

RUOTSIN LAKISÄÄTEINEN  
SILAKKAKAUPPA

*Fredrik Forsell*

HELSINKI 1954

## Ruotsin lakisääteinen silakkakauppa

Kun Ruotsin itärannikon kalastajat 1930-luvun alussa kaatoivat mereen venelastittain kaupaksi käymätöntä silakkaa ja siitä, minkä onnistuivat myymään, saivat 2—3 äyriä kilolta, niin silloin etsittiin kaikkia mahdollisuuksia pois pääsemiseksi siitä kurjuudesta, mihin oli jouduttu. Kalastajat yrittivät siellä täällä vapaaehtoisuuden pohjalla perustaa omia kalakaupallisia yrityksiä, mutta heikon yhteistoiminnan ja puuttuvan yhteisvastuun, taitamattomien johtajien sekä eräiden suurostajien käyttämien vastatoimenpiteiden vaikutuksesta menivät kaikki nämä kalastajien omat yritykset varsin nopeasti nurin ja siten tilanne vaikutti aivan toivottomalta. Vastaavat vaikeudet eivät myöskään meillä ole tuntemattomia, sillä onhan meilläkin tehty monia kalastajain omia kalakaupallisia yrityksiä ja ne samoista syistä ajautuneet karille. Ruotsin silakkamarkkinoilla muodostui tällöin täydellinen sekaannus, ja voitiin olettaa koko tämän elinkeinon häviävän. Viimeisenä toivona oli valtiovallan taholta tuleva asioihin puuttuminen. Tämä vetoaminen hallitukseen johtikin seuraaviin toimenpiteisiin:

Lokakuun 6 p. 1933 hänen kuninkaallinen majesteettinsa oikeutti maanviljelystoimiston päällikön nimittämään jäsenet selvittelytoimikuntaan, jonka tehtävänä oli laatia ehdotus kalastajain yhteistoiminnan järjestämiseksi tai jollain muulla tavalla aikaansaada silakalle menekkimahdollisuudet sillä Ruotsin itärannikon kalastusalueella, mistä silakkaa pääasiallisesti tulee Tukholmaan. Tammiukuun 29 p:nä 1934 antamassaan mietinnössä selvittelytoimikunta totesi silakkakaupassa vallitsevan huomattavia epäkohtia. Todettiin mm. kalakaupan ottaneen 200 % korkeamman hinnan kuin mitä kalastajalle oli maksettu ja tämän hintaeron saivat kuluttajat maksaa. Tällaisen epäkohdan poistamiseksi mietinnössä ehdotettiin, että kalastajat liittyisivät suurempiin yhteistoiminnassa oleviin yhdistyksiin, joiden pääasiallisena tehtävänä olisi kerätä kalastajain kauppaan luovuttama silakka muutamille vastaanottajille,

sekä tarvittavassa määrin vaikuttaa säännöstelevästi pyyntiin. Yhdistykset voisivat myös muulla tavoin vaikuttaa kalastajain taloudellisen aseman kohottamiseksi perustamalla suolaamoita, savustamoita ja muita tällaisia laitoksia sekä välittämällä kalastajille pyydyksiä ja muita tarvikkeita. Antaakseen tällaiselle suunnitullulle järjestölle tarpeellista voimaa ehdotettiin lisäksi, että hänen kuninkaallinen majesteettinsa myöntäisi näille kalastajain järjestöille kullekin omalla toimialueellaan yksinoikeuden vastaanottaa kauppaan kalastajain luovuttama tuore silakka edelleen myytäväksi. Tällaiset oikeudet saaneita yhdistyksiä olisi kutsuttava lakisääteiksi myyntiyhdistyksiksi.

Tämän ehdotuksen mukaisesti julkaistiin kesäkuun 15 p. 1934 asetus tuoreen silakan kaupan järjestelystä, mikä tuli voimaan maaliskuun 1 p:nä 1935. — Tässä meidän on huomioitava eräs tärkeä seikka. Meillä on tavannut mukaista, että hallituksen asettama komitea työskentelee muutamia vuosia ja vihdoin lopultakin jättää mietintönsä, mikä sitten tavallisesti asetetaan ministeriön jollekin hyllylle. Edellä esitetyistä päivämääristä ilmenee, että Ruotsissa ainakin eräitä asioita valmistetaan huomattavasti nopeammassa tahdissa.

Tuoreen kalan kaupasta annetun asetuksen mukaan sai tuoreen silakan tukkumyyntiä harjoittaa määrättyinä aikana ja määrättyllä alueella vain se, joka tähän oli saanut asianomaisen luvan. Itärannikon silakan kalastusalueelle perustettiin nopeasti 10 kalanmyyntiyhdistystä ja näille keskuselin. Näille kalastajain omille järjestöille myönnettiin siten edellä mainitun asetuksen nojalla yksinomainen oikeus vastaanottaa kukin omalla toimialueellaan kauppaan tuotu tuore silakka.

Ryhtyessään täten saavutetulla yksinoikeudella harjoittamaan tuoreen silakan tukkumyyntiä kalanmyyntiyhdistykset sopivat siitä, että kalatukkukauppiaille myönnetään ennakoita sovittu tukkumyyntialennus, minkä suuruudesta etukäteen sovitaan kunakin pyyntikautena. Samoin sovittiin, että jos jon-

kin myyntiyhdistyksen alueella kalastajat eivät saa riittävästi kauppaan silakkaa, mistä voisi aiheutua hintakeinottelua, niin yhdistys ostaa lähimmältä naapuri-yhdistykseltä tarvittavan määrän silakkaa. Tyydyttääkseen kalanmyyntiyhdistyksen pääoman tarvetta jaettiin näille valtion varoista lainoja 9.000—25.000 kruunuun. Tämä järjestely jatkui kesäkuun 30 p:nä 1937, minkä jälkeen on annettu uusia asetuksia. Viimeinen näistä tulivoimaan heinäkuun 1 p:nä 1948. Ottaen huomioon käytännössä saavutetut kokemukset ja pulavuosien erikoiset olosuhteet, on tarvittavia muutoksia toimitettu, mutta itse asiassa on kaikki tärkeimmät määräykset säilytetty. Määräys lakisäätöisestä järjestelystä on yleensä jatkunut aina kolme vuotta kerrallaan.

Kalanmyyntiyhdistyksiin liittyivät aivan pian melkein kaikki ne kalastajat, jotka itsenäisinä yrittäjinä yleensä harjoittavat silakan kalastusta kyseisen yhdistyksen alueella. Yhteensä näiden myyntiyhdistyksen alueilla kohoaa kalastajain lukumäärä nykyisin n. 6.000. V. 1951 luovuttivat kalastajat myyntiyhdistyksilleen n. 17 milj. kg silakkaa. Tästä määrästä myytiin tuoreena kulutettavaksi n. 13 milj. kg., eli lähemmäs  $\frac{3}{4}$ , loput valmistettiin eri tavoin kulutettavaksi. Varemmin hyväksyi hinnat ja alennukset elintarvikelautakunta. Vasta toukokuun 1 p:nä 1950 oikeutti elintarvikelautakunta vapaan hintojen määrämisen tuoreelle ja jäädytettynä myydylle silakalle sekä tukku- että vähittäiskaupassa.

Eri myyntiyhdistyksen keskuselin — Ost-kustfisk — on muodostunut yhdyssiteeksi hallinnollisiin varastoihin ja se huolehtii myös monista muista yhdistyksen yhteisistä asioista. Niinpä se välittää päivittäiset saalistiedot ja hoitaa saaliiden jaon ylituotantoluokilta toisille aina kysynnän mukaisesti, järjestele hinnat, välittää kalastajain tarvikkeiden ostoja jne., kuten esim. pulavuosina kudotti silakkaverkkoja Vaasassa.

Lain oikeuttamana saa kalanmyyntiyhdistys nyt kaiken silakan, mikä tuodaan maihin sen toimialueella, lukuunottamatta sitä, minkä kalastaja itse tai hänen pyyntiinsä osallistuneet avustajat myyvät kotipaikkakunnallaan suoraan kuluttajille. Yhdistys ei kuitenkaan saa itse yksinään hallita kaikkea vastaanottamaansa silakkaa, sillä jokainen laillistettu tukkukauppa yhdistyksen toimialueella on oikeutettu saamaan myyntiinsä

määrätyn osan saaliista. Jokaisella tukku-kaupalla on määrätty kiintiö, minkä määrääminen tapahtuu aina kahdesti kuukaudeksi kerrallaan aikoina, jolloin jokainen voi ostaa sen määrän kalaa, minkä voi käyttää. Täten saatu kiintiö on voimassa seuraavaan runsaan saaliin aikaan saakka. Kiintiön määräämiseen osallistuu luonnollisesti myös myyntiyhdistys. Tämän määräyksen lisäksi on voimassa myös määräys, että on sovittava tukkumyyjien kanssa heille myönnettävästä kohtuullisesta tukkualennuksesta. Aluksi määrättiin tämä tukkukaupan saama alennus neuvottelemalla hinta- ja elintarviketoimikuntien kanssa, jollei muutoin asiasta sovittu. Alennus määrättiin v. 1951 rannikkoalueen tukkukaupoille 8 ja sisämaan 4 äyriksi kilolta. Tukkukaupan harjoittajien taholta esitetystä vaatimuksesta käydään neuvotteluja alennuksen korottamisesta. — Ajatellen kalastajan saamaa hintaa sekä kuluttajan maksettavaa hintaa, on luonnollisesti varsin tärkeää, että välikäsien osuus — voitto kalakaupassa — tulee mahdollisimman pieneksi. Tukku-kauppiat eivät luonnollisestikaan tahdo tähän käsitykseen yhtyä.

Kun yhdistykset aloittivat toimintansa oli kalastajain taloudellinen asema, kuten edellä jo tuli sanotuksi, varsin tukala. Perustettuihin yhdistyksiin kiinnitettiin suuret vaatimukset ja tämän vuoksi näiden johdon olikin asetettava korkeat päämäärät toiminnalleen. Onnistuttiinkin saamaan melkein kaikkialle sopivia henkilöitä asioiden johtoon henkilöitä, jotka käyttivät kaiken toimitarmonsa ja kykynsä hyvän tuloksen saavuttamiseksi. Säännösteltyä työaika ei voitu ajatella, joten se useammin tuli olemaan 16 kuin 8 tuntia.

Päämääräksi yhdistyksen toiminnassa tulikin jo alusta alkaen: lisätty liikevaihto ja korkeammat hinnat.

Tämän tuloksen saavuttamiseksi oli käytettävä useita keinoja ja aina oli etsittävä parhaiten auttavat. Kun oli kysymys silakan hinnan korottamisesta, mikä olikin kaikkein ensiksi ratkaistavana, osottautui tämä hyvin vaikeaksi toteuttaa. Suurin vastustus tuli kalakauppiaiden taholta. Esim. Gävlessä, järjestettiin ostolakko, kun myyntiyhdistys korotti silakan hintaa 2 äyriä. Määrätietoisesti toimien on kuitenkin vähitellen saavutettu merkittäviä parannuksia. Hinnaltaan silakka on nyt huomattavasti korkeampi kuin vastaavan kokoinen silli. Verrattaessa silakan hintatasoa yhdistyksen toimialueilla ja siellä,

missä ei ole, kuten esim. Blekingessä ja Skånessa, siis Ruotsin etelärannikolla kalastajain myyntiyhdistyksiä, havaitaan, että tavallisesti silakan hinta noilla alueilla on 20—40 äyriä alempi.

Kun käytännöllisesti katsoen silakan tarjonta tapahtuu yhdestä ainoasta paikasta, voidaan vakautettu hinta aina saavuttaa. Hinta tosin vaihtelee ajottain saalisvaihteiluista riippuen, mutta ei suinkaan, kuten meillä päivittäin, jopa samana päivänäkin. Rahtien tasoittamiseksi on maa jaettu eri hinta-alueisiin. Yhtenäisen tarjonnan ja myyntiyhdistyksen keskinäisen kiinteän yhteistyön avulla on ollut mahdollisuus säilyttää silakan hinta vakavana siitakin huolimatta, että ajottain on ollut voimakasta kilpailua etelä- ja länsirannikon sillin hinnan vuoksi. Kiinteiden sopimusten takia tukku- ja vähittäismyyntihinnoissa ei kuluttajan hinta ole kohonnut samassa suhteessa kuin tukkuhinta.

Mutta kysymys oli myös silakan kulutuksen lisäämisestä. — Tämän saavuttaakseen oli yhdistyksillä paitsi tehokasta myyntitoimintaa, mihin kuului mm. silakan laadun parantaminen entistä paremmalla käsittelyllä ja nopealla kuljetuksella, myös jakelun parantaminen jne. — Kun oli kysymys saaliin käsittelystä, niin oli tässä lähinnä kalastajain tehtävä parhaansa. — Myös mainostusta tehtiin ja siinä hyvänä apuvälineenä oli ja on jatkuvasti elokuvien esittäminen.

Myyntiyhdistykset eivät kuitenkaan aina kykene myymään kaikkea silakkaa tuoreena kulutettavaksi hyvästä järjestö-toiminnastaan huolimatta, joten määrättyinä pyyntikausina muodostuu huomattavaa ylitarjontaa. Ylituotannoksi lasketaan kaikki se silakka, jota ei myydä tuoreena tai savustettuna kulutettavaksi vallitsevaan määrähintaan.

Ylituotantoprobleman ratkaiseminen on ollut ja on edelleenkin vaikea tehtävä. Ylituotanto oli alussa jopa kolmanneskin saaliista. Tärkein käyttö ylituotannolle oli vienti, joka käsitti v. 1938 14 % ja v. 1939 11 % koko saalismäärästä. Täten saatiin kuitenkin hyvin alhaisia hintoja. Toinen tärkeä keino on ollut suolaus, maustaminen ja savustaminen. Suurin osa täten käsitellystä silakasta valmistettiin yhdistyksen omista laitoksissa. Sääntönä on, että täten saadaan silakalle paras hinta tuoreena myynnin jälkeen. Vähäisempi osa ylituotannosta on ajottain käytetty myös eläinrehuksi. Viime aikoina on jälleen saatu vientiä tuoreelle silakalle, lähin-

nä Länsi-Saksaan. Tämän lisäksi on mainittava, että viime vuosina on tehty laajoja kokeiluja silakan jäädyttämiseksi. Lukuisat kokeilut eivät kuitenkaan ole antaneet oikein tyydyttävää tulosta. Syynä tähän on ollut se, ettei tuoreena jäädytetyn silakan laatu kestä pitempiä aikoja säilytystä hyvänä suuren rasvapitoisuutensa vuoksi. Parhaimmalla tavalla jäädytettyä ja varastoitua silakkaa on kuitenkin voitu säilyttää kolme kuukautta ja sen jälkeen käyttää kuten tuoretta silakkaa, joskaan sen laatu ei ole enää ollut sama kuin tuoreena käytetyn. — Sama kokemus on meilläkin saavutettu. — Sama kokemus on myös saatu jäädytetyn silakan käyttämisestä savustukseen. Sensijaan on onnistuttu paremmin varastoitaessa jäädytettyä silakkaa eläinrehuna käytettäväksi (turkiseläintarhoissa hyvin tuloksin) ja täten on ainakin Tukholmassa jäädytetty suuria määriä varsinkin niin aikoina, kun vienti tai jokin muu käyttö on pettänyt. Vuoden 1945 selvittelytoimikunta on mietinnössään ottanut huomioon jäädyttämisen ja ehdottanut useita uusia kalajäädyttämöitä perustettavaksi. Toimikunta ei tällöin ole ajatellut yksinomaan silakkaa, koska on useita muita kaloja, joiden jäädyttäminen ja varastoiminen on paremmin soveltuvaa, mutta myös silakka voi tässä tulla huomioiduksi. Jäädyttämöiden perustamiseksi voidaankin odottaa huomattavaa avustusta valtion varoista. Perustetuissa jäädytyslaitoksissa, erikoisesti Tukholmassa ja sen eteläpuolella on tehty laajoja kokeiluja mm. silakkakyljyksien jäädyttämiseksi. Silakka on pakattu sekä puolen että koko kilon pakkauksiin, joita on myyty mm. Amerikkaan. Täten menetellen voidaan varmaankin saavuttaa lisättyä menekkiä. Vaikeutena nykyisin on kuitenkin työvoiman saanti.

Tärkeä tekijä ruotsalaisessa järjestelmässä on ylijäämäkalan hinnan muodostuminen. Tämä on ilmennyt varsinkin silloin, kun kaikki varastot ovat täynnä tuoretta silakkaa, joka vaatisi tulla heti käytetyksi, jottei se pilaantuisi. Tällöin on hyvin lähellä kiusaus hyväksyä alempikin hintatarjous, mikä pelastaisi tästä tilanteesta, mutta kenties todellisuudessa tulisikin vastaisuudessa rikkomaan vakautetut markkinahinnat. — Vastustaakseen jo ennakolta tällaisia myyntejä ovat myyntiyhdistykset tehneet keskusjärjestönsä kanssa sopimuksiasuolattavan, hapansilakaksi valmistettavan ym. silakan alimmasta hinnasta. Savustettavaksi myytävän silakan hin-

naksi on sovittu sama hinta, millä tukkuliik-keille myydään tuorekulutukseen käytettävä silakka. Voi sattua niinkin, että osa silakasta jää myymättä, mutta on todettu, että tämä menettely on joka tapauksessa voittoa tuottavaa hintapolitiikkaa. Todennäköisesti on Ruotsissa, kuten meilläkin, sellaisia, jotka arvostelevat tätä hintapolitiikkaa ja arvelevat alemmilla hinnolla voitavan lisätä kulutusta siinä määrin, että tulos kalastajille olisi parempi. Yhdistykset Ruotsissa pitävät kuitenkin tällaista otaksumaa vääränä ja tämän käsityksen ne ovat saavuttaneet käytännössä. On olemassa esimerkkejä siitä, että 20—25 % hinnan alennus ei ole vaikuttanut mitään havaittavaa myynnin lisääntymistä. Mahdollisesti on voitu huomata ensimmäisinä päivinä pientä myynnin lisäystä, mutta ennenpitkää on jälleen entinen määrä vakautunut. Taloudesta huolehtiva perheenemäntä ei jätä hankkimatta hyvänä ja halpana ruokana pitämänsä silakkaa, vaikkapa sen hinta olisikin kohonnut pari äyriä. Tämä hinnan korotus ei hänen kohdallaan merkitse mitään sanottavaa, mutta kalastajille sensijaan paljonkin.

Ruotsin itärannikon kalastajat ovat usein joutuneet vaikeaan kilpailuun kaupallisesti järjestäytymättömiltä alueilta tulevan sillin ja silakan tarjonnan vuoksi. Näiltä alueilta tarjotaan nimittäin usein kalaa alle myyntiyhdistyksien hintojen. On huomattavaa, että kysessä on tällöin ylijäämäsilakka. — Kalanmyyntiyhdistyksien on hintasäännöstelyssään luonnollisesti otettava huomioon yleinen elintarviketilanne ja muilta alueilta tuleva kala. Vaikka olosuhteet ylijäämäsilakan suhteen ovat suuresti muuttuneet edullisemmiksi vuodesta 1935, tulee vielä nytkin joskus aikoja, nimenomaan keväisin kutuaikana, jolloin on vaikeaa löytää menekkiä kaikelle silakalle. Kutuikanahan on saatavissa kautta koko rannikon ja sisämaassakin runsaasti myös muuta kalaa. Jotta tällaisina aikoina ei tulisi markkinoille liiaksi silakkaa, josta osa ehkä joudutaan kaatamaan takaisin mereen tai vieämään tunkiolle, käyttävät Ruotsin kalastajat hyväkseen pyyntirajoitusta. Rajoittamistapa vaihtelee aina olosuhteiden mukaan. Se voi kohdistua esimerkiksi pyyntitapaan. Kevätkaudella, jolloin esimerkiksi nuotalla saadaan suuria saaliita Tukholman läänissä, yhdistyksen taholta määrätään korkein kilomäärä, joka siltä alueelta otetaan myyntiin. Sitävastoin lauantaisin ja juhlapäivinä, jolloin anka-

rammat rajoitukset ovat tarpeen, on katsottu välttämättömäksi, että osa kalastajista saa jäädä pois kalastuksesta. Näin pysyvät saalis-määrät sen suuruisina, että ne eivät liiaksi rasita markkinoita. On huomattavaa, että myyntiyhdistykset eivät ole ainoita, jotka käyttävät hyväkseen tällaista tuotannon säännöstelemistä. Sitä tapahtuu ehkä vielä suuremmissa laajuudessa Ruotsin länsirannikolla.

Kun on ehkä kiinnostavaa tietää jotain siitä, miten kalanmyyntiyhdistykset on järjestetty, niin koetan sitä lyhyesti selostaa. Yksityinen kalastaja ei ole välittömästi liittynyt myyntiyhdistykseen, vaan hän kuuluu jäsenenä paikalliseen kalanmyyntikuntaan ja nämä taasen ovat jäseninä kalanmyyntiyhdistyksessä. Niinpä esim. Tukholman kalanmyyntiyhdistykseen kuuluu 21 kalanmyyntikuntaa. Jokainen myyntikunta valitsee johtokuntansa ja päättää paikallisista asioista. Kalanmyyntiyhdistyksen kokouksiin valitsee kukin myyntikunta edustajansa — asiamiehensä, jotka muodostavat asioista päättävän elimen — suunnilleen kuten meillä kalastajat kuuluvat paikalliseen kalastajaseuraan ja nämä taasen ovat kalastajaliiton jäseniä. Yhteyden ylläpitämiseksi kalanmyyntiyhdistyksen ja yksityisten kalastajain kesken on kyseisen kalastuskunnan johtokunnan lisäksi myös eräissä järjestöissä valittu joukko yhdysmiehiä, joiden valinnassa on huomioitu myös asuinpaikkakunnat. Näiden avulla voidaan erittäin nopeasti puhelimella antaa kiireellisiä tietoja, jopa samana päivänä joka kalastajalle. Näiden yhdysmiesten tehtävänä on myös toimittaa luettelot myyntikuntansa alueen venekunnista sekä valvoa niitä ja ilmoittaa niissä mahdollisesti tapahtuneista muutoksista.

Toinen hyvin tärkeä sisäinen asia on kulutussilakan kiintiöiden jakaminen tuottajien, kalastajain kesken. Kulutussilakaksi sanotaan sitä määrää silakkaa, mikä päivittäin myydään tuoreena kaupattavaksi ja mistä saadaan täysi noteerattu hinta. Tämä tasoitusmenetelmä, jota alettiin soveltaa käytännössä heti myyntiyhdistyksien perustamisen jälkeen, on osoittautunut hyvin tehokkaaksi keinoksi kalastajain tuloa tasoittaessa. Ennen oli lähellä myyntipaikkoja asuvilla kalastajilla suuria etuja kauempänä asuviin nähden, koska edellisten saaliit joutuivat ensiksi myyntiin. Myöhemmin saapunut kala joutui tosin myyntiin sekin, mutta hinta oli

jo huonompi. Tämähän seikka on meilläkin hyvin tunnettua.

Yliä on eräs 4 vuotta sitten käyttöön otettu menettelytapa kalastajain tulojen tasoittajana, nimittäin kuljetusmaksujen tassaaminen. Ennen jokainen kalastaja maksoi rahtikut lähettäessään silakkaa esim. Tukholmaan tai johonkin muuhun keskuspaikkaan. Nyt maksaa myyntiyhdistys rahtit. Kalastajan tarvitsee nyt vain jättää kalansa lähimpään keräilypaikkaan, mistä myyntiyhdistyksen keräilijät kuljettavat kalat määräpaikkaan.

Olen koettanut antaa kuvan niistä olosuhteista, joista ruotsalainen kalastajain järjestötoiminta on kehittynyt, miten toiminta on saanut yhä kiinteämmän muodon ja kuinka nämä järjestöt yhteistyössä ovat luoneet siedettävämmät työskentelymahdollisuudet ja kehittymisen edellytykset sille ammattikunnalle, jota he palvelevat. Tätä pyrkimystä ei ole — mitä ei tule unohtaa — aina oikein ymmärretty edes kalastajain itsensä taholla.

Luonnollista on, että on tehty monia erehdyksiäkin, mitkä ovat antaneet aihetta arvosteluun, mutta pääasiassa ollaan nyt tyytyväisiä ja yleisesti kuulee kalastajain todistavan, että ilman tällaista järjestöä ja hyvää kuria ei heillä olisi minkäänlaista toimeentulon mahdollisuutta.

Allekirjoittanut on tahtonut edellä olevan selostuksen saattaa julkisuuteen, koska useissa kalastajajärjestöme kokouksissa on kalastajien taholta esitetty toivomus saada tutustua Ruotsissa voimassa olevaan järjestelmään. Olen selvittelyni laatinut täysin puolueettomasti haluamatta lainkaan väittää, että Ruotsin itärannikon myyntiyhdistykset sellaisenaan sopisivat meille esimerkiksi. Olen täysin tietoinen siitä, että olosuhteet Ruotsissa ja Suomessa monin tavoin poikkeavat toisistaan. Useimmat lienevät kuitenkin kanssani yhtä mieltä siinä, että kalakaupamme kaipaa ehdottomasti jotakin korjausta. Useita esityksiä on tosin viime vuosina tehty, mutta mihinkään positiiviseen tulokseen ei ole päästy.