

## Allt hráefni í land

### Hver eru tækifærin og hindranir við nýtingu aukahráefnis ?

#### Að hitta naglan á höfuðið.

Fundastjóri, góðir fundamenn,

Hvað er afurð, aukafurð eða hráefni? Í núinu teljum við þetta allt liggja í augum uppi. Þetta sé frekar augljóst og þurfi ekki frekari umræðu. Þegar betur er að gáð, er þetta ekki alltaf jafn augljóst og virðist.

Hverfum aðeins aftur í tímann þegar afi minn Hermann Hermansson gerði út trilluna Hermóð í Ísafjarðarjúpi á fyrri hluta tuttugustu aldar.

Í þá daga var saltaður þorskur helsta útflutningsvaran. Fyrir aðrar fisktegundir fengust ekki peningar í þá daga. Það mátti hinsvegar borða ýsuna og gefa nágrönnum til matar, eins og aðrar tegundir. Þorskurinn var „afurðin,“ en aðrar fisktegundir aukaafurðir og lítils virði,

Þetta breyttist allt í Djúpinu þegar Englendingarnir fóru að falast eftir ýsuni til kaups og greiða fyrir hana með beinhörðum peningum. Þá var ýsan ekki lengur verðlaus aukaafurð heldur mikilvægur meðafli við þorskveiðar.

Því rifja ég upp þessa sögu af afa mínum og útgerð hans til að minna á að útgerðarmaðurinn heldur skipi sínu til veiða til þess að brauðfæða sig og sína og afla tekna. Hann einbeitir sér að sjálfsögðu að því að veiða og verka þann afla sem gefur honum mestar tekjur.

Aðstæður eru þó alltaf síbreytilegar og það sem áður var ekki talið verðmæti getur orðið það við breyttar aðstæður.

Afurð – vinsla – markaður, þessi keðja verður að vera til staðar til að vinnsla afurða nái flugi. Það er ekki möguleiki að frammlalla þessa keðju með reglugerð einn saman, úr því verður þvíngað klúður.

Ögurvík hf, það fyrirtæki sem ég starfa við gerir út tvo frystitogara, Frera RE og Vigra RE. og hefur verið í frystitogra rekstri óslitið frá 1985. Áður gerði félagið út ísfisktogara og þar áður nótabáta, og sú saga nær allt aftur til ársins 1964.

Stefa Ögurvíkur hf. allt frá stofnun fyrirtækisins fyrir um fimmtíu árum hefur verið skýr og má segja að hún, að ýmsu leyti taki mið af þessari stuttu frásögn minni af útgerðarreynslu afa míns.

Við hjá Ögurvík hf komum með þau verðmæti í land sem standa undir tilkostnaði. Auðvitað eru takmörk fyrir því hvað við getum gengið langt í þeim efnum, hvað við getum kostað miklu til og hversu langt við getum gengið fram í því að krefjast vinnuframlags sjómanna án þess að þeir fái fyrir það lágmarks laun.

Meginverðmæti aflans felst í að flaka, haus- og sporðskera og frysta þann afla um borð sem við veiðum. Meginmarkmiðið er að stækka aðalafurðina, það er bæta nýtinguna og gera þorskflakið stærra, og skera karfann af meiri nákvæmni.

Við höfum reynt margt til þess nýta aukaafurðir, svo sem hausa, sporða, lifur, hrogn, marning ,meltu og afskurð.

Margt hefur okkur tekist vel en því miður hefur annað mistekist.

Við reyndum til dæmis að hefja meltuvinnslu um borð í Frera RE og vorum vongóð um að sú vinnsla mundi skila okkur miklu.

Við hrifumst með vísindamönnum sem töldu okkur trú um að þetta væri tæknilega lítið mál og þeir höfðu reyndar selt stjórnvöldum hugmyndina líka sem gáfu út reglugerð um slíka vinnslu, sem skilirði fyrir rekstri frystitogara.

Reynsla okkar var hinsvegar önnur en lofað og fyrirskipað var og við urðum að hverfa frá þessari meltuvinnslu í ljósi þeirrar slæmu reynslu sem við urðum fyrir.

Sérstaklega ánægjulegt er hversu vel hefur tekist til við nýta grálúðuna. Þar sem hægt er að selja, haus, sporð og fiskhold hennar, enda góður markaður fyrir allar þessar afurðir í Kína og Tawan.

Við hjá Ögurvík höfum sýnt seigulu í því að koma með þorskhausana að landi um langt árabíl, oftast fyrir lítið verð. Verr hefur gengið með karfahausa þar sem enginn almenilegur markaður hefur fundist fyrir þá. Það getur hinsvegar allt breyst ef við finnum markaði fyrir slíkar afurðir.

Stóraukin eftirspurn eftir lifur hefur leitt til þess að reynt er að koma með lifur að landi í auknum mæli enda verðið orðið skaplegt.

Framhjá því verður hinsvegar ekki horft að ýmsar tæknilegar hindranir og plássleysi um borð í frystiskipunum eru takmarkandi þættir fyrir því hvað hægt er að gera í nýtingu aukaafurða. Að ég tali ekki um kostnaðarþætti sem afurðin þarf að standa undir svo sem nauðsynlegri fjárfestingu, frystikostnaði, launum, umbúðum, löndun og uppskipun svo nokkuð sé nefnt.

Flakafrystitogararnir á Íslandi eru orðnir gamlir og það er kostnaðarsamt að endurnýja eða breyta þeim. Nefna má að Vigri RE er nýjasti flakafrystitogarinn sem byggður hefur verið fyrir Íslendinga. Hann kom inn í flotann árið 1992 eða fyrir um tuttugu árum síðan.

Samkvæmt greinargerð sem Alfreð Tulinius ráðgjafi hjá Nautic ehf vann fyrir útvegsmenn, á síðasta ári um nýtingu afla og aukaafurða kemur fram að rekstarfyrirkomulag vinnsluskipa á Íslandsmiðum hefur tekið miklum breytingum síðastliðin ár.

Samkvæmt upplýsingum frá Hagstofu Íslands var hlutdeild sjófrystingar í þorski mest um 23,8% árið 1999, af öllum þorskafla íslenskra skipa og var þá rúm 48 þúsund tonn.

Árið 2010 var hlutdeildin kominn niður í 14,71% og magnið rúm 24. þúsund tonn, sem deilist niður á 27 skip.

Auðvitað er dreifingin ekki jöfn en það skiptir ekki megin máli. Þverrandi vægi sjóvinnslu í þorskafurðum má helst rekja til kostnaðarþátta, svo sem launahlutdeildar af aflaverðmæti og olíukostnaðar sem hafa gert það að verkum að arðbærarar þykir að skila þorskaflanum að landi sem ísuðum fiski til sölu á mrökuðum, útflutnings og/eða til vinnslu í landi samkvæmt athugun Alfreðs.

Styrkur frystitogaranna samkvæmt sömu greiningu hefur hinsvegar verðið í öðrum fisktegundum en þorski, þ.e.a.s. karfa, úthafskarfa, grálúðu og ufsa.

Sömuleiðis þjóna þessi skip mikilvægu hlutverki til að veiða og vinna þorskafla á fjarlægum miðum svo sem í Barentshafi. Ef ekki væri fyrir frystiskip yrði ekki mögulegt að stunda þær veiðar.

Nánast öll vinnsla grálúðu hefur flust yfir í sjófrystingu og hlutdeild sjófrystingar í grálúðu var 95,6% árið 2010.

Góðir fundarmenn.

Eins og ég hef hér rakið höfum við hjá Ögurvík hf, haft að leiðarljósi og kappkostað að nýta afla okkar skipa eins og best má verða.

Við sem erum í sjófrystingu höfum stundum legið undir ámæli um að við séum að skilja eftir verðmætum í sjóinum. Ég fullyrði á móti að við höfum sýnt einlægan vilja til þess að nýta aflann eins og frekast er kostur. Það eru hinsvegar tæknilegar og markaðslegar forsendur sem eru þess valdandi að ekki er hægt að koma með allt að landi.

Skipastólinn er gamall og plássið takmarkað.

Við höfum ekki fundið markað sem er tilbúinn að kaupa fleiri aukaafurðirnar af okkur á verði sem stendur undir tilkostnaði.

Takk fyrir gott hljóð,