

KALA- JA RIISTARAPORTTEJA nro 343

*Jari Setälä
Kaija Saarni
Asmo Honkanen
Jarno Virtanen*

Suomukalojen kauppa ja markkinat
seminaari

Helsinki 2005

Jari Setälä, Kaija Saarni, Asmo Honkanen ja Jarno Virtanen

Suomukalojen kauppa ja markkinat

Seminaari

27. 8. 2004

Turku

Jari Setälä, Kaija Saarni, Asmo Honkanen ja Jarno Virtanen

Suomukalojen kauppa ja markkinat -seminaariRiista- ja kalatalouden tutkimuslaitos,
Elinkeino- ja yhteiskuntatutkimus

1.2.2004

Villin kalan markkinat 312 025

Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitos järjesti yhteistyössä Suomen Ammattikalastajaliiton, Ahvenanmaan maakuntahallituksen ja Ruotsin Itärannikon Ammattikalastajien Keskusjärjestön (Svenska Ostkustfiskares Centralförbund) kanssa suomukalojen kauppaa ja markkinoita koskevan seminaarin. Seminaarin aloitti pohjoismaiden ministeriöneuvoston tukeman kolmivuotisen projektin, jonka tarkoituksena on tutkia suomukalojen markkinoita Suomessa, Ahvenanmaalla, Ruotsissa ja Virossa. Seminaarin jälkeen projekti jatkuu tutkimusosioilla.

Seminaarin tavoitteena oli tuottaa tietoa alueen suomukalojen nykyisestä tuotannosta, markkinoista ja elinkeinon tulevaisuuden näkymistä jatkotutkimuksen pohjaksi. Yhtenä keskeisenä teemana oli myös arvioida mahdollisuuksia nostaa suomukalakaupan lisäarvoa. Seminaarissa esiteltiin myös kokemuksia villin kalan tuotemerkinnästä. Loppupaneelissa käytiin kalastusjärjestöjen ja hallinnon edustajien valmisteltujen puheenvuorojen pohjalta yleiskeskustelu elinkeinon kehityksestä ja toimintaedellytyksistä.

Makean veden kalat, suomukalat, kalamarkkinat, kalakauppa, rannikkokalastus, sisävesikalastus, kalastuselinkeino

Kala- ja riistaraportteja 343

951-776-480-4

1238-3325

34 s. + liitteet

Suomi

Julkinen

Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitos
Elinkeino- ja yhteiskuntatutkimus
PL 6, 00721 HelsinkiRiista- ja kalatalouden tutkimuslaitos
Pukimäenaukio 4,
PL 6, 00721 Helsinki

Puh. 020 575 11 Faksi 020 5751 201

Puh. 020 575 11 Faksi 020 5751 201



Suomukalojen kauppa ja markkinat –seminaarin ohjelma

9.30 Seminaarin avaus

Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitos, Tutkimusjohtaja Juhani Kettunen

9.45 Suomukalojen tuotanto ja markkinointi Suomessa, Ruotsissa ja Virossa

Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitos, Tutkija Jari Setälä

10.15 Kahvi

10.45 Suomukalat kaupan näkökulmasta

Suomukalat suomalaisen kalatukun, jalostajan ja vähittäiskaupan näkökulmasta

Heimon Kala Oy, Toimitusjohtaja Nina Juvankoski

Suomukalat suomalaisen kalatukun, jalostajan ja suurkeittiöasiakkaan näkökulmasta

Oy Chips Food Ab, Tehtaanjohtaja Timo Vetriö

Suomukalat ruotsalaisen tukkukaupan näkökulmasta

Leröy Fiskgrossisterna AB, Toimitusjohtaja Thomas Ahlström

11.45 Lounas

13.15 Suomukalat viennin ja kalastajan näkökulmasta

Suomukalat vientituotteina

Eesti Kalaliit, Toimitusjohtaja Valdur Noormägi

Kalastajalle lisäarvoa suomukaloista

Kalastaja Vesa Vihinen

Jalostuksesta ja matkailusta lisäarvoa kalastukselle

AB Wikströms Fisk, Kalastaja Rune Wikström

14.15 Kahvi

14.40 Tuotemerkillä lisäarvoa suomukalalle? Ruotsalaisia kokemuksia kalastetun kalan ympäristömerkinnästä

Projekti villin kalojen ja äyriäisten ympäristömerkinnästä, Anders Hjorth

15.00 Päätöspaneeli ja loppukeskustelu

Suomen Ammattikalastajaliitto, toimitusjohtaja Kim Jordas, Svenska Ostkustfiskares

Centralförbundet, puheenjohtaja Hugo Andersson, Ahvenanmaan maakuntahallitus,

toimistopäällikkö Olof Karlsson ja Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitos, tutkija Jari Setälä

16.15 Seminaarin päätös

Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitos, Tutkimusjohtaja Juhani Kettunen

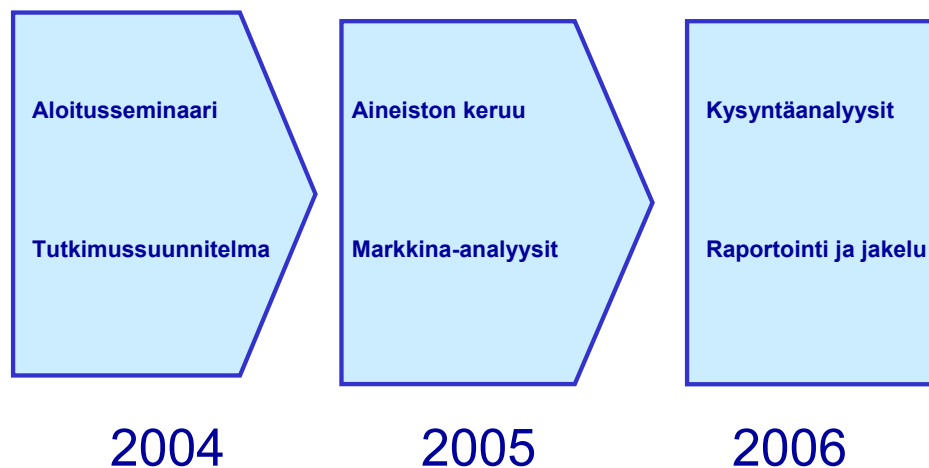
18.00 Seminaari-illallinen hotelli Ramadassa

Sisällys

1. JOHDANTO	1
2. ESITELMÄTIIVISTELMÄT JA KESKUSTELU	2
SEMINAARIN AVAUS.....	2
Juhani Kettunen, Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitos	
SUOMUKALOJEN TUOTANTO JA MARKKINAT SUOMESSA, AHVENANMAALLA, RUOTSISSA JA VIROSSA.....	3
Jari Setälä, Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitos	
SUOMUKALAT SUOMALAISEN KALATUKUN, JALOSTAJAN JA VÄHITTÄISKAUPAN NÄKÖKULMASTA.....	4
Nina Juvankoski-Laurell, Heimon Kala OY	
SUOMUKALAT SUOMALAISEN KALATUKUN, JALOSTAJAN JA SUURKEITTIÖN NÄKÖKULMASTA	
Timo Vetriö, Oy Chips Food Ab.....	6
SUOMUKALAT RUOTSALAISEN TUKKUKAUPAN NÄKÖKULMASTA	
Thomas Ahlström, Leröy Fiskgrossisterna Ab	7
SUOMUKALAT VIENTITUOTTEINA	
Valdur Noormgi, Eesti Kalaliit	10
KALASTAJALLE LISÄARVOA SUOMUKALOISTA	
Vesa Vihinen, Kaarina	11
JALOSTUKSESTA JA MATKAILUSTA LISÄARVOA KALASTUKSELLE	
Rune Wikstöm, Möja, Ruotsi	14
TUOTEMERKILLÄ LISÄARVOA SUOMUKALALLE? RUOTSALAISIA KOKEMUKSIA KALASTETUN KALAN YMPÄRISTÖMERKINNÄSTÄ	
Anders Hjorth, KRAV taloudellinen yhdistys, Uppsala, Ruotsi	15
PANEELIPUHEENVUOROT JA LOPPUKESKUSTELUT	18
Paneelipuheenvuoro: Toimitusjohtaja Kim Jordas, Suomen Ammattikalastajaliitto	
Paneelipuheenvuoro: Puheenjohtaja Hugo Andersson, Svenska Ostkustfiskarnas Centralförbund	
Paneelipuheenvuoro: Toimistopäällikkö Olof Karlsson, Ahvenanmaan maakuntahallitus	
Paneelipuheenvuoro: Tutkija Jari Setälä, Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitos	
SEMINAARIN LOPETUS	25
Juhani Kettunen, Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitos	
3. YHTEENVETO SEMINAARISTA	26
4. SEMINAARIN TULOSTEN POHDINTAA	28
5. JOHTOPÄÄTÖKSIÄ TUTKIMUKSIA VARTEN	31
6. KIITOKSET	33
7. KIRJALLISUUS	34
LIITE 1. Lehdistö tiedote	
LIITE 2. Osallistujalista	

1. Johdanto

Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitos järjesti yhteistyössä Suomen Ammattikalastajaliiton, Ahvenanmaan maakuntahallituksen ja Ruotsin Itärannikon Ammattikalastajien Keskusjärjestön (Svenska Ostkustfiskares Centralförbund) kanssa suomukalojen kauppaa ja markkinoita koskevan kutsuseminaarin Turussa 27.8.2004. Seminaarin aloitti pohjoismaiden ministeriöneuvoston tukeman kolmivuotisen projektin, jonka tarkoituksena on tutkia suomukalojen markkinoita Suomessa, Ahvenanmaalla, Ruotsissa ja Virossa. Seminaarin jälkeen projekti jatkuu tutkimusosiossa (Kuva 1).



Kuva 1. Suomukalojen markkinoita koskevan projektin vaiheistus.

Seminaarin tavoitteena oli tuottaa tietoa alueen suomukalojen nykyisestä tuotannosta, tuotantomahdollisuuksista, markkinoista, markkinoiden tarpeista ja elinkeinon tulevaisuuden näkymistä jatkotutkimuksen pohjaksi. Yhtenä keskeisenä teemana oli myös arvioida mahdollisuuksia nostaa suomukalatuotannon ja -kaupan lisäarvoa. Esitelmöitsijät edustivat kalakaupan eri markkinasegmenttejä ja eri tyyppisiä kalastusyrityksiä. Seminaarissa esiteltiin myös kokemuksia villin kalan tuotemerkinnästä. Loppupaneelissa käytiin kalastusjärjestöjen ja hallinnon edustajien valmisteltujen puheenvuorojen pohjalta yleiskeskustelu elinkeinon kehityksestä ja toimintaedellytyksistä. Seminaarissa pidettiin myös lehdistötilaisuus (Lehdistötiedote liitteessä 1).

Seminaariin osallistui lähes viisikymmentä elinkeinon, tutkimuksen, järjestöjen ja hallinnon edustajaa Suomesta, Ahvenanmaalta, Ruotsista ja Virossa (Osallistujaluettelo liitteessä 2). Noin puolet osallistujista oli yrittäjiä. Seminaari onnistui hyvin tehtävissään: esitelmät olivat kiinnostavia ja yleisö osallistui koko seminaarin ajan aktiivisesti keskusteluun. Vuoropuhelun kautta syntyi hyvä yleiskuva elinkeinon, tuotannon ja markkinoiden nykytilasta.

Tämä raportti sisältää tiivistelmät esitelmistä ja niiden yhteydessä käydyistä keskusteluista. Seminaarin tuloksista on tehty yhteenveto ja tuloksia on myös arvioitu kalakaupan kehityksen ja talousteorian näkökulmasta. Lopuksi on esitetty johtopäätöksiä ja hypoteeseja jatkotutkimusten perustaksi.

2. Esitelmätiivistelmät ja keskustelu

Seminaarin avaus

Tutkimusjohtaja Juhani Kettunen

Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitos, Helsinki

Elinkeinokalatalouden tärkeimmät sektorit ovat viimeisten vuosien aikana olleet suurten muutosten kourissa. Aiemmin taloudellisesti tärkeimpien Itämeren kalastustapojen, silakan troolauksen, lohen ja turskan avomerikalastuksen harjoittaminen on vaikeutunut kalakantojen heikentyessä tai kalastusrajoitusten tiukentuessa. Kaupan kansainvälistyminen kiristää kilpailua kalamarkkinoilla, minkä vuoksi erityisesti lohen kalastus ja kirjolohen kasvatusta ovat joutuneet sopeutumaan nopeasti muuttuviin ja vaikeasti ennustettaviin markkinatilanteisiin. Kasvanut lohikalan tuonti on vienyt markkinoita niin kirjolohelta kuin silakaltakin. Nuoret arvostavat lohikalajoja enemmän kuin silakkaa, jonka kysyntä on myös dioksiinikeskustelun siivittämänä vähentynyt. Lisäksi kuluttajat asettavat uusia tuotevaatimuksia elintarvikkeille, kuten tuotannon eettisyydelle ja ympäristöystävällisyydelle. Kilpailun kiristyessä sekä kalankasvatuksen ja avomerikalastuksen tuotanto keskittyyvät entistä harvempien käsiin.

Rannikko- ja sisävesikalastus ovat keskusteluissa jääneet usein lapsipuolen asemaan, vaikka näiden perinteisten pienimuotoisten kalastusmuotojen suhteellinen taloudellinen merkitys on niin työllisyyden kuin tulonsaannin näkökulmasta monissa maissa kasvanut. Monista luonnonkaloista näyttäisi muodostuneen kausiluonteinen erityistuote, jonka arvostus ja kysyntä ovat korkeita. Toisaalta kasvava punalihaisen kalan tarjonta on avannut uusia jakelukanavia ja markkinamahdollisuuksia muullekin kalalle. Mielenkiintoa makean veden lajien markkinoihin lisää myös se, että monella taholla tutkitaan mahdollisuuksia kaupallisen kasvatustuotannon aloittamiseen.

Tämä seminaari on osa kolmivuotista pohjoismaiden ministerineuvoston projektia, jossa tutkitaan makeanveden kalalajien (esim. muikku, siika, kuha, ahven, hauki, made, lahna) ja lohen markkinoita Suomessa, Ahvenanmaalla, Ruotsissa ja Virossa. Projekti alkaa tällä elinkeinon toimijoille suunnatulla seminaarilla ja jatkuu tämän jälkeen kaksivuotisella tutkimusosiolla. Seminaarin tarkoitus on muodostaa monipuolinen kuva makean veden lajien tuotannosta ja markkinarakenteista pohjoisen Itämeren maissa. Seminaariesitelmissä eri maiden, tuotannon, kaupan ja markkinasegmenttien asiantuntijat täydentävät käytännön kokemuksellaan tutkimusten ja tilastojen antamaa kuvaa lajien tuotannosta ja markkinoista. Tutkijoiden ja elinkeinon ammattilaisten vuoropuhelun lisäksi seminaari antaa myös tilaisuuden monipuoliseen keskusteluun, jossa toimijat saavat tietoa naapurimaiden kalataloudesta, tuottajat markkinoiden tarpeista ja kaupan edustajat tuotannon mahdollisuuksista. Yhdessä voidaan myös pohtia miten makean veden kalalajeista saataisiin enemmän lisäarvoa koko tuotanto- ja markkinointiketjulle.

Suomukalojen tuotanto ja markkinointi Suomessa, Ahvenanmaalla, Ruotsissa ja Virossa

Tutkija Jari Setälä

Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitos, Turku

Suomukalat, muikku, lohi ja ankerias muodostavat merkittävän luonnonvaran pohjoisen Itämeren maiden rannikon ja sisävesien ammattikalastajille. Vuonna 2003 näiden lajien Suomen, Ahvenanmaan, Ruotsin ja Viron yhteenlaskettu kaupallinen saalis oli runsas 17 000 tonnia ja saaliin tuottaja-arvo noin 26 miljoonaa euroa. Yli puolet kokonaissaaliin määrästä ja arvosta saatiin sisävesiltä. Määrällisesti tärkeimmät lajit olivat kuha, ahven ja muikku, joita kaikkia saatiin yli 3 000 tonnia kutakin. Kuha on selvästi arvokkain – sen arvo oli lähes 7 miljoonaa euroa. Kujan jälkeen arvojärjestyksessä tulivat muikku, siika, ankerias ja ahven, joiden kaikkien arvo oli yli 2 miljoonaa euroa. Suomen osuus oli yli puolet saaliin kokonaismäärästä ja -arvosta. Suomessa muikku oli määrältään ja arvoltaan merkittävin laji, mutta myös siika ja ahvenkalat olivat tärkeitä. Ahvenanmaalla ahventa saatiin eniten, vaikkakin siika ja kuha olivat arvokkaimmat lajit. Ruotsissa ankerias on sekä määrältään että arvoltaan merkittävin ja kuha vastaavasti toiseksi merkittävin. Virossa kuha ja ahven vastaavat kaksi kolmannesta saaliin määrästä ja kolme neljännessä saaliin arvosta. Viron saaliin arvosta puolet on kuhaa. Suomukalat ovat myös erittäin tärkeitä kotitarve- ja virkistyskalastajille ja heidän saaliinsa onkin kaupalliseen saaliiseen verrattuna moninkertainen. Esimerkiksi pelkästään Suomen ja Ruotsin vapaa-ajan kalastajien suomukalan, muikun ja lohien yhteissaalis on runsas 70 000 tonnia. Tästä määrästä yli puolet on ahventa, haukea ja kuhaa.

Kansalaisten kalastusperinne on osaltaan luonut ja ylläpitänyt suomukalojen kaupallista kysyntää, minkä seurauksena pohjoisen itämeren maat ovat myös näiden lajien keskeinen markkina-alue. Suomessa kaupallisesti kalleimmat lajit ovat järjestyksessä siika, kuha, lohikalat ja muikku, mutta myös ahvenelle, haulle ja mateelle on edelleen kysyntää. Ahvenanmaalta pyydetty kala markkinoidaan pääosin Manner-Suomeen, minkä vuoksi alueiden hinnat ovat samantasoisia. Virossa hintataso on yleensä alhainen, joskin hintavaihtelu on suurempaa kuin muissa tarkastelluissa maissa. Ruotsissa ja Virossa ankerias on tuottajahinnaltaan arvokkain laji. Ruotsissa ahvenkalat ovat erityisen arvostettuja, mutta sisävesimuikusta saa Viron tapaan vain rehukalan hinnan. Sen sijaan ruotsalaiset pitävät erityisen paljon muikun mädistä. Vuonna 2003 Ruotsissa maksettiin muikun mädistä lähes 45 €/kg. Ruotsissa ja Virossa siika ja made eivät ole kovin arvostettuja. Lohikalojen tuottajahinnat ovat kaikissa maissa samalla tasolla, koska lohikalojen hinnat määräytyvät kasvatetun kalan mukaan maailmanmarkkinoilla.

Suomi on pohjoisen Itämeren merkittävin makean veden kalojen tuotanto- ja markkina-alue. Suomessa on pitkälle kehittynyt kalan jakelu- ja kauppajärjestelmä. Suurin osa jalostamoista käyttää raaka-aineenaan muikkua tai suomukaloja, vaikka kirjolohi, tuotu kasvatettu lohi ja silakka ovatkin jalostuksen ja kaupan päälajeja. Pääosa kotimaisesta suomukalasaaliista myydään tuorekalamarkkinoille fileinä. Siikaa ja lohta myös savustetaan. Muikun jalostus on lisääntynyt tehostuneen kalastuksen ja jäähtymisen ansiosta. Suomessa kotimaan tarjontaa täydennetään merkittävästi tuontikalalla. Suomeen tuodaan vuosittain muun muassa vajaa miljoona kiloa Kanadan siikaa ja lähes kotimaan saalista vastaava määrä kuhafilettä Virossa. Siikaa myös kasvatetaan yli 300 tonnia. Vienti on vähäistä – eniten viedään ahventa Keski-Eurooppaan. Ruotsissa kaupan päälajit ovat länsirannikon merikalat sekä tuotu kala ja suomukalat ovat kausiluonteisia erikoistuotteita. Rannikon kalastajat myyvät paljon suoraan kuluttajille, koska keräily- ja jakelujärjestelmä ei ole yhtä kehittynyt kuin

Suomessa. Virossa kotimarkkinoiden osuus kysynnästä on pieni ja pääosa saaliista viedään. Suuri osa ahvenkaloista myydään Eurooppaan, kuhasta merkittävä osa Suomeen ja Ruotsiin. Virossa myös jalostetaan muun muassa Venäjältä ja Suomesta tuotua raaka-ainetta.

Keskustelu:

Kaj Mattson, Åbolands fiskarförbund rf: Suomukalojen kuluttajahinnat olisivat tuoneet markkinatarkasteluun lisää syvyyttä. Onko tarkoitus tutkia hinnanmuodostusta kaupan eri portaissa?

Jari Setälä, Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitos: Valitettavasti ainakaan Suomessa ei tilastoida suomukalojen kuluttajahintoja. Tilastokeskus kerää kylläkin lohikalojen vähittäishintoja. Aikaisempien tutkimusten mukaan lohikalojen ja siian hinnat muuttuvat yhtenäisesti tuottajalta kalatukkuun asti. Kirjolohesta, josta on ollut analysoitavissa myös vähittäishintoja, hinnat ovat yhtenevät vähittäiskauppaan asti, mikä merkitsee, että kalakaupassa kilpailu toimii.

Nina Juvankoski-Laurell, Heimon Kala Oy: Heimon Kalassa seurataan hyvinkin tarkkaan kuluttajahintoja. Kuluttajahinnat vaihtelevat tuottajahintojen tapaan sesonkivaihtelun mukaan.

Valdur Noormägi, Eesti Kalaliit: Kuinka suuri on mustan markkinan osuus? Ainakin Virossa se on suuri.

Jari Setälä, Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitos: Minulla on sellainen käsitys, että 20-30 vuotta sitten harmaan kaupan osuus oli suuri. Nykyisin sen osuus on todennäköisesti aiempaa pienempi, mutta luotettavaa vastausta ei voi antaa. Silakalla ja muilla kiintiölajeilla seuranta on tarkkaa ja harmaan kaupan osuus luultavasti hyvin pieni. Muillakaan lajeilla en usko kuitittoman kaupan olevan enää kovin suurta, vaikka saalistilastointi ei nimenomaan suomukalojen osalta ole täydellinen. Suomukaloilla kaupan alueelliset ostotilastot saattavat joskus näyttää suurempia lukuja kuin saalistilastot.

Vesa Karttunen, Kalatalouden keskusliitto: Harmaan kaupan osuus vaihtelee Suomessa alueittain. Itäisen Suomenlahden alueella tehdyn selvityksen mukaan harmaan kaupan osuus on siellä suuri.

Hugo Andersson, Svenska Ostkustfiskares Centralförbund: Yksityisvesien kalastusta ei Ruotsissa tarvitse raportoida saalistilastoon, minkä vuoksi viralliset saalistilastot saattavat poiketa todellisesta saaliista, vaikka kauppa tapahtuisikin täysin laillisesti. Esimerkiksi vientitilastojen mukaan ankeriasta viedään enemmän kuin pyydetään. Rannikon todellista saalista on tämän vuoksi vaikea arvioida.

Suomukalat suomalaisen kalatukun, jalostajan ja vähittäiskaupan näkökulmasta

Toimitusjohtaja Nina Juvankoski-Laurell

Heimon Kala Oy, Renko

Heimon Kala Oy on v. 1980 perustettu kalanjalostukseen ja kalan tukkukauppaan erikoistunut yritys. Toimintaa yrityksellä on Rengon jalostuslaitoksessa (2700 m²), Nauvon Gäldingen kalasatamassa (500 m², laajennus valmistumassa 2004 aikana) sekä Kaskisten tuotantolaitoksella (890 m²). Suomukalan keräily ja vastaanotto tapahtuu pääasiassa Kaskisten laitoksessa (ahven, siika, hauki) sekä Nauvon laitoksessa (kuha).

Suomukalan osuus Heimon Kala Oy:n liikevaihdosta on noin 15 % vaihdellen vuosittaisen saalisvaihtelun mukaisesti. Suomukalakaupassa on edelleen monia ongelmia. Kalakantojen vaihtelut, luonnonolojen muutokset ja kiintiöt heikentävät raaka-aineen tasaista saatavuutta. Lisäksi raaka-aineen laatu saattaa vaihdella puutteellisen kylmäketjun, vaihtelevan hygieniatason ja riittämättömän jäittämisen, perkauksen tai verestyksen seurauksena. Suomukalojen markkinointia vaikeuttaa lisäksi hintatason ”sahaaminen” sekä kausittain vaihteleva menekki. Ongelmia aiheuttaa myös se, että kalastajat eivät ole halukkaita investoimaan, minkä seurauksena tarjotut volyymit jäävät pieneksi. Ongelmista huolimatta suomukala on tuoteryhmä, jonka tulevaisuuden odotusarvot ovat suuret. Osuuden odotetaan kasvavan jopa 30 % vuoden 2005 aikana.

Heimon Kala hoitaa itse raaka-aineen keräilyn ja kylmäkuljetuksen. Kaskisten keräilyalue ulottuu Kaskisten seudulta Mustasaareen asti. Vastaanotettavan kalan on oltava asianmukaisesti alkukäsitelty: oikea tainnutus, verestys, nopea jäähdytys ja perkaus. Yrityksen Kaskisten laitoksella on vahvan ostajan rooli: se pysyy luotettavana yhteistyökumppanina ja se pitää vakaat tuottajahinnat.

Tuorekalan käsittelyssä fileointiprosessin hallinta on tärkeää. Heimon Kalalla on omavalvonnan ohjeet. Fileoinnin saannot samoin kuin vastaanotetun tavaran määrät kirjataan tarkkaan. Tuotteet käsitellään kylmässä (alle +3 C°:ssa), vakumoidaan ja pakastetaan 300 gramman annospakkauksiin.

Heimon Kala tekee yhteistyötä kauppaketjujen kanssa. Yritys kehittää kalatuotteita vähittäiskauppaan, jolloin on tärkeää, että tuotteella on uskottava pakkaus, oikea hinnoittelu sekä sopiva pakkauskoko. Tulevaisuus on vakaalla pohjalla, sillä pakattujen kalatuotteiden markkinat ovat kasvamassa ja sillä markkinasegmentillä Heimon Kalalla on vahva asema kilpailijoihin nähden.

Keskustelu:

Martti Suuriniemi, Paapuri Oy: Onko kotimaisista luonnonkaloista pakasteita?

Nina Juvankoski-Laurell, Heimon Kala Oy: Luonnonkaloista on tehty vähittäismyyntipakkauksia noin vuoden verran. Kyseessä ei ole seihin verrattava massatuote, sillä se kuuluu eri hintakategoriaan. Pakasteet ovat kanava, jolla puretaan kausittaista ylituotantoa. Tuotteen ongelmana on kalleus, mutta se on hyvä valikoiman täydentäjä.

Jari Setälä, Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitos: Saadaanko fileistä ruodottomia?

Nina Juvankoski-Laurell, Heimon Kala Oy: Ei ainakaan vielä. Ruodottomuus tulisi suomukalojen osalta liian kalliiksi, koska ei ole olemassa edullisia teknisiä ratkaisuja ruotojen poistamiseen.

Vesa Vihinen, kalastaja Kaarina: Miksi tuodaan markkinoille tuoretuotteita, kun tiedetään että raaka-ainetta ei ole riittävästi tarjolla? Miksi suomalaista kalaa ei myydä pakasteena? Pakaste olisi kanava, jolla koko kotimainen tarjonta voitaisiin markkinoida? Kalastaja ei pysty tarjoamaan läpi vuoden kalaa vähittäismyyntiin.

Nina Juvankoski-Laurell, Heimon Kala Oy: Tuoretuotteilla on paljon kysyntää, ja onhan ainakin vielä Suomessa suuri joukko kalastajia.

Anssi Päivärinta, Länsirannikon kala Oy: Kiitän Heimon Kalaa, joka on tehnyt hyvää työtä suomukalojen eteen. Olen nähnyt suomukalakaupan heikkoja aikoja, mutta nyt näyttää, että kalakaupassa on nousemassa uusi polvi, joka tuo markkinoille tuotteita, mikä luo myös mahdollisuuksia kalastajille.

Suomukalat suomalaisen kalatukun, jalostajan ja suurkeittiöasiakkaan näkökulmasta

Tehtaanjohtaja Timo Vetriö

Ab Chips Food Oy, Maarianhamina

Ab Chips Food Oy on Suomen suurimpia kalajalosteiden valmistaja ja tukkukauppa. Konsernin liikevaihto on noin 50 miljoonaa euroa ja elintarvikkeita myydään noin 9.5 miljoonaa kiloa vuodessa. Tuotevalikoimaan kuuluvat muun muassa tuore ja pakastettu kala ja kalatuotteet, äyriäiset, peruna, salaattit, kastikkeet ja erikoislihatuotteet.

Chips Food Oy:llä on Maarianhaminassa kalatehdas, joka valmisti kalasta noin 1600 tonnia elintarvikkeita vuonna 2003. Maarianhaminan tehdas on ISO 9001 ja ISO 14001 sertifioitu tuotantolaitos. Yhtiön kotimarkkina-alue on Suomi ja Ruotsi. Suomessa on myynti/logistiikkakonttoreita Helsingissä, Turussa, Jyväskylässä ja Maarianhaminassa. Ruotsissa on oma myyntiorganisaatio. Yhtiö myös vie elintarvikkeita Japaniin ja Eurooppaan.

Makeanveden kaloja ostetaan suoraan kalastajilta sekä yhteistyökumppaneilta eri puolelta Suomea sekä pohjoismaista että Baltian maista. Makean veden kalojen kysyntä on kasvanut. Suurkeittiöissä haetaan vaihtoehtoja punalihaiselle kalalle. Suomukalojen laatu on selvästi parantunut lähivuosina verestämisen, jäättämisen ja hygieenisemmän käsittelyn myötä.

Makean veden kalojen jalostus on pääasiassa pelkästään fileerausta. Muita pidemmälle jalostettuja tuotteita (esim. esipaistettu kuhapyörykkä) on myös viimevuosina tullut markkinoille, mutta raaka-aineen saatavuus ja hinta ovat ongelmia, koska hintaa kuitenkin verrataan aina vastaaviin kilpaileviin tuotteisiin kuten esim. liha- ja broilerituotteisiin. Annoshinta ohjaa suurkeittiön ostopäätöstä.

Suomukalojen sesonkiluonteisuus on sekä ongelma että voimavara. Sesonkien tiedostaminen koko ketjussa aina kalastajalta jalostuksen ja tukkukaupan kautta suurkeittiöön on avainasia makeanveden markkinoiden kasvattamiseksi Suomessa.

Makean veden kalojen markkinoiden hallitsemista edellyttää myös tiukkaa kuria kalastajalta suurkeittiöön. Ohilyönnit toimitusketjusta aiheuttavat hintojen ja laadun hallitsemattomuutta.

Makean veden kalojen arvoketjussa yhteistyö, joustavuus, laatu ja sesonkien vahvistaminen ovat avaimia tulevaisuuden kannattavuuteen.

Keskustelu:

Kari Ranta-aho, Varsinais-Suomen TE-keskus: Suomukalojen kausiluonteisuus ei ole vain ongelma, vain se tulisi nähdä myös vahvuutena. Sesongit voidaan markkinoinnissa ennakoida, koska tarjonta kuitenkin väkisinkin vaihtelee.

Timo Vetriö, Oy Chips Food Ab: Kyllä. Kausia tulisi käyttää enemmän hyväkseen. Käytämme suurkeittiömarkkinoinnissa sesonkeja hyväksi, koska se on ainoa keino taata, että tavaraa riittää. Markkinoinnin myötä myös kuluttaja oppii odottamaan sesonkia.

Asmo Honkanen, Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitos: Sanoit, että kuhapulla on hittituote. Onko suurkeittiöpuolella tapahtunut muutoksia, kun aiemmin henkilöstö- ja laitosruokaloihin saatiin myytyä vain kirjolohta ja silakkaa.

Timo Vetriö, Oy Chips Food Ab: Kuhapullat kehitettiin juuri tälle segmentille. Annoshinta saatiin sopivaksi ilman että menetettiin kuhan arvoa tai makua.

Suomukalat ruotsalaisen tukkukaupiaan näkökulmasta

Toimitusjohtaja Thomas Ahlström

Leröy Fiskgrossisterna AB, Ruotsi

Kiitän kutsusta tänne Turkuun ja mahdollisuudesta esittää ruotsalaisen tukkukaupiaan mielipiteitä ja näkemyksiä sisävesikalojen kaupasta ja markkinoista. Nimeni on Thomas Ahlström ja tulen Göteborgista. Olen ollut alalla pitkään, noin 40 vuotta, ja olen toiminut kalatukkukauppiaina 70-luvun lopusta lähtien. Olin perustamassa Allt i Fisk -yritystä ja olin myös Fisk Grossister -kalatukun omistaja Tukholmassa. Nämä yritykset ovat Ruotsin suurimmat kalatukut ja ne toimittavat kaikenlaisia kalatuotteita niin kotimarkkinoille kuin ulkomaille. Yritysten liikevaihto on noin 400 miljoonaa ruotsin kruunua (44 M €) ja yrityksissä on noin 80 työntekijää. Ravintolat ja suurkeittiöt, tukkuliikkeet, vähittäiskaupat ja päivittäistavarakaupan keskusliikkeet mukaan lukien COOP, ICA ja Axfood ovat yhtiöiden asiakkaita. Norjan suurin kalakaupan yritys Hallvard Leröy A/S osti nämä ruotsalaiset yritykset vuonna 2000, ja olen tämän jälkeen jatkanut yhtiön toimitusjohtajana. Aion puhua kummankin yrityksen sisävesikalojen kaupasta ja markkinoista ottaen huomioon yritysten erilaiset maantieteelliset toimintaympäristöt.

Fiskgrossister keräilee ja ostaa suurimman osan myymästään sisävesikalasta Tukholman lähialueen kalastajilta. Kalat noudetaan yrityksen omilla autoilla kalastajilta Tukholman lähistön suurten järvien alueelta. Fiskgrossisterilla on 15 kylmäautoa, jotka jakelevat kalaa Mälarenjärven ympäristössä. Samalla kalustolla noudetaan myös paikallisten kalastajien saaliita. Mälaren ja Hjälmarenen ovat isoimmat järvet. Kalastajat pyytävät, pakkaavat, jättävät ja merkitsevät kalan nykysäännösten mukaisesti. Pyynnin jälkeen kalat säilytetään kylmässä kunnes ne noudetaan autoilla. Mälaren ja Hjälmarenen kala on erittäin korkealaatuista. Osa toimituksista saadaan rannikon kalastajilta. Kalastajien yhteistyöhalu on kaikilla alueilla hyvä. Sisävesikalat on aina ollut tärkeä osa Fiskgrossisterin asiakkaiden tuotevalikoimaa. Tavallisimmat myytävät lajit ovat kuha, ahven, hauki, siika, jonkin verran myös lahnaa ja muita lajeja. Viimeisinä vuosina myös Baltian maiden kuhafilee on ollut kysytty tuote ja merkittävä osa sisävesikalalan myynnistä.

Fiskgrossisterin kalamäärät Tukholmassa vuonna 2003

Hauki:	14 000 kg
Kuha:	45 000 kg
Ahven:	27 000 kg
Siika:	6 000 kg
Kuhafilee:	34 000 kg
Lahna:	3 5000 kg

Allt i Fisk -yrityksellä Göteborgissa ei ole samanlaisia sisävesikalojen markkinoita ja käyttökulttuuria kuin Tukholmassa, koska yritys sijaitsee Ruotsin länsirannikolla, jossa sisävesikalalle ei samanlaista tarvetta ja kysyntää kuin itä- ja rannikolla. Merikalat ovat merkittävimpiä länsirannikon markkinoilla. Göteborg on hyvin keskeinen kaupunki kaikenlaisten kalakuljetusten kannalta: Göteborgin kalasatama on kalatoimitusten Mekka. Se sopii sijainniltaan erittäin hyvin kalan viejille ja tuojille, koska sinne on Euroopan suurimmista maista kattavat ja tiheät lauttayhteydet. Suuri

osa kalakuljetuksista kulkee Göteborgin kautta ja kaupunki onkin Ruotsin suurin kalamarkkinapaikka. Kalastus, kauppa, jalostus, kuljetukset ja kalatalouden järjestöt ovat keskittyneet samalle alueelle. Se edistää tehokasta kilpailua toimijoiden välillä ja takaa täten parhaimman taloudellisen tuloksen elinkeinolle.

Alt i Fisk on tehnyt tarmokkaasti työtä sisävesikalajien Euroopan viennin eteen. Tärkeimmät vientilajit ovat kuha, hauki ja ahven. Suurimmat vientikohteet ovat Tanska, Saksa, Hollanti, Ranska ja Sveitsi. Sisävesikalajien merkitys ruotsalaisille kalatukuille on viimeisen viiden vuoden aikana kotimaassa kasvanut merikalajien pyyntikiintiöiden supistuessa. Ruotsalaisten ravintoloiden ja vähittäiskauppojen sisävesikalajien, erityisesti kuha-, hauki- ja ahvenfileen, myynti on myös huomattavasti noussut. Lisääntyneen kysynnän vuoksi tämän päivän hinnat ovat selvästi muutaman vuoden takaisia korkeammat. Ajoittain kokonaisen kuhan hinnat voivat olla yli 100 kr/kg, ahvenen yli 40 kr/kg ja hauen yli 35 kr/kg. Erityisesti kuhan lisääntynyt kysyntä on johtanut merkittävään edelleen kasvavaan tuontiin Baltian maista ja Hollannista. Hollantilainen kuha tulee alunperin Venäjältä ja Ukrainasta.

Alt i Fisk Göteborgin kalamäärät vuonna 2003:

Hauki:	10 500 kg
Kuha:	23 000 kg
Ahven:	19 000 kg
Siika:	2 000 kg
Kuhafilee:	22 000 kg

Göteborgin kalahuutokaupasta on tullut merkittävä sisävesikalajien markkinapaikka. Huutokauppajärjestelmän jähdytetyt kuorma-autot noutavat sisävesikalaa useista keräilypisteistä ympäri Keski-Ruotsia ja yhdistys on siten saanut suuria kalamääriä myytäväksi hyvään markkinahintaan huutokauppajärjestelmän kautta. Järjestelmän avulla kalastaja on saanut tulonsa helpommin ja ennen kaikkea paremman hinnan tuotteelleen. Göteborgin kalahuutokaupalla on noin 100 ostajaa päivittäin.

	Kalamäärät vuonna 2003	Keskihinnat 2003
Kuha:	89 000 kg	52,48 kr/kg
Hauki:	48 000 kg	20,99 kr/kg
Ahven:	25 000 kg	15,44 kr/kg
Siika:	25 500 kg	23,08 kr/kg

Ruotsin sisävesikalavarat ovat hyvät ja niitä myös hallinnoidaan hyvin, minkä vuoksi tulevaisuuden saaliiden arvioidaan pysyvän sekä merellä ja sisävesillä nykyisellä tasolla. Ruotsalaisen sisävesikalajien tulevaisuus on hyvä ja sisävesikalalle näyttäisi olevan kasvavia markkinoita niin sisämaassa kuin viennissäkin. Merikalajien pienentyvät pyyntikiintiöt lisäävät kaikenlaisen sisävesikalajien tarvetta jatkossa. Tärkeää on, että sisävesi- ja rannikkopyyntiä ohjataan siten, että tarjonta vastaa kysyntää ja kalastukselle saadaan paras mahdollinen taloudellinen tuotto.

Yhteenvetona voidaan todeta, että tulevaisuus näyttää useimmille sisävesikalajien hyvältä. Oikein hoidettu kalavarojen hallinto, korkea hygienia ja huippulaatu antavat hyvän kannattavuuden sekä sisävesikalajien kalastukselle että kalatukukaupalle. Sisävesikalajien mahdollisuudet eivät ole koskaan olleet niin hyvät kuin nyt ja toivottavasti sama kehitys jatkuu tulevaisuudessakin.

Keskustelu:

Hugo Andersson, Svenska Ostkustfiskares Centralförbund: Puhuit paljon perinteisestä markkinoista - markkinapaikoista, joissa kalan voi nähdä ja kokea. Mikä on mielipiteesi kalakaupan toimijana tulevista sähköisistä kauppapaikoista, jossa ostaja voi olla kaukana ostopaikasta? Meillähän yksi perinteisistä kauppapaikoista on muuttumassa sähköiseksi.

Thomas Ahlström, Leröy Fiskgrossisterna Ab: IT-kauppa on tulevaisuus. Markkinatieto välittyy jatkossa sähköisesti ja meidän täytyy sopeutua kauppamuodon edellyttämiin laatu- ja kokoluokituksiin sekä pakkaus- ja merkintävaatimuksiin.

Tom Abbors, Uudenmaan TE-keskus: Kalatukut ympäri maailmaa keskustelevat kestävän käytön periaatteista. Joissakin tukuissa ei esimerkiksi oteta vastaan alamitan täyttämättömiä kaloja. Miten on Ruotsissa?

Thomas Ahlström, Leröy Fiskgrossisterna Ab: Yrityksessämme on tehty tiettyjä periaatepäätöksiä. Emme esimerkiksi kauppaa fileitä, jotka alittavat tietyn minimikoon. Myös ostajan vaatimukset ohjaavat toimintaamme tähän suuntaan. Esimerkiksi ICA ja COOP vaativat turskafielelle tietyn minimikoon.

Anssi Päivärinta, Länsirannikon kala Oy: Ruotsissa suomukalakauppa on mennyt pikkuhiljaa alaspäin ja lähtenyt uudestaan nousuun. Kuinka pitkä oli lamakausi ja onko nimenomaan fileiden tulo markkinoille saanut kysynnän elpymään?

Thomas Ahlström, Leröy Fiskgrossisterna Ab: Kysynnän kasvu johtuu merikalalan tarjonnan vähenemisestä ja myös korkeammasta jalostusasteesta. Kasvu on suurinta fileillä, jotka tulevat Virosta ja Hollannista. Ravintolat ostavat paljon isoa ahventa, joka on esikäsitelty ja fileoitu, myös ruodottomaksi. Tämä markkina on hyvin suuri. Ruotsissa ei ole sisävesikalalan käsittelyperinnettä eikä sisävesikalalan fileointilaitoksia, joten joudutaan turvautumaan eurooppalaiseen tuontikalaan. Ilman esikäsiteltyä ja fileointia suomukaloille ei ole tulevaisuutta.

Mika Kiuru, Nylands fiskarförbund: Täydennyksenä vielä edelliseen kysymykseen: Kuinka kauan suomukalan alamäki Ruotsissa kesti?

Thomas Ahlström, Leröy Fiskgrossisterna Ab: Ruotsissa suomukalalla meni ennemminkin aiemmin koko ajan huonosti, kunnes Euroopan markkinoilla kysyntä alkoi kasvaa ja sen jälkeen vasta kotimarkkinoilla Ruotsissakin. Nyt ei ole näkyvissä loppua nousevalle trendille, jollaisessa tilanteessa sisävesikalalan hinnat lähtevät nousuun, jollei sisävesisaalis kasva. Ostajan on pystyttävä tarjoamaan tasaisesti ja tarpeeksi kalaa, jottei mielenkiinto kauppatavaraan häviä.

Hugo Andersson, Svenska Ostkustfiskares Centralförbund: Täydennykseksi Thomasin esitykseen kysyntää on kasvattanut myös Ruotsissa käyty yleinen keskustelu kalan terveellisyydestä ja TV-kokkien aktiivisuus kalaruokien valmistuksessa.

Suomukalat vientituotteina

Toimitusjohtaja Valdur Noormägi

Eesti Kalaliitt, Viro

Eestin kalanjalostusteollisuus kehittyi neuvostotalouden aikana Eestin suurimmaksi elintarvikesektoriksi, 1/3 elintarviketeollisuuden työpaikoista oli kalanjalostusteollisuudessa. Vuoden 1991 itsenäistymisen jälkeen Eestin kalateollisuus on läpikäynyt rajuja muutoksia, koska sekä Itä-Euroopan markkinat että kalan tarjonta romahtivat. Vastoinikäymisistä huolimatta Eestin kalanjalostusteollisuus on pystynyt nopeasti sopeutumaan uusiin olosuhteisiin, ja nykyisin sekä tuotanto- että vientimäärät ovat kasvussa.

Eestin kalatalous perustuu Pohjois-Atlantin ja Itämeren kalastukseen. Kalansaaliin vaihtelut johtuvat sekä kalankantojen ja kalastuskiintiöiden muutoksista että markkinatilanteen vaihteluista. Suurin osa Itämeren saaliista on silakkaa ja kilohailia. Rannikolta pyydetään arvokkaita murtovesilajeja: ahventa, kuhaa, kampelaa, ankeriasta, taimenta ja lohta. Sisävesikalastus keskittyy Peipsjärveen ja Võrtsjärveen, jossa kalastetaan lähinnä kuoretta, kuhaa, pasuria, ahventa ja ankeriasta. Eestin sisävesillä on myös runsaasti vapaa-ajankalastusta ja sen merkityksen uskotaan tulevaisuudessa kasvavan. Kalankulutus on noin 17 kg/henkilö.

Viron koko kalanjalostusteollisuuden arvo oli vuonna 2003 noin 200-250 miljoonaa euroa ja suomukalojen osuus on siitä noin 20 %, eli 45-50 miljoonaa euroa. Suomukaloja jalosti noin 35-40 yritystä, joista pääosa oli pieniä. Viiden yrityksen liikevaihto on yli 7 miljoonaa euroa ja ne työllistävät noin 100-150 henkilöä. Liikevaihdon kasvuvauhti on näillä ollut noin 10 % vuodessa. Vain 10 % käytetään kotimaassa ja loput menee vientiin. Suomukalojen päävientimaat olivat Sveitsi, Saksa, Hollanti ja Tanska. Suomesta tuodaan enenevässä määrin ahventa, joka fileoidaan Eestissä ja viedään takaisin Suomeen. Jalostusteollisuuden tuoterakenne on muuttumassa. Säilykkeiden osuus vähenee samalla kun pakasteiden, fileiden ja valmisaterioiden määrä on kasvanut. Suomukalojen fileointiin erikoistuneet jalostusyrietykset ovat menestyneet hyvin, eräinä esimerkkinä ”Japs” ja ”Peipsi Grupp”. Hyvää tulosta ovat tehneet myös ”Paljassaare Kalatööstus” ja Pärnu Laht”, jotka myös jatkojalostavat suomukalafileitä valmisaterioiksi.

Menestyneimmät yritykset pyrkivät tuottajien kanssa tehdyin sopimuksin ohjaamaan tuotantoa paremmin uusien kehittyvien markkinakanavien tarpeisiin.

Keskustelu:

Kari Ranta-aho, Varsinais-Suomen TE-keskus: Kuinka paljon voi vielä ottaa kalaa Peipsjärvestä ja onko siellä enää otettavaa? Paljonko ekologista kestävyyttä pohditaan Virossa?

Valdur Noormägi, Eesti Kalaliitt: Parhaillaan on meneillään kokous venäläisten kanssa, jossa arvioidaan seuraavan vuoden pyyntimäärät. Nyt kuvittelemme, että tänä vuonna saamme virallisesti sovitut 1200 tonnia kuhaa kummankin valtion puolelta. Itse luulen, että kalavarat olisivat paljon isommat, koska pientä kalaa on paljon. Kalan alamitta on Eestin puolella 38 senttiä ja Venäjällä vain 35 senttiä. Harmaan pyynnin osuus on viralliseen saaliiseen nähden suuri ja kalasta maksetaan viralliseen tilastohinnan (1,2 €/kg) päälle käteisellä ainakin 30 prosenttia.

Jari Setälä, Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitos: Paljonko kuharaaka-ainetta tulee Venäjältä ja muista vanhoista Neuvostoliiton maista?

Valdur Noormägi, Eesti Kalaliit: Peipsjärven lisäksi kuhaa tulee Asovanmereltä ja Kazakstanista ja Ukrainasta, joka tulee Puolan tai Venäjän kautta, koska Ukraina ei täytä EU:n hygieniavaatimuksia. Viro ostaa paljon Venäjältä. Kahtena viime vuotena Venäjä on vienyt itse isoa kalaa Eurooppaan ja hintakilpailu tulee kiristymään.

Kaj Matsson, Åbolands fiskarförbund: Miten EU-jäsenyys on muuttanut Viron kalakauppaa?

Valdur Noormägi, Eesti Kalaliit: Makean veden kalojen osalta muutos on positiivinen, mutta jos otamme tarkasteluun kilohailin ja silakan, viennistä esimerkiksi Ukrainaan joudutaan nyt maksamaan 20 prosentin tulli, kun aiemmin maiden välillä oli vapaakauppasopimus. Suolakalan kauppa loppui kokonaan, ja muusta viennistä maksetaan nyt tullia huikeasti 35 miljoonan euron edestä. Kalatuotteiden hinta nousee ja kalateollisuudessa lomautetaan, minkä vuoksi tietyillä rannikkoalueilla sosiaaliset ongelmat pahenevat. Käypää pääomaa ei ole tarpeeksi ja kun on investoitu paljon, velkaisuusaste on korkea. Uskon kuitenkin optimistina tulevaisuuteen. Kyllä me pärjäämme, teidän avullanne.

Kalastajalle lisäarvoa suomukaloista

Ammattikalastaja Vesa Vihinen

Kaarina, Suomi

Minä ymmärrän lisäarvon toiminnan tehokkuutena. Se on omaa osaamista, joka antaa korvauksen hyvin tehdystä työstä. Lisäarvo voi muodostua esim. varsinaisesta (käsi)työstä, nopeasta kierrosta (=hyvä logistiikka) tai oikeasta markkinoinnista (=brändi). Yhteinen lisäarvo muodostuu yhteistyöstä, joka ei pyri pelkästään oman osuuden maksimointiin. Toiminnan keskeisenä ajatuksena on saada kaikille lisää. Jos lisäarvon ainut mitta on raha, ollaan mahdollisesti vaikean yhtälön keskellä. Hyväksymällä yhteiselle tavoitteelle eri mittayksiköt eri toimijoille, voi kuitenkin lopputulemana olla kaikille yhteinen, eli lisää rahaa.

Lyhytnäköisen ajattelun lähtökohtana on nähdä vain seuraava porras laskunmaksajana. Tämä ajattelu johtaa maksimoimaan myyntihinnan, tekemään vain itselle sopivia asioita ja vaatimaan muilta sopeutumista omiin tarpeisiin. Yhtä hyvin omia tarpeita voidaan vaatia myös ketjun alkupään lenkeiltä esim. alhaisen ostohinnan muodossa tai kohtuuttomilla toimitustapavaatimuksilla. Kaikkien toiminnassa mukana olevien tulisi kuitenkin mieltää, kuka maksaa lopullisen laskun (=lisäarvo).

Lisäarvon muodostuminen on mielestäni ammattimaisuutta. Se on koko toiminnan järkiperaistä hoitamista. Mikäli osa toiminnasta ei täytä asetettuja kriteerejä, ei lisäarvon syntyminen ole tasaista ja varmaa. Vähintään yhtä tärkeä osa tuottavaa toimintaa, kuin hyvä myyntihinta on mahdollisimman pieniksi jäävät kulut koko toimintaketjussa, alkaen kalastajasta päättyen loppukäyttäjään. Kulujen muodostuminen on yleensä kiinni koko logistisen ketjun toiminnasta ja yhteensopivuudesta sen kaikkien osien välillä.

Suuri osa kalastajista ja suomukalan kalastajat eritoten, ovat tottuneet toimimaan omin päin. Myös ostaja ovat pitäneet suomukalan toimittajia homogeenisena ryhmänä, jossa heikoin lenkki määrää suhtautumisen koko ryhmään. Paras tapa, jolla mielestäni saadaan nopeasti lisäarvoa suomukalakauppaan, on kalastajien jakaminen eri ryhmiin ostajien taholta. Täytyy tunnustaa, että toiset toimivat päätoimisina yrittäjinä, ja toiset osittain harrastuspohjalta lisätuloja hankkien. Näillä ryhmillä on erilaiset tavoitteet ja resurssit toimintansa pohjana.

Mikäli suomukalan kalastajat, jalostajat ja mahdollisesti myös kauppa haluavat menestyä yhdessä, tulee sopia yhteisistä pelinsäännöistä niiden kesken, joilla siihen

valmiuksia ja halua. Viimeaikoina Suomessakin on ollut havaittavissa vähittäiskaupan halu korottaa omaa osuuttaan myyntihinnasta. Jos tämä on johtunut hävikin suuresta määrästä, se on sinällään hyväksyttävää, ja selvä viesti toimittajille, kalastajat mukaan lukien. Silloin toiminnan tasossa on vakavia puutteita, ja ne pitää paikallistaa ja korjata mitä pikimmin. Mutta jos on kyse vain omien (kaupan) tavoitteiden saavuttamisesta muiden osuuksia pienentämällä, tätä ei tule hyväksyä ja sitä pitää vastustaa yhdessä. Tietysti jos suomukalat mielletään marginaalieräksi kalakaupassa, niin miksi kantaa huolta koko asiasta.

Kuluttajin halu maksaa entistä korkeampia hintoja, eritoten elintarvikkeissa, on huono ja edelleen laskeva. Kalastajien ja jalostuksen mahdollisuudet saada lisäarvoa toiminnalleen tulee perustua tässä markkinatilanteessa yhteistyöhön kulujen vähentämiseksi. Mikäli suomukalakauppaa halutaan kehittää, ammattikalastajat tulee hyväksyä vakavasti otettaviksi sopimuskumppaneiksi, ja heidän kanssaan tulee sopia yhteiset toimintatavat. Näiden toimintatapojen tulee ottaa huomioon kaikkien osapuolten tarpeet tasapuolisesti.

Keskustelu:

Kari Ranta-aho, Varsinais-Suomen TE-keskus: Edustanut näkökantaa, jonka mukaan kalastajalle maksettu keskihinta voisi muodostua kiinteäksi hinnaksi jollain aikavälillä, joko vuodeksi tai lyhyemmäksi ajanjaksoksi. Miten hyvin uskot sen onnistuvan suomalaisessa rannikkokalastuksessa? Sinä itse edustat Airiston aluetta. Mutta mikä kuva sinulla on muilta alueilta?

Vesa Vihinen, ammattikalastaja: Ajatus kiinteästä hinnasta menee hirvittävän huonosti läpi. Siinä vaiheessa kun olen tästä asiasta ruvennut puhumaan, minua on pidetty hulluna. Esimerkiksi eräs täälläkin edustettuna oleva yritys erehtyi uskomaan, että näin se onnistuu. Mutta yrityksessäänkin on ymmärretty, että eihän se näin toimi. Tai ainakin sellaisen viestin he ovat kentälle välittäneet. Itse kuitenkin uskon, että kiinteähintaisina hommat toimii. Jos puhutaan siitä, että muodostetaan logistista ketjua ja että pitää olla sitoutumista, en näe mitään muuta mahdollisuutta kuin aloittaa jollain aikavälillä keskustelut kiinteistä hinnoista. On se kiinteähintaisuus sitten yksi kuukausi tai puoli vuotta tai jotain, mutta kuitenkin selkeästi pidempi aikajakso kuin yksi viikko.

Valdur Normägi, Eestin kalakauppiasliitto: Kuinka paljon suomalaiset kalastajat käyttävät EU-rakennetukia? Meillä Eestissä viranomaiset sanovat, että tämä tuki on kuin kultainen muna meidän kalastajille.

Vesa Vihinen, ammattikalastaja: Suomalaiset kalastajat käyttävät sitä, mutta tuki on enemmän ja vähemmän rajattu 35 %:iin hankinnan arvosta. Täytyy sanoa, että säännöt, mihin tukea voi käyttää ovat joiltakin osin vähän hassuja, minkä takia joutuu tekemään tarpeettomia investointeja. Tukisääöksissä on tiettyjä alarajoja, tiettyjä rajoituksia käytetyn tavaran käyttöön ja muita rajoituksia. Lähinnä EU:n byrokratian takia valvonta ja säännökset ovat tiukkoja.

Anssi Päivärinta, Länsi-Rannikon Kala Oy: Itse olen samaa mieltä Vesan kanssa siitä, että jos halutaan toimivaa teollista tuotantoa, niin hintojen pitää olla suhteellisen kiinteät. Esimerkiksi meidän yrityksessämme hinnat vaihtuvat vain kaksi - kolme kertaa kauden aikana. Yrityksemme jäykässä hinnoittelussa on vaan se ongelma, että aikana, jolloin kalaa tulee paljon, sitä tulee aivan hurjasti meille, jos me maksamme selkeästi markkinahintaa korkeamman hinnan. Toisaalta silloin kun meidän hintamme on vähän markkinahintaa halvempia, niin meille ei tule pään päätä. – Niin, on siinä hankala toimia. Mutta olen vakaasti sitä mieltä, että meidän pitäisi saada sellaiset jaksot, jolloin hinta olisi ihan vakio. Päivittäisellä hinnan muutoksella ei ole tulevaisuutta.

Vesa Vihinen, ammattikalastaja: Mielestäni niin kalastajan kuin muiden toimijoiden näkökulmasta on hölmöä tuijottaa päivän hintaa. Ja mielestäni, jos tehdään yhteistyötä, niin sen täytyisi olla vastavuoroista. Tietystä tilanteesta yritys maksaa kalastajalle korkeampaa hintaa kuin markkinahinta. Mutta sitten, kun hinta jää alle markkinahinnan, ei kalastajan pitäisi lähteä juoksemaan markkinahinnan perään, jos kalastaja todella meinaa tehdä yrityksen kanssa jatkuvaa

yhteistyötä. Se yksittäinen kilohinta on mielestäni sivuseikka. Me tiedetään, että kalasta saa helmikuussa - maaliskuun alussa hurjia kilohintoja. Mutta tuolloin kenelläkään ei ole myydä. Syksyllä ja alkukevällä, jättien lähdön jälkeen, meillä on kiloja myydä. Tuolloin se raha tehdään, vaikka kilohinta on alhaisempi. Ei sesongin ulkopuolella maksettavalla kilohinnalla ole vaikutusta kalastajan vuosiansioon.

Martti Suuriniemi, Paapuri Oy: Minulla on jonkun verran kokemuksia kalastajan yhteistyön mahdollisuuksista ja olen nähnyt sen hyvin negatiivisesti. Maanviljelyn puolella on sopimusviljelyä. Miten näette, sinun ja täällä edustavien yritysten näkökulmasta, onko mahdollista puhua sopimuskalastajista ja sen tyyppisen organisaation rakentamisesta? Eli onko siitä kokemuksia? Eli tässä tapauksessa kalastaja tekee sopimuksen yritysten kanssa, eikä vie hinnan noustessa 10 senttiä saalistaan naapuriin?

Vesa Vihinen, ammattikalastaja: Kalastajien välinen yhteistyö on suurelta osin kirjoittamaton lehti. Siinä on tiettyjä hankaluuksia. Mutta toisaalta se on oikeastaan tulevaisuudessa ainut mahdollisuus pärjätä. Me olemme kaikki, varsinkin kun puhutaan rannikkokalastuksesta ja tästä suomukalan kalastuksesta, pieniä yksiköitä. On hirvittävän vaikeaa saada itsestään vakavasti otettava sopimuskumppani yksinään. Ja olen itse yrittänyt useammankin yrityksen kanssa tällaista sopimussuhdetta saada aikaiseksi. Mutta valitettavasti minua ei ole hyväksytty sopimuskumppaniksi. Katsotaan mikä tulevaisuus sitten on.

Nina Juvankoski-Laurell, Heimon Kala Oy: Tosi positiivista kuulla tällaisia lausuntoja yhteistyöstä ja sen positiivisista puolista. Vastaus siihen, onko tällaisia yhteistyömuotoja kokeiltu: on kokeiltu. Mutta tilanne on sellainen, että heti kun hinta on jossain parempi, niin sopimukset katkeavat siihen meidän näkökulmasta. Minä lausuisin nyt julkisesti, että varmasti kalastajien kannalta yhteistyö on paras tapa edetä asioissa. Edelleen lausun yritykseni puolesta, että hinnan pitää olla joku. - Se on joku ja se neuvotellaan. Se on näin. Kalastajan pitäisi ehkä itse laskea, mikä sen hinnan pitää olla, että voi elää ja kehittää ja että jäisi vielä hilloa leivän päälle, ainakin vähän. Ihan varmasti näillä markkinakanavilla, mitä Heimon Kalallakin on, ollaan ihan valmiita neuvottelemaan pitkäaikaisiakin sopimuksia. - Ja kyllä me annamme tälläkin hetkellä kuukauden hinnan kalastajille.

Vesa Vihinen, ammattikalastaja: Olen samaa mieltä. Olen tehnyt yhteistyötä myös kyseisen yrityksen kanssa. Yhdessä vaiheessa puhuttiin kiinteästä hinnasta. mutta valitettavasti täytyy todeta, että tiettyä lyhytaikaisempaan hinnoitteluun siirtymistä on tapahtunut. Jos otetaan historiallista näkökulmaa, niin tämän alueen kuhan kalastajille vuosi 1997 oli saalismäärissä mitaten paras, ehkä kautta aikojen. Ja hintataso oli silloin noin 2,50 – 2,60 €/kg. Vuonna 2001 kuhan hinta oli lähes 4 euroa, mutta saalismäärät oli 25 % vuoden 97 saalismäärästä. Tuolloin ei jäänyt mitään. Ei kilohinta ole ainut autuaaksi tekevä asia, mutta jossain suhteessa tarjontaan sen pitäisi olla, jotta siitä jää jotain. Esimerkiksi minun kulurakenne on aika kova. Yli 50 % liikevaihdosta menee kuluihin. Tilanteessa, jossa liikevaihto jää alas ei jää muuta kuin kulut peittoon.

Kaj Mattson Åbolands fiskarförbund: Pitkäaikainen luottamus kestää monta vuotta kehitellä. Mutta mitä olen kentältä kuullut, tänä syksynä kalastajat katsovat ympärilleen ja tuijottavat hintoja tarkemmin kuin ennen, koska kustannukset on mennyt ylöspäin, esimerkiksi polttoainekustannukset ovat nousseet. Minulla on sellainen tunne, että enemmän katsotaan sen ylemmän hinnan mukaan tänä syksynä.

Vesa Vihinen, ammattikalastaja: Näin varmaan. Mutta kuten Ninakin sanoi kannattaisi ehkä laskea, miten se oma homma toimii.

Jalostuksesta ja matkailusta lisäarvoa kalastukselle

Kalastaja Rune Wikström

Ab Wikströms Fisk, Möja, Ruotsi

Olen kalastaja ja tulen Möjasta Tukholman itäisimmästä saaristosta. Möja on noin 250 vakinaisen asukkaan saari. Olen kalastaja useammassa sukupolvessa ja olen aiemmin kalastanut pääasiassa silakkaa ja turskaa. Jo 1980-luvun turskahuipun aikana päätimme ruveta kalastamaan myös perinteisiä saaristolajeja, koska arvelimme, että turskan kalastus ei ole pitkäaikaista.

Meillä on aina ollut pieni kalakauppa, josta myimme ihmisille savukalaa kesäisin. Usein väki jäi syömään kalat kotipuutarhaamme. Mietimme miksemme saman tien tarjoilisi perunoita ja leipää kalan kanssa. Vaimokin halusi merellä olon sijasta kevyempiä töitä, ja niinpä aloimme kehittää palveluja. Valtavasti väkeä virtasi meille. Alussa pidimme vain kesäterassia. Talvipyhisin ajoimme markkinoille myymään paistettuja silakka- ja ahvenfileitä Skansenille perustamassamme katukeittiössä. Ahvenfilee leivälle, vähän kastiketta ja vihanneksia päälle ja siitä saatiin noin 35 kruunua. Tosin sanoen noin 70 kruunua ahvenelta, mikä ei ole hassummin tienattu.

Alkuperäisajatuksen mukaan minä kalastan, vaimo valmistaa ruoan ja tytär tarjoilee sen asiakkaille. Näin toimimme monta vuotta. Tuli enemmän ja enemmän ihmisiä, yritys kasvoi ja kesäisin meidän täytyi palkata lisää väkeä. Kun tytär päätti perheineen asettua kotisaarelle, päätimme rakentaa kokonaan uuden nykyaikaisen ravintolan, jossa on 120 istumapaikkaa sisätiloissa, ja jossa on mahdollisuudet järjestää konferensseja, häitä ja muita tilaisuuksia. Köyhälle kalastajalle suuri investointi, mutta oikeaksi osoittautunut. Alkuperäisajatus on edelleen voimassa, mutta itsemme lisäksi meillä on ajoittain 12-15 työntekijää, jotka kaikki toimivat sen kalan varassa mitä tuon rantaan.

Tällainen malli toimii parhaiten, jos kaksi perhettä tekee yhteistyötä. Meillä lisäksi kolme perheenjäsentä tekee yhteistyötä keskenään. Kesäisin tarjoilemme ainoastaan kalaruokia. Pääsesonkina olen seitsemän päivää viikossa merellä. Silloin ravintolaan pääseekin vain pöytätilauksella, usein päiviä etukäteen. Nyt alkaa hiljaisempi konferenssikausi. Tämä tietää myös naapurin charteryritykselle töitä, koska hän yleensä noutaa vieraat mantereelta ravintolaamme. Konferenssin jälkeen asiakkaat toivovat usein pääsevänsä opastetulle saarikierrokselle. Silloin saaremme kuljetusyrittäjä ottaa heidät bussiinsa ja kierroksen jälkeen heillä on myös mahdollisuus saunaan ylellisessä kelluvassa saunassa, joka kulkee saarien lomassa, ja näin sai taas yksi yritys osansa kakusta. Tämän jälkeen he tulevat taas meille illalliselle ja lopulta yöpyvät naapureillamme, joilla on vuokramökkejä. Näin koko yhteisö saa yhdessä hyötyä. Ja kaiken kukkuraksi tällainen yhteistyö on vielä erittäin hauskaa!

Keskustelu:

Kari Ranta-aho, Varsinais-Suomen TE-keskus: Miten arvoketjun yhteistyö rakentuu: onko teillä yhteinen organisaatio, jossa mietitte asioita vai tapahtuuko kaikki asiat sitä mukaan kun ne nousevat esiin?

Rune Wikström, kalastaja: Meillä on nyt osakeyhtiö ja tapaamme säännöllisesti päivittäin. Kokeilemme paljon erilaisia kaloja ja tuotteita. Olemme muun muassa kehittäneet ns. silakkalätyt, jotka ovat olleet erittäin kysytyjä. Meillä on paljon yhteistyötä, mutta en paneudu niinkään ravintolapuoleen vaikka syönkin kalaa seitsemän päivää viikossa. Tapaankin aina sanoa, että päivä jona ei ole syönyt kalaa on huono päivä.

Kaj Mattson, Åbolands fiskarförbund: Elät kauan, jos syöt kalaa. Paljonko suurin piirtein pyydät eri kalalajeja vuosittain.?

Rune Wikström, fiskare: Pyydän vain sen verran kuin saan kaupaksi ja yritän ylläpitää laajaa tuotevalikoimaa, koska meillä on runsas kymmenkunta ruokalajia listallamme. Siikaa ehkä pari tonnia, ahventa ja silakkaa kumpaakin puolitoista tonnia. Pyydän kaikkia lajeja ja niin sanoakseni pyrin noukkimaan rusinat kakusta. Monilajikalastus on itse asiassa paljon mukavampaa kuin yksipuolinen turskan ja silakanpyynti. Hylkeet ja merimetsot ovat tämän kalastuksen suurin huolenaihe nykyisin. Minulla oli tapana pyytää ahvenia eräältä matalikolta, kunnes eräänä aamuna sinne ilmestyi toistasataa merimetsoa. Ne oleilivat siellä kymmenisen päivää syöden koko alueen niin tyhjäksi, etten vieläkään saa sieltä ahvenia. Tämä pieni yhdyskunta sai pienessä ajassa paljon tuhoa aikaan. Meillä on nyt 5000 merimetsoa Tukholman saaristossa ja voi vain arvailla kuinka paljon ne pistävät poskeensa päivittäin.

Mika Kiuru, Nylands fiskarförbund: Onko vaaraa, että joudut lopettamaan kalastuksen?

Rune Wikström, fiskare: Minulla on vanha kollega Ånön saarella, joka täytti keväällä 81 vuotta ja on edelleen aktiivinen. Toivon, että saan kalastaa yhtä kauan kuin hän. Minulla on kuusivuotias tyttärenpoika, joka on hanakasti mukana kalastustouhuissa ja hän väittää kiven kovaan jatkavansa sitten kun isoisä lopettaa. Ehdin kyllä opettaa hänelle perusteet. Saaristokalastajaksi ei tulla vaan synnyttään. Itse en tiedä tarkalleen, koska aloitin kalastuksen, koska olen ollut isäni mukana niin kauan kuin muistan.

Mika Kiuru, Nylands fiskarförbund: Ostatko myös naapurin kalaa?

Rune Wikström, fiskare: En oikeastaan. Ainoastaan vähän ankeriasta naapurilta, joka saa sitä hieman liikaa. Pyydän itse yli 99 %.

Tuotemerkillä lisäarvoa suomukalalle? Ruotsalaisia kokemuksia kalastetun kalan ympäristömerkinnästä

Anders Hjorth,

KRAV taloudellinen yhdistys, Uppsala, Ruotsi

Projektin tausta ja sisältö:

Työtä ympäristömerkittyä kalastettua kalaa koskevien säännösten ja valvontajärjestelmän kehittämiseksi on Pohjoismaissa tehty ainakin vuodesta 1996 lähtien. Useammista merkintävaihtoehdoista kuten MSC (Marine Stewardship Council), Joutsen merkistä keskusteltiin. Vuonna 2000 taloudellinen yhdistys KRAV tarjoutui koordinoimaan villiä kalaa ja äyriäisiä koskevan ympäristömerkinnän säännöskehitystä Ruotsissa. Projekti viedään loppuun vuoden 2004 aikana.

Projektin päätavoitteita ovat:

- Kehittää ympäristömerkittyä villiä kalaa ja äyriäisiä koskevia säännöksiä, valvontaa ja sertifiointia Ruotsin ja pohjoismaiden kalataloudessa
- Sääntöjen, valvonnan ja sertifiointin pitää koskea koko arvoketjua
- Sääntöjen tulee olla sekä markkina- että ympäristötoimijoiden hyväksyttävissä
- Täydellisen valvonta- ja sertifiointijärjestelmän toimittaminen KRAV-taloudelliselle yhdistykselle.

Sääntöprojekti:

Projektin johto KRAV:sta, laaja ohjausryhmä, kaikki tärkeimmät tahot mukana sääntöjä kehitettäessä. Joukko viranomaisia ja järjestöjä on projektin taustalla ja taloudellisenä tukena: Maatalousministeriö, Kalastusvirasto (Fiskeriverket), Länsi Götanmaan ja Hallandin läänit, Länsi Götanmaan ja Blekingen lääninhallitukset, Ruotsin kalastuselinkeino Svensk Fiskin ja EU:n kautta.

Ympäristömerkittyä kalastusta koskevat säännöt:

Painopiste kannanarviointia koskevissa säännöissä, valikoivat pyydykset, jäljitettävyyden, säännöt koskevat pohjoismaisia vesiä.

Ympäristömerkittyjen tuotteiden kysyntä:

Tehtiin ympäristömerkittyä kalaa ja äyriäisiä koskeva kuluttajakysely, jonka mukaan kiinnostus ympäristömerkittyä kalaa kohtaan on suuri. Kuluttajien mukaan sellaisen kalan on oltava myrkytöntä ja pyydetty kalakanta ei saa olla uhanalainen. Ruotsalaiset kuluttajat ovat valmiita maksamaan 20-30 prosenttia enemmän ympäristömerkitystä tavarasta, mutta laadun täytyy olla korkea. Maailmalla ja myös Ruotsissa kulutus kasvaa noin 20 – 30 % vuosivauhtia.

Kokemukset ympäristömerkitystä villistä kalasta:

KRAV sertifioi ensimmäisen aluksensa, katkaraputroolarin vuoden 2004 heinäkuussa, eli noin kuukausi sitten. On tärkeää yhdistää kalastaja, tukkukauppias, kauppa, ravintolat, elintarviketeollisuus ja kuluttajat toimintaan. Jostain syystä monet kalastajat epäroivät liittymistään, vaikka tukut ja kauppa haluavat ostaa tuotetta. Voidaan ajatella, että ensin halutaan nähdä miten asiassa käy. Useat katkarapukalastajat ovat toki luvanneet tulla mukaan. Tähän mennessä KRAV-merkityistä katkaravuista on saatu hyvä hintalisä. Useat pienkalastajat ovat olleet kiinnostuneita ja pyytäneet lisätietoja. Sillin ja ravunkalastusta koskeva anomus on todennäköisesti tulossa piakkoin.

Mitä sertifiointiin vaaditaan:

Kalakannan tulee olla hyväksytty ja kalastusaluksen tulee olla sääntöjen mukaisesti sertifioitu.

Keskustelu:

Fredrik Lundberg, Ålands fiskare: Minkälaisia kustannuksia sertifiointista syntyy kalastajalle?

Anders Hjorth, KRAV: Kalakannan arviointi maksaa 10 000 kruunua. Anoja ei omista kantaa, vaan muutkin alukset voivat hyödyntää kantaa, minkä vuoksi on järkevää anoa rahoitusta lääninhallitukselta tai anoa yhdessä useamman kalastajan kanssa. Sen lisäksi on 10000 kruunun vuosimaksu + maksu, joka vastaa 0,9 % saaliin arvosta, toki kuitenkin vähintään 3 000 kruunua vuodessa. 6 000 kruunua on aluskohtainen minimimaksu vuodessa.

Vesa Vihinen, kalastaja: Suomessa kenelläkään ei ole tietoa kuhakannan tilasta ja biomassasta. Tutkimukseen menee 5-6 vuotta. Miten tällaiseen kalastukseen voi saada hyväksynnän?

Kari Ranta-aho, Varsinais-Suomen TE-keskus: Miten kannat arvioidaan Ruotsissa?

Anders Hjorth, KRAV: Ruotsin länsirannikolla on tehty pilottiprojekti, jossa tarkoitusta varten on arvioitu katkaravun ja sillin kantoja. Jos kaikki perustieto puuttuu, kannanarviointi vie paljon aikaa.

Persson Per-Gunnar, kalastaja, Ruotsi: Onko vaarana, että vain suurilla aluksilla on varaa tähän järjestelmään?

Anders Hjorth, KRAV: Ehkä näin. Tämän vuoksi on erityisen tärkeää, että pienyritykset tekevät yhteistyötä. Meillä on ollut ilmoitus Yrkesfiskare-lehdessä, ja moni kiinnostunut saaristo- ja rannikkokalastaja on ollut meihin yhteydessä. Meidän täytyy yhdessä miettiä keinoja pienyrityksien kustannusten vähentämiseksi.

Lars Berglund, Gävle Fisk: 1.1.2001 annetun markkina-asetuksen mukaan rakennetukikauden aikana EU:n keskushallinnossa työestetään ympäristömerkintää koskevat yleissäännökset. Onko tämä työ alkanut? Voidaanko ajatella, että tuottajajärjestö voisi ympäristö- tai laatuohjelman kautta anoa jäsentensä kalalle KRAV-merkintää. Siten voitaisiin kiertää pienyrityksille aiheutuvia taloudellisia ongelmia.

Anders Hjorth, KRAV: En tunne EU:ssa tehtävää työtä. Tällä hetkellä sertifiointi on aluskohtainen, eikä ole olemassa kollektiivista sertifiointia.

Olof Karlsson, Ahvenanmaan maakuntahallitus: Suhtaudun skeptisesti sertifiointiin. Olen seurannut keskustelua pohjoismaissa, EU:ssa ja kansainvälisesti mm. FAO:ssa. Kaikki ovat suhteellisen yksimielisiä siitä, että ympäristömerkintä on tulossa, mutta kukaan ei tiedä missä muodossa. Vaikuttaa kuitenkin siltä, että keskushallinnosta olisi tulossa ainakin yleissäännökset. Minulla on kaksi syytä skeptisyyteeni. Useimpien kalojen kalastusta säädellään nyt jo kiintiön ja teknisin määräyksin tiukasti, todennäköisesti jatkossa jossakin vaiheessa myös makean veden kalojen kalastusta. Nämä säännökset perustuvat tieteellisen neuvonantoon, ja jos sääntöjä noudatetaan, on kalastus käytännössä biologisesti kestävä. Ympäristömerkintä merkitsee silloin päällekkäistä järjestelmää, jossa käytännössä sertifioidaan vain ympäristöhallintoa, ei mitään muuta. Toinen epäilyni koskee kustannuksia ja todellista kysyntää. Onko olemassa tarpeeksi suurta kuluttajaryhmää, joka on valmis maksamaan tarpeeksi korkeaa hintaa. Onko se myytti vai fakta? On lukuisia tutkimuksia, että viime kädessä kuluttaja valitsee hintalapun perusteella. Maatalouspuolelta ei ole mistään Euroopan maasta erityisen hyviä kokemuksia. Pari viikkoa sitten pidetyn pohjoismaisen kokouksen perusteella lyhyet kokemukset ruotsalaisesta katkarapukalastuksesta ovat olleet aika huonot. Ympäristömerkintä on tulossa, mutta missä muodossa, siitä pitää huolella keskustella.

Anders Hjorth, KRAV: Kalataloushallinto asettaa tietyn varovaisuusmittarin sille kuinka paljon kantaa voidaan rasittaa, mutta KRAV voi nostaa rimaa ja mennä hyvässä kalataloushallinnossa askeleen pidemmälle. Ympäristömerkintä muuttaa näkökulmaa positiivisempaan suuntaan: viranomaiset valvovat, mutta vapaaehtoisella ympäristömerkinnällä kalastaja haluaa tulla valvotuksi ja osoittaa, että hän harjoittaa kestävä kalastusta. Uskon ehdottomasti, että on kuluttajia, jotka haluavat maksaa. Viitataan 25 % kasvuun Ruotsin markkinoilla ja maailmanmarkkinoiden myönteiseen kehitykseen. Ruotsissa lisäarvo on 20-30 % tuotteesta ja markkinoinnista riippuen. Esimerkiksi kananmunien kaupassa on panostettu markkinointiin ja luomumunien markkinat ovat tuplahinnallakin suuret.

Anssi Päivärinta, Länsirannikon kala Oy: Minusta kaikki luonnonkalat ovat luomukaloja, niin miten niistä tulee maksua vastaan kalastettava luomukanta, ja ne jotka kalastavat samaa kantaa, mutta eivät maksa, eivät kalastakaan luomukantaa. Miten kannat erotetaan markkinoilla?

Anders Hjorth, KRAV: Ympäristömerkintä takaa, että kalastajan kala tulee sertifioidusta kannasta. Jäljitettävyyden on kaiken ydin. Merkki seuraa tuotetta läpi markkinointiketjun.

Hugo Andersson, Svenska Ostkustfiskares Centralförbund: Olin mukana kun keskustelut villin kalan ympäristömerkintämiseksi aloitettiin Ruotsissa 1990-luvun lopulla. Silloin keskusteltiin paljon siitä, mitä pitäisi tehdä niiden kantojen suhteen, joista ei ole mitään virallista kanta-arviointia. Yksi oikotie on päättää, että nykyinen kalastus on kestävällä pohjalla ja kalastuspainetta ei ilman parempaa tietoa saa lisätä. Tämä voisi olla hyvä tapa suomukaloilla, koska kaikista paikalliskannoista ei voi olla täydellistä tietoa. EU seuraa tarkasti ruotsalaisia ja pohjoismaiden ministeriöneuvoston projekteista saatuja kokemuksia. Ympäristömerkintä kirjolohta on jo ollut markkinoilla jonkin aikaa ja ainakin sen menneki on ollut hyvä. Ensi vuonna, riippumatta ympäristösertifioinnista, astuu voimaan kaikkia kaloja koskeva yleinen vaatimus kalan jäljitettävyydestä kalastusalueelta kuluttajalle asti.

Paneelipuheenvuorot ja loppukeskustelut

Paneelipuheenvuoro: Toimitusjohtaja Kim Jordas, Suomen Ammattikalastajaliitto SAKL ry

Rannikko- ja sisävesikalastuksen arvostus on lyhyen ajan sisällä noussut merkittävästi. Kehitys näkyy sekä EU:n tasolla, että täällä Suomessa käytävässä keskustelussa tulevista kalastuspoliittisista linjauksista, sekä erilaisten kehittämishankkeiden muodossa. Taustalla ovat osin avomerikalastuksen ongelmat, osin suomukalojen arvostuksen nousu. Lehdissä esitellään herkullisia suomukaloista tehtyjä ruokia ja TV:ssä huippukokit valmistavat suomukaloista hienoja annoksia. Menekinedistämistoimin, esimerkiksi Pro Kalan taholta, on myös edistetty suomukalojen näkyvyyttä. Kysymys kuuluukin; alkaako tästä Suomen rannikko- ja sisävesikalastuksen kukoistuskausi tai onko kaikki vain silmänlumetta ja tyhjiä puheita?

On syytä ensin eritellä ne päälinjat, jotka erityisesti vaikuttavat tulevaan kehitykseen. Tällaisia ovat ainakin seuraavat:

1. Onko edellytyksiä toimia?
2. Onko tekijöitä?
3. Selvitäänkö kilpailussa?

Perusedellytys koko toiminnalle on tietysti mahdollisuus kalastaa. Kalavesien saanti on monella alueella, esimerkiksi täällä Saaristomerellä ja sisävesillä, ongelmallista. Yhteiskunta kaventaa omilla päätöksillään koko ajan kalastusyrittäjien liikkumatilaa. Virkistyskalastus mielletään jo tänä päivänä tärkeämmäksi toiminnaksi kuin elinkeinokalatalous.

Suomessa tiukka lohenkalastuksen säätely on monen vuoden ajan pitänyt rannikkokalastusta kuristusotteessaan. Mitään mullistavia lievennyksiä ei ole näköpiirissä. Lohenkalastuksen säätely ei vaikuta pelkästään lohennyntiin vaan koko rannikkokalastukseen. Erilaiset uudet silmäkokomääräyskaavailut vaikuttavat samaan suuntaan.

EU on myös päätöksissään arvaamaton. Pyöriäisen suojeluun liittyvät toimenpiteet ovat varmasti paras esimerkki siitä, miten elinkeinolta voidaan perusteetta viedä toimintaedellytyksiä. Suurimpana yksittäisenä negatiivisesti vaikuttavana tekijänä on kuitenkin toiminut räjähdysmäisesti kasvava hyljekanta. Hylje on tehnyt kalastuksen mahdottomaksi monella alueella tai hylje lisää kustannuksia niin paljon, että toiminta pidemmällä aikavälillä ei ole mahdollista.

Kalastajat ovat myös loppumassa luonnollista tietä ammattikunnan ikärakenteen johdosta. Huono kannattavuus, yleinen yhteiskunnallinen tilanne ja ammatin imago eivät houkuttele uusia yrittäjiä. Tilanteessa on myös aistittavissa henkistä uupumista. Kalastajia on viimeisten kymmenen vuoden aikana lyöty niin rankasti, että kyllä usko alkaa mennä sitkeimmiltäkin. Ammattimaisesti toimivien kalastusyrittäjien määrä alkaa olla todella pieni ja yrittäjät ovat sen lisäksi hajallaan niin maantieteellisesti kuin toiminnallisestikin. Tämä vaikuttaa negatiivisesti suomukalan keräilyyn, edelleen markkinointiin ja jalostukseen. Riittääkö jalostustoiminnan usko suomukalan tulevaisuuteen?

Kilpailu on myös kovaa. Lohikaloja tuodaan Suomeen tänä vuonna melkein 20 miljoonaa kiloa. Vaikka osa korvaa vähentyneen kotimaisen kirjolohituotannon, on väistämätöntä, että tuonti vaikuttaa myös suomukalamarkkinoihin. Jalostusteollisuus-

den ja kaupan on helpompi toimia toimitusvarman norjalaisen lohikalan kuin epävarmasti saatavan kotimaisen suomukalan kanssa. Suomalaiset kalastajat joutuvat myös kilpailemaan Viron tuonnin kanssa ja kotimaassa lisääntyvä uusien lajien kasvatustoiminta luo uuden tilanteen markkinoilla. Kasvatus voi toisaalta ylläpitää jakelukanavia ja markkinoita, mutta voi tietyssä vaiheessa myös vaikuttaa hintatilanteeseen.

Kalakannat ovat toisaalta yleisesti ottaen hyvässä tilassa ja markkinoilla näyttäisi olevan imua. Mitä sitten tarvitaan lääkkeeksi? Lyhyesti sanottuna kokonaispaketti on saatava kuntoon. Viranomaisten on luotava perusedellytykset ja tuottajien, jalostuksen ja kaupan rooli on saattaa arvoketju iskukuntoon. Siinä tarvitaan aimo annos rakentavaa yhteistyötä. Tämä kuulostaa jo loppuun kuluneelta fraasilta, mutta se taitaa kuitenkin olla ainoa vaihtoehto, jos suomukalat halutaan pitää kaupallisena tuotteena täällä pohjoisen Itämeren alueella.

Keskustelu:

Mika Kiuru, Nylands fiskarförbund: Mielenkiintoisinta olisi tietää mistä uudet kalastajat saadaan. Uudellamaalla keski-ikä on 52 vuotta, ja erittäin harva tulee alalle. Kalakauppa on optimistinen ja raaka-aineesta on pula, mutta mistä kotimainen raaka-aine otetaan, jos ei ole kalastajia?

Kim Jordas, Suomen Ammattikalastajaliitto: Signaaleita ammattikalastuksen häviämisestä on jo ollut usean vuoden ajan ja tilanne olisi pitänyt kyetä ennakoimaan. Valitettavasti päätöksentekijät eivät ole muutosta panneet merkille, esimerkiksi oireellista on, ettei täälläkään tänään ole ketään keskushallinnon edustajaa.

Paneelipuheenvuoro: Puheenjohtaja Hugo Andersson, Svenska Ostkustfiskarnas Centralförbund

Kalastaja on usein keskittynyt kalastukseen. Hän on onnellinen jos saa hyvän maksun, mutta onnellisin hän on silloin kun saa paljon kalaa. Mutta kalansaanti ei ole itsetarkoitus. Kalastajankin täytyy ymmärtää, keskustella ja tehdä yhteistyötä markkinoiden ja markkinatoimijoiden kanssa. Kalastaja elää markkinoiden ehdoin: jos kukaan ei osta tuotteita, toiminnan saa lopettaa. On päivänselvää kenellä on tulkintaetuoikeus – se on markkinoilla.

Tämän vuoksi kaikki se mitä tänään on puhuttu on erittäin oleellista, jotta voimme ratkaista alan kannattavuusongelman ja sen myötä edistää myös alalle tuloa. Emme voi houkuttaa nuoria siihen todellisuuteen missä useimmat rannikkokalastajat tänään elävät – raskasta työtä, paljon raikasta ilmaa eikä yhtään rahaa. Joten meidän täytyy yhteistyössä markkinoiden toimijoiden kanssa löytää avaimet siihen, että kalastaja tienaa enemmän, mieluiten siten, että kuluttajahinnat eivät enää nouse. Tämän tavoitteen saavuttamiseksi kalastajan täytyy aivan eri tavoin kuin aikaisemmin työskennellä markkinoiden ehdoin.

Myös markkinoiden ja kuluttajien pitää oppia tiettyjä perustotuuksia: miksi kaikkia kalalajeja ei ole kalatiskaissa 360 päivää vuodessa. Niiden ei edes pidä olla, koska tiettyyn aikaan vuodesta tietyt kalat eivät ole erityisen maukkaita. On muistettava, että suomukalat ovat herkkutuotteita, joista ei tule bulkkitavaraa kuten sillistä ja seistä. Osa kaloista on tuotteita, joista on pula, mikä on tietysti hyvä lähtökohta, silloin kun halutaan kunnollisia hintoja.

Nyt voitaisiin aloittaa kalastajakunnan ja markkinatoimijoiden välinen keskustelu siitä miten luonnonvarojemme voitaisiin maksimaalisesti hyödyntää siten, että kalas-

tukseen saadaan erilainen kannattavuus. Keskeisiä kysymyksiä ovat silloin muun muassa laatu, kalan käsittely ja kuluttajavalistus.

Rannikkokalastajien keski-ikä nouse samalla kun alalle tulee vähän uusia yrittäjiä. Moni aloittanut ei pysy kauan alalla, koska heillä ei ole varaa jatkamisen edellyttämiin suuriin investointeihin. Rannikkokalastuksen yhteydessä tulisi myös huomioida toiminnan kerrannaisvaikutukset. Yksi alkutuottaja merellä työllistää neljästä viiteen maissa, jotkut jopa kaksikymmentä kuten olemme tänään saaneet Rune Wikströmiltä kuulla. Kalastajien työpanos voi olla hyvinkin merkittävä muulle saaristoyhteisölle, mikä tulisi huomioida keskusteluissa ja päätöksenteossa.

Keskustelu:

Lars Berglund, Gävle Fisk: Muutaman vuoden takaisen hallituksen ympäristötavoitteen mukaisesti meidän pitäisi työskennellä elävän saariston eteen. Minulle elävä saaristo merkitsee elinvoimaista kalaelinkeinoa, joka toimii useammalla tukijalan varassa kautta vuoden, eikä vain neljänä viikkona heinäkuussa ja kahtena viikkona elokuussa. Suomukalalastus ei voi seisoa omin jaloin ja kohdata tulevaisuutta yksin. Harva-asutetulla rannikolla ei voi ylläpitää infrastruktuuria pelkästään suomukalalastuksen varassa, eikä niiden varassa voi rakentaa tulevaisuuden tuotteita markkinoille. Suomukalalastuksen edellytykset riippuvat oleellisesti paikallisesta kulutussilakan kalastuksesta, koska vain silakan avulla saadaan riittävän suuret kalamäärät jo nykyisin hyvin uhanalaisen infrastruktuurin ylläpitämiseksi. Liikkuvan troolilaivaston ylikapasiteetti on suora ja epäsuora uhka paikalliselle kulutussilakan kalastukselle. Meidän täytyy priorisoida paikallista silakan kalastusta, jotta voimme ylläpitää suomukalastusta ja jäljellä olevaa infrastruktuuria. Muutoin saaristo elää vain niinä muutamina kesäviikkoina.

Kari Ranta-aho, Varsinais-Suomen TE-keskus: Suomessa ja Ruotsissa on useita osapuolia, jotka puhuvat kalastuksen nimeen: mm virkistyskalastajat, osa-aikakalastaja ja pääammattikalastajat. Ammattimaisimman osan elinkeinosta, ammattikalastajien, kalakauppiaiden ja kalankasvattajien järjestöjen tulisi perustaa yhteinen delegaatio tai muu organisaatio, joka ajaa elinkeinon etua ja jonka kautta varsinaisen elinkeinon ääni tulisi kuuluvaksi. Nykyisin kun yhteiskunta vaatii ja lainsäädäntö pakottaa kalliisiin investointeihin, ei voi enää ajatella, että markkinoilla voi jatkossa pysyä amatöörimäisesti toimien.

Hugo Andersson, Svenska Ostkustfiskarnas Centralförbund: Analyysi on varmasti oikea. Mielestäni olemme todennäköisesti huonoja kertomaan siitä todellisuudesta jossa elämme. Ruotsissa ei todellakaan puutu poliittisia puheita rannikkokalastuksen puolesta, mutta sitten ei käytännössä kuitenkaan tapahdu mitään tai tehdään päätöksiä, jotka johtavat aivan päinvastaiseen suuntaan. Tämä viittaa siihen, että päätöksen tekijät toimivat vastoin parempaa tietoa ja eivät oikeasti tiedä tai ymmärrä mitä on tapahtumassa. Tämän vuoksi olisi tärkeää, että kalastajat ja markkinoiden toimijat yhdessä ja selkeästi kertovat ylimmän tason päättäjille mitä on tapahtumassa ja että elinkeinon eteen täytyy tehdä jotain konkreettista.

Kaj Mattson, Åbolands fiskarförbund: Kapitalismin isä Adam Smith sanoi, että jos haluat tulla rikkaaksi sinun pitää myös antaa muiden rikastua. Tämä sääntö pätee koko arvoketjussa niin kalastajiin kuin kalakauppiaisiin, joiden täytyy ymmärtää, että myös toiset voivat hyötyä työstäsi ja halustasi rikastua.

Juhani Kettunen, Riistan- ja kalantutkimuslaitos: Muistuttaisin, että kapitalismia ja markkinataloutta ei pidä sekoittaa keskenään.

Kim Jordas, Suomen Ammattikalastajaliitto: Kari Ranta-ahon ajatus yhteistyödelegaatiosta oli ajankohtainen runsas vuosi sitten kun Suomen Ammattikalastajaliitto esitti sitä muille keskusjärjestöille. Valitettavasti ehdotus ei silloin johtanut tuloksiin. Meidän täytyy varmaan vielä palata asiaan.

Anssi Päivärinta, Länsirannikon kala Oy: Palaisin kalastajien uhkatekijöihin. 40 vuotta sitten oli kokouksessa paikalla 40 kalastajaa ja 1 guru nyt paikalla on kymmenen kalastajaa ja 40 gurua. KRAV:n esittämästä sertifikaatti aiheuttaisi kalastajalle suuren kustannuksen, pian se vaaditaan kaikilta ja sen jälkeen viranomainen käy sen tarkistamassa ja vielä laskuttaa kaikilta. Teollisuuden puolella on vastaavasti vaadittu valtavia hygieniainvestointeja, joiden tarkastamisesta ei ennen maksettu, mutta tänään tulee jo jumalaton lasku perässä. Pelkään, että kalastajan käy samalla tavalla.

Paneelipuheenvuoro: Toimistopäällikkö Olof Karlsson, Ahvenanmaan maakuntahallitus

Tänään on puhuttu paljon asioita myönteisessä ilmapiirissä. Nyt loppukeskusteluissa on tullut esiin myös kielteisiä näkökulmia, jotka ovat varmasti paikallaan, koska tulevaisuus ei näytä kovin valoisaalta. Olen työskennellyt 1980-luvun alusta alalla ja osallistunut lukuisiin seminaareihin ja kehitysprojekteihin. Kun nyt katsoo ajassa taaksepäin rannikon ja Ahvenanmaan saaliskehitystä, tulos ei ole ollut kummoinenkaan. Näyttää siltä, että poljemme ongelmanasetteluissamme paikallaan. On helppo todeta ongelmia, etsiä syntipukkeja ja olla yksimielisiä siitä mitä tehdään, mutta siitä huolimatta emme ole saavuttaneet paljoakaan viimeisen viidentoista vuoden aikana. Totta kai sitä ja tätä on tapahtunutkin ja elinkeino on kehittynyt, mutta emme ole kyenneet pysäyttämään elinkeinon laskusuuntaa: heikkenevää kannattavuutta, alalle ei saada uusi ihmisiä ja elinkeino kutistuu kutistumistaan. Joten voi hyvin kysyä miksi Ahvenanmaan maakuntahallitus jälleen kerran on mukana tässä seminaarissa ja projektissa. Periksi emme halua antaa, kun vielä on hyviä edellytyksiä ja mahdollisuuksia sille, että voimme pitää kala- ja vesivarojamme hyödyntämisen nykyisellä jollakin tavalla järkevällä tasolla.

Ahvenanmaalla olemme käytännössä kokonaan menettäneet merikalastuksemme, eli silakkatroularit ja lohen avomerikalastus ovat enemmän tai vähemmän hävinneet. Uskon, että tältä osin vanhaan ei ole enää paluuta. Viranomaisnäkökulmasta pienimuotoinen saaristokalastus on itse asiassa ainut mitä meillä on jäljellä, ja sitä meillä on tietty mahdollisuus kehittää. Vaikka kalastuksen saaliskäyrät kokonaisuudessa näyttävät masentavilta, on tärkeimpien suomukalojen, kuhan, hauen ja ahvenen, saaliissa ja hinnoissa hienoinen nouseva trendi, ainakin jos katsotaan absoluuttisia numeroita. Reaalihinnoissa olemme paljon jäljessä yleisestä kehityksestä. 1970-luvun hintatasolla mitattuna lohesta tulisi tänä päivänä saada 25 euroa kilolta.

Kalastuselinkeinossa on monia eri tahoja, välillä ollaan yksimielisiä ja välillä erimielisiä ja syntipukkeja on helppo löytää. Viranomaiset eivät ehkä aina ole olleet tarpeeksi aktiivisia, hoidetaan viranomaisille määrättyjä pakollisia asioita ja eikä välttämättä panosteta tarpeeksi kehitystoimintaan. Mutta toisaalta voidaan todeta, että elinkeinon, sekä yksittäisten kalastajien että järjestöjen oma myötävaikutus, kyky ja luovuus eivät ole olleet sitä mitä voisi toivoa. Luulenpa, että meidän kaikkien on syytä vilkaista peiliin kehityksen johdosta.

Ahvenanmaalla on ehkä muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta vahvat kalakannat. Jatkossakin tarvitaan kuitenkin ehkä lisääntyvässä määrin kalakantojen seuranta, arviointia, ennusteita, jotta voimme puolustaa nykyisin vielä sangen säätelemätöntä suomukalojen kalastustamme. Kalavesien saatavuus on kohtuullinen, vaikka meillä on vieläkin hyvin suuria vesialueita, joita hyödynnetään huonosti. Periaatteessa meillä on mahdollisuus ottaa vedet lainsäädäntöteitse käyttöömme, mutta siihen ei ole ainakaan vielä poliittista tahtoa. On myös hallinnollisia rajoitteita, esimerkiksi täällä mainittu EU-politiikka, joka aika usein perustuu tietämättömyyteen. Siksi tarvitsemme yhteisen panostuksen Itämeriperspektiivistä saadaksemme suurempaa joustavuutta päätöksentekoon ja tietämyksen siellä sellaiselle tasolle, että edes jossain määrin hallitaan ne asiat joista puhutaan.

Mitä tulee ydinkysymykseen, kalastajien sukupolven vaihdokseen ja uusien toimijoiden alalle tuloon, tämä kysymys on hyvin ajankohtainen. Ahvenanmaalla on selvä kehityssuunta päätoimisesta kalastuksesta sivutoimiseen. Kehitys koetaan kielteiseksi, jos sivutoimisia kalastajia pidetään epäammattimaisina ja epätoivottuina. Uskon kuitenkin, että rannikkokalastuksessa meidän on vain hyväksyttävä tämä asia. Se tarkoittaa myös sitä, että meidän täytyy mahdollisesti tarkistaa säännöstöjä, jotka määrittelevät perinteisen ammattikalastajan oikeuksia. Sukupolvenvaihdoksen onnistuminen edellyttää jo sinänsä, että kannattavuuteen ja kilpailukykyyn liittyvät

ongelmat ratkaistaan. Ammattikalastus tulisi nähdä muita toimialoja vastaavana yritystoimintana, muutoin elinkeinon ei saada uutta väkeä. Harva enää syntyy ammattiin, ja sen vuoksi ammattikalastuksen statuksen täytyy muuttua: siitä tulee tehdä ammatti muiden ammattien rinnalle. Rannikkokalastuksella on joitakin pysyviä piirteitä: se on pienimuotoista, se on hajallaan niin maantieteellisesti kuin toimialan sisällä, saaliit vaihtelevat paljon kausittain ja vuosittain ja kilpailu tuontikalan kanssa lisääntyy. Näiden asioiden osittainenkin ratkaiseminen edellyttää yhteistyötä, avainsana, jota on paljon viljelty täällä ja muissakin yhteyksissä viimeisen viidentoista vuoden aikana. Mutta entäs sitten? Luulen, että tämä projekti luo sinänsä jossain määrin paremmat edellytykset yhteistyölle: se luo enemmän tietoa ja yhteyksiä osapuolten välille, ja tämä koskee erityisesti tuottajia, kauppaa ja jalostajia. Istutaan samassa veneessä, mutta siitä huolimatta toinen koetaan usein enemmän tai vähemmän kilpailijaksi ja jokainen vetää omaan suuntaansa. Viranomaisen tehtävä ei ehkä rannikkokalastuksen yhteydessä ole se merkittävin, mutta sielläkin meillä on paljon tekemistä ja yritämme laittaa kortemme kekoon.

Keskustelu:

Fredrik Lundberg, Ålands fiskare: Se oli erittäin hyvä ja laaja analyysi päivän tilanteesta. Jos haluamme päästä eteenpäin pitäisi puhua tavoitteista. Kysyisin paneelilta miten tavoitteet tulisi määritellä? Minne suuntaan pitäisi mennä ja milloin ollaan perillä?

Hugo Andersson, Svenska Ostkustfiskarnas Centralförbund: Kalastuslaivaston tonnimäärä ja kalastajien lukumäärä on Pohjoismaissa vähentynyt noin 5 % vuodessa viimeisen viiden vuoden aikana. Jos tämä tahti jatkuu, pian ei ole enää ketään jäljellä. Niissä kalastussektoreissa, joissa voidaan hyödyntää suurtuotannon etuja, on käynnissä voimakas rakennemuutos. Näin käy riippumatta kaikista poliittisista aikomuksista. Kun puhutaan suomukalalakalastuksesta, on suurtuotannon etujen hankkiminen vaikeampaa, vaikka rannikkokalastuksessakin ammatinharjoittajien määrä vähenee. Yhä harvempi kalastaa enemmän.

Fredrik Lundberg, Ålands fiskare: Meillä on varmaan monia erilaisia näkemyksiä siitä, mikä on lopputavoite ja miten teemme yhteistyötä yhteisen vision eteen.

Olof Karlsson, Ahvenanmaan maakuntahallitus: Kysymys on hyvä ja aiheellinen, mutta voidaan todeta, että tällä hetkellä ei ole sellaista päätöksentekopohjaa, että olisi tarkoituksenmukaista asettaa konkreettisia numeroita tai tavoitteita vuodelle 200X. Näin voidaan kyllä tehdä, mutta silloin on enemmänkin kysymys numerosta paperissa ja mahdollisesti kauniista poliittisesta tahdonilmaisusta kuin realistisesta tavoitteesta. Seuraavan kolmen vuoden aikana tulisi yrittää pysäyttää kielteinen kehitys ja pitää jäljellä se kalastus mitä meillä on.

Kim Jordas, Suomen Ammattikalastajaliitto: Ykköstavoite on kielteisen kehityksen katkaiseminen. Eräs tärkeä mittari on kalastusyrittysten liikevaihto, joka on Suomessa laskenut jo monen vuoden ajan. Ehkä tämän kehityksen pysäyttäminen olisi tärkein konkreettinen tavoite.

Kari Ranta-aho, Varsinais-Suomen TE-keskus: Heittäisin Olofille haasteen. Seuraan usein manneralueen ja Ahvenanmaan välisiä vertailuja. Jos ajatellaan, että kilpailemme keskenään, teillä on se etu, että voitte ajaa omaa kalastuspolitiikkaa, kun me taas olemme enemmän tai vähemmän koko poliittisen järjestelmän vankeja. Mitä toimia aiotte tehdä Ahvenanmaalla, mitä teidän täytyy tehdä ylipäätänsä pitääksenne kalataloutenne hengissä. Mitä kauppa tekee? Chips Food on avainasemassa. Koska teidän on pakko tehdä johtopäätökset ja muuttaa pois Ahvenanmaalta, jollei mitään tapahdu?

Olof Karlsson, Ahvenanmaan maakuntahallitus: Ensinnäkin en halua nähdä meitä kilpailijana. Olet jossain määrin oikeassa siinä, että meillä on jonkin verran pelivaraa päätöksenteon alemmissa portaissa ja enemmän todellisuuden tajua ja vuoropuhelua elinkeinon kanssa. Toisaalta suomukala- ja rannikkokalastuksessa yhteiskunnan säännöt eivät ole pullonkaula tai kehityksen jarruja. Mahdollisuutemme vaikuttaa ovat aika vähäiset, voimme

jakaa EU-rahaa, tukea investointeja ja tehdä säännökset joustavammaksi, mutta myös meillä pääosa vesistä on yksityisiä, missä meillä ei ole päätösvaltaa. Meillä on myös huonoja puolia: lähes olematon lähimarkkinat, kaikki kalatuotteet joudutaan toimittamaan muualle. Pienuudesta on myös se haitta, että vaikka meillä kalastuksella on suhteellisesti suurempi merkitys kuin monilla muilla rannikkoalueilla, kysymys on kuitenkin hyvin harvalukuisesta joukosta. Ja kun on kriisi ja elinkeino kutistuu, aina pienemmästä joukosta pitäisi löytyä johtohenkilöt ja vapaaehtoiset, joilla on kykyä uudistumiseen ja jotka ovat valmiita laittamaan ylimääräistä työtä yhteisen tavoitteen eteen. Elikkä itsehallinnostamme on niin hyötyä kun haittaa.

Timo Vetriö, Chips Food Ab: Karille, emme ole lähdössä Ahvenanmaalta mihinkään. Meillä on ollut hyvä keskustelu meidän viranomaisten kanssa, tosin kylläkin niitä on käyty ehkä liiankin kauan ja asiat ovat pysyneet paikalleen. Yksi asioista on kalavesien saatavuus. Miksei ole kehitetty laskentamenetelmää, jolla kalavesien omistajatkin saisivat sen mitä heille kuuluu, jotta siitä tulisi heillekin jonkinlainen bisnes. Sitä kautta saisi kalavedet käyttöön, mutta asia lienee poliittisesti hankala, koska asia ei ole edistynyt.

Kari Ranta-aho, Varsinais-Suomen TE-keskus: Meillä on ollut kalavedet käyttöön (Fiskevatten i bruk) projekti, jossa on yritetty vapaaehtoista tietä yhdistää kalaveden omistajien ja kalastajien edustajat. Projekti on tuottanut pieniä tuloksia, mutta näyttää siltä, että enemmän mennään siihen suuntaan ilmeisesti myös Ahvenanmaalla, että ei edes haluta tehdä kalavesistä bisnestä vaan ennemminkin halutaan vaan olla rauhassa. Kalavesillä ei enää ole sellaista hintaa, että sitä edes rahasta vuokrattaisiin.

Hugo Andersson, Svenska Ostkustfiskarnas Centralförbund: Muutamia kommentteja siitä miten itsenäistä politiikkaa Ahvenanmaalla voidaan harjoittaa. Itse asiassa yhteisön kalastuspolitiikka koskee meitä kaikkia. Brysselin ja jäsenvaltioiden välillä on ainainen poliittinen lähitaistelu siitä kuka päättää ja mitä. Tällä hetkellä Bryssel johtaa. Uusi kalastuspolitiikka, joka hyväksyttiin pari vuotta sitten ei itse asiassa anna uusia avauksia alueelliselle päätöksenteolle. Alueelliset neuvoa-antavat komiteat perustetaan, mutta ne ovat vain neuvoa-antavia, Bryssel tekee päätökset. Tällä hetkellä ollaan vahvistamassa Itämeren kalastussääntöjä, jotka tähän asti ovat ulottuneet merimailin päähän rantalinjasta. EU-komissio on hyvin vakuuttunut siitä, että tarvitaan yhteiset säännöt rantaan asti. Jos me asianosaiset tahot ja maat emme onnistu vakuuttamaan siitä, ettei näin tule menetellä, on meillä vuonna 2006 uudet säännökset, jotka koskevat kaikkia kalastusmuotoja rantaan asti. Olen todella peloissani tästä. Jos tämä taistelu hävitään, ei Ahvenanmaankaan itsenäisestä kalastuspolitiikasta ole mitään jäljellä. Sen jälkeen voimme vain lukea Brysselin kirjaa.

Timo Vetriö, Oy Chips Food Ab: Pyöriäisasia on täysin käsittämätön. Miten näin pääsi käymään, voiko joku asiantuntija kommentoida? Lohen tuonti on paljon kasvanut Suomeen, mutta punalihaisen kalan syönti ei voi iäisyiksiin kasvaa. Kuluttaja on siirtynyt punaisesta lihasta punalihaiseen kalaan, mutta nyt näyttää siltä, että kuluttaja hakee muita vaihtoehtoja ja meille menetyksenä on jo siirtynyt broileriin, koska emme ole pystyneet tarjoamaan tarpeeksi valkolihaista kalaa.

Anssi Päivärinta, Länsirannikon kala Oy: Kalaveden saatavuuden lisäämiseksi näen kalavesien kaavoittamisen edelleen mahdollisuutena. Maita kaavoitetaan, sinne tehdään Natura alueita ja jokamiehen alueita maanomistajaa kuulematta ja valtio maksaa korvauksia. Myös kalavesille voitaisiin samoin kaavoittaa alueet ammattikalastajien ja jokamiesten käyttöön.

Kaj Mattson, Åbolands fiskarförbund: Åbo Akademi on tehnyt tulevaisuuden tutkimuksen, joka ulottuu 25 vuoden päähän. 75 % kyselyyn vastanneista halusi ammattikalastajia saaristoon. Mutta samat ihmiset, jotka omistavat vettä eivät halua vuokrata vesiään. Timoa ja Anssia neuvaisin maksamaan kalastajille korkeampaa hintaa, jotta kalastajilla olisi varaa maksaa vuokraa vedenomistajille. Kaikki riippuu kaikesta.

Kari Ranta-aho, Varsinais-Suomen TE-keskus: Uudenkaupungin vesialueita ollaan nyt kaavoittamassa LIFE-hankkeessa muun muassa ammattikalastukseen, veneilyyn, matkailuun ja mökkiasutukseen. Vaikka kaavoitetaan vesialueita, rannalle pääsy tulee koko ajan vaikeutumaan. Saaristoasiain neuvottelukunta ajaa lisää mökkejä ja asukkaita saaristoon, jolloin kukaan ei halua erityisesti rysäkalastajia rannoilleen. Ilmiö näkyy jo Velkualla ja Taivassalossa, siten että rysäkalastajat koetaan häiriköiksi.

Hugo Andersson, Svenska Ostkustfiskarnas Centralförbund: Täällä kysyttiin miten pyöriäispäätös oli mahdollista. Sitä voi todella kysyä. Ainakin Ruotsissa kaikki asianosaiset ministereihin asti ymmärsivät, että päätös olisi mieletön. Ministerit tekivät kuitenkin puhtaan poliittisen arvioinnin ja menivät ympäristöliikettä vastaan. Päätöksellä ei ole minkäänlaista tieteellistä pohjaa, eikä mitään neuvonantoa ICES:ltä. Me kaikki, jotka tiesimme jotain asiasta, tulimme yliajetuiksi, lukuun ottamatta pientä tutkijaryhmää, joka odottaa, että itämeressä alkaa pyöriä pyöriäisiä kunhan vaan ajoverkot kielletään. Tämän jälkeen ei enää voi vaatia, että joku uskoo poliitikoihin. Lisäksi minulla on vielä kommentti vesialueiden suunnitteluun. Yksi murheistamme on se, että kalastuksen päällä lepää niin sanottu yhteisomaisuuden kirous: nimittäin kaikki ja ei kukaan omistavat sen, kaikilla on mielipiteensä, kaikki haluavat olla mukana päättämässä ja käyttämässä, mutta kukaan ei ota vastuuta. On paljon ryhmiä ja tahoja, jotka painostavat päätöksentekijöitä ja jotka myös silloin tällöin onnistuvat, ei vähäisimpänä ryhmänä urheilukalastajat. Emme ole yksin tämän luonnonvaran kanssa, mikä tekee asiat aina vaan monimutkaisemmaksi. Vesialueiden kaavoituksesta vielä, olemme jo tänään niin säännösten kuristamia, ettei lisää enää tarvita, päinvastoin.

Vesa Vihinen, kalastaja: Jos odotamme, että vesialueiden kaavoitus ratkaisee vesialueiden saatavuuden ja sitä kautta rannikkokalastus lähtee nousuun, niin eiköhän pidetä saman tien hautajaiset koko alalle, koska asia ei ratkea tällä vuosisadalla.

Lars Berglund, Gävle Fisk: Minulla oli kolme kysymystä tai kommenttia. Minä ymmärsin, että 20.1.2002 voimaan astunut asetus pitkän aikavälin kestävästä resurssipolitiikasta ennemminkin vahvisti 12 mailin rajan. Mielestäni viherpiiperöillä on Brysselissä ja komission neuvoo antavissa ryhmissä yliedustus ja ainakin Suomen ja Ruotsin ammattikalastajilla selvä aliedustus. Mikä on MU-3 tilanne?

Kim Jordas, Suomen ammattikalastajaliitto: Mitä MU-3:lle tapahtuu, vaikea sanoa. Kiintiöalueita ja niiden laajuutta tullaan käsittelemään Varsovan kokouksessa 7 syyskuuta. Näyttää siltä, että MU-3 saa uuden laajuuden mitä tulee ruutuihin 30 ja 31.

Hugo Andersson, Svenska Ostkustfiskarnas Centralförbund: Ensimmäiseen kysymykseesi, Voit omistaa paljon vettä, mutta et kalastusoikeutta. Kysymys kuuluu, mitä on jäljellä kalastukseen liittyvästä päätöksenteko-oikeudesta 12 mailin rajan sisällä. Se hoidetaan Brysselistä. He haluavat säädellä ahvenverkkojen solmuvälin rantaveteen laiturin asti.

Kari Ranta-aho, Varsinais-Suomen TE-keskus: Mitä projektissa tutkitaan? Selvitetäänkö esimerkiksi missä vaiheessa jalostuselinkeino näkee, että toimitusvarmuus tulee niin heikolle tasolle, että se edellyttää heidän uudelleen sijoittumista, jotta investointien käyttöasteet pysyisivät korkeina?

Jari Setälä, riista- ja kalatalouden tutkimuslaitos: Tämä näkökulma voi nousta esiin tutkimukseen liittyvissä kalanjalostusyriyten haastatteluissa. Pääosin markkinoita ja hinnanmuodostusta koskevan tutkimuksen aineistona ovat kuitenkin suomukalojen saalis- ja hintatilastot, joita tutkitaan aikasarja-analyyysimenetelmin.

Paneelipuheenvuoro: Tutkija Jari Setälä, Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitos, Turku

Seminaari avaa kolmivuotisen pohjoismaiden ministeriöneuvoston rahoittaman projektin, jonka tarkoituksena on tutkia suomukalojen, lohen ja muikun markkinoita pohjoisen itämeren maissa. Seminaariesitelmät antavat tutkimuksen lähtökohdaksi hyvän poikkileikkauksen tarkasteltavien kalalajien tuotannon määrästä ja markkinoiden erityispiirteistä tutkimusalueella. Seuraavan kahden vuoden aikana projekti jatkuu lajien markkinarakenteen ja hinnanmuodostustekijöiden tutkimuksella. Suomukalojen markkinoita ei ole juurikaan aiemmin selvitetty, vaikka lajien merkitys tutkimusalueella ollut perinteisesti suuri. Useat valtamerikalastukselle ja kalankasvatukselle tärkeiden lajien kauppaa ja markkinoita koskevat tutkimukset antavat kuitenkin hyvän menetelmällisen perustan tutkimukselle. Suomalainen

tutkijaryhmä on aiemmin osallistunut eurooppalaiseen lohimarkkinatutkimukseen, josta saatua osaamista hyödynnetään suomukalaprosjektissa ja jonka tuloksia uusi tutkimus osaltaan täydentää.

Lohitutkimus osoitti, että eurooppalaisen punalihaisen kalan hinnat määräytyvät maailmanmarkkinoilla. Itämerenkin kalastajat ja kalankasvattajat ovat tämän kokeneet lohen ja kirjolohen hintojen vaihdellessa rajusti maailmanmarkkinasuhdanteiden mukaan. Markkinatutkimuksen perusaineistoa ovat hinta-aikasarjat, joiden avulla voidaan esimerkiksi tutkia markkinoiden yhdyntymistä ja tuotteiden välistä kilpailua. Suomukalaprosjektin tarkoituksena onkin muun muassa tutkia miten tuodun lohen hinta vaikuttaa kalastettujen makeanveden lajien hintoihin. Myös suomukalojen välistä kilpailua tutkitaan. Yhtenä tärkeänä tavoitteena on analysoida kalalajien markkinoiden laajuutta kansallisten ja alueellisten hinta-aikasarjojen avulla. Lisäksi projektissa pyritään selvittämään voitaisiinko tuotemerkinnän avulla nostaa pienimuotoisella rannikko- ja sisävesikalastuksella tuotetun kalan arvoa. Tilastollisilla analyyseillä saatuja tuloksia varmistetaan ja täydennetään suomukalakaupan yritysten edustajia haastatteleamalla.

Seminaarin lopetus: Tutkimusjohtaja Juhani Kettunen, Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitos

Vaikka olemmekin aikamme runsaasti ylittäneet, haluaisin meille toimitettujen tiivistelmien pohjalta vielä näin lopuksi kerrata seminaarin pääviestit. Olemme olleet suhteellisen yksimielisiä siitä, että suomukalojen arvostus on korkea ja kysynnän odotetaan edelleen kasvavan ja suomukaloihin liittyvät mahdollisuudet tulisi käyttää hyväksi. Tuotekehitys toimii, koska monia uusia tuotteita on tulossa markkinoille. Arvoketjun yhteistyön merkitystä on täälläkin monissa esitelmissä ja kommentteissa korostettu. Yhteiseen hiileen halutaan puhalttaa, kunhan tiedetään kenellä hiili on ja kenelle kaikille se kuuluu.

Olen ollut seminaaria puheenjohtajana seurattessani hyvin tyytyväinen tähän päivään. Täällä on ollut yllättävän paljon keskustelua suomalaisiksi seminaariksi ja myöskin pohjoismaiseksi seminaariksi. Erityisen iloinen olen siitä, että täällä elinkeinon harjoittajat ovat olleet aktiivisesti äänessä, ja sitä palautettahan olemme nimenomaan täältä lähteneet hakemaan. Otamme palautetta myös projektin kuluessa mielellään jatkossakin vastaan. Seminaari on mielestäni ollut hyvin onnistunut ja uskon että kaikki voimme yhtyä siihen. Onnistuminen on pitkälle hyvien alustajien ja aktiivisen yleisön ansiota. Kiitän teitä kaikkia tästä ja toivotan teidät tervetulleeksi illalliselle jatkokeskusteluihin.

3. Yhteenveto seminaarista

Makean veden kalalajien suhteellinen merkitys kalastuselinkeinolle on Pohjoisen Itämeren maissa kasvanut. Suomessa, Ahvenanmaalla ja Ruotsissa kehitys johtuu pääosin avomerikalastuksen ongelmista. Virossa taas suomukalakauppa hyötyi ja silakka- ja kilohailiteollisuus kärsi EU-jäsenyydestä. Kaupan toimijoiden keskeisin viesti oli, että makean veden lajien arvostus ja kysyntä ovat kasvussa. Suomen ja Ruotsin markkinoilla kysyntä on vielä pääosin tyydytetty kotimaisen kalastuksen turvin, mutta tarjonta on muuttumassa. Tuonti ja kasvatusta lisäävät ja tasaavat tarjontaa sekä luovat uusia mahdollisuuksia markkinoilla.

Tuoreen kasvatetun lohikalan tarjonta on viimeisen vuosikymmenen aikana voimakkaasti kasvanut sekä Suomessa että Ruotsissa. Lohikalajien tarjonnan lisääntyminen on avannut uusia markkinakanavia, mikä on myös lisännyt muiden kalajien kysyntää. Kuluttajat toivovat jo vaihtoehtoja punalihaiselle kalalle, minkä vuoksi valkolinnaisen kalan kysyntä on kasvanut. Jalostusteollisuus on kehittänyt suomukaloista uusia tuoreita ja pakastettuja kuluttajapakattuja tuotteita, mikä hyödyntää aikaisempaa paremmin eri kuluttajaryhmien kysyntäpotentiaalia. Pakasteet mahdollistavat myös kausiluonteisen kalansaaliin tarjonnan tasaamista.

Suomukalat näyttävät olevan entistä tärkeämpi osa kalakaupan tuotteistoa. Ne, jotka pystyvät tarjoamaan suurkeittiö- ja vähittäiskauppaketjuille laajan tuotevalikoiman mukaan lukien suomukalat ja muut erikoistuotteet, ovat hyvässä asemassa kalakaupan kiristyvässä kilpailussa. Suomukalojen merkitys näkyy myös siitä, että kalakaupan valtakunnalliset toimijat ovat alkaneet panostaa rannikko- ja sisävesikalajien keräilyyn ja tuotekehitykseen. Tarjonnan vähäisyys on sekä Suomessa että Ruotsissa suomukalamarkkinoiden kehittymisen suurin este.

Seminaarissa puhuttiin paljon Suomen ja Ruotsin rannikkokalastuksen uhkatekijöistä, jotka saattavat johtaa kotimaisen saaliin supistumiseen. Kalastajien määrän väheneminen koettiin vaikeimpana ongelmana. Toimintaympäristön muutokset nopeuttavat kehitystä. Kaupan kansainvälistyminen lisää tuontia ja kiristää kilpailua. Kilpailu vesistön muiden käyttömuotojen kuten virkistyskalastuksen kanssa kasvaa. Hylkeet ja merimetsoit lisääntyvät, verottavat saaliista, estävät pyyntiä ja tarvelevät pyydyksiä. Yksityisillä vesillä kalavesien huono saatavuus estää kalastuksen kehittämistä. EU:ssa ei ymmärretä rannikkokalastusta ja päätökset tehdään hatarien tietojen pohjalta. Yhteiskunnan tiukentuvat vaatimukset ja kalastuksen säätely vievät toimijoilta tulevaisuuden uskoa ja vähentävät toimialan houkuttelevuutta. Alkutuotanto ei enää kiinnosta työmarkkinoilla eikä uusia yrittäjiä saada sektorille. Elinkeinojen marginalisoituminen näkyy myös siinä, että kalastuksen poliittinen painoarvo on vähentynyt niin paljon, että elinkeinon näkemykset jäävät yhä useammin päätöksenteossa huomiotta. Seminaarissa oltiin yksimielisiä siitä, että koko markkinaketjun olisi viimeistään nyt tiivistettävä yhteistyötään, jotta elinkeinon ääni tulisi kuuluvaksi.

Kalastajamäärän väheneminen uhkaa kalastusta ylläpitävän infrastruktuurin kuten kalasatamien ja keräilyjärjestelmien ylläpitämistä. Kalan keräilylön loppuminen merkitsisi suuria ongelmia haja-asutusalueiden kalastajille. Kalastajat joutuisivat pohtimaan uusia toimintamalleja ja sivuelinkeinoja. Monet rannikkokalastajat turvautuvat jo nyt entistä enemmän sivutoimiin ja pääammattikalastajien määrä vähenee tämänkin kehityksen kautta. Seminaarissa esiteltiin kalastajan toimintamalli, jonka avulla pienikin saalis työllistää perheen lisäksi useita muita henkilöitä ja pitää

näin myös kyläyhteisöä elinkelpoisena. Tukkuihin myyvä ammattikalastaja näki puolestaan kalatukkujen edustajien lailla vastavuoroisen yhteistyön parhaimpana tapana nostaa tuotannon kannattavuutta. Sopimustuotantoa ja nykyistä kiinteämpää hinnoittelua tarjottiin välineiksi kalastajan ja tukkujen väliseen yhteistyöhön. Oikea-aikaisella markkinoinnilla tulisi sesonkeja hyödyntää kannattavammin. Seminaarikeskusteluissa saaliin ympäristömerkintä leimattiin ennemminkin kustannuksia nostavaksi uhaksi kuin kalastukselle lisäarvoa tuottavaksi tulevaisuuden toimintamalliksi. Ruotsissa villin kalan ympäristömerkintää koskeva projektin ei tässä vaiheessa ollut vielä motivoinut rannikkokalastajia liittymään järjestelmän piiriin.

4. Seminaarin tulosten pohdintaa

Kansainvälisen kaupan teorian mukaan vapaassa kilpailussa tuotantotoiminta keskittyy maihin, joilla on suhteellinen kilpailuetu. Kalakaupan vapautuessa kasvatettu norjalainen lohi onkin nopeasti vallannut Suomen ja Ruotsin markkinoita. Kalakaupalle lohi merkitsi uusia kasvumahdollisuuksia, mutta alkutuotannolle tuonti on ollut kohtalon kysymys, koska tuotu lohi kilpailee kasvatetun kirjolohen ja kalastetun itämeren lohen kanssa. Suomessa kirjolohen kasvatusmäärä on supistunut melkein puoleen ja lohisaalis viidennekseen huippuvuodesta. Elintarvikesilakan menekki on myös laskenut lähes samaa tahtia kuin lohikalan kysyntä on kasvanut (Setälä ym. 2002, Setälä ym. 2003)

Seminaari vahvisti käsitystä, että suomukalojen hinnat määräytyvät pääosin eri markkinoilla kuin lohikalojen. Tämän vuoksi rannikko- ja sisävesikalastuksen kehitysnäkymät ovat olleet paremmat kuin lohikalojen alkutuotannon, johon kohdistuu kireä kansainvälinen kilpailu. Suomukalankin markkinat ovat kansainvälistyneet, mutta tähän mennessä tuotu ja kasvatettukin suomukala ovat ennemmin täydentäneet tarjontaa kuin vieneet markkinoita kotimaiselta kalalta.

Seminaari keskusteltiin paljon Suomen ja Ruotsin kalastuksen hiipumisesta, muttei juurikaan pohdittu miten houkuttelevaa ammattikalastus on Viron ja muiden lähialueiden elinkeinorakenteessa ja yhteiskunnallisessa kehitystilanteessa. Kalavesien tuottavuus on Virossa korkea. Esimerkiksi Peipsijärven kalastaja voi kuukaudessa saada saman määrän kuhaa kuin saaristomeren kalastaja vuodessa. Peipsijärvessä onkin tällä hetkellä niin paljon kuhaa, että kuhan alamittaa on jouduttu pienentämään, jotta vuosiluokat saataisiin tehokkaasti hyödynnettyä. Suomukaloja jalostava teollisuus on nykyisin kannattavin osa Viron laajaa kalateollisuutta. Lisäksi kotimaista tarjontaa täydennetään raaka-aineen tuonnilla Venäjältä ja muista entisistä neuvostotasavalloista. Viron jalostusteollisuus on myös tehnyt mittavia investointeja, minkä vuoksi jalostamoiden hygieniataso ja tuotelaatu ovat nykyisin korkeat. Viron työvoimakustannukset ovat edelleen huomattavasti alhaisemmat kuin Suomessa ja Ruotsissa.

Viron tuotannon kilpailukyky suomukalamarkkinoilla on nyt erittäin hyvä ja mahdollisesti entisestään vahvistuu, jos tuotantoedellytykset Suomessa, Ahvenanmaalla ja Ruotsissa edelleen heikentyvät. Virolla on siten ainakin ahvenkalojen tuotannossa selvä suhteellinen kilpailuetu. Lisäksi kun Suomen ja Ruotsin kysyntä on kasvanut, pohjoisen itämeren maiden välille on kysynnän ja tarjonnan välistä epäsuhtaa, joka markkinoiden yhdentymisen myötä ennemmin tai myöhemmin purkautuu. Viron liittyminen EU:hun poistaa kaupan esteitä ja saattaa olla kehitystä laukaiseva tekijä. Fileointitoimintaa on jo siirtynyt tuotantokustannuksiltaan edulliseen Viroon, mutta myös yritysten muut yhteistoimintamuodot ovat mahdollisia. Suomen ja Ruotsin muu elintarviketeollisuus on jo voimakkaasti investoinut Viroon.

Yksi mahdollinen suuri muutostekijä kansainvälisillä markkinoilla liittyy Venäjään, joka yksin tai yhteistyössä ulkomaisten yrittäjien kanssa hyödyntää entistä tehokkaammin luonnonvarojaan. Venäjällä on suuret suomukalavarat, se investoi omiin kalanjalostuslaitoksiin ja vie yhä enemmän suomukalaa suoraan tai Puolan kautta Keski-Euroopan markkinoille. Venäjän aktivoituminen saattaa muuttaa Euroopan hintakilpailutilannetta. Jos Venäjän kala kilpailee Keski-Euroopassa, saattavat Skandinavia markkinat olla jatkossa entistä houkuttelevampia virolaisille. Venäjän kalaa saatetaan viedä myös suoraan Suomeen ja Ruotsiin. Myös Venäjän

omat markkinat ovat kehittymässä, joten osa kalasta tulee ohjautumaan kotimarkkinoille. Tilanteen kehittymistä on vaikea ennakoida, mutta todennäköisesti kaikki vaihtoehdot jossain määrin toteutuvat.

Elintarvikekaupan kehitys muuttaa myös kalakaupan toimintaympäristöä. Kaupan omat tuotemerkit ovat yleistymässä teollisuuden omien tuotemerkkien rinnalle. Kaupan tuotemerkeissä valmistajan ja raaka-aineen alkuperämaan merkitys tuotteiden erilaistamisessa vähenee ja tuotetta myydään laatu- ja hintamielikuvan perusteella. Jatkossa elintarvikkeiden kotimarkkinat ovat ennemminkin EU:n sisämarkkinat kuin jäsenvaltioiden kansalliset markkinat. Kauppaketjut pyrkivät keskittämään ostot suurille toimijoille, jotka pystyvät takaamaan tarpeellisen määrän ja laadun kilpailukykyiseen hintaan. Vastaavasti ketjujen kanssa toimivat suuret kalatukutkin etsivät mieluiten isoja luotettavia tuottajia tai alihankkijoita, joiden kanssa voivat sopia toimituksista. Norjalaisen lohien voittokulku perustuukin osin siihen, että se sopii hyvin nykyaikaiseen kauppaan. Yhdeltä ja samalta toimittajalta saa kysynnän mukaan tarpeellisen määrän kalaa. Myös kotimainen kalankasvatus ja merikalastus ovat nopeasti keskittyneet vastaamaan ulkomaiseen kilpailuun ja kaupan vaatimuksiin. Sopimukset kalatukkujen ja tuottajien välillä ovat yleistyneet. Sopimukset takaavat tukuille kotimaista raaka-ainetta ja tuottajille pääsyn markkinoille. Keskittyminen ja sopimukset luovat vakautta ja mahdollisuuden lisäarvoon koko arvoketjulle.

Seminaarissa toivottiin sopimustuotannosta lisäarvoa myös tukun ja rannikkokalastajan väliselle yhteistyölle. Rannikkokalastusyritysten on nykyisessä toimintaympäristössään ollut hyvin vaikea kasvaa niin isoiksi, että ne olisivat yhtä houkuttelevia sopimuskumppaneita kuin suurimmat kalankasvattajat tai troolikalastajat. Useimmilla rannikkokalastajilla on kuitenkin vakiintunut toimitussuhde johonkin tukkuun, joka sijaintinsa, hinnoittelutapansa, maksuaikansa, keräilyjärjestelmänsä tai muiden palveluidensa kautta on kalastajalle sopivin yhteistyökumppani. Kysymys on eräänlaisesta löyhästä sopimustuotannosta, joka jatkuu niin kauan kuin osapuolet kokevat yhteistyön tarpeeksi hyödylliseksi. Kaupan muuttuneet vaatimukset ovat johtaneet parempaan työnjakoon kalatukkuyritysten välillä. Kalan keräilyyn erikoistuneet rannikon kalatukut ovat vähittäiskaupparektorilla entistä selkeämmin isojen tukkujen alihankkijoita, koska niiden omat mahdollisuudet myydä kalaa suoraan keskusliikesidonnaisiin myymälöihin ovat vähentyneet. Valtakunnalliset toimijat ovat myös alkaneet ostaa kalaa suoraan kalastajilta. Laajemmassa liiketoimintakonseptissa taloudelliset mahdollisuudet sopimuksiin ja muihinkin uusiin yhteistyömuotoihin ovat entistä paremmat.

Tällä hetkellä suomukalojen hinnat vaihtelevat paljon vuoden sisällä. Hinnat yleensä laskevat tarjonnan kasvaessa ja nousevat tarjonnan vähetessä. Seminaarissa sekä teollisuuden että kalastajien edustajat toivoivat, että hintojen kausivaihtelua voitaisiin vähentää. Hintavaihteluun voidaan vaikuttaa muun muassa tarjontaa tasaamalla tai saalishuippujen aikaista kysyntää lisäämällä. Yksittäisen kalastajan on vaikea vaikuttaa kokonaistarjonnan ajoittumiseen. Tukut ja jalostamot voivat kuitenkin tasata kalan tarjontaa jalostamalla ja varastoimalla. Suomukalaa onkin jo pitkään fileoitu, vakuumpakattu ja pakastettu. Nykyisin on paljon tehokasta pakastuskapasiteettia ja korkealaatuisia tuotteita, mutta suomukalojen kysyntä näyttää edelleen ensisijaisesti kohdistuvan tuorekaloihin. Pakastefileiden markkinat ovat kehittyneet hitaasti, koska hyvälaatuista tuoretta kasvatettua kalaa, siipikarjaa ja lihaa on entistä enemmän tarjolla. Sesonkien vahvistaminen markkinoinnin avulla lisää tuorekalan kysyntää saalishuippujen aikana. Asiakkaat saavat etukäteen tietoa tarjonnasta ja kausikohtaista markkinointimateriaalia. Suurkeittiöt ja vähittäiskauppa voivat ottaa sesongit paremmin huomioon suunnittelussaan, ruokalistoissaan ja kampanjoissaan. Kuluttajat ohjataan kalan käyttöön silloin kun kalaa on tarjolla ja kuluttajat oppivat ajan mukaan odottamaan kunkin kalastuskauden herkuja.

Kiinteämpi hinnoittelu loisi yrityksille vakaamman toimintaympäristön: parantaisi ennakoitavuutta ja helpottaisi toiminnan suunnittelua. Kiinteä hinta on kuitenkin

markkinataloudessa ongelmallinen, koska se tulee pääosin olemaan joko korkeampi tai alhaisempi kuin markkinahinta. Sopiessaan kiinteän hinnan sekä yrittäjä että kalastaja ottavat tietoisesti hintariskin. Vasta kalastuskauden jälkeen tiedetään oliko sopimus toteutuneessa markkinatilanteessa hyödyllinen ja kuka sopimuksesta lopulta hyötyi. Kilpailijan on helppo hyödyntää tietoa yhden yrityksen kiinteästä hinnasta omassa hinnoittelussaan. Sivutoimiset kalastajat hyödyntävät vain sesonkeja, jollei heitä korkeilla hinnoilla saada houkutelua pyyntiin. Useilla kalastajilla on myös pieniä mutta hyvin maksavia vakioasiakkaita, joille vähät kalat pääasiallisen kalastuskauden ulkopuolella toimitetaan. Sesongin ulkopuolella on siten kiintein hinnoin vaikea kilpailla. Pääkalastuskauden aikana kiinteä hinta on taas markkinahintaa korkeampi. Kalaa saadaan paljon, mutta raaka-ainekustannukset ovat muita yrityksiä suuremmat. Kustannusero voi olla merkittävä etu kilpailijoille silloin kun markkinoilla on paljon kalaa.

Tukkujen ja kalastajien yhteistyö on kuitenkin jo toimittajien vähentyessä tiivistynyt ja uusia yhteistyömuotoja on otettu käyttöön. Muun muassa kalan esikäsittely- ja laatuvaatimuksista on kyetty jo sopimaan aivan erin tavalla kuin kymmenen vuotta sitten. Seminaarissa kävi ilmi, että tukuilla on kiinteiden hintojen huonoista puolista huolimatta edelleen valmiuksia ja halukkuutta hintasopimuksiin. Kilpailu harvenevista toimittajista kiristyy, jos kotimaisen raaka-aineen saatavuus halutaan jatkossakin turvata. Kuluttaja arvostaa kotimaisuutta, kunhan vain erottaa kotimaisen kalan tuontituotteesta. Tuonin kasvaessa kotimaisen kalan erilaistaminen esimerkiksi tuotemerkinnällä on kalastajan kannalta jatkossa entistäkin tärkeämpää.

Raaka-ainetuotantoon keskittyvä toimintamalli takaa toimeentulon entistä pienemmälle yrittäjäjoukolle. Tämän takia monitoimiyrittäjyys on noussut yhä vahvemmaksi vaihtoehdoksi maaseudulla ja saaristossa. Monitoimiyrittäjän on pystyttävä hyödyntämään lähiympäristön mahdollisuudet. Kalastusta voidaan laajentaa elintarvike-, ravitsemus-, majoitus- tai elämystuotantoon, jotka perustuvat laadukkaisiin tuoreisiin raaka-aineisiin, elämyksellisiin luonnonolosuhteisiin ja vaikuttaviin kokemuksiin. Monitoimiyrittäjyksen on kalastuksen ja kalankäsittelyn lisäksi hallittava asiakaspalvelua ja markkinointia sekä kyettävä yhdistämään ne persoonalliseksi ja myyväksi kokonaisuudeksi. Monitoimiyrittäjyyden mahdollisuudet näyttävät hyviltä, koska yhä useampi kuluttaja toivoo elämyksiä ja selkeitä vaihtoehtoja massatuotettujen elintarvikkeiden rinnalle. Kalastajayrittäjä voi tarjota pienimuotoisesti tuotettua sesongeittain vaihtelevaa lähiruokaa aidossa ympäristössä. Itse asiassa tuotemerkin, jonka rakentamista sekä yrityksen toiminta että ympäristö luontaisesti tukevat.

5. Johtopäätöksiä tutkimusta varten

Tutkimuksen keskeinen tarkoitus on analysoida suomukalojen markkinoiden rakenteita ja yhdentymistä, mikä ainakin seminaarin annin perusteella on entistä mielenkiintoisempi ja ajankohtaisempi tutkimusalue. Markkinat ovat muutostilassa ja tarkasteltavien maiden kysynnän ja tarjonnan välillä näyttäisi olevan epätasapainoa. Tuotteiden hinnat kertovat markkinoilla tapahtuneista tarjonnan ja kysynnän muutoksista, minkä vuoksi kansalliset ja alueelliset hinta-aikasarjat ovat saalistietojen ohella tutkimuksen keskeisintä tutkimusaineistoa. Hintoja analysoidaan yhteisintegraatiomenetelmällä, jolla tutkitaan muuttuvatko alueiden tai tuotteiden hinta-aikasarjat pitkällä aikavälillä yhdenmukaisesti. Jos hinnat käyttäytyvät yhdenmukaisesti, markkinat ovat yhdentyneet.

Seminaarin perusteella viralliset tilastot eivät kaikilta osin ole luotettavia, mikä täytyy ottaa huomioon tutkimusta suunniteltaessa, aineistoja analysoidessa ja tuloksia tulkittaessa. Etenkin Viron tilastot ovat epäluotettavia, koska harmaan talouden osuus on suuri. Suomukalojen saalis- ja ostotilastot eivät ole täysin kattavia muissakaan maissa. Ruotsissa yksityisvesien saaliit eivät tule täysin tilastoiduksi ja myynti suoraan kuluttajille ja ensikäden ostajiin kuulumattomille yrityksille lienee suuri. Makean veden lajeja koskevissa ulkomaankauppatilastoissa ei eri kalalajeja ole eroteltu, minkä vuoksi luotettavia lajikohtaisia tilastoja kauppamääristä ja hinnoista ei ole.

Seminaarin perusteella lohen ja ahvenkalojen markkinat ovat kansainvälisimmät. Aiempien tutkimusten perusteella kasvatetun lohen maailmanmarkkinahinta määrittlee punalihaisten kalan hintoja. Itämeren lohikalojen saaliit ovat kuitenkin siinä määrin vähentyneet, että kalastetun lohen hinta saattaa olla eriytyvässä kasvatetun kalan hinnasta. Pohjoisen Itämeren maissa on merkittävää omaa ahvenkalojen tuotantoa. Ruotsin ja Suomen tuotantoa täydennetään virolaisella kuhalla. Myös Venäjän ja vanhojen neuvostotasavaltojen tuotantoa myydään samoille markkinoille. Lisäksi hollantilaiset välittävät Viron ja Venäjän kuhaa muun muassa Ruotsiin. Tämän kaiken perusteella voidaan asettaa hypoteesi, että kuhamarkkinat olisivat yhdentyneet, jolloin kuhan hinnat käyttäytyisivät tarkastelluissa maissa yhdenmukaisesti.

Myös ahvenen markkinat lienevät osin yhdentyneet, koska kaikki tarkasteltavat maat vievät ahventa Eurooppaan. Isoa ahventa myös tuodaan Virosta Suomeen ja Ruotsiin. Ruotsin ja Suomen siian ja muikun hinnat saattavat olla osin yhdentyneitä, koska lajeja tuodaan ajoittain Ruotsin rannikolta Suomeen. Todennäköisesti tuonnin vaikutus on kuitenkin vähäinen, koska lajien hinnat ovat eri maissa kovin eri tasolla. Hauen, lahnan ja mateen hinnat määräytyvät todennäköisesti kansallisilla markkinoilla, koska lajien saalismäärät ovat pieniä ja maiden keskinäinen kauppa on vähäistä.

Ahvenanmaalta pyydetty kala kaupataan Manner-Suomeen, minkä vuoksi Ahvenanmaan ja muun rannikon hinnat ovat hyvin samalla tasolla. Todennäköisesti alueelliset hinnat Suomen sisällä käyttäytyvät muutoinkin yhteneväisesti. Yhteisintegraatioanalyysillä saadaan selville myös minkä alueen hinnat määräävät muiden alueiden hintojen kehitystä. Luultavasti hinnat määräytyvät päätuotantoalueiden tarjonnan mukaan.

Tutkimuksessa analysoidaan myös mitkä kalalajit kilpailevat keskenään. Lähtöhypoteesina on, että punalihaisten kalalajien hinnat määräytyvät samoilla markkinoilla. Tällöin tuodun lohen hinta vaikuttaisi kalastetun lohen ja taimenen

hintoihin. Makean veden lajien hinnat määräytyvät todennäköisesti pääosin oman tarjonnan kautta. Luultavasti keskeisten valkolihaisten makean veden lajien hinnat vaikuttavat ainakin ajoittain toisiinsa.

Suomukalojen hinnanmuodostus arvoketjussa ja kalamarkkinoiden kilpailullisuus ovat kalastajien keskuudessa yleinen puheenaihe ja nousivat myös seminaarikeskusteluissa ajoittain esiin. Aikaisempien tutkimusten perusteella kalamarkkinat näyttäisivät pääosin toimivan kilpailullisesti joskin vähittäiskaupan markkinavoima on viime vuosina kasvanut. Markkinoiden kilpailullisuuttakin voidaan tutkia yhteisintegraatioanalyysillä. Talousteorian mukaan arvoketju toimii kilpailullisesti, jos tuottaja-, tukku- ja vähittäishinnat muuttuvat yhtenäisesti (Asche ym. 2002). Projektin aikana selvitetään suomukalojen tukku- ja vähittäishinta-aineistojen saatavuutta ja mahdollisuuksia tutkia asiaa.

Suomukalojen ympäristömerkintä ei saanut kannatusta seminaariväen keskuudessa, mikä ei puolla sitä, että asiaa kannattaisi tämän projektin yhteydessä tutkia.

6. Kiitokset

Seminaari järjestettiin pääosin Pohjoismaiden Ministeriönevoston varoin. Kiitämme ministeriönevostoa rahoituksesta. Suuri kiitos Hugo Anderssonille Ruotsin Itärannikon Ammattikalastajien Keskusjärjestöstä, Kim Jordasille Suomen Ammattikalastajaliitosta, Olof Karlssonille Ahvenanmaan maakuntahallituksesta sekä Maria Saariselle SAMPI-projektista seminaarijärjestelyihin liittyvästä avusta. Kiitämme Kim Jordasia myös raportin kääntämisestä ruotsiksi. Kiitämme myös seminaarin puheenjohtajaa tutkimusprofessori Juhani Kettusta sekä Marja Kantosta, joka huolehti seminaarin käytännön järjestelyistä. Kiitos myös kaikille esitelmöitsijöille ja seminaarin osallistujille, jotka aktiivisuudellaan mahdollistivat seminaarin onnistumisen.

7. Kirjallisuus

Asche, F., Flaaten, O., Isaksen, J. R. and T. Vassdal (2002). Derived Demand and Relationships between prices at Different levels in the Value Chain: A Note, *Journal of Agricultural Economics*, 53.

Setälä, J., Saarni, K., Honkanen, A. and J. Virtanen (2003). Structural changes along the Finnish seafood marketing chain. Teoksessa: Prices and margins along the European seafood value chain. (toim. Guillotreau, P). EU-funded Salmar project. Final report. Les cahiers de l' Artemis Nro. 4. Université de Nantes. Nantes

Setälä, J., Mickwitz, P., Virtanen J., Honkanen, A. and K. Saarni. (2002). The effect of trade liberation to the salmon market in Finland. IIFET -konferenssi Wellington 19-22.8.2002.

Lehdistötiedote**Makean veden kaloilla kysyntää markkinoilla**

Suomukalat, muikku, lohi ja ankerias ovat merkittävä luonnonvara pohjoisen Itämeren maiden rannikolla ja sisävesillä. Suomen, Ahvenanmaan, Ruotsin ja Viron yhteenlaskettu kaupallinen saalis oli vuonna 2003 runsas 17 000 tonnia ja saaliin tuottaja-arvo noin 26 miljoonaa Euroa. Näiden lajien suhteellinen merkitys ammattikalastukselle on kasvanut avomerikalastuksen keskittyessä. Useimpien makean veden lajien hinta ja kysyntä ovat kiristyneessä kansainvälisessä kilpailussakin pysyneet hyvänä.

Makean veden kalojen suhteellinen merkitys kalastukselle on kasvanut, koska silakan, turskan ja lohen kalastusta säädellään entistä tiukemmin ja avomerikalastus keskittyy harvojen toimijoiden käsiin. Kaupallisesti merkittävimmät rannikko- ja sisävesilajit ovat kuha, muikku, siika, ankerias ja ahven. Suomen osuus on yli puolet kokonaissaaliin määrästä ja arvosta. Suomessa merkittävin laji on muikku, Ahvenanmaalla siika, Ruotsissa ankerias ja Virossa kuha. Suomi on tärkein makean veden lajien markkina-alue. Kotimaisen saaliin lisäksi Suomessa kulutetaan runsaasti myös kotimaassa kasvettua ja Kanadasta tuotua siikaa sekä Virossa tuotua kuhaa. Pääosa Viron kuha- ja ahvensaaliista viedään muualle Eurooppaan. Ahvenanmaan saalis markkinoidaan pääosin Manner-Suomeen ja Ruotsissa saalis myydään ensisijaisesti kotimarkkinoille.

Suomessa kasvatettujen lohikalajien tarjonnan huimasta lisääntymisestä huolimatta perinteisten makean veden lajien kysyntä on pysynyt vakaana. Suomessa arvostetuimmat lajit ovat kuha, siika ja muikku. Ruotsissa ja Virossa ankerias on kallein laji. Ruotsalaiset arvostavat myös kuhaa ja ahventa sekä erityisesti muikunmätiä, josta tuottajalle maksetaan peräti 45 €/kg. Muutoin muikkua ei juurikaan arvosteta Ruotsissa, ja myös siian ja mateen hinnat ovat siellä selvästi suomalaisia alhaisemmat. Itämeren lohen hinta on kaikissa tarkastelluissa maissa samalla tasolla. Aiempien tutkimusten perusteella lohikalajien hinta määräytyy enemmän maailmanmarkkinoiden kuin kansallisen tarjonnan perusteella.

Makean veden kalalajien merkitystä ja markkinoita pohditaan riista- ja kalatalouden tutkimuslaitoksen, Suomen ammattikalastajaliiton, Ruotsin Itärannikon kalastajien keskusjärjestön sekä Ahvenanmaan maakuntahallituksen järjestämässä suomukalaseminaarissa Turussa. Seminaari avaa Pohjoismaiden ministeriöneuvoston rahoittaman kolmivuotisen projektin, jossa tutkitaan makeanveden kalalajien markkinoita. Seminaariin osallistuu kalastajia, kalanjalostajia, kalakauppiaita, järjestöjen edustajia ja tutkijoita Suomesta, Ahvenanmaalta, Ruotsista ja Virossa. Seminaarissa kala-alan toimijat miettivät yhdessä miten rannikko- ja sisävesikalajoista saataisiin lisäarvoa koko tuotantoketjulle.

Seminaarin jälkeen projekti jatkuu Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitoksen vetämällä tutkimusosiolla, jossa tutkitaan makean veden kalojen markkinarakenteita ja hinnanmuodostukseen vaikuttavia tekijöitä. Projektin kulusta saa lisätietoa riista- ja kalatalouden tutkimuslaitoksen internet sivuilta www.rktl.fi ja tutkimuksen tuloksista tiedotetaan vuoden 2006 lopussa.

*Lisätietoja: Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitos, tutkija Jari Setälä, puh. 0405308103
tutkija Asmo Honkanen, puh. 0405293699*

Suomen Ammattikalastajaliitto, Toimitusjohtaja Kim Jordas, puh. 0400720690

Ahvenanmaan maakuntahallitus, Toimistopäällikkö Olof Karlsson, tel. 0405409772

Svenska Ostkustfiskarnas Centralförbund, Ordförande Hugo Andersson, tel. 9904612220155

OSALLISTUJALISTA

NIMI		
Abbors Tom	Uudenmaan TE-keskus	Nylands TE-central
Ahlström Thomas		Fiskgrossister Altt I Fisk
Aho Teija		Fiskeriverket Kustlaboratoriet
Andersson Hugo	Ruotsin Itärannikon ammattikalastajien keskusjärjestö	Svenska Östkustfiskarnas Centralförbund
Asplund Gunnar	Kalastaja	Fiskare
Berglund Lars		Gävle Fisk
Granström Olof		Åbolands Fiskarförbund
Gustaffson Tiina	Hermeneus / tulkki	
Hemmilä Esa	Suomen Kongressitekniikka Oy / tulkkauslaitteet	
Hjort Anders	KRAV-projekti	
Honkanen Asmo	RKTL	VFFI
Jordas Kim	Suomen Ammattikalastajaliitto	Finlands Yrkesfiskarförbund
Juvankoski-Laurell Nina	Heimon Kala	
Kankainen Markus	RKTL	VFFI
Kantonen Marja	RKTL	VFFI
Karlsson Olof	Ahvenanmaan maakuntahallitus	Ålands Landskapsregering
Karlström Fredrik		Ålands Fiskare
Karttunen Vesa	Kalatalouden Keskusliitto	Centralförbundet för fiskerihushållning
Kettunen Juhani	RKTL	VFFI
Kiuru Mika		Nylands Fiskarförbund
Kyllönen Seppo	L-S Kalatalouskeskus ry	
Lahtinen Esa	Kalaset	
Laitinen Jukka		Åbo Akademi
Laukkanen Tero	Kalapriima Oy	
Lundberg Fredrik		Ålands Fiskare
Mattsson Kaj		Åbolands Fiskarförbund
Nerdrum Leif	Hermeneus / tulkki	
Noormägi Valdur	Eesti Kalaliit	
Nylander Eija	RKTL	VFFI
Partanen Katriina	Pro Kala ry.	
Partanen Seppo	Suomenlahden ammattikalastajat	Finska Vikens Yrkesfiskare
Persson Per-Gunnar	Kalastaja	Fiskare
Päivärinta Anssi	Länsi-Rannikon Kala	
Rannikko Petri	Lounais-Suomen Kalatalouskeskus ry	
Raitaniemi Jari	RKTL	VFFI
Ranta-aho Kari	V-S TE-keskus	Egentliga Finlands TE-central
Saarinen Maria	SAMPI-projekti	
Saarinen Timo	Lounais-Suomen Kalatalouskeskus ry	
Saarni Kaija	RKTL	VFFI
Sahlsten Olavi	Saaristomeren ammattikalastajat	
Setälä Jari	RKTL	VFFI
Suuriniemi Martti	Paapuuuri Oy	
Svanback Guy		Österbottens Fiskarförbund
Tschernij Vesa	Iconex LTD	
Turta Ville	V-S TE-keskus	Egentliga Finlands TE-central
Uusimäki Jari	Kalastaja	Fiskare
Wallin Karl Åke	Kalastaja	Fiskare
Vetriö Timo	Ab Chips Food Oy	
Vihinen Vesa	Kalastaja	Fiskare
Virtanen Jarno	RKTL	VFFI
Wikström Rune	Ab Wikströms Fisk	
Åberg Ossi	Salmon Farm Ab	