

Onko lohen ja siian ammattimainen rysäpyynti kannattavaa?

Vesa Tschernij, Iconex LTD, iconex@co.inet.fi

Kannattavuus – enemmän kuin ”akateeminen kysymys” ammattikalastuksessa

Jos kyseessä olisi mikä muu elinkeinoala tahansa kuin ammattikalastus, olisi niin vastauksen antaminen kuin sen ymmärtäminenkin paljon helpompaa. Nimittäin liiketaloudellinen kannattavuus sisältää kaksi toisiinsa kytkeytynyttä ulottuvuutta: *toiminnan nykytilan* sekä ennen kaikkea *sen kehitysnäkymät!* Siitä huolimatta, että kalastajat kuten viranomaisetkin ovat yksimielisiä kehityksen päämäärästä, menevät käsitykset keinoista sen saavuttamiseksi yleensä ristiin. Yhtenä havainnollisena esimerkkinä ammattikalastuksen nykyongelmista mutta myös sen potentiaaleista on rannikkomme lohen ja siian rysäpyynti. Tässä kalastuksessa toteutuu jo nyt Brysselin hamuama high-tech-kalastus, missä kalojen laji ja koko ovat lähes 100 % kalastajan hallittavissa. Pyyntimuoto on kuitenkin jäämässä markkinatalouden ja pyydysteknisistä lähtökohdista vääränlaisen ”säätelyajattelun” puristuksiin.

Tiedolle tarvetta – aloite elinkeinon taholta

Runsas vuosi sitten elinkeinon itsensä kokoama työryhmä ryhtyi työhön päämääränä lohen- ja siian rysäkalastuksen teknisten kehitysnäkymien tunnetuksi tekeminen. Hankkeen alkusysäyksenä on ollut uutta pyydysajattelua edustavan PushUp-rysan markkinoille tulo. Vuoden 2005 lopulla koottavaan loppuraporttiin on tarkoitus tuottaa myös arvio pyyntimuodon taloudellisesta nykytilasta. Elinkeinoon itsensä viitoittamien kehitysnäkymien ja tekemänsä kannattavuusarvion turvin on sitten tarkoitus vastata otsakkeessa esitettyyn kysymykseen. Alustavia tietoja tarvittiin kuitenkin jo alkuvuodesta 2005, kun MMM teki päätöstä kalastajille maksettavan ”hyljevarmojen ja selektiivisten” PushUp-rysiä hankkimiseen tarkoitettun tuen suuruudesta. Tilaustyönä työryhmä kokosi väliraportin, joka toimitettiin ministeriöön kuluvan vuoden tammikuussa.

Laskentamalli – pyyntimuoto pähkinäkuoressa

Laskentamallin rakentamisessa oli kalastajien mittava ja monipuolinen käytännönkokemus korvaamattomana apuna. Aluksi työryhmä kiteytti rysäkalastuksen pelkistetyksi toimintamalliksi (kuva 1). Tämän jälkeen ryhdyttiin keräämään yhdeksästä pyydyksestä niiden pyyntitehokkuutta, saaliin koko- ja lajivalikoimaa sekä pyyntiin kulunutta työmäärää kuvaavaa tietoa (taulukko 1). Rysäkalastusjakso eriytettiin omaksi ”tulostavaksi yksiköksi”. Näin ollen emme huomioineet esimerkiksi mahdollisia muita lainoja tai pyyntimuotoja. Tarkastelu ei kuitenkaan vastaa käytäntöä, koska todellisuudessa eri pyyntimuodot ja –jaksot sulautuvat yhdeksi kirjanpidolliseksi toiminnoksi. Menettelyllä voitiin mm. malliin sisällytettävien tekijöiden määrä pitää pienenä. Käytännön syistä vähensimme palkkakustannukset vasta käyttökatteesta lainanhoitomenojen jälkeen. Kalastuksessa ”tulokseksi” tai ”palkaksi” yleisesti katsotaan se mitä myyntitulosta jää jäljelle, kun siitä on vähennetty laskut. Yksittäisistä malliin liitetyistä tekijöistä mainittakoon tässä yhteydessä vain tavoiteltu tuntipalkkataso, joksi työryhmän kalastajat määrittivät 15 euroa.

Mallin saalistason tarkkuus yllätti

Vertaillaksemme mallin estimoimia saalismääriä todellisen kalastuksen vastaaviin, ajoimme aluksi alkutilanteen viittä rysää käyttäen. Laskelmiemme tuloksena saimme yksikkösaaliiksi

9.8 kg/vrk, joka käsityksemme mukaan vastaa RKTL:n keräämiä saalistietoja (kuva 2). Mallissamme vuotuinen todennäköisin (=mediaani) kokonaissaalis oli 974 kg (5 % virhemarginaali 680 – 1400) per rysä.

Työryhmän kalastajat arvioivat tämän hetken todennäköiseksi keskimääräiseksi PushUp-rysan vuosisaaliiksi 850 – 900 kg. Saalis tulee nousemaan, kun rysien kanssa tullaan sinuiksi, ja mahdottomuutena ei pidetty yksikkösaaliin kohoamista 11 - 12 kilon tasolle vuorokaudessa. Tämä tarkoittaisi noin 20 % lisäystä mittaamaamme nykytasoon.

Kuvasta 2 ilmenee, että suurin yksittäinen ero tulostemme ja tilaston välillä liittyy siikasaaliiseen. Siika on tunnetusti arka kala, joten alhaisempi siian yksikkösaalis on looginen tulos uutta pyydystä käytettäessä.

Montako pyydystä tarvitaan?

Saadaksemme käsityksen liikevaihdon ja toiminnasta aiheutuvien kustannusten välisestä suhteesta ajoimme neljä eri skenaariota (1, 3, 5 ja 7 rysää). Tulosten mukaan (kuva 3; käyttäen virallisia keskitukkuhintoja) liikevaihto riittää kattamaan syntyvät tuotanto- ja palkkakustannukset vasta viittä rysää käyttäen. Tosin näkyvää ”voittoa” alkaa syntyä vasta seitsemällä pyydyksellä. Rajoittavaksi tekijäksi seitsemällä rysällä muodostunee aika. Jotta rysät pyytäisivät jatkuvasti täydellä teholla, ei niiden huoltoa voi laiminlyödä. Huollon laiminlyönti saattaa puolelta viikossa johtaa jopa 150 – 200 kilon saalimenetykseen.

Pyydettyä viidellä rysällä arvioimme työpäivän pituudeksi matkat mukaan lukien runsaat 8 tuntia. Rysät koetaan 1 – 3 päivän välein. Saaliin jatkojalostukseen, maantiekuljetuksiin tai markkinointiin kuluva aikaa emme ole tässä vaiheessa vielä huomioineet. Kalastajien tottuessa PushUp-rysan kanssa työskentelyyn, merelläoloaika tulee lyhenemään. Kokemusten puuttuessa emme sisällyttäneet mahdollisesti pienenevää palkkakustannusta tarkasteluamme.

Riittävätkö rahkeet investointeihin?

Ministeriön päätöksen mukaisesti investointitukea maksetaan 70 % kahden ensimmäisen ja 50 % seuraavien rysien hankintahinnasta. Viittä rysää hankittaessa keskimääräiseksi tukiprosentiksi muodostuu näin ollen 58. Omaa pääomaa kalastajat eivät nykytilanteessa uskoneet investointeihin löytyvän, joten kauppasummasta ($5 \cdot 12.300 = 61.500$ euroa) pitäisi 42 % eli 25.830 euroa lainata pankista. Kalastajien mukaan kyseisen pyydyksen realistinen käyttöikä ulkosaaristo-olosuhteissa on noin 8 vuotta. Jotta laina-ajan jälkeen, suuremman katteen turvin, kyettäisiin ”säästämään” uusien pyydysten hankintaan tarvittava pesämuna, rysillä tulisi pystyä kalastamaan keskimäärin vähintään vielä 3 vuotta. Näin ollen taloudellisesti perustelluksi laina-ajaksi muodostuisi enintään 5 vuotta. Välttyäksemme suurilta luvuilta olemme päätyneet tarkastelutapaan, missä lähtökohtana on pyydetyn saaliin määrä.

Mallin tulosten mukaan viidellä rysällä kalastaja pyytäisi todennäköisimmin vuositason (pyyntijakso 100 päivää; 95 % vaihteluväli 75 - 125) noin 5,7 tonnia kalaa. Suhteutettuna työpanokseen tämä tarkoittaa keskimäärin 90,2 kg per koentakerta ja 5,8 kg per työtunti. Yhden kalakilon keskimääräisestä myyntitulosta 2,48 euroa 42 % (1,04 euroa) menee tuotantokustannusten kattamiseen ja 58 % (1,43 euroa) palkkaan. Voittoa eli investointivaraa jää näin ollen 0,01 euroa per myyty kalakilo. Kuitenkin edellä esitetyn investoinnin (60 kk:n

tasaerä; korko 3,8 %) aiheuttama lisäkustannus suhteutettuna kalamäärään ylittäisi 1,18 euroon eli alijäämä olisi käytännössä luokkaa -1.17 euroa/kg kalaa.

Kalastajat uskovat kuitenkin pyyntitehon nousevan nykyisestä. Olettaen kalastajien esittämän 20 % tehonlisäyksen, vähentäisi se alijäämän puoleen (-0,68 euroa/kg kalaa). Siinä tapauksessa ettei myyntihintaan pystyttäisi vaikuttamaan, voisi kalastaja tyytymällä nostamaan vain puolet palkastaan (eli brutto 1.200 euroa/kk) päästä lopputuloksessa keskimäärin aika lähelle nollassa.

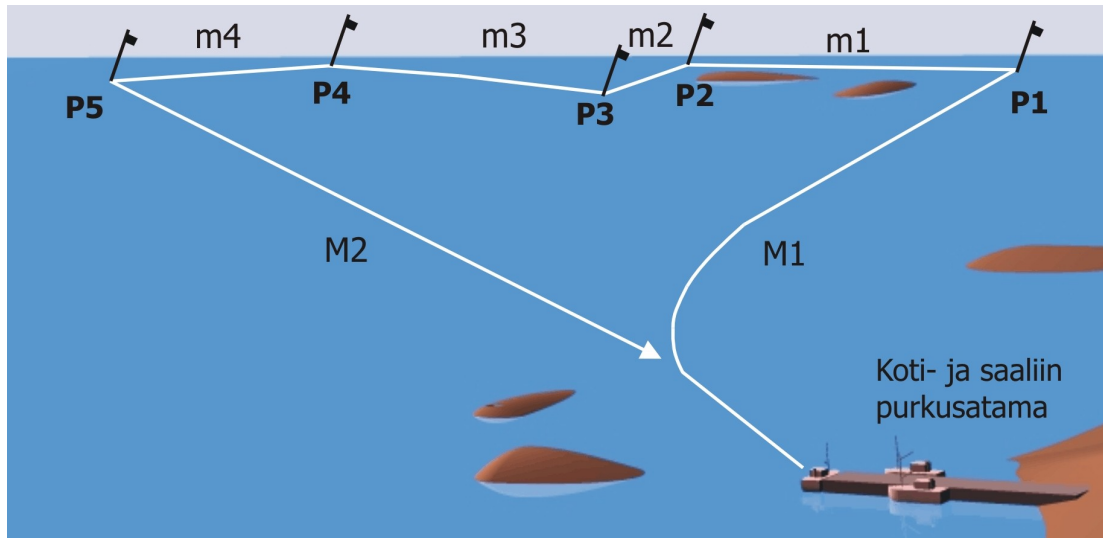
Toinen mahdollisuus parantaa tulosta olisi pyrkiä saamaan kalasta parempi hinta. Ajoimme mallilla sarjan skenaarioita korottaen saaliskalojen keskihintoja kymmenen prosenttiyksikön hyppäyksin (taulukko 2). Noin 40 % hinnankorotus riitti kattamaan syntyneen investointikustannuksen sekä vähentämään todennäköisten tappiollisten vuosien todennäköisyyden 35 % tasolle, eli noin joka kolmanteen vuoteen mikä kaikki kalastajat mukaan lukien voidaan katsoa vielä normaaliksi. Tällä tasolla laina-ajan jälkeen ylijäämä olisi viidellä rysällä runsaat 7.000 euroa per pyyntikausi ts. noin puolet yhden uuden rysän hankintahinnasta.

Miten realistista

Tällä hetkellä toimivien kalastajien keskuudessa asettamamme tavoitepalkkataso (2.400 euroa/kk) on varmasti raju. Vain tosi harva ammattikalastajaksi luokitelluista tekee työtään täysipäiväisesti saati ympärivuotisesti. Luonnollisesti kalastajilla, joilla vuosiansiosta alle 30 % tulee kalastuksesta, voi alempikin palkkataso riittää. Vastaavasti heille riittää myös pienempi myyntihinta. Toisaalta, jos tulevaisuuden kalastuksessa kaikessa pyynnissä joudutaan turvautumaan PushUp-rysan kaltaisiin, hankintahinnaltaan kalliisiin pyydyksiin, toiminta puolipäiväkalastajana käy mahdottomaksi. Tällaiset high-tech pyydykset tulevat todennäköisesti olemaan vain harvalukuisten tosiammattilaisten tähtäimessä. Näiden ammattilaisten joukossa kalastus ei ole enää pitkään aikaan ollutkaan pelkästään rysien kokemista vaan myös laadukkaan raaka-aineen tuottamista.

PushUp-rysan helppotöisyyden vuoksi viiden pyydyksen koentaan käytetty aika lyhenee lähes 3 tunnista jopa 50 minuuttiin per päivä. Merellä olon sijaan kalastajat voivat keskittyä enemmän markkinointiin. Jo tänään löytyy ammattikalastajia, jotka laadukkaan kalan ja toimitusvarmuuden turvin ovat pystyneet korottamaan myyntihintojaan jopa kaksinkertaisiksi keskimääräisiin tukkuhintoihin verrattuna.

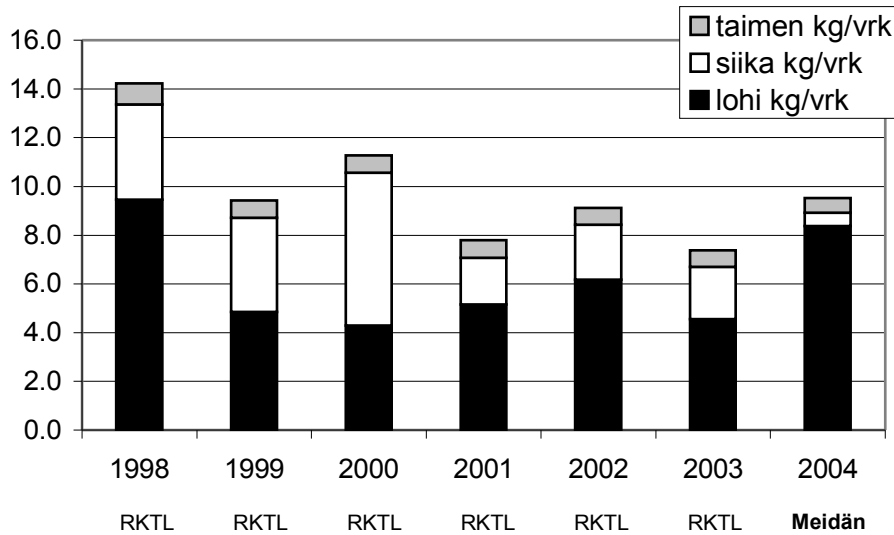
Tulevaisuuden rysäkalastuksesta näyttäisi siis yhä enenevässä määrin muodostuvan tosiammattilaisten pyyntimuoto. Onko tämä sitten hyvä vai huono asia riippuu kokonaan siitä, mihin suuntaan haluamme kalastuselinkeinoja kehittää. Yksi asia on varma. Ammattikalastuksesta voidaan kehittää dynaaminen, muuntuva ja monipuolinen ammatti rannikko- ja saaristokuntien elinkeinorakennetta värittämään. Tekniikka ja osaaminen ovat jo olemassa, vielä tarvitaan poliittista visiointia niin valtakunta- kuin kuntatasollakin.



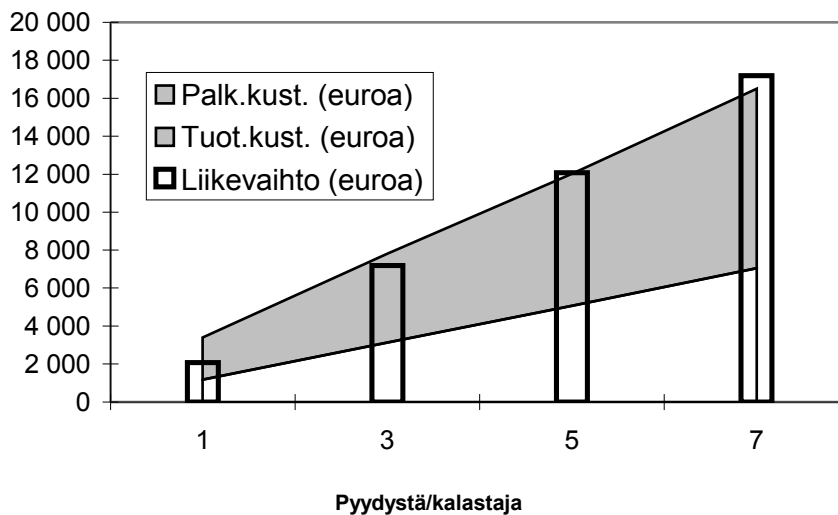
Kuva 1. Kuva esittää tyypillistä rysäkalastustilannetta. Koti- ja purkusatama ovat yleensä yksi ja sama, josta me oletimme edestakaiset matkat (M1 ja M2) pyydyksille (P1 – P5) yhtä pitkiksi. Pyydysten väliset matkat (m1- m4) oletimme kestävän keskimäärin 10 - 12 min.

Taulukko 1. Kooste yhdeksän tarkkailemamme PushUp-rysan kalastavuudesta ja niiden vaatimista työmääristä.

Alue/Rysä	Pyyntijak (vrk)	Kokonaissaalis (kg)				Työtä (h)		
		Lohi	Siika	Taimen	Koentoja (kpl)	Matkat	Koenta	Muu
Pori / AK	110	297	148	89	82	82.5	20.3	81.8
Pori / AU	99	1370	39	16	64	78.8	15.3	71.5
Pori / LR	123	651	14	48	45	60.3	12.0	24.5
Pori / SK	82	177	2	11	52	44.8	8.0	94.5
Pori / SR	104	378	113	64	78	78.0	19.0	50.0
Åland / JF	51	2374	25	3	-	-	-	-
Åland / KE	28	41	43	46	-	-	-	-
Åland / RF	57	244	45	343	-	-	-	-
Kotka / VK	119	1035	15	44	50	52.0	86.8	62.5



Kuva 2. Mallimme tulostama yksikkösaalistaso (vuosi 2004) verrattuna RKTL:n keräämään tilastotietoon (1998 – 2003).



Kuva 3. Käytössä olevien rysien määrän vaikutus liikevaihtoon ja tuotantokustannuksiin.

Taulukko 2. Arvio vaadittavan kalan myyntihinnan vaikutuksesta investoinnin synnyttämän alijäämän kattamiseksi. Lähtötasona on käytetty mallin 20 % korotettua perussaalistasoa.

	lähtötaso	10 %	20 %	30 %	40 %	50 %
Yli/alijäämä (euroa/kg kalaa)	-0.68	-0.43	-0.20	0.06	0.28	0.56
Tappiollisten tapausten %-määrä	86	72	61	47	35	24
Ylijäämä laina-ajan jälkeen (euroa/kg kalaa)	0.24	0.47	0.72	0.97	1.20	1.46
Lohi (€/kg)	2.91	3.20	3.49	3.78	4.07	4.37
Siika (€/kg)	3.49	3.84	4.19	4.54	4.89	5.24
Taimen (€/kg)	3.14	3.45	3.77	4.08	4.40	4.71