

# Fullvinnslan kemst ekki á skrið

**N**ærrí 80.000 tonn af óunnum fiski voru flutt héðan út á síðasta ári. Þar er hann unninn áfram inn á neytendamarkaði. „Það er svo sem ekkert óeðlilegt að menn séu að spyrja af hverju við erum ekki að nálgast neytandann meira en við gerum,“ sagði Jónas Rúnar Viðarsson, sviðsstjóri

hjá Matís, í erindi hjá Þekkingarsetri Vestmannaeyja fyrr í mánuðinum.

Hann sagði þróunina reyndar hafa verið í hina áttina: „Ef við berum saman 2015 og 2020 þá hefur orðið fjórföldun á útflutningi á óunnum þorski, tvöföldun í ýsu og 28-földun á ufsanum,“ sagði hann.

Sigurgeir Brynjar Kristgeirsson í Vinnslustöðinni sagði þetta ekki síst stranda á markaðsvinnunni: „Við erum góð í veiðum, við erum góð í vinnslu, við erum prýðileg í tækni, en ég held að stóra málið sé að við áttum okkur ekki á því hvað sala og markaðsstarfsemi skiptir miklu máli.“ **» 4-5**

Launakostnaður í Kína er rúmlega fjórfalt lægri en á Íslandi og rúmlega þrefalt lægri í Póllandi. Í Bretlandi er launakostnaðurinn um 35% lægri en hér á landi.

ADSEND MYND



Nærri 80.000 tonn af óunnum fiski flutt út á síðasta ári

# Sífelld meira flutt út og til fleiri

**Sviðsstjóri hjá Matís spyr hvers vegna íslenskum sjávarútvegi hafi enn ekki tekist að senda fullunnar vörur í neytendapakningum beint inn á markaði erlendis.**

GUÐSTEINN BJARNASON  
gudsteinn@fiskifrettir.is

Það er svo sem ekkert óeðlilegt að menn séu að spyrja af hverju við erum ekki að nálgast neytandann meira en við gerum,“ segir Jónas Rúnar Viðarsson, sviðsstjóri hjá Matís.

Hann flutti erindi á Þekkingarsetri Vestmannaeyja 4. mars síðastliðinn, þar sem hann fjallaði um útflutning sjávarafurða héðan. Að langstærstum hluta eru þær seldar út óunnar, ýmist ferskar eða frystar, til fyrirtækja erlendis, en þar eru þær síðan unnar áfram inn á neytendamarkaðinn.

„Af hverju erum við bara að flytja út hráefni fyrir aðra?“

Í því sambandi velti Jónas fyrir sér þeim mikla verðmun sem er á vörunni erlendis, eftir því hvort þar er keypt hráefnið eða fullunnin vara.

„Á síðasta ári vorum við til dæmis að flytja út heilan, ferskan þorsk og meðalverðið þar var 460 krónur, blokkfryst þorsklök voru að meðaltali að fara á 909 krónur og dýrustu afurðirnar, þorskhakkarnir, voru að meðaltali að seljast á 1.650 krónur.“

Til samanburðar nefndi hann verð beint til neytenda erlendis.

„Þú þarft ekki annað en að fara á heimasíður verslanakeðja erlendis og sjá að það er verið að selja til dæmis fiskikökur á 1.500 kall kílóíð, og þar er fiskurinn bara 19% af endanlegri vöru. Brauðub þorsklök eru að seljast á 1.800 kall og svo sjáum við að þorskbítar eru að fara jafnvel allt upp undir 5.000 kall út úr búð erlendis.“

## Þess vegna spyrjum við

Jónas greindi frá því að á síðasta ári fluttum við út 53.000 tonn af óunnum botnfiski og 26.000 tonn af óunnum eldislaxi. Á allra næstu árum má auk þess reikna með því að magn eldisfisksins aukist allverulega.

„Þess vegna spyrjum við: Er ekki hægt að vinna þetta hérna heima?“

Prófinin hefur samt verið í hina áttina: „Við sjáum að það hefur verið að aukast útflutningur á ferskum þorski, ýsu og ufsa. Ef við berum saman 2015 og 2020 þá hefur orðið fjórföldun á útflutningi á óunnum þorski, tvöföldun í ýsu og 28-földun á ufsanum,“ sagði Jónas

„Við sjáum líka að það sem áður var að fara á Bretland eða Þýskaland, það er núna að fara mun víðar. til Danmörk, Holland, Frakkland, Lettland og Pólland eru að flytja inn þennan óunna fisk frá okkur.“

Hann tók sem dæmi að á síðasta ári fluttum við út 93.000 tonn af frosnum og ferskum þorskaufurð-

um fyrir tæpa 100 milljarða, og kílóverðið var þá á bilinu 56 krónur upp í 1.652 krónur.

„Þannig að menn spyrja: Er ekki fullvinnsla málið?“

## Fyrri tilraunir

Hann minnti þó á að ansi margt hefur verið reynt og „það er ekki eins og menn hafi ekki verið að prófa“.

Fyrir 30 árum var til dæmis gerð atgæta að því að fullvinna sjávarafurðir hér heima beint inn á neytendamarkað erlendis. Nokkrar fiskvinnslur voru farnar að pakka í neytendaumbúðir fyrir verslanakeðjur á borð við Marks & Spencer, Waitrose og Sainsbury's. Stuttu síðar hóf Haraldur Böðvarsson að framleiða fiskirúllur fylltar með ýmiss konar góðgæti. Vinnslustöðin í Vestmannaeyjum þreifaði einnig fyrir sér, eins og fram kemur í hliðarefni hér á síðunni, „og menn héldu þá að þetta væri komið til að vera og við færum að verða meiri útflytjendur að fullunum afurðum,“ sagði Jónas.

„Við erum alltaf að selja 100% fisk, svo koma einhverjir aðrir og selja lengra í virðisæðjunni og þeir bæta við brauði, kartöflum, baunum og einhverju uppfyllingarefni og taka út heilmikla virðisaukningu þar.“

Jónas Rúnar Viðarsson, sviðsstjóri hjá Matís.

## Hindranir í veginum

Jónas velti síðan upp spurningunni af hverju hafi ekki miðað meira áfram í fullvinnslu, og nefndi nokkrar mögulegar ástæður.

Ein er tollaumhverfið, en það hafi reyndar breyst mikið með inngöngu Íslands í Evrópska efnahagssvæðið, því „nær allir tollar á innri markað Evrópusambandsins á sjávarafurðir hafa verið felldir niður. Að undanskildum laxa-, síldar- og makrílafurðum.“

Önnur hindrun gæti verið gengið, því sveiflur á gengi er mjög erfiðar í þessum geira.

Þá nefndi Jónas launakostnað, en meðallaunakostnaður í Kína er til dæmis rúmlega fjórfalt lægri en á Íslandi og rúmlega þrefalt lægri í Póllandi. Í Bretlandi er launakostnaðurinn um 35% lægri en hér á landi, en í Noregi er hann reyndar 35% hærrí.

Á móti launakostnaðinum kemur þó að sjálfvirknin og hátt tæknistig hér á landi hefur sparad launakostnað, en reyndar sé „óvíst hvort launakostnaður skipti öllu mál þegar kemur að fullvinnslu hér á landi“.

## Mun taka 10 til 20 ár

Að loknu erindi Jónasar, sem flutt var í fjarfundabúnaði eins og verið hefur á tímum heimsfaraldurs, komu spurningar og vangaveltur frá útgerðarmönnum á borð við

Pétur Pálsson í Vísi og Sigurgeir Brynjar Kristgeirsson í Vinnslustöðinni.

„Við erum góð í veiðum, við erum góð í vinnslu, við erum prýðileg í tækni, en ég held að stóra málið sé að við áttum okkur ekki á því hvað sala og markaðsstarfsemi skiptir miklu máli,“ sagði Sigurgeir Brynjar. „Hvað það er dýrt, og þar eru talsverðar líkur á að hlutirnir gangi bara alls ekki eins og menn ætluðu sér. Og það er þekkingarferill sem mun örugglega taka 10 til 20 ár að komast í gegnum til að ná tökum á og til að auka verðmæti. Því það eru verðmæti þar, það er enginn vafi á því í mínum huga.“

Jónas tók undir þetta: „Menn hafa verið að reyna ýmislegt en menn hafa ansi oft rekið sig allhressilega á. Og þetta er ekki svo einfalt eins og sumir virðast halda að það sé bara að byrja að framleiða og það séu bara einhverjir tilbúnir með auðar hillur í búðunum sínum til þess að taka á móti þessu.“

## Ólíkt umhverfi

Pétur í Vísi sagði þetta vera viðfangsefni dagsins, þarna séu mjög mikil tækifæri.

„Stóra málið er og vandamálið að þær stóru vinnslur sem við erum að keppa við erlendis, þær virðast borga fyrir heilan fisk það sama sem við fáum fyrir afurðina.“

Hann nefndi síðan að styrktarumhverfið erlendis hefði þarna mikið að segja.

Sigurgeir Brynjar í Vinnslu-

## Framtíðin var í forsteikingunni

**V**egna hraðans í þjóðfélaginu er enginn vafi á því að forsteiktur fiskur er það sem koma skal," sagði Þorbergur Aðalsteinsson í viðtali við Ægi árið 1997. „Fólk vill sífellt minna og minna fyrir daglegri eldamennsku hafa og þannig er fiskurinn líkur kjöti. Fólk hefur engan áhuga á því að kaupa lambalæri til þess að þurfa að fara heim með það og úrbeina. Við erum nú að bjóða upp á mat sem er tilbúinn í ofn og hita þarf í fimm til sex mínútur en stefnan er sú að í framtíðinni fái viðskiptavinurinn tilbúinn rétt sem aðeins þarf að hita upp.“ Þorbergur, landsþekktur handboltakappi, vann á þeim tíma hjá Vinnslustöðinni í Vestmannaeyjum og stjórnaði þar nýrri framleiðslulínu sem kallaðist 200 mílur. Jónas sagði í erindi sínu að þessi vara hefði í fyrstu verið hugsuð inn á heimamarkað, „en stefnt var á heimsyfirræð“.

# landa

stöðinni tók undir það og tók jafnframt fram að þótt við getum vissulega lækkað launakostnaðinn hér heima með því að fjárfesta í vinnslubúnaði, þá séu þær fjárfestingar mjög dýrar og „eins og Pétur bendir réttilega á þá er það víðast hvar í Evrópu að fjárfestingar eru niðurgreiddar. Þannig að ef fjárfestingarkostnaðurinn er enginn og ef launakostnaðurinn er lægri þá eigum við enga möguleika í samkeppni.“

Aðstöðumunurinn í sjávarútvegi sé þá ekki síst fólgin í því „að við erum skattlögð en aðrir eru styrktir. Það er meginmunurinn,“ sagði Sigurgeir.

Vinnslustöðin hafi vissulega, eins og fleiri íslensk sjávarútvegsfyrirtæki, lagt töluvert í markaðsstarf erlendis og þá einkum í samstarfi við erlend fyrirtæki og dótturfélög erlendis. „Stóra málið er auðvitað að koma sér að,“ sagði hann. „Þetta eru til þess að gera fáir aðilar á hverjum markaði, og bara spurning um líf og dauða hvort þú kemst að hjá þeim sem eru í smásöluversluninni, ef þú ætlar að fara þá leið. Og það er sífelld og endalaus vinna sem þarf að halda úti.“

Þekkingarsetur Vestmannaeyja hefur í þrjú ár staðið fyrir mánaðarlegum erindum um ýmis mál er tengjast sjávarútvegi. Tugir manna hafa yfirleitt mætt til að hlýða á erindin sem, eins og segir í kynningu Þekkingarsetursins, „eiga erindi við fjölbreyttan hóp fólks sem starfar í sjávarútvegi og tengdum greinum“.