

Þorbjörn hf í Grindavík er í hópi öflugustu sjávarútvegsfyrirtækja landsins og veitir 400 manns atvinnu:

„Þarf að útkljá deilurnar um kvótakerfið“

-segir Eiríkur Tómasson, sem líst illa á boðaða fyrningarleið og telur málamiðlun geta falist í auðlindagjaldi.

Grindavík er eitt mesta sjávarútvegspláss landsins og hefur verið í gegnum alla útgerðarsöguna. Þar er að finna sum öflugustu útgerðarfyrirtækjum landsins sem hafa verið máttarstólparnir í atvinnulífi og afkomu bæjarbúa í gegnum árin. Nú á tímum atvinnuleysis og kreppu kemur í ljós að atvinnuleysið bitnar síður á þeim samfélögum sem hafa byggt á þessum undirstöðuatvinnuvegi þjóðarinnar. Þannig er atvinnuleysi um 6% í Grindavík á sama tíma og það nær hæstu hæðum í nágrannasveitarfélaginu, eða 12-13% að jafnaði frá Hruni.

Þorbjörn hf í Grindavík er í hópi burðarmestu sjávarútvegsfyrirtækja landsins með um 400 manns í vinnu. Fyrirtækinu er í dag stjórnað af þeim bræðrum Eiríki og Gunnari Tómassonum en það var stofnað árið 1953 af föður þeirra Tómasi Þorvaldssyni og fleirum. Ellert Grétarsson kíkta í kaffi í höfuðstöðvar fyrirtækisins og hitt Eirík að máli.

Tekist að halda hlutdeildinni í sjávarútvegi

Tal okkar berst að atvinnuástandinu á Suðurnesjum og þeirri staðreynd að avinnuleysi mælist mun minna í Grindavík en í Reykjanesbæ. Hvað skyldi valda því? „Ég hef alltaf litið svo á að metnaður Grindvíkinga hafi falist í því að hlúa að því sem við höfum byggt afkomu okkar á kynslóð fram af kynslóð. Það sést á því að okkur hefur tekist að halda hlutdeild okkar í sjávarútveginum. Munurinn er sá að hún er núna í færri fyrirtækjum. Af útgerðarfyrirtækjunum er einnig margvísleg afleidd starfsemi sem skapar mörg störf. Við sækjum t.d. fullt af viðskiptum í nágrannasveitarfélögin eins og Reykjanesbæ,“ segir Eiríkur. Hann bendir á að Reykjanesbær hafi í eina tíð verið mjög öflugur útgerðarbær. „Þegar ég var að byrja í þessu voru 40-60 manns á fundum hjá Útvegsmannafélagi Suðurnesja, allt útgerðarmenn og fiskverkendur. Í dag telst það gott ef við náum 10-15 manns á fund. Það segir segir sína sögu um þróunina,“ bætir hann við.

Gagnrýni á kvótakerfið hefur m.a. beinst að tilfærslu á kvótum og tal okkar berst að því efni. Eiríkur er á þeirri skoðun að hún sé ekki í raun í þeirri mynd sem margir hafa viljað draga upp.

„Ef maður skoðar þróunina á kvótanum þá hafa öll svæði á landinu nokkurn veginn haldið sínu nema Suðurnesin og Hafnarfjörður, sem hefur tapað mestu af sínum kvóta ásamt Reykjanesbæ. Það er svo merkilegt að þegar það er verið að tala um alla þessu tilfærslu á kvóta, þá er hún í rauninni ekki fyrir hendi nema frá þessum örfáu stöðum, sem

eru allir á suðvesturhorninu. Að vísu hafa sum smærri byggðalög ekki getað haldið sínu þar sem aðstæður hafa kallað á meiri hagkvæmni og þar af leiðandi stærri einingar. Öðruvísi hefðum við aldrei þolað að fara úr 450 þúsund tonna þorskveiði árið 1981 niður í 150 þúsund tonn á þarsíðasta ári,“ segir Eiríkur.

400 manns á launaskrá

Þann 1. júlí árið 2000 sameinuðust þrjú rótgróin sjávarútvegsfyrirtæki á Suðurnesjum, Þorbjörn hf. og Fiskanes hf í Grindavík ásamt Valdimar hf. í Vogum. Áður hafði Þorbjörn hf sameinast Hælsvík í Grindavík og tveimur fyrirtækjum vestur á fjörðum. Í dag er Þorbjörn hf með sjö skip á veiðum og er kvótinn samsafn af um það bil 45 bátum sem voru annaðhvort innan vébanda þessara fyrirtækja, eða voru keyptir, eins og t.d. Stafnes KE, en eigendur þess vildu ekki að veiðiheimildir skipsins færu af Suðurnesjum og höfðu því samband við okkur þegar þeir vildu selja skipið. Svipaða sögu er að segja af vinnslustöðvum þessara fyrirtækja. Þær voru tíu talsins en hafa runnið saman í þrjár öflugar stöðvar. Hlutdeild fyrirtækisins í heildaraflamarki er 5,31% og ræður það yfir rúmlega 6 þúsund tonna þorskkvóta. Alls eru um 400 manns á launaskrá hjá fyrirtækinu, þar af 350 manns í fullu starfi. Að sögn Eiríkis hefur þessi starfsmannafjöldi verið nokkuð stöðugur síðustu 5-6 árin en rekstur fyrirtækisins hefur verið mjög stöðugur á þessum tíma.

„Við styrktum okkur með kaupum á kvóta þangað til verðið á honum fór úr böndunum. Þegar verðið á þorskkvóta var komið upp í 1500 krónur hættum við að kaupa og höfum byggt á því sem við höfum og haldið rekstrinum stöðugum. Við erum með fjóra stóra línubáta sem veiða 75% af þorskkvóta fyrirtækisins. Síðan erum við með þrjá frystitogara sem veiða meira aðrar tegundir. Línubátarnir koma inn mánadaga til fimmtudaga í samræmi við þarfir vinnslustöðvanna og það hefur ekki fallið niður dagur hjá okkur í vinnslunni í 8-9 ár fyrir utan sumarfrí. Með þessu skipulagi höfum við haldið úti stöðugri vinnu og ekki þurft að senda fólk heim vegna hráefnisskorts. Þetta er mesta breytingin frá því við bræðurnir byrjuðum í þessu, áður en kvótakerfið kom. Þá var allaf hugsað fyrst um veiðarnar en minna um vinnsluna og sölumálin. Stundum kom alveg óhemjumikill afli land og stundum ekki neitt. Þá var fólk bara sent heim,“ segir Eiríkur þegar tal okkar berst að þróun fyrirtækisins undanfarin ár.

Breyttar áherslur skila sér í auknu aflaverðmæti

Á síðari árum hefur aukin áhersla verið lögð á markaðs- og sölumál. Eiríkur orðar það svo að veiðarnar séu verkfærin sem notuð eru til að gera hlutina á réttan hátt. Enda hafi fyrirtækið náð sterkri stöðu á mörkuðum og hinar nýju áherslur skilað sér í auknu verðmæti aflans.

„Að öðrum kosti hefðum við ekki komist lifandi í gegnum alla þessa skerðingu á veiðum. Þessar breyttu áherslur höfðu í för með sér gríðarlega hagkvæmisaukningu í rekstri og hafa gert sjávarútvegsfyrirtæki eins og þetta mun öruggari vinnuveitenda sem veitir samfellda vinnu. Maður man þá tíð þegar bátarnir voru stopp jafnvel mánuðum saman og mennirnir höfðu ekki vinnu. Einu stoppin núna eru sumarfrín,“ segir Eiríkur.

Í dag einbeittir fyrirtækið sér að veiðum, vinnslu og markaðssetningu á bolfiski og hefur t.a.m. hætt veiðum og vinnslu uppsjávarfiska. Allt sölu- og markaðsstarf fer fram innan veggja fyrirtækisins en þeir bræður telja málum best komið þannig. „Við erum fyrir vikið með mjög traust sambönd við marga kaupendur sem hafa byggst upp á löngum tíma. Stærstu markaðir okkar eru á Spáni, Englandi og meginlandi Evrópu. Frystitogarnir okkar veiða auk þess fyrir Japan og Kóreu en mikilvægi Bandaríkjamarkaðs hefur minnkað verulega,“ segir Eiríkur.

Stórtækastir í veiðum á Gullaxi

En eru einhver ný sóknarfæri fyrir fyrirtæki eins Þorbjörn í veiðum og vinnslu?

„Það er nú svo sem alltaf verið að þæla í einhverju, sumt heppnast og annað ekki. Við byrjuðum t.d. fyrir nokkrum árum að veiða Gullax og erum þeir sem hafa veitt mest af honum hér við land í nokkur ár. Við höfum veitt um 30% af þeim afla sem hefur verið veiddur hér við Ísland síðustu sjö árin eða svo. Það er markaður fyrir marinn Gullax en svo hefur opnast mjög góður markaður fyrir hann í Rússlandi og Eyrstrasaltslöndunum. Við höfum fengið alveg ágætt verð fyrir þessa afurð eða um það bil helminginn af því sem við fáum fyrir karfann. Það er yfirleitt hægt að ganga að því vísu að veiðin í Gullaxinum sé góð þannig að sólarhringurinn á skipunum gefur ágætlega af sér en þetta er allt veitt í troll á frystitogurunum,“ svarar Eiríkur.

Gullaxinn var ekki veiddur hér við strendur. Þeir í Þorbirni dattu inn á þessar veiðar ásamt fleirum, alveg óvart á sínum tíma þegar skipin vorum á karfveiðum

„Við fengum helling af Gullaxi í staðinn og fórum að hugsa hvað við gætum gert við þennan afla. Byrjuðum því að heilfrysta hann og gátum selt hann þannig. Síðan fórum við að flaka hann um borð og setja í marning. Það gekk um tíma þangað til þessi markaður í Rússlandi opnaðist. Gullaxinn hefur átt stóran þátt í því að halda þessum skipum á veiðum,“ útskýrir Eiríkur.

Fyrningarleiðin mun gera út af við sjávarútvegsfyrirtækin

Það er varla hægt að setjast niður í kaffispjall með umsvifamiklum útgerðarmanni eins og Eiríki án þess að minnst á hið margumtala og umdeilda kvótakerfi. Fyrningarleiðin svokallaða sem núverandi stjórnvöld hafa boðað hefur mætt harðri andstöðu, bæði útgerðarinnar og sveitarfélaga. Eins og vænta mátti líst Eiríki illa á þessar hugmyndir.

„Það er alveg ljóst að verði þessi leið farin munu þessi fyrirtæki líða undir lok í þeirri mynd sem þau eru í dag. Með því að bjóða upp kvótann þá mun fyrirtæki eins og þetta, sem byggir á samfellu frá veiðum að markaði, ekki lengur getað lofað kaupendum að þeir fái sinn fisk. Þeir sem kaupa af okkur ýsuflokin, sem fara fersk til Englands, vita að þeir fá ýsuna á hverjum degi og það hefur ekki klikkað. Ef þetta verður boðið upp þá vitum við ekki hvort við fáum kvóta. Við getum fengið á einu tímabili en ekki öðru. Þá er þetta bara búið. Mér sýnist að innan fjögurra ára munu öll stærstu sjávarútvegsfyrirtækin líða undir lok í þeirri mynd sem þau nú eru,“ segir Eiríkur. Hann segist eiga bággt með að trúa

Því að fyrningarleiðin verði farin enda sé hún best til þess fallin að setja þessa atvinnugrein í uppnám og rústa henni.

„Þetta verða þá skammtímasjónarmið sem fá að ráða. Gefum okkur að við værum með kvóta til tveggja mánaða. Öll vinnubrögð myndu miðast við það að ná tekjunum inn sem fyrst. Ég segi að þetta sé afurðar til fortíðar, - eingöngu yrði hugsað um veiðar en ekki vinnsla og fólk sæti verkefnalaust heima þegar ekki væri nægt hráefni, eins og þetta var hér áður fyrr,“ segir Eiríkur. Hann bendir á að menn hafi starfað eftir lögum um kvótakerfið frá 1984 í trausti þess að það yrði varanlegt. Þess vegna hafi menn lagt í miklar fjárfestingar, bæði í kvóta og tækjabúnaði.

Málamiðlun í auðlindagjaldi

Það er ljóst að engin sátt verður um þessa fyrningaleið en sérðu fyrir þér einhverja málamiðlun?

„Já, ég get alveg séð það fyrir mér. Það þarf að fara skynsamlega í gegnum þessi auðlindamál í víðum skilningi og skilgreina hverju þessi fyrirtæki skila í þjóðarþúfið með t.d. opinberum gjöldum og auðlindaskatti, sem er umfram það sem við skilum með reksrinum í víðu samhengi. Ég hef aldrei verið í vafa um það að þjóðin á auðlindina í sjónum en ég er jafn viss um að við sem höfum verið í þessum rekstri í allan þennan tíma eigum nýtingaréttinn. Við höfum farið eftir lögum þar að lútandi í langan tíma en núna ætlar ríkisvaldið að taka þetta af okkur með einu pennastriki.

Ef við horfum til orkumálanna þá var nýlega gerður samningur um nýtingu á orku hér á Reykjanesinu til 65 ára og fyrir það verður greitt ákveðið gjald. Það er vísbending um það sem hægt er að gera. Sumum kann að finnast það langur tími en ef það væri verið að semja til skamms tíma í senn þá myndu fyrirtækin ekki fjárfesta t.d. í nýjum búnaði. Þá úreldist hann. Þess vegna verður þjóðin að sýna því skilning að þeir sem hafi nýtingaréttinn hverju sinni hafi þá ákveðinn tíma til þess.

Það þarf að útkljá þetta. Það er ekki hægt að búa við þá ógn endalaust að það eigi að taka þetta af okkur. Ég sé það t.d. að alltaf í aðdraganda kosninga að menn fara að selja kvóta. Það þarf að ákveða í eitt skipti fyrir öll hvernig þetta kerfi á að vera til lengri tíma þannig að fyrirtækin hafi öruggt rekstrarumhverfi og hafi þor til að byggja upp,“ sagði Eiríkur að lokum.