråd anbefaler derfor at Team Norway Forum utvides med representanter for næringslivet. Gitt partnerskapet som er reflektert i Nasjonalt eksportråd bør NHO og

LO delta fullt ut i Team Norway Forum. I tillegg bør Rederiforbundet, som er svært internasjonalt orientert i sitt arbeid, være representert. Samtidig vil en deltagelse forplikte, i den forstand at organisasjonene må ha gode rutiner på å representere og mobilisere sine medlemmer i arbeidet.

Team Norway Forum bør videre gjennomgå sin arbeidsform for å gjøre arbeidet enda mer strategisk orientert. For å styrke effekten av eksportarbeidet og samarbeidet om å nå målet, er det nødvendig med en mer aktiv strategisk styring, og en tettere involvering av eksportbedriftene som det utøvende leddet i eksporten. Oppfølging av handelsavtaler, industripartnerskap, MoU, de strategiske eksportsatsingene, utenriks- og energipolitikk og bedriftenes behov og rolle i oppfølgingen må sees i større sammenheng.

I det operative eksportfremmearbeidet ute i markedene vil et effektivt samarbeid under Team Norway paraplyen være viktig. Det må være tydelig at norsk næringslivs lokale aktører skal være medlemmer av Team Norway samarbeidet og det må sikres god samordning mellom utestasjonene og virkemiddelapparatets representanter. Regjeringens eksportfremmesatsinger må være en viktig del av utestasjonenes stedlige Team Norway-strategier i de prioriterte markedene.

De strategiske eksportsatsingene bør benyttes aktivt til å teste og utvikle en mer operativ modell og en mer strategisk innretning, i partnerskap med næringslivet. Prosjektstyrene og Innovasjon Norges sekretariater for eksportsatsingene har en viktig rolle i å samordne satsingene og bidra til Team Norway-strategiene.

Innovasjon Norge har gjennomføringsoppdraget for regjeringens eksportfremmesatsinger, uten at satsingene skal være begrenset til INs modell eller tjenester. I de tilfeller etterspurte tiltak og målene for disse ligger utenfor INs forretningsmodell eller etablerte tjenester, blir det avgjørende at IN i den operative gjennomføringen organiserer arbeidet rundt målgruppenes behov og involverer relevante næringsaktører. Prosjektsekretariatene i IN bør ha en tydelig koordinerende rolle med hensyn til utestasjonene og Team Norway aktørene ute og hjemme, og må samarbeide tett med industrien om å koble riktig spisskompetanse til de etterspurte løsningene.

Hawindsatsingen har vist at koordinering av suverene Team Norway aktører med egne forretningsinteresser og overlappende tjenester er krevende, og en grunnleggende samordning av roller, mandat og tjenester er fortsatt avgjørende for å oppnå god effekt av det samlede eksportarbeidet.

For industrien blir det avgjørende å samordne og sette sammen gode lag av bedrifter i fokuserte prosjektbaserte framstøt, definere arbeidskravene og gi tydelige bestillinger, og bidra med spisskompetanse fra eget nettverk.

Nasjonalt eksportråd anbefaler:

Nasjonalt eksportråd har allerede pekt på behovet for tydeligere styringssignaler for eksport som en felles satsing fra hele regjeringen i fellesskap, og at NFD gis et tydeligere strategisk lederansvar og de nødvendige forutsetningene for å utøve dette.

Nasjonalt eksportråd anbefaler videre:

... at LO, NHO og Rederiforbundet blir fullverdige deltagere i Team Norway forum.

... at Team Norway forum får et tydeligere samordningsmandat, der strategiske og operative føringer besluttet på tvers av departementenes og virkemiddelapparatets ansvarsområder.

... at INs koordineringsrolle, både som TPO og prosjektsekretariat i eksportfremmesatsingene, tydeliggjøres i INs oppdrag fra NFD, og at prosjektsekretariatene får en aktiv koordineringsrolle mellom hjemmekontoret og utestasjonene.

... at regjeringens eksportfremmesatsinger inngår i stedlige Team Norway strategier for utestasjoner i prioriterte markeder, og at dialog mellom utestasjonen og det respektive prosjektsekretariatet i samråd med prosjektstyret er en del av strategiprosessen.

... at det gjennomføres prosjektbaserte modellsatsing ved utvalgte utestasjoner

... at prosjektsekretariatet for eksportfremmesatsingene i samarbeid med utestasjonene ser på tilvirking av besøk til Norge, som en del av strategiprosessen for stedlig Team Norway strategi.

Vedlegg 4 – Aktørbildet for økt eksport fra sjømatnæringen

Departementene

Nærings- og fiskeridepartementet (NFD): har ansvaret for å utforme en fremtidsrettet nærings- og sjømatpolitikk. NFD er ansvarlig for internasjonalisering av norsk næringsliv, eksportfremme og bilateralt næringssamarbeid med andre land.

Utenriksdepartementet (UD): oppgave er å arbeide for Norges interesser internasjonalt, og har ansvaret for norsk utenrikspolitikk. Utenrikstjenesten har mer enn 100 utenriksstasjoner i over 80 land.

Energidepartementets (ED): hovedoppgave er å tilrettelegge en samordnet og helhetlig energipolitikk. ED jobber blant annet med internasjonalt energisamarbeid og internasjonalisering av norsk petroleums- og energileverandørindustri.

Eksportrettede virkemiddelaktører

Eksfin er en statlig forvaltningsbedrift (etat under NFD), som tilbyr statlig finansiering på kommersielle vilkår med selvfinansierende ordninger. Eksfin mottar oppdrag med målstruktur, budsjettbevilgninger og fullmakter fra NFD, og skal stimulere norsk eksport og bidra til å utløse internasjonale salgskontrakter og investeringer i Norge.

Formål: Effektiv forvaltning av finansierungsordninger for verdiskapende eksport

Samfunns mål: Størst mulig verdiskapende eksport

Brukermål: konkurransedyktige eksportører

Eksfin ivaretar også funksjonen som Norges offisielle eksportkredittinstitusjon (ECA)

Innovasjon Norge (IN) er et statlig særlovselskap eiet av NFD og fylkeskommunene. De økonomiske rammene fastsettes i statsbudsjettet, og IN mottar bevilgninger og oppdrag fra flere departementer og fylkeskommunene. Tjenestene medfinansieres med brukerbetaling. IN skal bidra til bærekraftig vekst og eksport i hele landet. Virksomheten og virkemidlene er regulert i Lov om Innovasjon Norge.

(https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2003-12-19-130/KAPITTEL_3#KAPITTEL_3)

IN mottar oppdrag fra flere departementer og fylkeskommunene, og NFD gir sine næringsrettede prioriteringer, oppgaver og bevilgninger i sitt oppdrag til IN. IN har en felles målstruktur for alle sine oppdragsgivere, som skal ligge til grunn for alle oppdrag og er overordnet øvrige føringer og styringssignaler, også i tilknytning til satsinger på sektorer og målgrupper:

Formål: Innovasjon Norge skal være statens og fylkeskommunenes virkemiddel for å realisere verdiskapende næringsutvikling i hele landet.

Hovedmål: IN skal utløse bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling, og utløse regionenes næringsmessige muligheter.

Delmål: flere gode gründere, flere vekstkraftige bedrifter og flere innovative næringsmiljøer. Innovasjon Norge ivaretar også funksjonen som Norges offisielle eksportfremme organisasjon (TPO).

(kilde: oppdragsbrev 2024).

(En mer detaljert beskrivelse av mål indikatorene for INs ulike oppdrag finnes i bl.a. Oppdragsgiverrapporten <https://www.innovasjon Norge.no/artikkel/ovrige-rapporter-fra-innovasjon-norge-2023>)

Norges Sjømatråd er et statsaksjeselskap med sektorpolitisk formål, eiet av NFD og finansiert gjennom lovpålagt markedsavgift på all eksport av norsk sjømat. Sjømatrådets oppgaver er regulert i fiskeeksportloven (<https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1990-04-27-9>), og de jobber sammen med den norske sjømatnæringen som en markedsorganisasjon.

Formål: å øke verdien av norsk sjømat i etablerte og nye markeder verden over.

Mål: Utvide, øke eller sikre markedsandeler, og øke betalingsvilligheten.

Delmål: økt antall kjøp, øke antall kjøpere, økt volum/verdi per kjøp.

Sjømatrådet forvalter også registerordning for sjømateksportører, og varemerket «Seafood from Norway».

Andre aktører

Næringslivets Hovedorganisasjon (NHO) er den største interesseorganisasjonen for bedrifter i Norge, og representerer mer enn 23 000 bedrifter. <https://www.nho.no>

Alle medlemsbedrifter i NHO er tilknyttet en landsforening som ivaretar bedriftenes bransjeinteresser. Landsforeninger innen verdikjeden til sjømatnæringen: Sjømat Norge og Norsk Industri med bransjeforeningen Havbruksleverandørene.

Landsorganisasjonen i Norge (LO) er Norges største lønnstakerorganisasjon.

Fagbevegelsens internasjonale samarbeid er blant annet innen bedre leve- og arbeidsvilkår, faglige og sosiale rettigheter og bekjemping av fattigdom. <http://lo.no>

Klyngeadministrasjonenes rolle i eksportarbeidet Klynger i og utenfor klyngeprogrammet er satt opp, organisert, finansiert og administrert på ulike måter, som egen juridisk enhet eller som en del av en større juridisk enhet (f.eks. en kunnskapspark eller annen innovasjons-/næringsrettet- virksomhet). Klyngene er medlemsstyrt (medlemsbedriftene) og opererer innenfor reguleringen av typen virksomhet. Når klyngeadministrasjoner mottar statsstøtte til drift og aktivitet omfattes dette av statsstøtteregulering (reguleringen for offentlige anskaffelser i offentlig sektor).

Klyngene drives etter mandat fra medlemmene, og innretning og oppdrag vil variere fra klynge til klynge. Det følger ikke noe eksportmandat med tilskuddet til klynge drift og klyngeaktiviteter fra IN. Eksportarbeid er som regel finansiert av medlemmene og private sponsorer (stiftelser), eller på oppdrag fra IN. Klyngene kan utføre bestemte eksportfremmende oppgaver, enten i form av å levere på en anskaffelse, eller ved at det er oppgaver/aktiviteter de utfører som ligger i finansierte aktiviteter i finansieringsgrunnlaget som ligger i klyngesøknaden/tildelingen. I tillegg kan klyngeadministrasjonen ha fått et eksportoppdrag fra egne eksportbedrifter (medlemmer).

Det kan være hensiktsmessig å bruke både klyngeadministrasjonen og nettverket de representere (bedriftene) i prioritering og mobilisering til relevante aktiviteter. Der de, enten på oppdrag/som leverandør eller eget initiativ, driver eksportfremmeaktivitet i markedene, er dette innlemmet som en del av Team Norways arbeidsplan (Play book) ute.

Mattilsynet – Eksport av sjømat til ulike markeder rundt om i verden stiller strenge krav til eksportbedriftene. Mattilsynet, Tolletaten, Fiskeridirektoratet og andre etater spiller en sentral rolle for å tilrettelegge for økt eksport ved å sikre at norsk sjømat oppfyller disse kravene.

Biomarint Forum - er en samarbeidsarena som består av LO med forbundene Norsk Nærings- og Nytelsesmiddelarbeiderforbund (NNN), Industri Energi, Fellesforbundet, Norsk Sjømannsforbund og Norsk Sjøoffisersforbund. NHO med Sjømat Norge og Norsk Industri, samt Norges Fiskarlag og Fiskebåt. Sammen representerer vi det brede spekteret av sjømatbedrifter, leverandørbedrifter og ansatte, fiskere, rederier og sjøfolk i hele den biomarine verdikjeden.

Biomarint forum omfatter all næringsaktivitet og næringsutvikling knyttet til de marine ressursene i havet. Med etableringen av forumet vil man i fellesskap på arbeidsgiver- og arbeidstakersiden jobbe for å hente ut mer av mulighetene i havet, både når det gjelder å skape arbeidsplasser, videreutvikle grønn industri og skaffe verden mer bærekraftig mat.

<https://biomarintforum.no/>

Fisk for utvikling - Bistandsprogrammet Fisk for utvikling (Ffu) støtter samarbeidsland med å sikre bærekraftige fiskerier og økosystemer, samt å øke bærekraftig produksjon av fisk og sjømat både gjennom økt kunnskap og bedre rammebetingelser.

Mål for programmet: Fisk for utvikling skal bidra til at fiskeri- og oppdrettssektoren bidrar til samfunnsøkonomisk utvikling i samarbeidslandene. Dette innebærer økt sysselsetting for kvinner og menn, samt bedre mat og ernæringssikkerhet for befolkningen.

<https://www.norad.no/tema/temaseksjon/klima-mat-miljo-og-energi/hav/fisk-for-utvikling/>