

# Mikä neuvoksi, kun särkikalojen markkinat sakkaavat?

Jari Setälä,  
Suomen Kalatalouskehitys

Särkikalaparlamentti  
20.8.2025



Kuvat: Jari Setälä ja Mika Remes



# Saaristomeren särkikalat massan kautta tuotteiksi

Hanke on Euroopan meri-, kalatalous- ja vesiviljelyrahaston (EMKVR) osarahoittama. Hakijana on Leader yhdistys (I samma båt -Samassa veneessä). Toteuttajina ovat Saaristomeren Kalaleader ja Suomen Kalatalouskehitys.



**Euroopan unionin  
osarahoittama**



Saaristomeren Kalaleader  
Skärgårdshavets Fiskeleader

# Tavoite, menetelmät ja aikataulu

- Hankkeessa selvitettiin Varsinais-Suomen merialueen luonnonkalaa hyödyntävän arvoketjun mahdollisuudet tuottaa särkikalaa, särkikalamassaa ja särkikalasta valmistettuja tuotteita taloudellisesti kannattavalla tavalla.
- Hankkeen aikana oltiin yhteydessä noin 50 kala-alan yritykseen ja asiantuntijaan
- Työ toteutettiin 13.1. - 31.5.2025



Kuva: Jarno Aaltonen

# Raportin sisältö

---

1. Hankkeen kuvaus
2. Särkikalojen hyödyntämisen kehitys
3. Särkikalatuotteiden markkinatilanne 2025
4. Varsinais-Suomen särkikalojen saaliit ja ostajat
5. Särkikaloja jalostavat yritykset Suomessa
6. Särkikalan arvoketjun taloudellinen arviointi
  - 6.1 Kalastus
  - 6.2 Massaus
  - 6.3 Pihvien ja pyöryköiden valmistus
  - 6.4 Koko arvoketju
7. Arvoketjun kannattavuuden parantaminen
8. Yhteenveto

Liitteet



Kuva: Aimo Oyrglund

# Särkikalatuotteiden markkinatilanne keväällä 2025

---

# Markkinatilanne poikkeuksellisen vaikea

- Kansainvälisten kriisien ja inflaation seurauksena **suomalaisten ostovoima on vähentynyt** ja kuluttajat ostavat mieluiten edullisia kalatuotteita
- **Valtion** talous on heikko ja hyvinvointialueilla on rankka **säästökuuri** päällä
- **Lohikalojen** markkinat ovat sekaisin ja **hinnat matalat**
- Kotimaiset **särkikalatuotteet** ovat kilpailevia **tuontituotteita** selvästi **kalliimpia, tuontituotteiden mainonta** ja esillepano **isoa**
- Särkikalamassoista tehtyjen tuotteiden kysyntä on vähittäiskaupoissa, lounasravintoloissa ja julkiskeittiöissä vähentynyt

# Markkinoilla on useita kotimaisia tuotteita

Valio emmental lahnapihvi, Aimo kalapihvi



Norron Kalatassu lime & sitruuna 220g



Chipsters lahnapihvi



Norron Kalatassu curry & appelsiini 220g



Lahnamassoista tehtyjä tuotteita

# Kilpailevat tuotteet edullisia (1/2)

## Tuontituotteet



Villakuore



Alaskan seiti

5-16 €/kg

## Kotimaiset tuotteet



~21,90 €  
21,90 €/kg

14-22 €/kg

# Kilpailevat tuotteet edullisia (2/2)

---

## Tuontituotteet



~1,49 €

14,33 €/kg



~2,99 €

19,93 €/kg

**10-25 €/kg**

## Kotimaiset tuotteet



2,99 /kpl

24,92/kg



5,79 €

21,05 €/kg

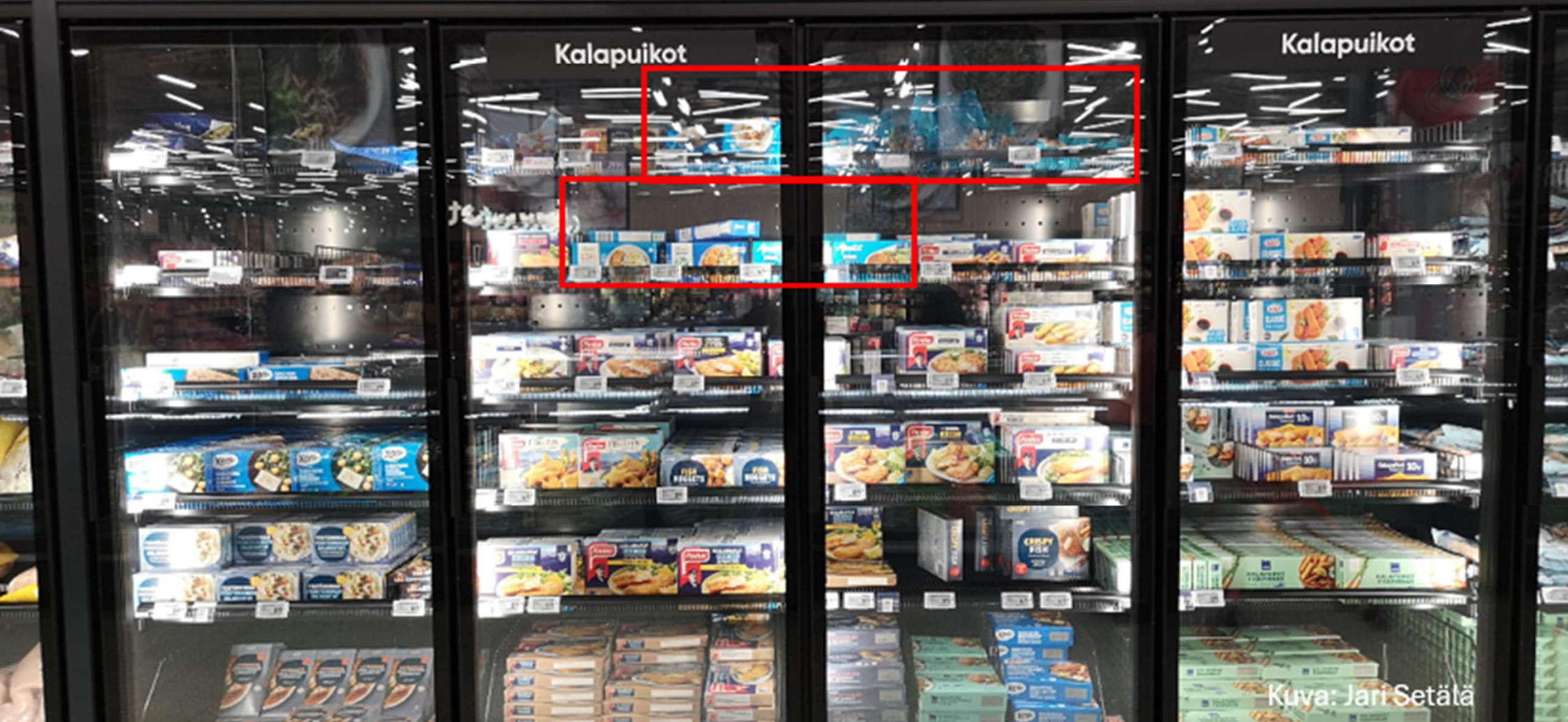
**17-31 €/kg**

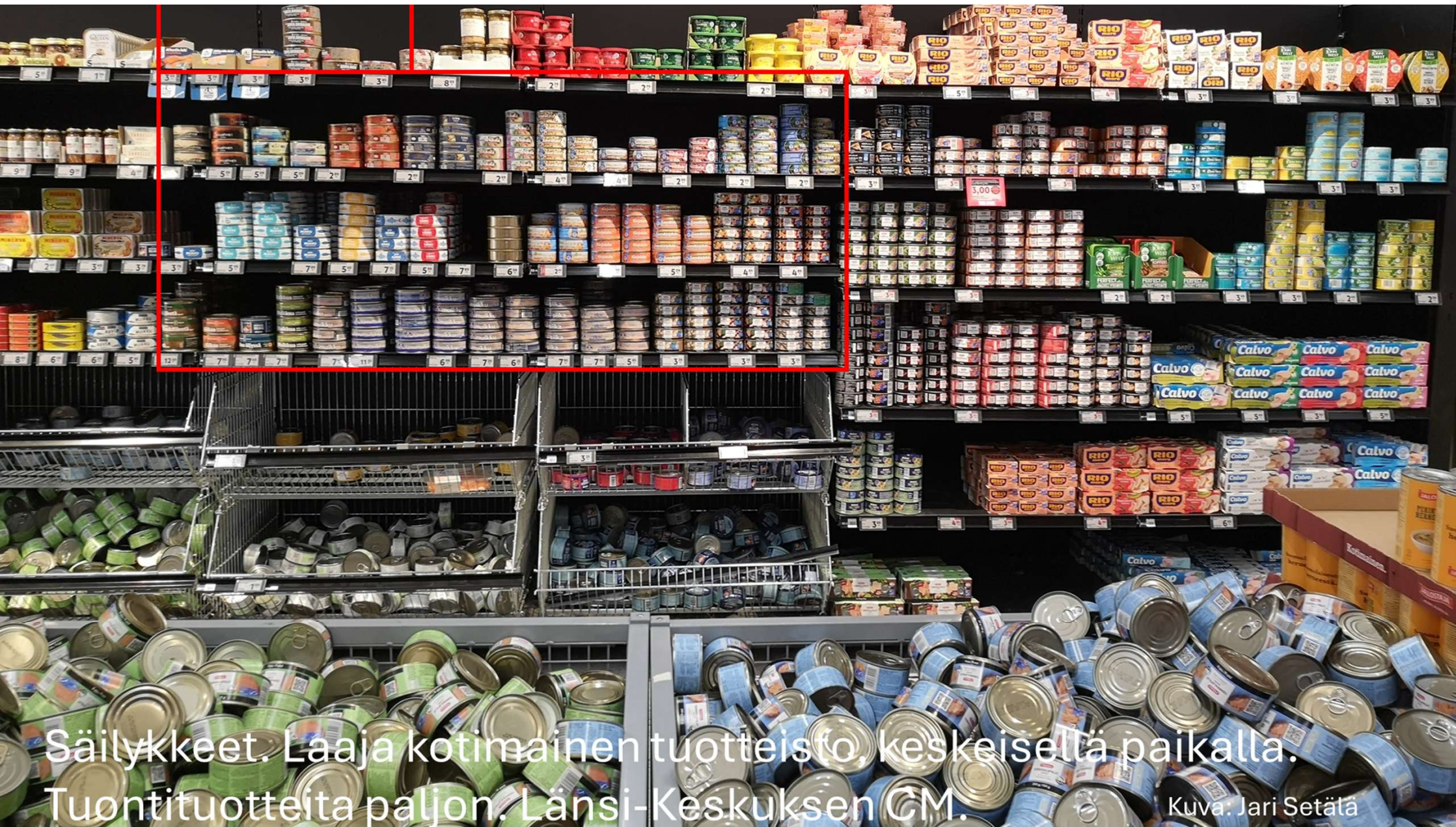
# Tuontituotteita markkinoidaan aktiivisesti

---



Punaisella kehystetty kotimaista. Tuontituotteita paljon tarjolla, vähän kotimaista lähilylyillä. Myllyn Prisma.





Säilykkeet. Laaja kotimainen tuoteisto, keskeisellä paikalla.  
Tuontituotteita paljon. Länsi-Keskuksen CM.

Kuva: Jari Setälä

# Teollisten kalamassojen maailmanmarkkinahinnat hyvin edullisia

---

- **Maailmalta:**

- Alaskanseiti 2,1-2,2 €/kg
- Kummeliturska 1,4-1,5 €/kg
- Turska B luokka 1,2-1,3 €/kg  
(tummempi väri)

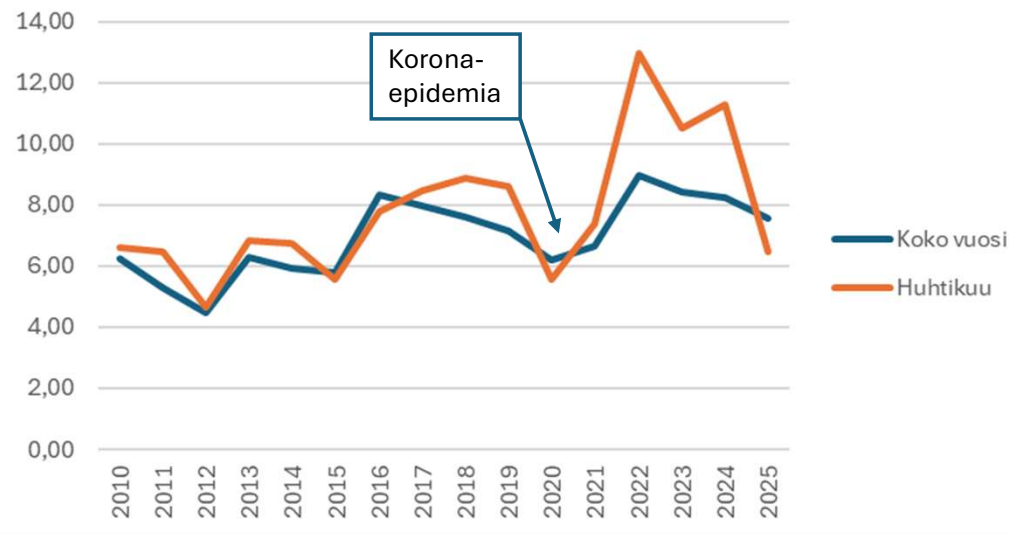
- **Virosta:**

- Särki ja lahna 3,0 - 3,6 €/kg  
(ilmeisesti B-luokkaa)
- Lohen ja kirjolohen massat ovat lohta jalostavassa teollisuudessa oman jalostuksen sivutuotteena edullisia

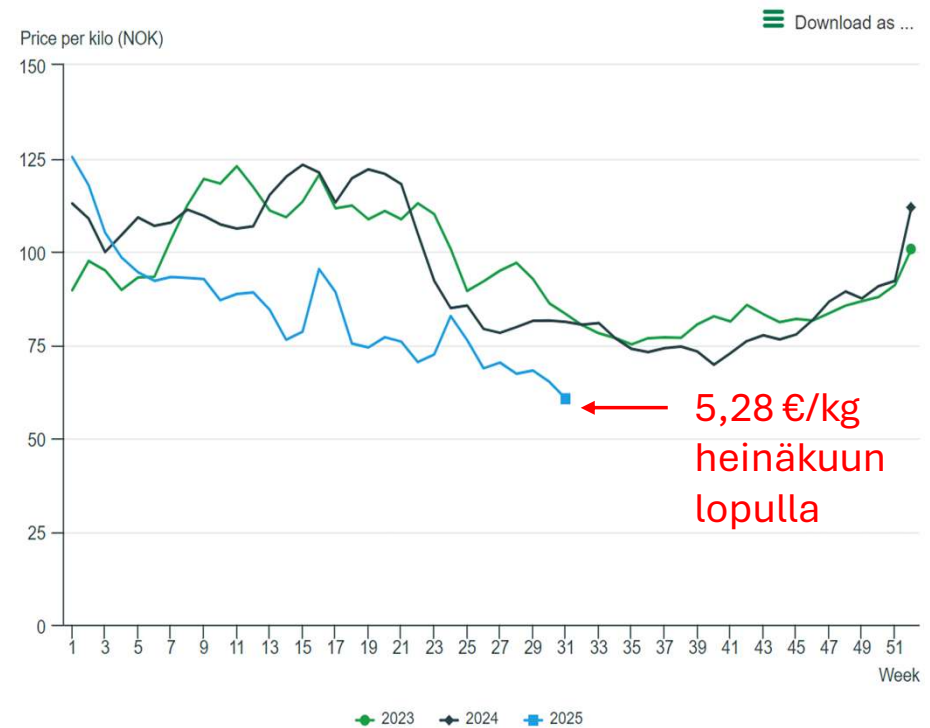


# Lohen maailmanmarkkinahinta laskussa

## Lohen reaali hinnat (Fish Pool)



## Norjan lohen vientihinta 2023-25 (NOK)





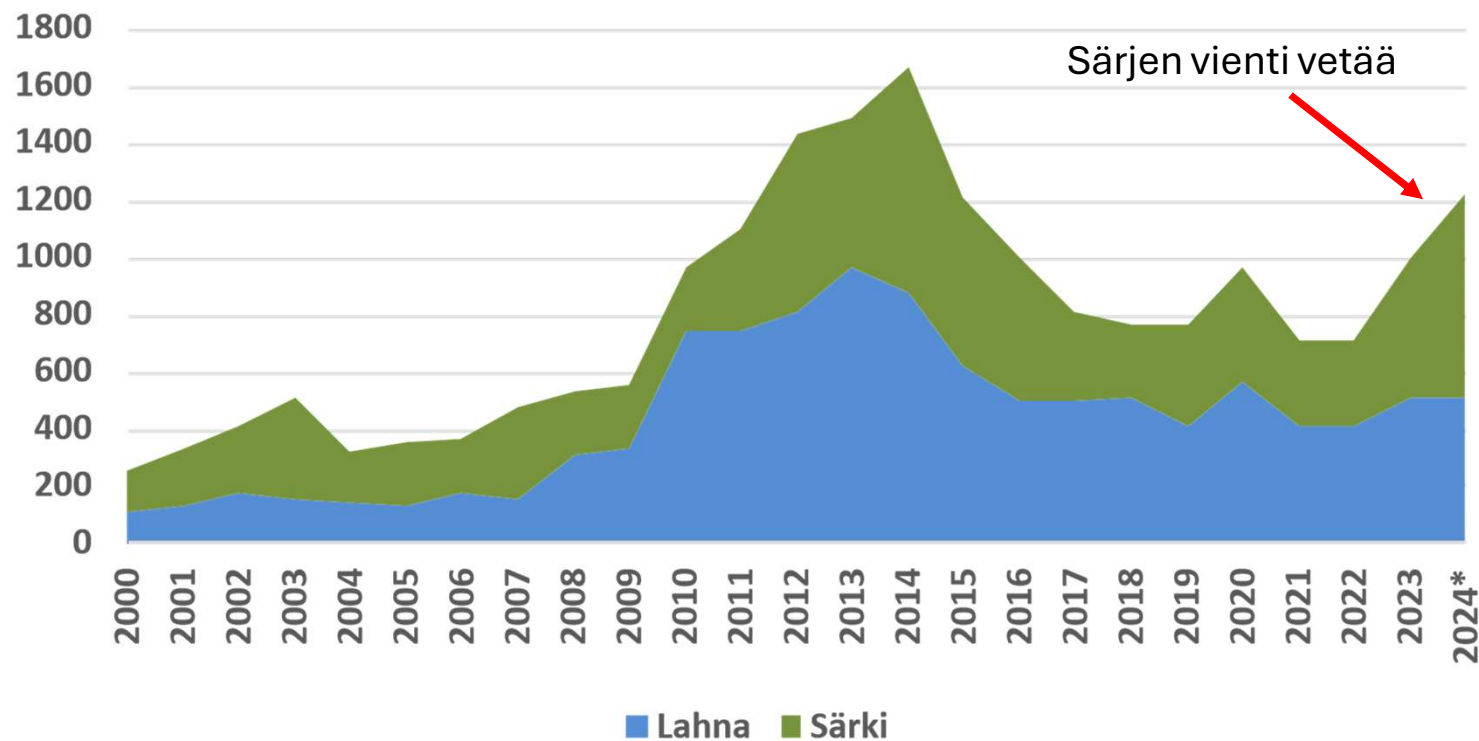
Kuva: Klaus Berglund

# Särkikalojen tarjonta ja isot ostajat

---

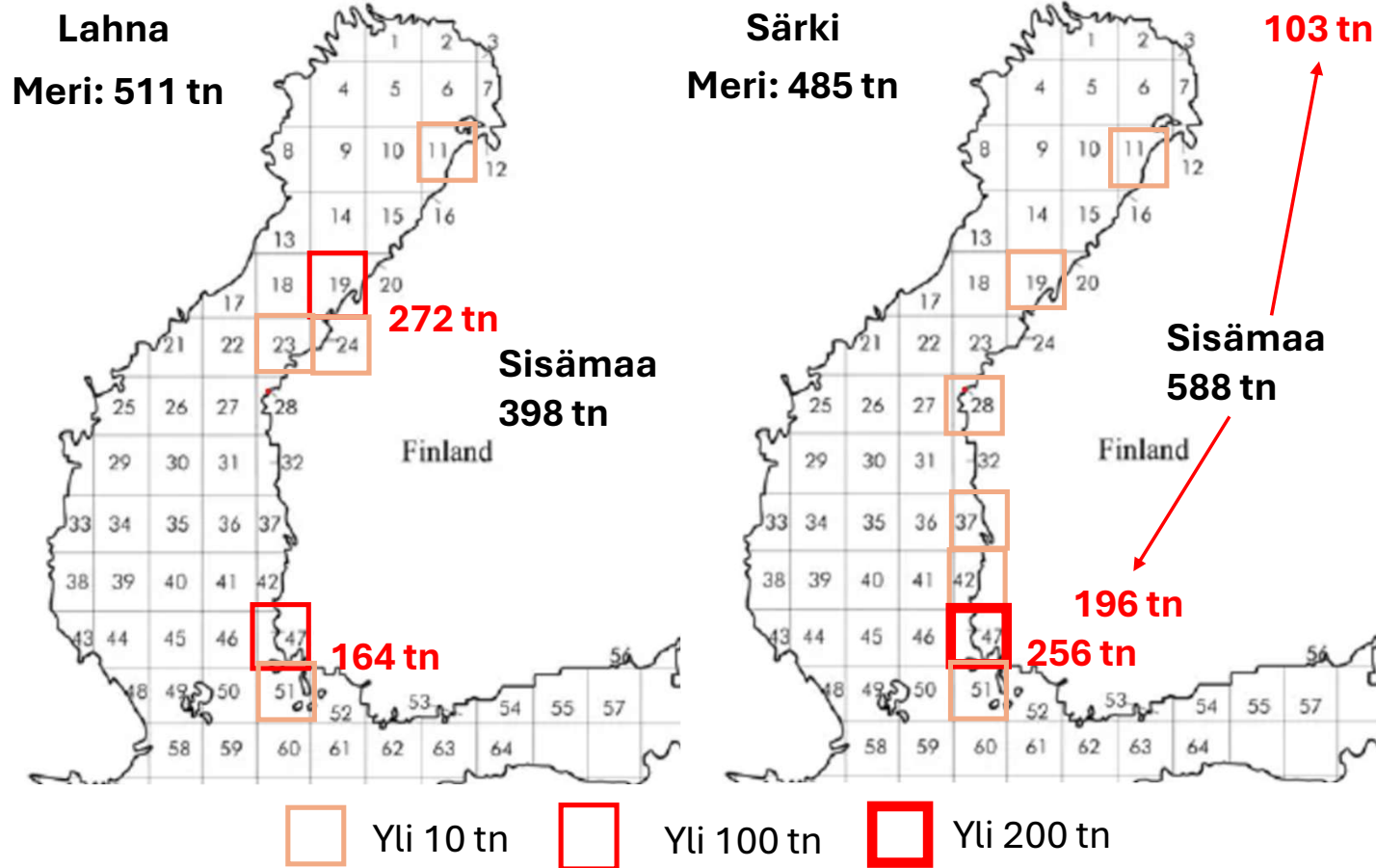
# Rannikon särkisaalis kasvussa

## Rannikon lahna- ja särkisaaliit 2020-2024



Lähde: Luke: Merialueen kaupallisen kalastuksen saaliit, tilastotietokanta, PxWeb. Vuoden 2024 tieto on ennakkotieto.

# Särkikalasaaliit alueittain 2023

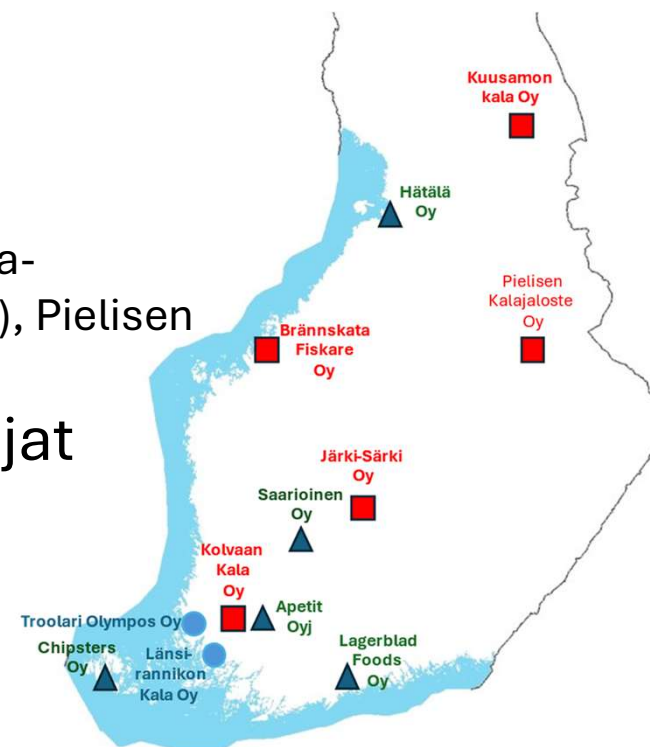


Merialueen tarjonta painottuu kevääseen ja sisävesien syksyyn

Lähde: Luke: Merialueen ja sisävesialueen kaupallisen kalastuksen saaliit, tilastotietokanta, PxWeb

# Särkikaloja jalostavat yritykset Suomessa

- Vientipakastus
  - Länsirannikon Kala Oy ja Troolari Olympos Oy
- Massa- ja säilykevalmistajat
  - Kolvaan Kala Oy (särkimassa), Brännskata Fiskare Ab (lahnamassa), Koillismaan Luonnonkala (särkimassa, täyssäilyke), Pielisen Kala Oy (täyssäilyke), Järki-Särki Oy (täyssäilyke)
- Pihvien, murekkeiden tai pyöryköiden paistajat
  - Apetit Kala Oy, Lagerblad Foods Oy, Hätälä Oy, Chipsters Oy, Saarioinen Oy
- Lisäksi on pieniä jalostajia ja useat virolaiset toimijat ostavat Saaristomereltä ja muualta rannikolta särkikaloja



# Keskeiset tulokset jalostajien haastatteluista

- Särkikalatuotteiden kotimainen elintarvikekysyntä on lähes kaikilla yrityksillä edellisvuosista vähentynyt, monella on vielä lahnaa pakkasessa
- Suurkeittiöpuolella olisi ehkä uusia mahdollisuuksia, mutta hyvinvointialueet hyvin isoja ja niille on vaikea saada myytyä tuotteita
- Vientipakastajat ovat omalla riskillä ostaneet kalaa pakkaseen, särjen kysyntä on hyvä, mutta lahnalle ei tahdo löytyä markkinoita
- Pienille särkikaloille ja massauksen sivuvirroille pitäisi turkistarhauksen romahdettua löytää uusia markkinoita
- Varsinais-Suomen kalatukut haluavat keväällä keskittyä arvokkaampien lajien kauppaan



# Kehitys- mahdollisuuksia

Kuva: Pro Kala Ry

# Särkikalojen markkinoita pitää laajentaa

- Särkikalamassoista tehdyille tuotteille on saatu rakennettua kaupallisesti kannattavia arvoketjuja
  - Tällä hetkellä massojen ja säilykkeiden kysyntä on niin heikko, että tuotantomäärien pienuus vähentää yritysten kannattavuutta ja tuotannon kiinnostavuuteen
- Särkikalojen hyödyntämistä ei kannata rakentaa vain kotimaisen elintarvikekulutuksen varaan vaan olla myös muita markkinoita
- Itä-Euroopassa särkikalat ovat edelleen kysytyjä ja vienti ylläpitää monin paikoin rannikolla särkikalojen pyyntiä ja kauppaa
- Lahnan vientikysyntä on kuitenkin tällä hetkellä heikkoa, minkä vuoksi lahnalle tulisi kehittää uusia markkinoita

# Markkinointia pitää lisätä

- Särkikalatuotteiden markkinointi on tällä hetkellä hyvin vähäistä
- Positiivinen julkisuus lisää kiinnostusta ja kysyntää
- Teemapäivät, tapahtumat, uudet tuotteet ja maistatukset nostaisivat tuotteet paremmin kuluttajien tietoisuuteen
- Särkikalojen tuotekehitystä kannustavat valtakunnalliset kilpailut
- Särkikalatuotteita koskevien avoimien PR-materiaalien täydentäminen



Kuva: Jari Setälä

# Särkikaloille tarvittaisiin oma markkinointistrategia

- Särkikalojen markkinat ja arvoketjut ovat moninaisine pieninä yrityksineen kalataloudessakin erityislaatuisia
- Yksittäiset tempaukset eivät auta vaan vaaditaan pitkäkestoinen erilaisia koordinoituja toimia sisältävä markkinointistrategia
- Markkinointistrategia tulee laatia yhteistyössä arvoketjun toimijoiden ja markkinoinnin ammattilaisten kanssa
- Strategian tulisi sisältää mm.
  - Eri markkinatilanteisiin sopivat toimenpiteet
  - Yritysten ja julkisten toimijoiden työnjako ja yhteistyö
  - Pitkäjänteinen toteutus ja vaikutusten seuranta



# Ympäristöystävällisyys on tärkeä valtti markkinoinnissa

## Järvikalapuikon hiilijalanjälki



<https://apetit.fi/apetit-jarvikalatuotteet-vastuullinen-valinta/>

## Pieni hiilijalanjälki

- Apetit järvikalapuikon hiilijalanjälki on 2,0 kg CO<sub>2</sub>-ekv/kg

## Negatiivinen rehevöittämisvaikutus

- Kalapuikolla - 0,03 kg PO<sub>4</sub>-ekv/kg
- Kaupallisten kalastajien pyytämän särjen ja lahnan mukana poistui vuonna 2023 15 tn fosforia, mikä vastasi yli puolta Helsingin seudun jätevesipuhdistamoiden fosforikuormituksesta

## Kalakantojen tervehdyttäminen

Kääpiöityneen lahnakannan harventaminen

## Ravintosuositusten mukaista ruokaa

# Sivuvirrat saatava hyötykäyttöön

- Kalastuksen ja jalostuksen sivuvirtojen hyödyntäminen nostaisi kannattavuutta
  - Tarvitaan markkinoita, joihin voidaan toimittaa isoja määriä kokonaisia pieniä kaloja tai massauksen sivuvirtoja
- Kalajauhotehdas voi ottaa vastaan isoja eriä pieniä tuoreita kaloja
- Lemmikkieläinrehuteollisuus on kiinnostunut särkikaloista
  - Tuoreet ja pakastetut sopivat joidenkin nykyisten lemmikkieläintehtaiden prosessiin
  - Märkäekstruusio, fermentointi ja kuivatus uusia mahdollisuuksia myös eläinruokateolludessa

# Suorat ympäristönhoitotuet vaikeita toteuttaa



- Uutta poistokalastuspalkkiota pidettiin vaikeana toteuttaa
- Suorat hintatuet vääristävät kilpailua ja herkkiä väärinkäytöksille
- Saaristomeren ympäristöohjelma panostaa valuma-alueella tapahtuviin toimiin
- Suomen merenhoitosuunnitelman tavoitteena on kannustaa kuluttajia lisäämään luonnonkalojen osuutta ruokavaliossa, mutta toimenpiteet ovat lähinnä ympäristö- ja terveystiedon tuotantoa

# Yhteisomisteinen massausritys ei saanut Varsinais-Suomessa kannatusta

- Särkikaloja massaamiseen keskittyneet yritykset ovat Suomessa kalastajalähtöisiä osakeyhtiöitä
  - Oman ja/tai paikallisen raaka-aineen jalostus motivoi ja lisää yrityksen kannattavuutta
- Hankkeessa haastatetuilla kalastajilla tai jalostusyrittäjillä ei ollut kiinnostusta yhteisomisteiseen massausritykseen
  - Saaristomerellä on vankka perinne ja myös mahdollisuudet siihen, että kalastaja keskittyy kalastukseen ja tukut hoitavat jalostuksen
  - Huonot kokemukset yhteisomistuksesta tai osakkuuksista pienyrityksissä
  - Särkikalojen sesongit ovat samaan aikaan arvokkaampien lajien kanssa ja Varsinais-Suomen tukut haluavat keskittyä niiden hyödyntämiseen

# Kalateollisuuden panostettava enemmän pakasteiden ja valmisruokien tuotantoon

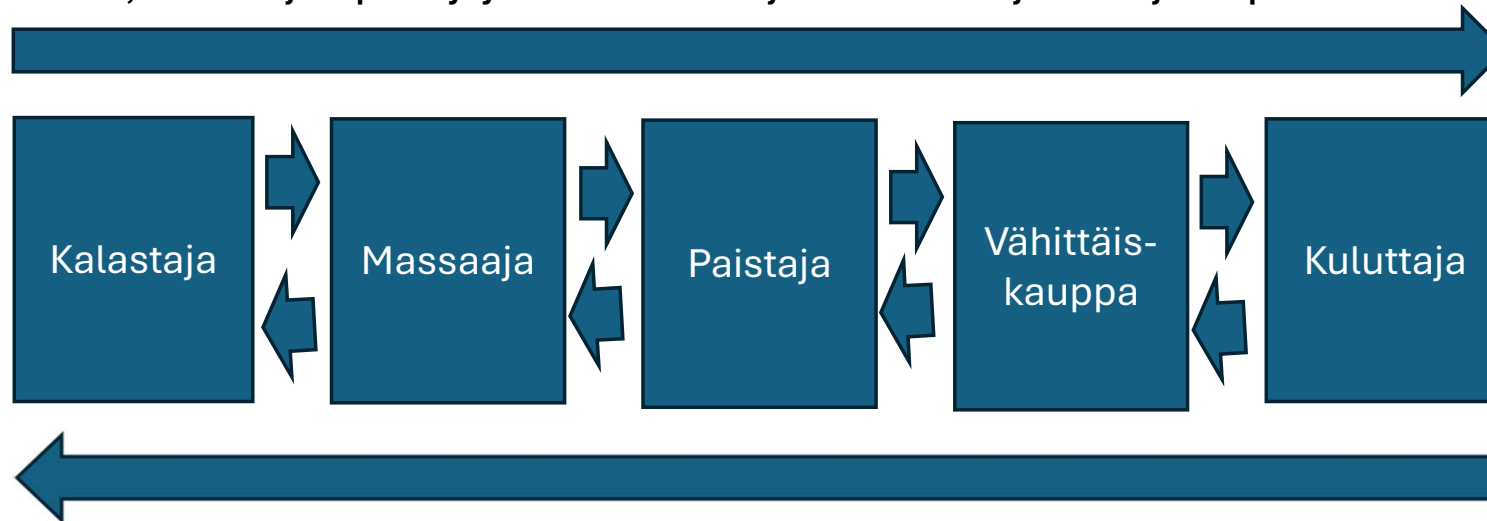
- Suomalainen kalateollisuus on keskittynyt perinteisiin tuorekala- ja savutuotteisiin, mutta pakasteiden, einesten ja valmisruokien kehittäminen on kalateollisuudessa vähäistä
- Automaattiset paisto- ja pakastuslinjastot lisääisivät tuotannon tehokkuutta ja vähentäisivät tuotteiden yksikkökustannuksia
- Suurtuotanto perustuisi tuontiraaka-aineeseen ja markkinat vahvasti vientiin, mutta investointi saattaisi mahdollistaa särkikalojen monipuolisemman hyödyntämisen elintarvikkeeksi

# Tarjontaketjujen yhteistyötä olisi edelleen tiivistettävä

- Arvoketjun yhteistyön ja vuoropuhelun lisäämiseen on tarvetta, koska särkikalojen tarjonta ja kysyntä eivät aina kohtaa
  - Vältettäisiin tilanteita, joissa jalostajat eivät saa tarpeeksi raaka-ainetta tai pyydyksiin panostaneilta kalastajilta loppuu kysyntä
  - Kalastajat ja massaajat voisivat keskinäisellä yhteistyöllä ja verkostoitumisella turvata raaka-aineen saatavuutta ja varmistaa kysyntää esimerkiksi sopimustuotannolla

# Arvoketjun osat ovat keskinäisriippuvaisia

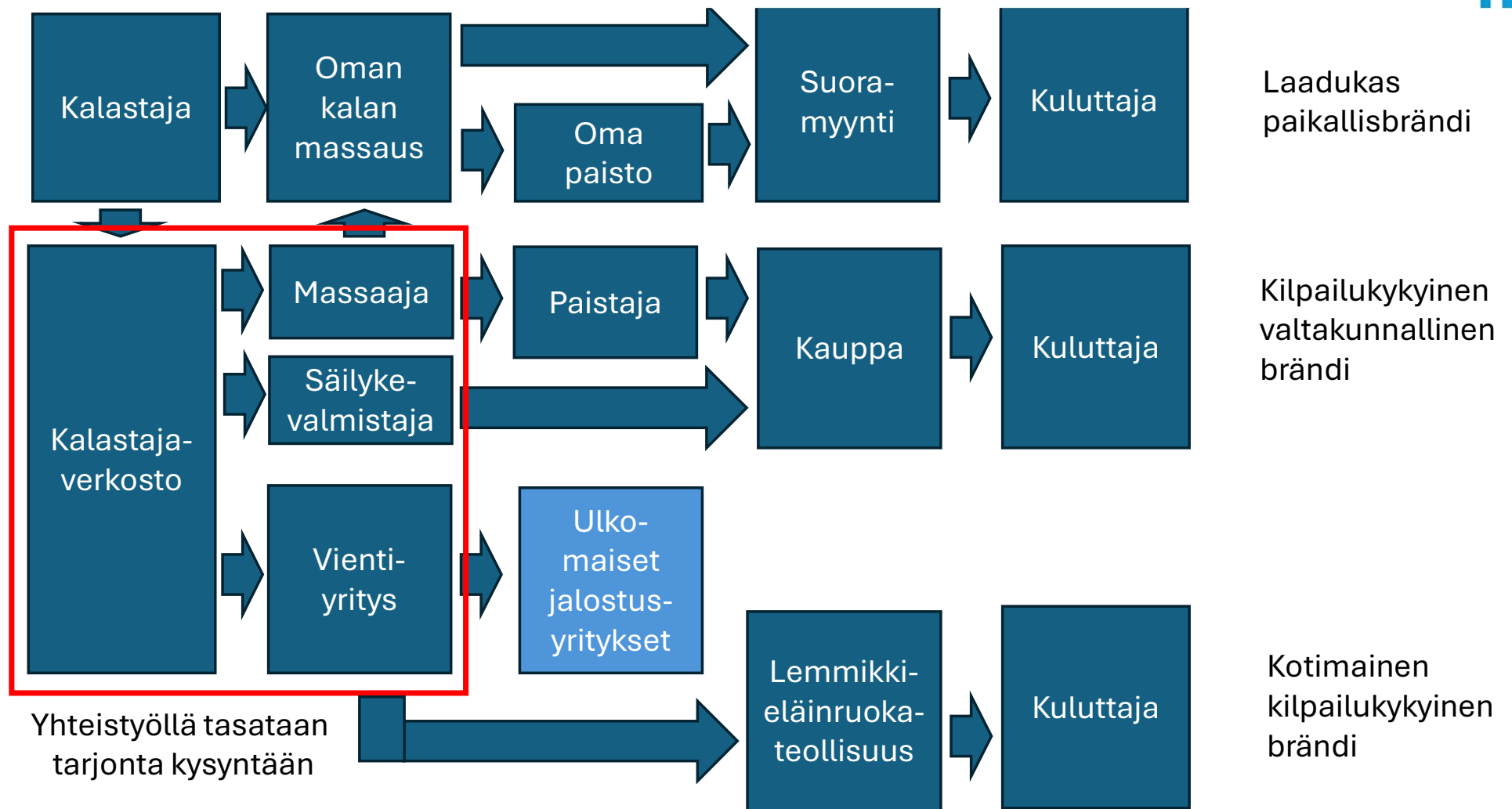
Riittävä, laadukas ja kilpailukykyinen raaka-ainetarjonta tuotannon ja kuluttajan tarpeisiin



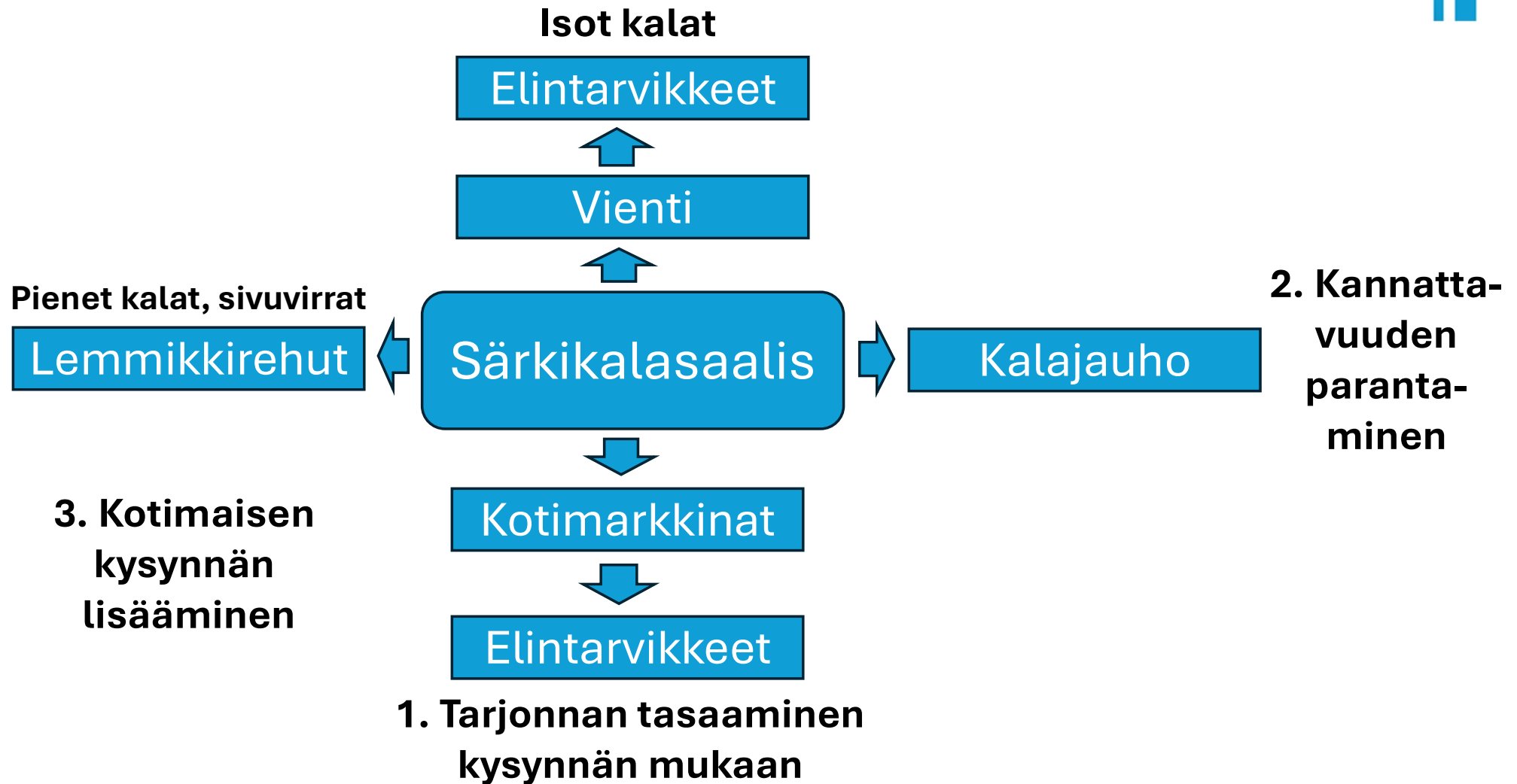
Kulutuskysynnän rakentaminen ja ylläpitäminen tuotekehityksen ja markkinoinnin avulla

Arvoketjun toimijoiden aikainen ja avoin tiedonkulku kumpaankin suuntaan helpottaa tuotannon suunnittelua ja toteutusta sekä vähentää ristiriitoja ja riskejä

# Arvoketjujen yhteistyön kehittäminen



# Ilmeisimmät kehityskohteet



# Tavoitteita voitaisiin kirkastaa ja hankkeiden koordinaatiota parantaa

- Määritetään tarkemmin särkikalojen hyödyntämisen tavoitetila, esimerkiksi
  - Isot lahnat ja särjet hyödynnetään mahdollisuuksien mukaan kotimaan elintarvikkeena
  - Muu osa isoista särkikaloista viedään
  - Pienet särkikalat hyödynnetään lemmikkieläinteollisuudessa tai uusien teknologioiden avulla elintarvikemarkkinoilla (kehittämispainopiste)
- Suunnataan kehittämistoimia tavoitetilan toteuttamiseksi
- Parannetaan koordinaation avulla särkikalahankkeiden vaikuttavuutta
  - Nimetään särkikalahankkeisiin perehtynyt valtakunnallinen yhdyshenkilö (esimerkiksi yksi leader-aktivaattori). Hän voisi perehtyä aiempien hankkeiden tuloksiin sekä auttaa uusien hankkeiden suunnittelussa ja kohdentamisessa sekä tulosten hyödyntämisessä.



**Kiitos!**

Kuva: Pro Kala Ry