

VIENTIIN TÄHTÄÄVÄN MARKKINOINTILOGISTIIKAN JA ERI ALKUTUOTTAJARYHMIEN VERKOSTOITUMISEN
KEHITTÄMIS- HANKE

Loppuraportti 25.06.2010

Eija Villberg

" EU investoi kestävään kalatalouteen"



**Suomen elinkeinokalatalouden
toimintaohjelma
2007-2013**

VIENTIIN TÄHTÄÄVÄN MARKKINOINTILOGISTIIKAN JA ERI ALKUTUOTTAJARYHMIEN VERKOSTOITUMISEN KEHITTÄMISHANKE - LOPPURAPORTTI

1. JOHDANTO

2. TAVOITTEET

2.1. VERKOSTON RAKENTAMINEN

2.2. MARKKINOINTILOGISTIIKAN KEHITTÄMINEN

2.3. TARPEELLISTEN KALATUOTTEIDEN KEHITTÄMINEN

2.4. MYYTÄVÄN TUOTTEEN LAATU

3. TOIMENPITEET

3.1. VERKOSTON RAKENTAMINEN

3.1.1. KALALAJI- JA KALAMÄÄRÄKORTISTON LAATIMINEN

3.1.2. SÄHKÖINEN ILMOITUSTAULU

3.1.3. KOULUTUSTILAISUUDET

3.1.4. KOULUTUSTILAISUUKSIEN SIOITTELU

3.1.5. KOTISIVUJEN PÄIVITYS

3.2. MARKKINOINTILOGISTIIKAN KEHITTÄMINEN

3.2.1. LISTATAAN KULJETUSLIIKKEET JA ETSITÄÄN UUSIA

3.2.2. TARJOUSPYYNNÖT

3.2.3. NEUVOTELLAAN REITEISTÄ, VARASTOJEN SIOITUKSESTA JA MAKSULIIKENTEESTÄ

3.2.4. UUSIA TAPPAUSTOIMITTAJIA JA TARJOUKSIA PAKKAUKSISTA

3.2.5. NETTIKOKOUKSIA

3.3. KALATUOTTEIDEN KEHITTÄMINEN

3.3.1. MESSUOSALLISTUMISET

3.3.2. PERKAUSKONE, SYÖTTÖKONE JAPAKKAUSKONE

4. HANKKEEN VAIKUTUSTEN ARVIOINTIA

4.1. ALKUTUOTTAJARYHMIEN VERKOSTOITUMINEN

4.2. MARKKINOINTILOGISTIIKAN KEHITTÄMINEN

4.3. KALATUOTTEIDEN KEHITTÄMINEN JA KALAN LAATU

5. TULEVAISUUDENSUUNNITELMAT

LIITTEET: I ja II väliraportit liitteineen

1. JOHDANTO

Hanketta rahoitettiin Euroopan kalatalousrahaston kautta.

Hankkeen toteutuneet kustannukset ovat 93.615,11 euroa, josta omarahoitusosuus on 3.517,01 euroa ja Euroopan kalatalousrahaston rahoitusosuus 90.098,10.

Ohjausryhmän jäseninä olivat ylitarkastaja Timo Halonen MMM, kalatalouspäälikkö Jukka Muhonen Hämeen ELY-keskus, kalastusbiologi Lasse Hyytinen Etelä-Savon ELY-keskus, toimitusjohtaja Kim Jordas Suomen ammattikalastajaliitto ry, toimitusjohtaja Mikko Poskiparta Suomen Kalankasvattajaliitto ry, puheenjohtaja Veli Heinonen Suomen Sisävesiammattikalastajat ry, hallituksen jäsen Tapio Peltomäki Suomen Sisävesiammattikalastajat ry, hallituksen jäsen Markus Merisalo Suomen Sisävesiammattikalastajat ry, sekä varajäsenenä kalastusbiologi Jorma Kirjavainen Hämeen ELY-keskus.

Ohjausryhmä kokoontui 14.12.2009 sekä 09.06.2010.

2.TAVOITTEET

Menneiden projektien kehittämistyön yhteydessä on noussut useita kehityskohteita, joita on aiemmissa raporteissa analysoitu ja tarkasteltu. Tässä projektissa on keskitytty kahteen tärkeää osa-alueeseen eli kalastajien ja kalantuottajien yhteistyön vahvistamiseen ja toimitusten hoitamiseksi vaadittavan yhteistoimintamallin kehittämiseen. Toisena osa-alueena keskityttiin kalantuotantoon liittyvän logistiikan tehottomuuteen.

2.1 VERKOSTON RAKENTAMINEN

Alan ongelma on puutteellinen toimitusvarmuus. Jotta voitaisiin sitoutua kaupan ja suurtalouseläktorin vaatimiin toimitussopimuksiin, on sitoumukset hoidettava verkostoitumalla ja yhteistyössä. Koska kalastukselle on tyypillistä sesonkien ja sääolojen mukanaan tuomat saalisvaihtelut, ja asiakasporras ei voi näihin vaihteleviin ja puutteellisiin tavarantoimituksiin sopeutua, on kalastajien mukauduttava ja pystyttävä tarjoamaan toimitusvarmuutta. Toimitusvarmuutta voidaan lisätä hoitamalla sitoumukset yhteistyöllä. Jopa valtakunnallisella yhteistyöllä, jolloin kalastuskesonkien ajankohta siirtyy maassamme liukuvasti pohjois-etelä-suunnassa.

Myynnin tavoite on myydä sitä mitä parhaiten on saatavana, mutta kuitenkin asiakaslähtöisesti ja asiakkaiden tarpeet huomioiden. Tämä toimii parhaiten kun myynnillä on päivittäinen ajantasainen tieto kunkin ajankohdan saalismäärästä ja saaliina saatavista kalalajeista. Tavoite on, että verkoston sisällä liikkuu täsmällinen ja avoin tieto myytävänä olevasta vapaasta varastosta.

2.2 MARKKINOINTILOGISTIIKAN KEHITTÄMINEN

Kalan myyminen esim vientiin tai suurtalouskeittiöiden vaatima pikkutarkka toimitusvarmuus edellyttää kalan toimittamista pakastettuna, asiakaslähtöisesti ajatellen irtopakastettuna. Puutteellisesta irtopakastusverkostosta johtuen kalaa joudutaan kuljettamaan tuotannon useassa eri vaiheessa. Keräily tapahtuu ensin lähialueilla, jonka jälkeen yhteisiä saaliita kuljetetaan käsittelylaitokseen ja valmis pakastettu ja pakattu tuote kuljetetaan edelleen välivarastoon odottamaan viennin yhteiskoontilähetystä.

Tuoreen kalan kuljettamisessa jopa lähialueille on oma haasteellisuutensa. Lisääntyvistä hygieniavaatimuksista johtuen kalaa kuljettavia autoja liikkuu yhä harvemmin ja yhä enemmän vain pääteillä. Esim Koillismaalla on selvitetty kuinka paljon kalatalousyrittäjä, kalastaja tai kalankasvattaja käyttää rahaa vuosittain kalan kuljettamiseen.

Projektin tavoite on palauttaa kalan kuljettaminen menneiden vuosikymmenien tasolle, jolloin kalastaja tai kasvattaja saattoi keskittyä omaan työhönsä ja ulkoistaa kuljettamisen tähän erikoistuneelle yritykselle. Tavoitteena kustannussäästöt ja kuljettamiseen ennen käytetyn työajan vapautuminen varsinaiseen kalataloustyöhön.

2.3 TARPEELLISTEN KALATUOTTEIDEN KEHITTÄMINEN

Hankkeen tavoite oli tuoda tietoa markkinoilla tapahtuvasta tuotekehityksestä ja asiakkaiden vaatimuksista. Hankkeen tavoitteena ei ollut tuotekehitykseen tai tuotantoon osallistuminen, vaan tietoisuuden lisääminen siitä mitä asiakaslähtöinen tuotanto on. Päällimmäisiä kehittämisalueita ovat kalan perkaaminen, suurtalouskeittiöiden vaatimuksena ajoittain jopa ruodottomuus, sekä kalan pakkaaminen kuluttajapakkauksiin.

2.4. MYYTÄVÄN TUOTTEEN LAATU

Myytävän tuotteen laatu kulkee käsikädessä toimitusvarmuuden ja asiakaspalvelun kanssa. Tämän hankkeen tarkoituksena ei ollut käsitellä laadun teknistä tuottamista ja tuotantoa, vaan tuoda tietoa markkinoilta asiakkaiden vaatimasta laatutasosta.

Varsinainen Laatuhanke ja Suomen sisävesiammattikalastajat ry:n laatujaosto ovat paneutuneet tasaisen laadun tuottamisen varmistamiseen käyttäen prosessien kehittämisessä Demingin jatkuvan parantamisen ympyrää, ja jatkuvan parantamisen spiraalia osana ISO 9001 johtamisjärjestelmää.

3. TOIMENPITEET

Toimenpiteet on tarkemmin kerrottu hankkeen I ja II väliraporteissa, tässä loppuraportissa kerrataan lyhyesti kehittämistyön pääpiirteet.

3.1 VERKOSTON RAKENTAMINEN

Toimitusvarmuuteen sitoutuminen olisi useimmille kalastajille toimintaa mullistava ajatus. Verkostoitumisen kautta kalastajan toiminta tulisi läpinäkyväksi ja muiden toimijoiden tietoon. Työ muuttuisi yksinäisessä kapselisolussa puurtamisesta kalastajan toimimiseksi osana yhteistä ja yhtenäistä verkostoa, joka kuitenkin parhaimmillaan on turvaverkko huonoina aikoina.

Verkoston rakentamiseen olennaisesti liittyvästä asenteen ja asenteellisuuden muutostarpeesta johtuen, alkuperäiseen hankesuunnitelmaan oli sisällytetty henkilökohtaiset kehittämiskeskustelut ja ulkopuolisten kouluttajien avulla järjestettävät motivointikoulutukset. Nämä toimenpiteet jouduttiin kustannussyistä karsimaan. Tiedonkeruu henkilökohtaisissa keskusteluissa olisi ollut huomattavasti helpompaa, kuin yhteisissä kalastajatapaamisissa. Luottamuksellisen tiedon antaminen yhteisissä tilaisuuksissa on vastahakoista, jopa kirjallisena, papereita halutaan peitellä tai kyselyyn ei haluta vastata. Lähetetyistä kutsuista huolimatta kalankasvattajia ja merikalastajia osallistui tilaisuuksiin vain harvoin.

Verkostoituminen voi olla kalatoimituksiin liittyvää tai tuottajajärjestötyyppistä toimintaa. Kentällä nähdään ehkä tuottajajärjestö tarpeellisempana kuin tuotannollinen verkostoituminen. Toisaalta tuottajajärjestön kautta tiivistyvä yhteistyö voi johtaa myös tuotannolliseen yhteistyöhön.

3.1.1. KALALAJI-JA KALAMÄÄRÄKORTISTON LAATIMINEN

Kalalaji ja kalamääräkortiston laatimisen tavoite on lähestyä tilannetta, jossa käytössä olisi hintalista ja tieto myytävistä kalamääristä. Aikaisemmissa hankkeissa "kortisto" on määritelty kalan tuotteistamiseksi, johon liittyvät myös tuotespesifikaatiot.

Kalastajille sekä myös kasvattajille on soitettu säännöllisesti ja kerätty tietoa. Täsmällisen ja luotettavan tiedon saaminen on erittäin vaikeaa. Tietoa on yritetty kerätä kirjallisesti kalastajatapaamisissa.

Erittäin harvoin aloite tarjota tuotetta tulee tuottajalta, usein kyseessä on erä, jota on jo markkinoitu laajalti ja kokemuksen mukaan erä johon liittyy tuotannollinen tai laadullinen markkinointia vaikeuttava yksityiskohta.

Mikäli taas impulssi on tullut ostajalta, ja kalaa yritetään löytää toimitettavaksi, kyseistä kalaa ei ole sillä hetkellä saatavana, tai olisi ollut juuri menneellä tai edellisellä viikolla.

Vaikka kalasta ja kaupasta on sovittu ja tehty kirjallinen tilausvahvistus, ei toimitushetkellä kalaa kuitenkaan ole. Kertaakaan saalismäärien heikentyessä ja tilanteen alkaessa näyttää siltä, että toimitusta ei saada kasaan, ei ole tullut ennakkovaroitusta ajoissa, jolloin myyjällä olisi vielä mahdollisuus löytää lisävolyymiä muilta kalastajilta. Viedä edellisellä viikolla on varmaa että kala saadaan kasaan, ja seuraavalla viikolla

ollaan tilanteessa, jolloin kalaa kerta kaikkiaan ei ole. Asiakas on kuitenkin myynyt saaliin jo edelleen ja saattanut omat asiakkaansa hankalaan tilanteeseen. Tehdään paljon työtä, mutta kukaan ei ansaitse mitään.

Liekö syynä se että kalastaja varmuuden vuoksi tarjoaa tiettyä saalista samaan aikaan usealle asiakkaalle ja valitsee vasta toimituspäivänä kenelle kala lähetetään ja keneltä saa parhaan hinnan. Tämä toiminta ei olisi mahdollista, jos kalalaji ja kalamääräkortisto olisi käytössä ja toiminta verkostoitunutta.

Tarvitsemme laadukasta asennekoulutusta tämän kehittämistarpeen käsittelemiseksi ja liiketoiminta-ajattelun juurruttamiseksi. Toimijoille on tehtävä selväksi mikä ja minkälainen toiminta takaa elinkeinon ja hyvän liikevaihdon sekä ammattikunnan säilymisen pitkällä tähtäyksellä.

3.1.2. SÄHKÖINEN ILMOITUSTAULU

Sähköinen ilmoitustaulu on helppo ottaa käyttöön esim www.lakefishexport.fi sivustolle, palvelu on suhteellisen edullinen ostaa. Käyttöönottoon tulee liittää asenteellista ja teknistä koulutusta, jossa ilmoitustaulua käytäisiin myös lukemassa.

3.1.3. KOULUTUSTILAISUUDET

Koulutustilaisuudet muodostuivat lähinnä kalastajatapaamisiksi ulkopuolisten kouluttajien jäädessä budjettisystä hankesuunnitelmasta pois.

Tilaisuudet oli järjestetty silmälläpitäen mahdollisia tuottajayhdistysten tulevia alueita.

Koulutustilaisuuksissa käsiteltiin hankkeen kaikkiin osatavoitteisiin liittyviä asioita, myös logistiikkaa.

Koulutustilaisuuksissa käytiin läpi mahdollisia verkostoitumisen ja yhteistyön muotoja. Tilaisuuksissa pyydettiin kalastajilta tietoa kuljetettavista kalamääristä, oman kuljetuskaluston hankintahinnoista ja vuotuisista käyttökustannuksista, kuljetukseen käytetyistä työtunneista sekä arviota saalismäärien kasvusta, jos kuljetukseen käytettävät työtunnit käytettäisiin kalastukseen. Tavoite oli herättää kalastajat havaitsemaan ulkoistamiseen liittyvät kustannussäästöt.

Seuraava vaihe oli kuljetustreffien järjestäminen, joissa tilaisuuksissa kalantuottajat ja kuljetusyrittäjät keskustelisivat keskenään todellisista kuljetusmääristä ja kuljetustarpeesta selviin ja koviin faktoihin perustuen. Esim Koillismaalla idea toteutettiin paikallisesti ja itsenäisesti ilman hankkeen edustajan läsnäoloa. Kuljetusyrittäjät olivat erittäin kiinnostuneita mahdollisuudesta lisääntyvään liiketoimintaan. Tarkkoja numerotietoja kalastajilta ei kuitenkaan saatu, jolloin kuljetusyrittäjät eivät aukaise uusia reittejä tai vuoroja pelkkiin toiveisiin perustuen.

Valmius reittien avaamiseen kuitenkin saatiin aikaiseksi ja kuljetusyrittäjille tieto lisääntyneestä kalan kuljetustarpeesta. Reitit ja lisävuorot voidaan ottaa käyttöön, kunhan kalavirtaa on tarpeeksi. Syitä vähäiseen kalavirtaan on käsitelty muualla tässä raportissa.

3.1.4. KOULUTUSTILAISUUKSIEN SIJOITTELU

Koulutustilaisuuksien paikat ja osallistujat on luetteloitu liitteissä.

3.1.5. KOTISIVUJEN PÄIVITYS

Kotisivujen päivitys jouduttiin jättämään kustannussyistä hankesuunnitelmasta pois.

3.2. MARKKINOINTILOGISTIIKAN KEHITTÄMINEN

Kalan hinnasta liian suuri osa on kuljetuskustannuksia ja varsinkin tuoreen kalan kuljettaminen on vaikeaa. Ollaan tilanteessa, jossa kalastaja useimmiten kuljettaa tuoreen kalan itse.

3.2.1. LISTATAAN KULJETUSLIIKKEET JA ETSITÄÄN UUSIA

Hankkeen aikana saatiin luotua hyvä yhteistyösuhde kuljetusliikkeisiin ja alan järjestöihin, tiedon saanti oli helppoa ja tieto kulki helposti. Valmius uusien reittien avaamiseen saatiin aikaiseksi ja kuljetusyrittäjille tieto lisääntyneestä kuljetustarpeesta. Lisäreitit ja lisävuorot voidaan ottaa käyttöön, kunhan kalavirtaa on tarpeeksi. Syitä vähäiseen kalavirtaan on käsitelty I ja II väliraporteissa.

Joitakin uusia kotimaisia kuljetusalan toimijoita löydettiin, näistä on mahdollista kertoa alan kalan tuottajille.

Ulkomaisia tai ulkomaille suuntaavaa toimintaa harjoittavia on myös mahdollista löytää uusien suhteellisen helposti. Uusien kuljetusliikkeiden käyttämistä rajoittaa kuljetettavat määrät, kokonaisina rekkalasteina kalaa on helppo saada kuljetettua eri puolille Eurooppaa, osakuormia kuljettavia kuljetusliikkeitä on vähemmän.

3.2.2. TARJOUSPYYNNÖT

Tarjouksia pyydettiin esimerkkikuljetuksista. Tarjouksia verrattiin ja analysoitiin ahkerasti ja pyrittiin löytämään edullisin vaihtoehto. Joskus tavarat saavat lähtemään aikaisemmin, jos maksaa hiukan enemmän.

Joillakin asiakkailla on omien suurien volyymiensä vuoksi mahdollisuus saada edullisempi kuljetushinta. Ranskalainen asiakas sai samalta kuljetusliikkeestä puolet edullisemman hinnan, kuin jos kuljetus olisi tilattu Suomessa. Tosin kuljetuksesta katosi puolet matkalla, koska Suomen päässä kukaan ei ollut valvomassa lähetystä.

3.2.3. NEUVOTELLAAN REITEISTÄ, VÄLIVARASTOJEN SIJOITUKSESTA JA MAKSULIIKENTEESTÄ

Uusia reittejä on mahdollista ottaa käyttöön, reittejä on mahdollista ajaa tiheämmin ja etumaksupainotteisesta maksukäytännöstä on mahdollista neuvotella, kunhan kalavirtaa on. Satunnaisia eriä vaihtelevina ja jopa suunnittelemattomina aikoina, monen eri toimijan toimeksiannosta lähetettynä, hinnoitellaan erilailla kuin suunniteltua ja säännöllistä liikennettä tutun ja varman maksajan maksamana. Muilla kuin osakeyhtiöillä on pääsääntöisesti etumaksu.

3.2.4. UUSIA PAKKAUSTOIMITTAJIA JA TARJOUKSIA PAKKAUKSISTA

Käytössä olevia pakkauslaatikoita on mahdollista ostaa monesta eri paikasta. Markkinoilla olevien pakkauslaatikoiden määrä on rajaton. Tarjouksia pyydettiin n. 30 eri paikasta. Tarjoukset esiteltiin kalastajapalaverissa. Ajatuksena oli, että verkostoituminen lähtisi itsestään käyntiin todellisen, kaikille kannattavan toiminnan ympärillä. Esim. yhteistyökumppani Vesannolla myy kalastajille laatikoita 1,50 kappalehintaan sis. alv. Mikäli ostot tehtäisiin suurissa määrissä yhteisostoina, voitaisiin päästä n. 75 centin kappalehintaan, tai saada laatikoihin omia painatuksia. Tästä huolimatta kiinnostusta ei ole ollut.

Kaikille toimijoille tuntuu olevan tuttua että pakkaaminen kehittyy kohti koottavia kalvopinnoitettuja pahvilaatikoita myös tuoreen kalan kohdalla. Kuljetuksen aikana käytetään yhä vähemmän jäätä, koska kuljetuskaluston kylmäkoneet pitävät lastitilan lämpösäädeltynä ja kuljetuslaatikoiden rakenne päästää jäähdytysilman kiertämään laatikoiden välistä ja läpi. Kalat peitetään kuivumisen estämiseksi.

3.2.5. NETTIKOKOUKSET

Kuljetusliikkeiden kanssa on varsinaisten tapaamisten lisäksi pidetty puhelin neuvotteluja skypen välityksellä. Samaan "näköpuheluun" on mahdollista liittää useampi toimija, mutta neuvottelujen aiheiden luonne on edellyttänyt kahdenkeskisiä neuvotteluja.

Kalastajien ATK-käytön kiinnostuksen lisääntyessä voitaisiin myös kalastajatapaamisia pitää nettikokouksina. Projektisuunnitelmaan oli alunperin sisällytetty ATK-valmiuksia lisäävää koulutusta, mutta se on jätetty budjettisyistä pois.

3.3. KALATUOTTEIDEN KEHITTÄMINEN

Tuotannon tai tuotantotekniikan kehittäminen ei ole ollut mukana hankesuunnitelmassa, vaan tässä osiossa keskitytään markkinoilta tulevan palautteen ja tiedon välittämiseen.

3.3.1. MESSUOSALLISTUMISET

Kehittämistarpeita ja markkinoiden vaatimuksia on selvitetty kevään 2009 ja kevään 2010 Brysselin kalamessuilla sekä Anuga-messuilla syksyllä 2009. Matkaraportit ovat väliraporttien liitteinä.

Keväällä 2010 ei toteutunut Suomen yhteisosasto kalamessuilla, eikä hankkeella ollut budjettia osallistua messuille näytteilleasettajana.

3.3.2. PERKAUSKONE, SYÖTTÖKONE JA PAKKAUSKONE

Markkinoilla on yhä vaikeampi myydä perkaamatonta muikkua. Pakastettavayli 10cm muikku on säilyvyystutkimusten mukaan välttämätöntä perata. Mieluiten muikku haluttaisiin erityisesti suurtalouskeittiöihin, ja vielä enemmän koulusektorilla, kokonaan ruodottomaksi perattuna, kuten silakka on mahdollista fileoida.

Perkauskoneen kehittäminen alle 9cm muikulle etenee hyvää vauhtia.

Marketeissa ei ole useinkaan palvelutiskiä. Liha- ja kalatuotteet myydään valmiina pakkauksina, mahdollisesti suojakaasuun pakattuina. Kuluttajat eivät aina jaksaa jonottaa palvelutiskille, vaikka palvelua olisikin. Valmiina pakkauksena myytävän tuotteen etuna on lisäksi, että voimme itse kontrolloida kaikkia pakkauksessa olevia merkintöjä. Mahdollisesti lisätä pakkauksessa annettavaa tietoa omien markkinointipyrkimystemme mukaan.

Valmiiksi esim 400g pakkaukseen pakattu muikku voidaan myös pakastaa. Näin annoksena kuluttajapakkaukseen pakattu ja pakastettu kala voidaan myydä myös ilman kallista irtopakastusprosessia.

4. HANKKEEN VAIKUTUSTEN ARVIOINTI

4.1 ALKUTUOTTAJARYHMIEN VERKOSTOITUMINEN

Verkostoituminen tuottajajärjestön muodossa on mahdollista saada käyntini heti, kunhan rahoitus järjestyy. Mahdollisia jäseniä järjestössä olisivat ainakin nykyiset Suomen sisävesiammattikalastajat ry:n 100 jäsentä. 100% omarahoituksen järjestäminen näinkin pienen jäsenkunnan voimin on haasteellista. Toisaalta vaakalaudalla on pyrkimys sisävesiammattikalastuksen säilymiseen Suomessa ja järvien hoitaminen luonnollisen kalastamisen keinoin, kalastettaessa ihmisravinnoksi. Kauhuskenaariona tilanne, jossa ammattikalastaminen on loppunut ja järvien rehevöitymistä yritetään estää yhteiskunnan varoin kustannettavien hoitokalastusten keinoin.

Hankkeen avulla on tuotu kalastajien tietoisuuteen ajatus tuottajajärjestön synnyttämisestä ja sen eduista. Toisaalta jäsenistön keskuudessa on noussut ajatus kyseenalaistaa muiden kalastajajärjestöjen vuosittainen ja automaattinen tuki ja rahoitus, jopa vapaa-ajankalastajien saama pysyvä toiminnan mahdollistava budjettirahoitus.

Verkostoituminen muodossa, jossa yhteisesti sitoudutaan toimittamaan esim kotimaiselle keskusliikkeelle kalatoimitukset pitkillä sopimuksilla on haasteellisempaa ja vaatii alkuperäisessä hankesuunnitelmassa suunnitellun asenne- ja motivointikoulutuksen. Uusien liiketoimintatapojen tuomat edut on juurrutettava kalastajien tietoisuuteen ja vakiinnutettava alan käytännöksi.

Hanke on pohjustanut uuden ajattelutavan mahdollisuuksia muodostua alan käytännöksi. Vielä on kuitenkin paljon tehtävää ja asenteiden on muututtava ja nykyaikaistuttava.

4.2.MARKKINOINTILOGISTIIKAN KEHITTÄMINEN

Kuljetusliikkeiden ja kuljetusalan organisaatioiden tietoisuuteen on tuotu kalatalouden ongelmien erityispiirteet. Valmiudet ja halukkuus kuljetusyrittäjillä on ottaa käyttöön uudet suunnitellut reitit ja kuljetustiheydet, kunhan kalavirtaa on.

Vaihtoehtoisia kuljetustapoja kuljetusrinkien tai irtonaisten peräkärriin rakennettavien kalakonttien muodossa on ideoitu. Rahoitus näiden vaihtoehtoisten kuljetustapojen kokeiluun on alustavien tietojen mukaan mahdollista saada, kunhan joku toimija tarttuu ajatukseen ja alkaa kehittää sitä.

4.3 KALATUOTTEIDEN KEHITTÄMINEN JA KALAN LAATU

Tässä hankkeessa pääpaino ei ole ollut tuotekehityksessä eikä laatukehityksessä, vaan kumpaakin osaluuetta on kehitetty muiden hankkeiden voimin.

5. TULEVAISUUDENSUUNNITELMAT

Jo 2004 - 2006 Pienen kalan viennin kehittämishankkeen loppuraportissa lueteltiin seitsemän kehittämisen osa-aluetta, joista tässä hankkeessa keskityttiin kalastajien yhteistyön vahvistamiseen ja yhteistoimintamallin kehittämiseen. Sisävesikalatalouden tehokkaan ja tuottavan toiminnan estävinä ongelmina mainittiin samassa raportissa viisi osa-aluetta, joista yksi oli kalatuotantoon liittyvän logistiikan tehottomuus.

Lähes viisi vuotta on kulunut raportin kirjoittamisesta ja loppuraportissa mainituista kehittämisen osa-alueista, sekä tehokkaan ja tuottavan toiminnan estävistä ongelmista, osa on saatu tyydyttävällä tavalla ratkaistua.

Kalaa meillä on. Kalastustekniikka hallitaan hyvin. Kalastaminen laiturin päähän asti osataan hyvin ja on kustannustehokasta. Laatuprojektin myötä laatu on saatu tasaiseksi ja kuluttajien tietoisuuteen. Asiakkaita meillä on ja asiakkailta halua ostaa ja arvostaa rahallisesti villiä järvikalaa.

Ongelmana on yhä asiakkaiden kokemus toimitusten epävarmuus ja eri prosesseihin liittyvästä tehottomuudesta johtuva kustannusten nousu, joka taas osittain johtuu volyymien pienuudesta. Yhä suuremmaksi ongelmakohdaksi näyttää nousevan kalastuslupapolitiikka, johon toivottavasti saadaan korjausta uuden kalastuslain myötä. Särkeä olisi mahdollista myydä suuria määriä ihmisravinnoksi, mutta esim merellä ja tietyillä järvillä särjet sijaitsevat alueilla joille kalastuslupia ei saa.

Volyymit saadaan nousemaan kunhan ostajien luottamus saadaan palautettua luotettavilla kalatoimituksilla. Asenne- ja motivaatiokoulutus on välttämätöntä tulevaisuudessa. Nuoria saadaan houkuteltua ammattiin alan nykyaikaistumisen myötä. Itsestään selvää on kalankäsittely- ja irtopakastusverkoston rakentaminen, tarpeellisine perkaus- ja pakkauskoneineen.

Uusia keinoja tarvitaan pakastuslaitosverkoston rakentamisen nopeuttamiseksi. Kuntien on mahdollista saada 90% tuli sataman ja pakastuslaitoksen rakentamiseen. 10% omarahoitusosuuden hankkiminen ja päätöksenteko kuntasektorilla on hidasta ja kymmenenkin prosentin omarahoitusosuuteen sitoutuminen nähdään ylivoimaisena poliittisena riskinä. Tapahtuu ylilyönnejä, jolloin yli 50-vuotiailta kalastajilta vaaditaan 30 vuoden sitoutumista laitokseen. Olisiko valtionosuuden kasvattaminen mahdollista tai tuen saamisedellytysten määrittely uudelleen harkittavissa. Kalasatamaverkon rakentaminen kuntien kiinteistöyhtiöinä on hankalaa. Parempi ratkaisu olisi, jos valtio omistaisi tilat ja vuokraisi kalastajille. Kunnan toimiessa rakennuttajana rakennusurakat kilpailutetaan siten että rakennusliikkeet ketjuttavat eri rakennusvaiheet. Jokainen alihankkija ketjun osana lisää alihankkijansa urakkahintaan oman katteensa, hintaan muodostuu näin "ilmaa" ja kokonaisrakentamisen hinta nousee tavoittamattomiin. Valtion toimiessa rakennuttajana voidaan etsiä isompia toimijoita jolloin kaikki työvaiheet voivat olla saman urakoitsijan hoidettavana.

Kentällä nähdään hankalana isojen tukkujen määräävä asema. On jopa esitetty arvioita, joiden mukaan kourallinen tukkureita pystyisi keskenään sopimaan kalasta tarjottaman/maksettavan hinnan. Kuitenkin kun markkinoille on tullut uusi, aloitteleva tukku, tälle myydään kalaa kuluttajahinnalla. Kalastajien on porrastettava oma hinnoittelunsa siten että tukkureille ja vähittäiskaupalle käsittelemättömän kalan hinta on sama, mutta suoramyynnissä kuluttajalle tämä hinta on esim x 1,7. Näin markkinoille saadaan tilaa uusien toimijoiden tulla ja kysyntä monipuolistuu.

Kiinnostus lähiruokaan on lisääntynyt, valtiovallankin taholta on kaavailtu toimenpiteitä lähiruoan osuuden lisäämiseksi kaikesta myytävästä ruoasta. Tekeillä on portaaleja joiden avulla kuluttajat löytävät lähiruokatoimittajat, mahdollisesti jopa televisiosarja lähiruoasta vuodelle 2011. Kalastajajärjestön on oltava aktiivinen ajantasaisen tiedon saattamiseksi ja ylläpitämiseksi näissä portaaleissa. Sekä lisäksi on lähiruoan toimittaminen tehtävä mahdolliseksi myös suurtalouspuolelle.

Merkittäviä vielä ratkaistavia kalatalouden tehokkaan ja tuottavan toiminnan estäviä ongelmia ovat

1. ammattikalastusta monin paikoin merkittävästi rajoittava kalastuslupapolitiikka,
2. Elintarvikelain mukaisesti hyväksytyjen kalankäsittely- ja irtopakastuslaitosten puuttuminen tarpeellisine perkaus-, pakkaus-, ym koneineen,
3. ammattikunnan ikääntymisestä johtuvat kehitystä estävät asenteet ja käsitykset sekä laaja-alaisen ajattelun puute,
4. kalastajien yhteistyön vahvistaminen ja sitoumusten hoitamiseksi vaadittavan yhteistyömallin edelleen kehittäminen sekä rahoituksen järjestäminen yhteistoimintamallille, esim tuottajajärjestölle.

LIITTEET: I ja II väliraportti liitteineen