

SAKL 1/2021

Suomen silakan- ja kilohailinkalastuksen tilanneselvitys



Trolari Golden Rose

Kaikilta silakkaa ja kilohailia troolaavilta pyrittiin keräämään toiminnan perustiedot sekä näkemyksiä tulevasta kehityksestä. Kysymykset kohdistuivat myös kokonaisuuksiin, minkälaisia panostuksia tarvitaan laivastoon, satamiin sekä kalan vastaanottoon että jalostusketjuun? Kysely tehtiin ehdottaman luottamuksellisena eikä yksittäisen vastaajan tietoja voi erottaa julkaistavista tuloksista. Selvitys tuo esille perusteita seuraavan toimintaohjelman EMKR2021 sisällön valmisteluun.

Haastattelut

Haastattelut toteutettiin MSC – sertifiointiryhmän yhteystietojen pohjalta ja ryhmään kuului 29 troolaria. Liiton toimistosta lähetettiin viikolla 47 sähköpostiviesti (liite 1) missä kysely taustoitettiin. Kaikille kontakteille soitettiin, ja sovittiin haastattelu-aika, ja haastattelut tehtiin viikoilla 48 ja 49. Aluksista tavoitettiin puhelimitse 24, ja viisi alusta (3 yritystä) ei kontaktista huolimatta pystynyt vastaamaan kyselyyn. Haastattelun tulokset ja havainnot kirjattiin samalle lomakkeelle (liite 2).

Kaikki haastateltavat suhtautuivat selvitykseen positiivisesti ja kertoivat avoimesti niin yrityksen kuin aluksenkin toiminnasta sekä suunnitelmista. Pääosa mitattavista asioista ilmeni yhteneväisesti, ja lähes kaikilla yrittäjillä oli laveasti asioita kerrottavanaan.

Tulokset

Yritysten strategiat ovat varsin erilaisia, ja tämä vaikutti myös siihen, ettei vastauksissa juuri ollut yhtenäistä linjaa kuin osaan kysymyksistä. Näitä olivat suhtautuminen kotimaisen kalan edistämishojelman silakan määrän nostamiseen, kiintiöön ja rahoitukseen / pääomittamiseen. Näistä yhteenveto tuonnempana.

Saaliin purkukohde, ensikäden ostaja sekä käyttö selvisivät kohtuullisen tarkasti. Määrä esitettiin osuuksina, ja prosentteina, ostaja tarkasti niillä aluksilla, joiden taustalla on suomalaisomisteinen tai Suomessa toimiva yritys. Ulkomaisen ostajan kohdalla jätettiin se usein täsmentämättä. Näitä aluksia olisi kuitenkin vain muutama. Numeeriset arvot esitetään omassa taulukossa.

Seuraavassa on kyselyn otsikoinnin mukaisesti keskeiset sanalliset luonnehdinnat keskustelujen sisällöstä. Silakka ja kilohaili eivät tuottaneet eroja toiminnan sisällössä, ja molemmat lajit on käsitelty yhdessä.

1. Kalastusyritystä koskevat tiedot

Omistukset selvisivät varsin luotettavasti niin että suomalaisessa omistuksessa olevat yritykset kertoivat tarkasti tilanteen, ja ulkomaisessa omistuksessa olevat totesivat vain maan.

Havainnot olivat seuraavat:

- suurimmasta alussegmentistä (yli 5 miljoonaa kg kalastaneet) kokonaan suomalaisten yritysten omistamia aluksia oli 1 752 GT eli noin 31 % (segmentin kokonaistonnit 5 594 Gt)
- pienemmät, alle 5 miljoonaa kiloa kalastaneet olivat kaikki yhtä alusta lukuun ottamatta kotimaisessa omistuksessa, ja omistajina oli usein perheyritys tai yksittäinen kalastaja
- koko tonnistosta 6 915 GT kotimaisen omistuksen osuus oli 2 817 Gt eli noin 41 %

2. Troolialusta koskevat tiedot

Suurimat alukset ovat pääasiassa tuotu ulkomailta ja osa pienemmistä on tehty Suomessa. Yritykset ovat pyrkineet hankimaan aluksen niin, että se soveltuu mahdollisimman hyvin käyttötarpeisiin, tai että käyttöä on sopeutettu aluksen mukaan. Omistajat eivät juuri ole tehneet strategian vaihdon takia muutostöitä. Käyttövarmuuden parantamiseksi on kuitenkin investoitu mm. elektroniikkaan, hydraulikkaan jne.

Havainnot olivat seuraavat:

- suurimpien alusten keski-ikä on noin 30 v (uusin 25 v ja vanhin 52 v), muiden noin 32 v, (uusin 22 v ja vanhin 54 v)
- RSW - aluksia vain suurimmat, yli 5 miljoonaa kiloa kalastaneet,
- pienempien alusten ryhmällä on osin valmius (50 %) elintarvikelaatuisen kalan toimittamiseen
- suurimpien alusten ryhmän keskimääräinen GT on 466 tonnia
- muiden keskimääräinen GT on noin 78 tonnia

3. Kalastusyrietykset nykyinen toimintastrategia / muutokset 2020

Yleinen huomio on, että varsin vähän radikaaleja muutoksia on kohdevuonna ollut.

Merkittävimmät koskevat kiintiön loppumista kesken kalastuskauten, jo toukokuussa joillakin aluksilla. Tämä tuli ilmi muutaman pienimmän aluksen kohdalla. Tässä huomautettiin, ettei laadun heikkenemisen vuoksi kalastusta voitu jakaa kesäkaudelle, ja syksyn markkinatilanne nähtiin haasteena, jolloin kiintiötä ei voitu jättää kalastamatta jo keväällä.

Turkistarhauksen epävarma tilanne heijastui pariin pienempään Pohjanlahden alukseen, mutta moni alus varautui tilanteen muutokseen pyrkimällä lisäämään elintarvikkeeksi menevän silakan lajittelua ja kauppoja. Samaan teemaan liittyi joidenkin suurempien alusten tavoite purkaa enemmän kalaa Suomeen, mutta tämä ei ole onnistunut täysin, koska kaikenkokoiselle silakalle ei ole täällä ollut vastaanottokapasiteettia eikä markkinoita.

Havainnot olivat seuraavat:

- kaikki pienemmät alukset purkavat Suomeen, suurimmista osa säännöllisesti ulkomaille, lähinnä Viroon ja Ruotsiin
- Ruotsin purkumäärissä on selvää epätarkkuutta koska 2019 määrä oli selvästi suurempi kuin haastatteluissa ilmoitettiin. Osan erosta selittää muutaman suuremman aluksen vastausten puuttuminen ja että kohdesatamat vaihtelevat huomattavasti vuoden mittaan etenkin ko. aluksilla
- kotimaahan fileeksi toimittaa säännöllisemmin kymmenen alusta säännöllisesti tai osan vuodesta
- yksi alus toimii myös pakastusaluksena
- suunnattua teollisuussilakan kalastusta kolmella aluksella, joista yksi kalasti yli 5 m kg
- kalajauhotehtaalle purki ainoana kohteena neljä alusta
- ensisijaisista ostajista kaksi myy osan pakastetusta kalasta ulkomaille
- osa Suomeen puretusta silakasta menee vientiin elintarvikkeeksi itäiseen Eurooppaan ja muuhun käyttöön mm. Australiaan, Etelä-Koreaan jne.
- kyselyn alusten silakkasaalis oli 2019 **98 085 738** kg, ja kilohailin **13 689 208** kg
- saalis muodostaa noin 90 % silakan ja noin 85 % kilohailin Suomen kokonaissaaliista



Troolari Pirke

4. Toimintasuunnitelma kaudelle 2021–27 / syyt muutoksille

Jokainen yritys ja yrittäjä on tehnyt tarveharkintaa ja suunnitelmia tuleville vuosille, mutta hyvin pidättyväisesti. Vastauksissa kuului varovaisuus tulevien hallinnollisten ratkaisujen kuten kiintiön, pääomituksen ja tukien osalta. Samoin markkinatilanteen ennakointi nähtiin haastavaksi.

Esimerkiksi Innovaatiopäivien esityksiä silakan tuotekehityksestä, vierasaineista ja rakenneohjelman tulevaisuudesta oli seurattu, ja näitä asioita kommentoitiin.

Pääosa yrityksistä on jatkamassa, ja myös kehittämässä toimintaansa seuraavalla rakennetukijaksolla. Muutama pienempi yksikkö, 3–4 alusta joutuu laskevan kiintiön vuoksi miettimään, kuinka saavat miehistöä koska työajaksi jää vain lyhyt kalastuskausi. Laskevat tuotot aiheuttavat selvän lopettamisriskin, jos silakan hinta ei nouse. Tästä seuraa myös päätoimen muuttuminen osa-aikaiseksi.

Kolme yhtiötä, joilla on kaksi tai useampi alus, ovat joutuneet pienen kiintiön, alhaisen hinnan ja siitä seuranneen heikon kannattavuuden vuoksi keskittämään kalastuksensa yhdelle alukselle. Tämä on mahdollistanut elintarvikesilakan osuuden suhteellisen kasvattamisen, mutta muutos on vähentänyt työpaikkoja. Toisaalta tilanne mahdollistaa yhdelle alukselle enemmän kalastettavaa, ja luo pohjaa uusien alusten investointisuunnitelmille.

Noin puolet vastaajista suunnittelee elintarvikekalan osuuden lisäämistä kompensoidakseen kiintiön pienenemistä, mutta jos hinta tuolta osin ei nouse, on pienemmälle silakalle löydettävä uusia käyttökohteita. Samoin odotetaan toista kalajauhotehdasta, mikä varmentaisi kysyntää, ja ohjaisi saaliin purkamista edelleen Suomeen.

Kaksi alusta olisi valmiina sukupolvenvaihdokseen, mutta ilman kiintiön pääomitusta tai aluksen siirtämisen mahdollistavaa takausjärjestelmää ei jatko ole mahdollista. Vastaavassa tilanteessa, missä yhdellä aluksella ei ole suoraa jatkajaa, toiminta loppuu seuraavan negatiivisen muutoksen kohdatessa. Muutos voi olla esimerkiksi yrittäjän ikääntyminen.

5. Yrityksen investointitarpeet kaudelle 2021–2027

Yleisin kommentti oli, että ei mitään tarvetta investoida, kiintiö putoaa, tänäkin vuonna liian pieni, tai tulevaisuuden juttu, ei päätöksiä. Neljä yritystä on kuitenkin jo valmistellut asiaa ja kahdella on konkreettisia suunnitelmia. Perusteina olivat syyt nostaa silakan laatua, tehostaa toimintaa ja laittaa ketju kuntoon. Yhdellä yrityksellä uuden aluksen hankkiminen on ollut mielessä, mutta takauksia ei ole riittävästi. Asia nähtiin heilläkin niin, että jos tilanne (takauksien tai rahoituksen osalta) muuttuu, niin uusi alus on tavoite.

Investointien suunnittelu oli käytännössä kaikkien yritysten kohdalla ehdollinen odottaen ratkaisuja niin kiintiön kehityksen kuin tukien sekä takuiden kohdalla. Nuo kaksi suurempaa yritystä ovat jo aloittaneet suunnittelutyön, mutta näissäkin ratkaisut tehdään, kun tilanne esimerkiksi kalajauhotehtaan tai muun kaiken silakan vastaanottoon vaikuttava tekijä konkretisoituu. Muita investointeja ei juuri edes suunnitella, mutta uusi laajempi mahdollisuus pakastaa mainittiin kolmen yrityksen kohdalla.

Havainnot olivat seuraavat:

- seitsemän aluksen, käytännössä neljän yrityksen suunnitelmissa on uuden aluksen hankinta
- kaksi on jo aloittanut valmistelut

- neljä yritystä suunnittelee kylmälaitehankintoja alukselle laadun parantamiseksi
- suurin osa odottaa tulevia ratkaisuja



Troolari Olympos

6. Kotimaisen kalan edistämishjelma

MMM:n luonnos: tavoitteena on muun muassa silakan elintarvikekäytön viisinkertaistaminen.

Tämän aihepiirin kohdalla vastaukset olivat kaikkein yksiselitteisimpiä. Puolet yrityksistä oli joko ehdottomasti tai lähes sitä mieltä, että tämä ei ole realistinen ajatus, vaikka ideaa pidettiin kannatettavana. Yksi oli sitä mieltä, että sikalan käyttö on jo 100 % ja toinen, täytyy syttyä sota ennen kuin onnistuu.

Perusteina negatiivisiin arvioihin oli, että suomalaisia ei saada syömään silakkaa ilman kokonaan uusia tuotteita. Tilanne nähtiin hankalaksi edes säilyttää nykyisellään, koska kiintiöitä puretaan ulkomaille, eikä elintarvikepuolta voida kehittää niin kauan kuin Suomi vie edullista raaka-ainetta. Tilanne nähtiin seurauksena sille, ettei Suomessa ole kapasiteettia ottaa vastaan kaikkea kalaa, ja pienemmän silakan ja kilohailin mukana myydään myös fileeraaka-aineeksi sopiva silakka. Katsottiin, että meillä pitäisi olla pienemmälle silakalle käyttöä ja perattua kalaa tarjolla eri muodoissa, kommentoitiin usean kalastajan toimesta.

Kolmessa yrityksessä nähtiin kuitenkin silakan käytön lisäämien mahdolliseksi, kunhan ensin joitain kynnyksiä madalletaan. Heillä pääosa kalasta menee jo elintarvikkeeksi, ja määrä ei kasva, ellei kiintiö nouse. Samoin yksi yritys kohdisti kritiikin suoraan maan hallitukselle toteamalla, ettei kasvua synny, jos ei esteitä muodostavaa lainsäädäntöä korjata samalla. Tämä kohdistui mm. kalanviljelyn lupamenettelyn ongelmiin, mikä heijastuu suoraan investointihalukkuuteen koko sektorilla.

7. Muita kommentteja Suomen silakan- ja kilohailinkalastuksen tilanteesta nyt ja 10 vuoden tähtämellä.

Jokaisella yrittäjällä oli jokin oma erityinen kommenttinsa. Nämä lähtivät pitkälle yrityksen koosta, aluksen koosta ja iästä, omistajien intresseistä ja kotisataman sijainnista.

Edelleen tämänkin asiakokonaisuuden kohdalla nousivat korostetusti esille kiintiö ja silakan vastaanoton varmistaminen Suomessa. Kiintiö, ja sen nykyistä avoimempi hallinnointi oli useissa kommentteissa esillä. Riskinä nähtiin, että kiintiötä jää kalastamatta, jos vapaa osa pysyy tarvitsijoilta piilossa. Samoin kiintiön arvostus pääomaksi nähtiin tärkeäksi keinoksi tukea toimintaa investointitakausten ohella.

Kalan vastaanoton varmistamisella tarkoitettiin lähinnä purkumahdollisuutta kaikelle silakalle. Kuluvana vuonna on etenkin syksyä kohden syntynyt tilanteita, että Suomessa ei olla silakkaa ostettu, ja alukset ovat siirtyneet purkamaan Ruotsiin, josta saalis on osin jatkanut Tanskaan. Mukana on mennyt meillä elintarvikkeeksi soveltuva osuus, ja tämä kehitys nähtiin riskinä tuleville vuosille, kun näköpiirissä on turkistarhauksen loppuminen ja teollisuuskalan kysynnän väheneminen. Ratkaisuksi tarjottiin kalajauhotehdasta useissa loppukommenteissa.

Tulevin vuosien kohdalla tuli kommentteissa myös esille tilanne, että nykyisen laivastomme keski-ikä on noin 35 vuotta eli se on pääosin käyttöaikansa päässä. Tämä nähtiin ongelmaksi niin kalan laadun parantamisen kohdalla kuin myös tehokkuuden osalta, että ympäristöystävällisyyttä. Samoin vanhan kaluston koettiin hidastavan nuorten kalastajien tuloa töihin. Uusi alus tarkoittaa parempaa kalan laatua ja ympäristötehokkuutta sekä nuorempaa henkilökuntaa. Tämä oli käytännössä jokaisen aihetta kommentoineen teesi.

Kuten jo alussa todettiin, on lähes kaikilla yrityksillä oma yksilöllinen strategiansa, joiden vertailu on hankalaa. Yhteinen nimittäjä on kannattava toiminta käytössä olevan kiintiön, kaluston, kalastusalueen että markkinatilanteen suhteen. Tästä voi päätellä, että yritys pyrkii löytämään tasapainon kalastettavan määrän ja kalastusmatkojen osalta niin, että kalan laatu muodostuu sellaiseksi, että saaliista saadaan paras mahdollinen hinta.

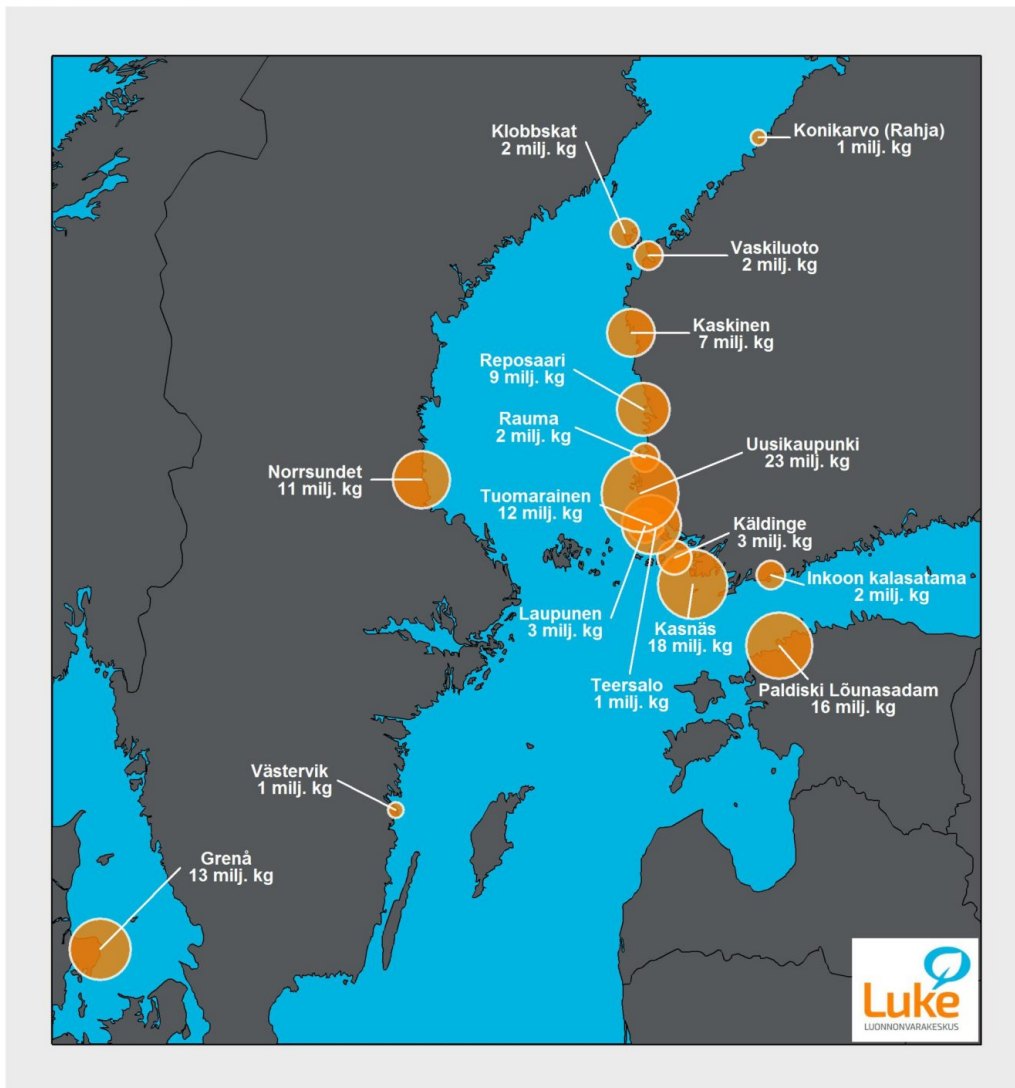
Usein pienempien alusten kohdalla yhtälö toteutetaan niin, että kalastetaan lähietäisyydellä kotisatamasta kylmän veden aikana, jolloin saalin laatu on maksimissaan, ja markkinoita on tarjolla, usein vakio-ostajan muodossa. Suurimmat alukset voivat toimia myös tällä tavoin, mutta koska kapasiteetti mahdollistaa suuremman saaliin säilytyksen ja merikelppoisuuden, voidaan markkinoiden mukaan kalastaa kerralla enemmän laadun kustannuksella, mikä kompensoidaan esimerkiksi vieväällä saalis Ruotsiin. Näiden erilaisten strategioiden välimuotoja on siis useita. Osa aluksista on jo kiinnittynyt käytännössä yhteen strategiaan, etenkin pienemmät ja Saaristomeren jalostuslaitoksiin kalastavat.

Useissa vastauksissa huomautettiin, että jos laivastoa uusitaan, kasvaa alusten koko sellaiseksi, että nykyisten kalasatamien väyläsyvyydet tai laiturimitat eivät vastaa tulevia tarpeita. Satamat ja muu infra katsottiin olevan muilta osin kunnossa, mutta monin paikoin peruskorjauksien tarpeessa.

Suurempien yritysten huolena nähtiin ympäristömyrkköjen ja niiden mukanaan tuomien raja-arvojen lasku poliittisista syistä. Muutamassa vastauksessa kehoitettiin Suomea valvomaan kunnolla intressiään EU:ssa eikä sallimaan kiristyksiä esimerkiksi dioksiinikriteereissä. Jos ne laskevat, on Selkämeren kiintiö vaarassa ja koska suurin osa elintarvikesilakasta tulee Selkämereltä, syntyy haasteita, korostettiin etenkin suurimpien Pohjanlahden kiintiötä kalastavien alusten kohdalla.

Yrittäjät tuntevat hyvin elinkeinonsa ja esittivät myös huolen siitä, että kun väestömme vanhenee, silakan kuluttajia poistuu, ja markkinoinnista tulee entistäkin haasteellisempaa. Tiedetään myös, että pieni silakka säilyy huonommin, ja lämpimän veden aikana kalastuksella ovat suuremmat haasteet edessään, eikä määrällinen lisääminen ole mahdollista samanarvoisesti ympäri vuoden. Vain kylmän meriveden aikana kalastus onnistuu järkevästi nykytekniikalla, ja saaristossa lyhyiden pyyntimatkojen takaa. Luonnonolosuhteet eivät ole muuttumassa, eli laadun ja määrän kasvu on toteutettava joko tekniikkaa parantamalla tai hintojen nousulla, jolloin pyyntimatkat voidaan paremmin sovittaa olosuhteiden mukaan.

Suomen merialueen kaupallisen kalastuksen saalis 135 miljoonaa kiloa 2019
Tärkeimmät purkusatamat



Raportti: Suomen Ammattikalastajaliitto SAKL ry tammikuu 2021, haastattelut Markku Saiha.

Selvitys on osa tutkimuksen ja kalastuksen kumppanuushanketta (TUKALA).

