

Hráefnis- eða fullvinnsluland?

Guðjón Einarsson
gudjone3@gmail.com



Af hverju er íslenskur fiskur ekki fullunninn í ríkara mæli í neytendapakningar til útflutnings? Af hverju fer megnið af honum annaðhvort sem hráefni í áframvinnslu erlendis eða inn á hótela-, veitingahúsa- og mótuneytamarkaðinn?

Þessum spurningum varpaði Jónas R. Viðarsson, sviðsstjóri hjá Matís, fram í fróðlegu erindi hjá Þekkingarsetri Vestmannaeyja á dögum sem fram fór á netinu.

Þetta er ekki nýtt umfjöllunar-efni. Höfundur þessa pistils minnst þess að hafa spurt þessara spurninga þegar hann heimsótti Íslenskar fiskréttaverksmiðjur Coldwater í Bandaríkjunum fyrir 35 árum. Þar voru fiskblokkir frá Íslandi sagaðar í bita sem hjúpaðir voru deigi og raspi og síðan sendir út á markaðinn. Þau svör fengust þá að það væri hagkvæmara fyrir Íslendinga að reka verksmiðjurnar í því landi þar sem varan væri seld. Ef framleiðslan færi fram á Íslandi yrði flutningskostnaður umbúða og annarra aðfanga hærrí og sömuleiðis flutningskostnaður fullunninnar vöru úr landi samanborið við hráefni. Síðast en ekki síst var lögd áhersla á að auðveldara væri að bregðast við breytilegum kröfum markaðarins ef verksmiðjan væri í því landi þar sem vörurnar væri neytt. Margt hefur auðvitað breyst á þessum 35 árum og framleiðsla sjávarafurða á Íslandi orðið miklu fjölbreyttari en áður var. En hvernig er staðan nú?

Stóraukinn útflutningur á ónunnum fiski

Jónas sagði í erindi sínu að megnið af fiskinum frá Íslandi færi annaðhvort í áframvinnslu erlendis eða til hótela, veitingastaða og mótuneyta. Í fyrsta lagi væri um að ræða ferskan heilan fisk (gámafisk). Í öðru lagi sjófryst og landfryst flök. Í þriðja lagi fersk flök og bita. Og í fjórða lagi saltfisk.

Fram kom að árið 2020 hefðu verið flutt út 53 þúsund tonn af ónunnum heilum botnfiski. Þessi útflutningur hefur aukist mjög á undanföllum árum. Þannig hefur orðið fjórföldun í þorski frá árinu 2015 (úr 4.300 tonnum í 16.200 tonn), tvöföldun í ýsu (úr 3.400 tonnum í 7.100 tonn) og 28 földun í ufsa (úr 285 tonnum í 8.000 tonn). Mest af ufsanum fór til Póllands, eða 2.250 tonn, en síðan komu Frakkland, Danmörk og Þýskaland með 1.600-1.700 tonn hvert land. Sú breyting hefur orðið hvað þorskin varðar að áður fór mest af honum til Bretlands en nú eru Danmörk og Holland orðnir stærri kaupendur. Fersk heil ýsa fer nú sem áður mest til Bretlands.

Tilraunir fyrr á árum

Jónas benti á að árið 2020 hefðu verið flutt út 93 þúsund tonn af ferskum og frosnum þorskafurðum fyrir tæpa 100 milljarða króna. Hann spurði hvort ekki væri hægt að skapa meiri verðmæti hér heima.

Fram kom í máli hans að ýmislegt hefði verið reynt í þessa átt. Upp úr 1990 fóru nokkrar fiskvinnslur á Íslandi að pakka í neytendaumbúðir fyrir bresku verslunarkæðjurnar Marks & Spencers, Waitrose og Sainsbury's fiski, kartöflum, grænmeti og sósu. Stuttu síðar hóf Haraldur Böðvarsson hf. á Akranesi að framleiða fiskrúllur með ýmiss konar góðgæti. Í kjölfarið kom svo Vinnslustöðin í Vestmannaeyjum með pakningar undir merkinu 200 míflur sem í fyrstu voru ætlaðar



Bolfiskvinnsla í Vinnslustöðinni í Vestmannaeyjum.

Mynd / Hreinn Magnússon/VSV



Jónas R. Viðarsson.

Útflutningur á ferskum heilum fiski*	2015	2020
Þorskur	4.369	16.217
Ýsa	3.428	7.135
Ufsi	285	7.984
*Tonn		

fyrir innanlandsmarkað en stefnt á útflutning.

Lítill árangur – hvað veldur?

Þessar tilraunir til útflutnings á fiskrétum í neytendapakningum urðu ekki langlífar og lítið hefur miðað á síðustu áratugum. Jónas nefnir nokkrar líklegar ástæður fyrir þessu en bendir líka á ýmsar forsendur sem hafi breyst á seinni árum.

Í fyrsta lagi höfðu tólar á sínum tíma áhrif á fullvinnslu hér á landi því tólar hækkuðu eftir því sem varan var meira unnin. Nú hafa hins vegar nær allir tólar inn í innri markað ESB verið felldir niður.

Í öðru lagi geti sveiflur á gengi krónunnar skapað mikla erfiðleika því sölusamningar um fullunna vöru eru almennt í mjög föstum skorðum þegar kæmi að verðlagningu.



Ferskum fiski pakkað til útflutnings.

Mynd / Hreinn Magnússon/VSV

Minni launakostnaður

Í þriðja lagi er launakostnaður mikill á Íslandi samanborið við mörg önnur lönd. Meðallaunakostnaður er t.d. í Kína aðeins fjórðungur af því sem hann er á Íslandi, kostnaðurinn er rúmlega þrefalt minni í Póllandi en héraendis og 35% minni í Bretlandi. Jónas bendir þó á að sjálfvirkni og hátt tæknistig ætti að draga úr launakostnaði á Íslandi og því óvíst hvort þessi liðir skipti öllu máli þegar komi að fiskvinnslu héraendis.

Í fjórða lagi er gjarnan nefnt að vegna fjarlægðar Íslands séum við lengur að bregðast við breytingum á markaðinum og þörfum hans, auk þess sem flutningskostnaður á ferskum afurðum í flugi sé há. Á móti er bent á að bættir ferlar hafi orðið til þess að sjóflutningar á ferskum afurðum hafi aukist. Auk þess sé sparnaður af því að vinna vöruna alla á sama stað.

Stóru verslunarkæðjurnar allsráðandi

En fleira veldur því að erfitt er að komast inn á neytendamarkaðinn erlendis með fullunna vöru. Tiltölulega fáir aðilar ráða yfir stórum hluta markaðarins, sér í lagi smásölumarkaðinum. Þessir aðilar leggja áherslu á eigin vörumerki. Markaðssetning er því mjög kostnaðarsöm.

Árs mót bendir Jónas á að ný tækifæri til að nálgast neytendur beint gætu skapast með aukinni sölu á netinu, til dæmis vegna breyttrar kauphegðunar í kjölfar Covid-19. Einnig með því að leggja áherslu á jákvæða ímynd Íslands, rekjanleika, sjálfbærni, gæði, hreinleika, þægindi og svo framvegis.

Fjárfest í fullvinnslu erlendis

Fram kom í máli Jónasar að mörg stóru íslensku sjávarútvegsfyrirtækin hefðu kosið að fjárfesta í áframvinnslu eða fullvinnslu

nær mörkuðunum. Hann nefndi Samherja, Vísi og Þorbjörn sem ættu í vinnslum í Bretlandi, Þýskalandi, Hollandi, Frakklandi, Póllandi, Grikklandi og víðar. Áður voru fiskisöluvirkni og hátt tæknistig héraðsfrystihúsanna og Íslenskar sjávarafurðir með stórar vinnslur í Bandaríkjunum og Bretlandi.

Markaðsstarf kostnaðarsamt

Að loknu erindi Jónasar var boðið upp á umræður. Sigurgeir Brynjar Kristgeirsson, framkvæmdastjóri Vinnslustöðvarinnar í Vestmannaeyjum, sagði að Íslendingar væru góðir í veiðum og vinnslu og þrýðilegir í tækni.

„Hins vegar áttum við okkur ekki á því hvað sala og markaðsstarfsemi skiptir miklu máli. Hún er mjög kostnaðarsöm og talsverðar líkur á því að hlutirnir gangi ekki eins og ætlast er til. Það tekur ábyggilega 10-20 ár að komast í gegnum þann þekkingarferil, en þar eru örugglega verðmæti sem hægt er að sækja,“ sagði Sigurgeir Brynjar.

Ríkisstyrktar fiskvinnslur

Pétur Hafsteinn Pálsson, framkvæmdastjóri Vísis í Grindavík, sagði að örugglega fælust mikil tækifæri í því að þræða einhvers konar millileið í þessu efni.

„Varðandi aukinn útflutningur á ónunnum fiski frá Íslandi er rétt að hafa í huga að þær fiskvinnslur sem við erum að keppa við erlendis og njóta ríkisstyrja eru að einhverjum hluta að borga fyrir heilan fisk sama verð og við fáum fyrir unnu afurðina. Þetta er að stórum hluta skýringin á því hvers vegna við erum ekki komin lengra í átt til fullvinnslu. Víglínan í því að vinna fisk á Íslandi er komin að þorski og ýsu og ef við gerum ekki eitthvað munum við væntanlega tapa því stríði eins og við erum nú þegar búnir að tapa baráttunni í vinnslu á ufsa og öðrum tegundum,“ sagði Pétur.

Niðurgreidd fjárfesting

Sigurgeir Brynjar bætti því við að ekki væri nóg með að launakostnaður á Íslandi væri hærri en erlendis heldur þyrfti líka að hafa í huga að fjárfestingar erlendis væru niðurgreiddar.

„Ef fjárfestingarkostnaðurinn er enginn og launakostnaðurinn minni erlendis en hér heima eigum við enga möguleika í samkeppninni. Þar að auki eru íslensku fyrirtækin sérstaklega skattlögð meðan þau erlendu njóta styrkja. Það er meginmunurinn.“