

Sjávarútvegsráðstefnan 2011 –
Frá tækifærum til tekjusköpunar
Grand Hótel Reykjavík
13.-14. október 2011.

ERINDI: VIÐSKIPTI Í NÍGERÍU OG VESTUR AFRÍKU

Árni Þór Bjarnason

Fundarstjóri, góðir áheyrendur

Ætlunin er að byrja á að fara lauslega yfir sögu viðskipta við Nígíeríu og önnur ríki Vestur Afríku, en talið er að þessi viðskipti hafi hafist á 17-18 öld með því að skreið og þurrkaður saltfiskur var notað í vöruskipti og talið er að kaupmenn hafi notað þessar vörur sem greiðslur fyrir bæði vörur og þræla í löndum þessum.

Seinna er talið að kristniboðar hafi haft hjá sér skreið til að laða að sér íbúa á svæðum þessum til að færa þeim kristna trú og til marks um þetta má taka fram að sá þjóðflokkur í Nígíeríu sem mest kaupir af skreið og þurrkuðum hausum er Igbo en þeir eru að langmestu leyti kristnir.

Skipting á markaðssvæðum er nokkuð áberandi í Vestur Afríku, en Nígíería er eina landið sem kaupir skreið og þurrkaðar ósaltar vörur að einhverju magni meðan aðrar nágrannabjóðir þeirra vilja nánast eingöngu saltaðan fisk s.s. Ghana, Cameroon, Congo, Angola o.fl. og flytja Norðmenn út töluvert magn af þurrkuðum ódýrum saltfiski til þessara landa á ári hverju. Snemma á síðustu öld fóru að fara stórar sendingar af skreið á ári hverju til Nígíeríu en það var að mestu leyti í heilum skipsförmum sem voru á bilinu 20-70,000 ballar í hvert skip eða 1,000 til 3,000 tonn.

Eftir að löndin á þessu heimsvæðu öðluðust sjálfstæði um eða eftir miðja síðustu öld gekk á ýmsu í stjórnun þessara landa, stjórnarbyltingar voru tíðar og óútreiknanleg stjórnvöld settu viðskiptum skorður, m.a. vegna þess að þeim fannst of stór hluti gjaldeyrstekna þjóðanna fara í innflutning sem fór til þess hluta þjóðarinnar sem ekki var við stjórn og þá var innflutningur bannaður og gátu liðið nokkur ár milli þessa sem innflutningur var leyfður.

Sennilega hafa einna bestu árin í þessum viðskiptum verið upp úr 1980 en þá var Nígíería 3ja stærsta land sem Ísland flutti út vörur til, einungis Bandaríkin og Bretland voru stærri.

Þá var líka velmegunin í þjóðfélaginu mikil vegna olíu sem nýlega var byrjað að vinna og var þá uppgangurinn ævintýrlegur. Á þessum tíma var gengi gjaldmiðils Nígíeríu Naira virði um USD 1,80 aða á svipuðu gengi og Breska pundið. Þá hafði fólk í landinu líka þokkaleg laun samanborið við önnur lönd, en þegar olíuverðið lækkaði þá hrundi allt í þjóðfélaginu og gengið hrundi með og kaupmátturinn líka.

Þetta varð til að skreiðin varð munaðarvara sem einungis hinir ríku höfðu efni á og millistétin varð að láta sér nægja herta hausa og bein meðan þeir fátækustu geta ekki leyft sér að kaupa þessa vöru. Salan á hausum og beinum af Þorski, Ýsu, Ufsa, Löngu og Keilu hefur aukist ár frá ári og er í dag um 18,000 tonn frá Íslandi og þar fyrir utan eru íslenskur aðilar ýmist með eða tengdir framleiðsluaðilum á samskonar vörum í Færeyjum, Skotlandi Englandi, Noregi og Kanada sem ætla má að framleiði tæp 10,000 tonn til viðbótar.

Eina landið sem er að framleiða vörur inn á þessa markaði, þ.e. í þurrkuðu og þurrfiski fyrir utan Ísland er Noregur, en framleiðsla þar hefur verið töluvert minni en á Íslandi, en þeir hafa líka verið að framleiða eitthvað af skreið.

Í dag eru þessi viðskipti mun einfaldari en þau voru hér áður fyrr.

Kaupandi/Innflytjandi þarf einungis að afla sér svokallað Form „M“ sem er innflutningsleyfi sem þeir fá í viðskiptabönkum sínum og síðan er opnuð bankaábyrgð eða varan staðgreidd. Mjög lítil áhætta er í þessum viðskiptum í dag en því miður er það þannig að aldrei er að vita hvenær hlutirnir breytast í þessum heimshluta og á morgun gæti staðan verið allt önnur.

Í dag eru innflutningstollar á allar þær vörur sem við flytjum til þessara landa, mismunandi eftir löndum en í Nígíeríu eru þeir á bilinu 10-20% eftir hvað um er að ræða.

!0% tollur er á öllum hausum, en 20% á skreið og beinum vegna þess að þeir flokka beinin sem heilan fisk. En þrátt fyrir að þetta séu opinberar tölur á tollunum þá enda kaupendurnir oftast með að greiða eitthvað meira vegna þess að eftirlitsfyrirtækin sem annast verðeftirlit SGS og Cotecna geta uppfært öll verð eins og þeim sýnist og þar af leiðandi hækkað tolla. Þetta er sem betur fer ekki okkar vandamál, en hefur samt áhrif á endanleg verð til kaupenda okkar.

Reynt hefur verið mikið að fá þessa tolla lækkaða af innflytjendum en án mikils árangurs og veit ég að norsk stjórnvöld hafa ýtt á málið líka og fyndist mér ekkert að því að íslensk stjórnvöld sýndu málefnum þessara viðskiptalanda okkar einhvern áhuga, en ekki var leitað til útflytjenda til þessara heimsálfu sem er nokkuð stór viðskiptavinur okkar um það hvar ætti að staðsetja sendiráð, en eðlilegra hefði að mínu mati að staðsetja það í einu af stærri viðskiptalöndum okkar og fjölmennasta ríki Afríku í stað núverandi staðsetningar. Eins og fyrr sagið er útflutningur til Nígeríu í þurrkuðum afurðum um 18,000 tonn frá Íslandi að verðmæti um USD 70-80,000.000 og hefur haldist á þessum nótum með smá aukningu á hverju ári, en erfitt hefur verið auka við magn frá Íslandi og nánast allt hráefni sem býðst er nýtt til þurrkunar.

Eins og staðan er á þessum markaði í dag er þar grenjandi eftirspurn, en reynslan hefur kennt manni það að þetta getur breyst mjög hratt. Verðin eru í hæstu hæðum, en gjarnan er besta salan á þessum markaði þegar rigningartíminn er búinn í október og fram að jólum og helst síðan í jafnvægi fram í mars þegar næsti rigningartími hefst en þá dvínar eftirspurnin aftur. Varðandi aukningu á sölu á þennan harkað þá tel ég hæfilega aukningu á hverju ári vera góða og góður möguleiki á því að auka markaðinn, en hættulegt gæti verið að auka framboðið hratt inn á markaðinn vegna þess að varan geymist ekki lengi við þær aðstæður sem boðið er upp á í Nígeríu. Þegar er viðbót að koma inn á markaðinn í formi fisks frá þeim verksmiðjum sem settar hafa verið upp erlendis og sífellt bætast fleiri við.

Nú er verið að framfylgja reglugerð varðandi frystitogara að þeir komi með alla hausa og bein í land og færi það þá væntanlega að stóru leyti í þurrkum, en að mínu mati þá er þetta of stór biti í einu að ætla að markaðurinn geti tekið við þessari aukningu á einu bretti auk þeirrar aflaukningar sem verur hér á þessu kvótaári. Eins og er hafa fáir togarar verið að hirða þá þorsk, ýsu og ufsahausa sem til falla, en samt hefur það verið að aukast ár frá ári og ágætt væri ef byrjað væri á taka eingöngu þá hausa sem til falla og jafnvel spurning hvort til sé framleiðslugeta á öllu því magni sem myndi bætast við en ætla mætti að það þýddi með því að vinna bara hausana um 20% aukningu á ársgrundvelli.

Í framhaldi af þessu má líka geta þess að Norðmenn hafa verið að beina augum sínum að þessari framleiðslu hjá okkur Íslendingum og verið að auka styrki til framleiðslu á aukaafurðum sem mun þýða viðbótaraukningu inn á þennan markað. Nú þegar er ein verksmiðja í Noregi og á næsta ári munu bætast 2 við með framleiðslugetu upp á 3-4,000 tonn á ársgrundvelli.

Önnur framleiðsla sem mikið hefur verið að fara af til Vestur Afríku og þá aðallega Nígeríu er frosinn makrill og síld og hefur sala þessarar vöru frá íslenskum aðilum stóraukist á liðnum árum en þó mest með markrill sem veiddur er af skipum í íslenski eigu við strendur Marokkó og Míritaníu en íslenska fyrirtæki gera þar út 6-8 stóra togara og fer stór hluti þeirrar vöru á markaði í Vestur Afríku. Ekki er ég með upplýsingar um hvað mikið magn er um að ræða en einungis markaðurinn í Nígeríu tekur á bilinu 800,000 til 1,000,000 tonn af frosnum fiski að verðmæti 1,2 til 1,5 milljarða USD og hefur þessi markaður verið að aukast ár frá ári en það sem hefur hamlað vexti hans er vöntun á frystigeymslum en þær er helst að finna í Lagos og erfitt er að dreifa fiskinum annað nema í smærri skömmtum.

Er málum þannig háttáð í dag að stjórnvöld telja þetta allt of mikið, en þurfa samt að fæða þjóðina og hefur mikið verið talað um það á síðastliðnum árum að auka þyrfti fiskeldi í landinu og eru uppi hugmyndir um stórfellda uppbyggingu á því með hjálp Alþjóðabankans

en aftur á móti er sá hængur á að þetta krefst tæknikunnáttu og það að viðhalda tækjum sem hefur alltaf verið af skornum skammti hjá þessum viðskiptavinum okkar, þannig að mínu mati er enn langt í land með að þeir geti aukið þessa framleiðslu sína að einhverju magni.

Þótt ekki sjáist í hagtölum okkar mikill útflutningur áfrosnum fiski til Nígeríu eða annarra landa í Vestur Afríku er það staðreynd að töluvert af makrílframleiðslunni hér var selt óbeint til Nígeríu en það virðist ekki hafa ratað á Nígeríu sem neysluland.

Ef Nígería og önnur lönd í Vestur Afríku eru að taka 10-20,000 tonn héðan sem ég tel vera nokkuð nærri lagi þá er verið að tala um vermæti um USD 15-20,000,000 til viðbótar því sem áður kom fram og er þá beinn útflutningur okkar Íslendinga á þetta svæði að nálgast USD 100,000,000 eða rúmlega 10 milljarðar IKR.

Þá er ekki verið að taka inn í myndina það sem er óbeint sem er a.m.k. 50% í viðbót.

Eins og ég hef dregið saman hér fyrir framan má sjá hvað þetta svæði er gífurlega mikilvægt fyrir okkur og allar breytingar koma til með að hafa veruleg áhrif og því tel ég að íslensk stjórnvöld verði að rækta vel samskipti við þessi lönd til að viðhalda og bæta þau samskipti sem nú þegar eru fyrir hendi....