

”Jos lupia vaan saa niin hyvältä näyttää.
Kalaa riittää.”

Kuha-Suomen Kalatalousryhmän esiselvityksen kyselytulokset

Kaupalliset kalastajat

Johanna Möttönen – Päivi Pyyvaara – Ismo Kolari
Pirkanmaan Kalatalouskeskus ry



Sisällysluettelo

Kyselyn taustat ja toteutus.....	3
Perustiedot kaupallisista kalastajista	4
Kaupallisten kalastajien taustat ja yritystiedot	5
Kuhan verkkokalastus on kaupallisen kalastuksen perusta	6
Saaliit ja niiden käsittely	8
Tuorekalojen ja kalajalosteiden myyntikanavat	10
Kalusto ja investoinnit	11
Kaluston kehittäminen ja investointisuunnitelmat	12
Tulevaisuudennäkymät: pyyntiponnistuksen lisäämistä ja pyyntitapojen kehittämistä	13
Kuha-Suomen alueen kalastajien näkemykset toimintaa tukevista ja heikentävistä tekijöistä	16
Vahvuudet: Hyvä ammattitaito, vahvat kuha- ja täplärapukannat ja ostajat lähellä	16
Heikkoudet: Yksin yrittäminen ja pienet kalavirrat toiminnan laajentamisen esteenä	17
Uhat: Jäättömät talvet ja muut ympäristöasiat sekä kannattavuus ja lupa-asiat huolettavat	19
Mahdollisuudet: Kuluttajat haluavat lähikalaa	20
Lopuksi: Mitä Kuha-Suomen kalatalousryhmältä odotettaisiin?	22
Bonuskappale: Kaupallisen kalastuksen alueelliset erikoispiirteet	24
Lappajärvi	24
Pirkanmaan järvet	25
Vanajavesi	26
S W O T - alueelliset erot	27
Alueittainen kuvaus eri kalalajien taloudellisen merkityksen muutoksista viiden vuoden sisällä.	28

Kyselyn taustat ja toteutus

Paikalliset kalatalouden toimintaryhmät edistävät elinkeinokalatalouden ja maaseudun kehittämistä alueellaan rahoittamalla kehittämishankkeita, jotka edistävät alueensa kalatalousstrategian tavoitteiden toteutumista, parantavat yritysten kilpailukykyä ja edistävät uuden liiketoiminnan syntymistä. Euroopan Meri- ja Kalatalousrahaston rahoittamia kalatalousryhmiä on Suomessa tällä hetkellä 10 kappaletta. Hämeen, Pirkanmaan ja Lappajärven alueella ei ole ollut omaa ryhmää.

Kuha-Suomen kalatalousryhmän perustamiseen liittyvä kysely toimialueen kaupallisille kalastajille toteutettiin Google Forms-kyselynä 17.11.2020–03.01.2021 välisenä aikana.

Kaupallisten kalastajien kysely	kpl	Vastaus%
Osoitteita:	133	37 %
Palautui:	10	
Sähköisiä vastauksia:	48	
Ei kalasta:	3	
Puhelinhaastattelu	1	

Kaupallisia kalastajia on hankealueella ELY-keskuksen rekisterin mukaan 160 kappaletta. Sähköpostilla lähetettiin 133 kyselyä. Yksi haastattelu tehtiin puhelimitse. Yhteensä tavoitettiin 49 kaupallista kalastajaa – 37% sähköpostiosoitteellisista ja kaikista rekisteröityneistä kalastajistakin kolmannes. Kyselyn pituus huomioon ottaen vastausprosentti on vähintäänkin kohtalainen.

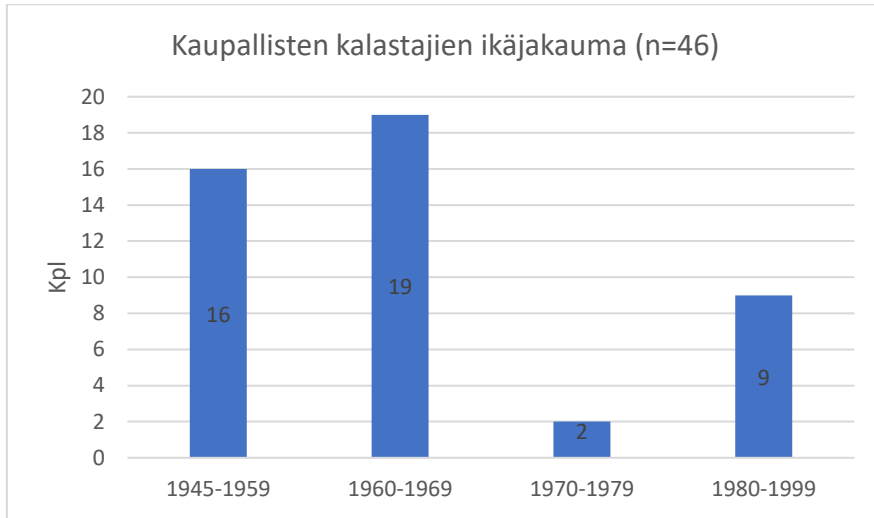
Perustiedot kaupallisista kalastajista

Hankealueella on runsaasti vesistöjä ja se näkyy myös vastaustuloksissa. Kaupallisia kalastajia on yhteensä 21 eri kunnassa. Eniten kyselyyn vastattiin Lappajärveltä (9 kalastajaa), Valkeakoskelta (6 kalastajaa) ja Tampereelta (4 kalastajaa). Lopuissa 18 kunnassa oli 1-3 kalastajaa.

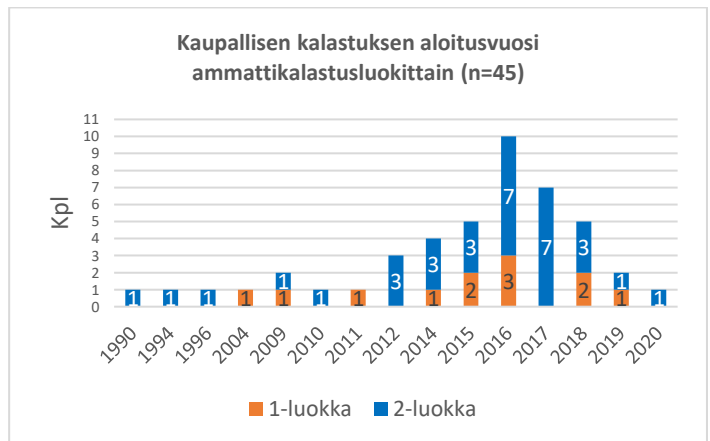
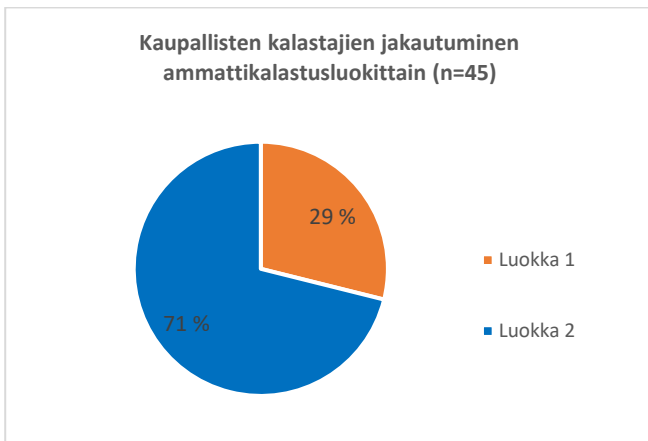
Alueet, joilla kaupalliset kalastajat toimivat, noudattavat melko samaa linjaa. Kaupallista kalastusta harjoitetaan 14 vesialueella, pieni osa myös hankealueen ulkopuolella vaihdellen Kemijärveltä Lavian Karhijärvelle ja Pieliselle. Kyselyvastausten kalastus painottuu hankealueella Lappajärvelle (11 vastausta), Vanajavedelle (8) ja Pyhäjärvelle (5). Kaupallinen kalastus on aktiivista myös Kyrösjärvellä ja Roine-Mallasvesi-Pälkänevesi -alueella. Tyypillistä oli, että yksi kaupallinen kalastaja kalasti useammalla vesialueella. Kaksi vastaajista ilmoitti, etteivät harjoita kaupallista kalastusta. Tarkempi erittely vesialueista on alla olevassa taulukossa:

Alueet/järvet, joilla kaupalliset kalastajat pääsääntöisesti toimivat (n=47)	
Iso-Löytäne ja Isojärvi	1
Kulovesi/Rautavesi	2
Kyrösjärvi	4
Lappajärvi	11
Längelmävesi-Vehkajärvi	2
Näsjärvi	3
Pyhäjärvi	5
Roine-Mallasvesi-Pälkänevesi	4
Ruovesi	1
Toisvesi ja Tarjanne	1
Vanajavesi	8
Vesijärvi	1
Kukkia	2
Ähtärinjärvi-Oluvesi-Peränne	2
Hankealueen ulkopuoliset	3

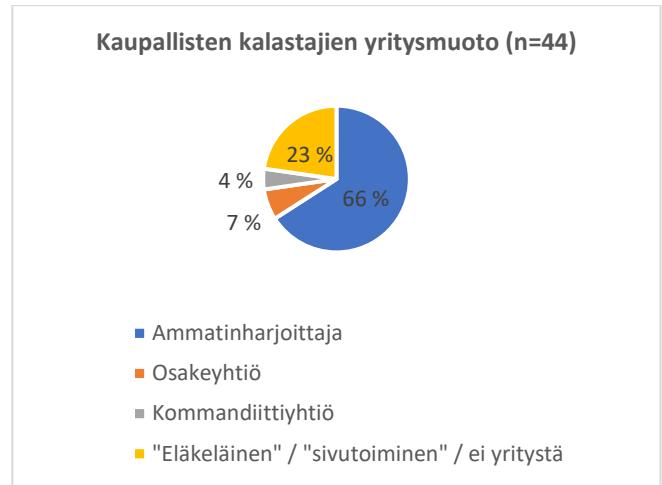
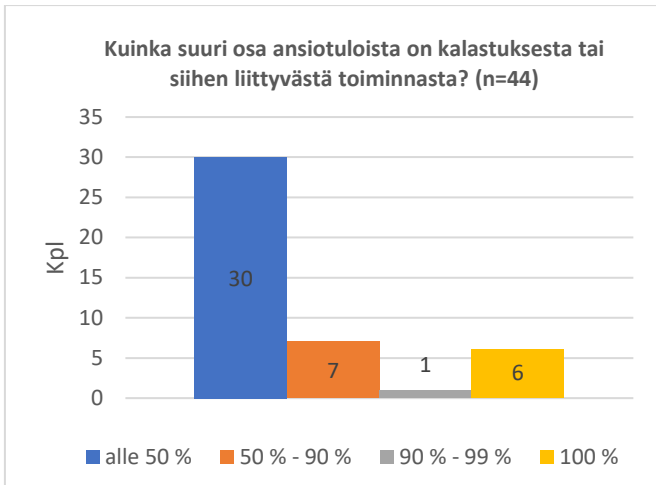
Kaupallisten kalastajien taustat ja yritystiedot



Hankealueen kaupalliset kalastajat ovat syntyneet keskimäärin vuonna 1965 (keski-ikä kirjoitushetkellä 56 vuotta). Vanhin kyselyyn vastannut kalastaja on syntynyt vuonna 1946 (75 v.) ja nuorin vuonna 1999 (22 v.). Miltei puolet kyselyyn vastanneista kalastajista on syntynyt vuosien 1960–1969 välillä (kirjoitushetkellä 52–61-vuotiaita). Päälle viidennes kalastajista on syntynyt vuonna 1970 tai myöhemmin: näistäkin valtaosa (9/11) on 1980–1999 syntyneitä.



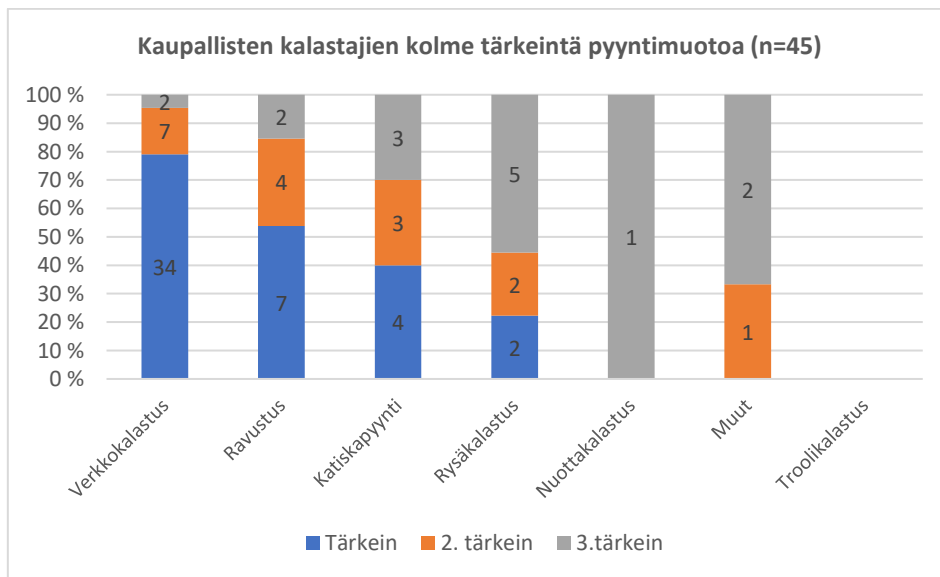
Kolmannes vastanneista kuului 1-luokan kalastajiin (rajana 10 000 € liikevaihto / vuosi). Loput 2/3 kuuluivat 2-luokkaan (ei liikevaihtorajaa). Kaupallisen kalastuksen aloitusvuosi vaihteli vastaajilla vuosien 1990 ja 2020 välissä, keskimäärin kalastus on aloitettu vuonna 2013. Kalastustoiminta on vastaajilla verrattain nuorta, mikä osittain liittyy todennäköisesti kalastuslain uudistuksen (1.1.2016 alkaen) myötä tulleeseen kaupallisten pyydysten luokitteluun. Kalastuksesta saatu liikevaihto vuonna 2019 oli 60 prosentilla vastaajista alle 10 000 euroa vuodessa. Tämä osuus ei ole yllättävä kalastajaluokat huomioiden. Yli 60 000 euron liikevaihto oli vain viidellä kalastajalla.



Tyypillisin yritysmuoto kaupalliselle kalastajalle on ammatinharjoittaja (toiminimi). Muita mainittuja yritysmuotoja olivat osakeyhtiö ja kommandiittiyhtiö, jotka keräsivät pari vastausta. Neljännes vastanneista kalastajista ilmoitti yritysmuodokseen "eläkeläinen", "sivutoiminen" tai "ei yritystä". Valtaosa näistä kalastajista oli aloittanut toimintansa kalastuslain uudistuksen (v. 2016) jälkeen, jonka myötä kaupallisen kalastajan rekisteriin joutui ilmoittautumaan, mikäli mieli kalastaa yli 8 verkolla.

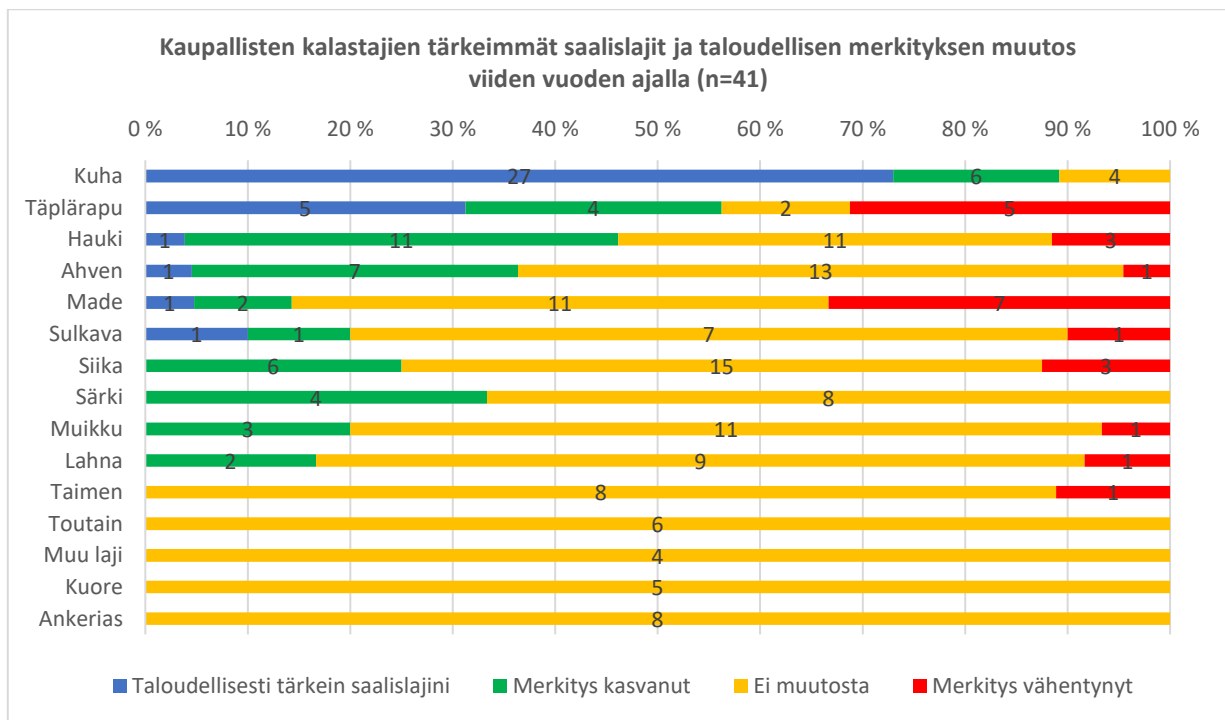
Kaupalliset kalastajat toimivat pääosin yksin. Vain 8/46 kalastajasta ilmoitti, että perheenjäsen osallistui kalastusyrityksen toimintaan vuonna 2019. Tyypillisimmin apuna oltiin 6 tai 8 kuukautta tai kaikessa toiminnassa mukana ympäri vuoden. Palkattua työvoimaa ei vielä ollut yhdelläkään vastaajalla. Muiden kaupallisten kalastajien kanssa yhteiskalastusta vastasi harjoittaneensa alle 9 prosenttia vastanneista. Hygieniapassi oli suoritettuna noin 66 prosentilla vastaajista.

Kuhan verkkokalastus on kaupallisen kalastuksen perusta



Kaupallinen kalastus eri pyyntimuodoilla kuukausittain (n=41)	tammi	helmi	maalis	huhti	touko	kesä	heinä	elo	syys	loka	marras	joulu	pyyntikk. yht.
Verkkokalastus	34	36	31	19	26	14	16	21	29	28	21	16	291
Katiskapyynti	4	5	3	7	7	3	3	3	4	3	2	2	46
Ravustus	0	0	0	0	0	0	12	12	12	4	0	0	40
Rysäkalastus	1	1	0	4	6	5	3	3	2	2	2	1	30
Muu	1	1	1	2	2	2	3	3	3	3	2	2	25
Vapakalastus	0	0	0	0	1	3	3	3	1	1	0	0	12
Nuottakalastus	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	2
Troolikalastus	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Kaupallisten kalastajien kolme tärkeintä pyyntimuotoa ovat verkkokalastus, ravustus ja katiskapyynti. Myös rysäkalastusta harjoittaa noin neljännes vastaajista. Verkkokalastus on ympärivuotista toimintaa, hiljentyen hieman kuumimpien kesäkuukausien (kesäkuu-heinäkuu) ajaksi. Katiskapyyntin tärkein sesonki ajoittuu kevätkaudelle huhti-toukokuuhun. Rapuja pyydetään tyypillisesti heinäkuulta (ravustuskauden alusta) syyskuulle. Rysäkalastuksen pääsesonki käynnistyy keväällä jäiden lähdön myötä ja jatkuu alkukesän. 2-luokan kaupalliset kalastajat pyytävät saalista myös vapavälinein; tämä sesonki painottuu kesäkuukausille. Nuottakalastus on vähäistä, troolikalastusta ei hankealueella harjoittanut yksikään vastaaja.



Ylivoimaisesti tärkein saalislaji on kuha. Aika monelle kalastajalle merkittävin saalislaji on täplärapu. Yksittäisille kalastajille muita tärkeimpiä saalislajeja ovat hauki, ahven, made sekä sulkava. Kuluneen viiden vuoden aikana hauki on kasvattanut ylivoimaisesti eniten merkitystään saalislajina ja kuha on myös nousijoiden listalla. Merkitystään ovat kasvattaneet myös ahven, täplärapu, made, muikku, siika, sulkava, särki ja lahna.

Kaaviosta heijastuu mielenkiintoisia tulevaisuuden näkymiä. Yleisellä tasolla eri kalalajit ovat kasvattaneet merkitystään, vähenemistä esiintyy melko vähän. Särkikalajien merkityksen nousua selittää viime vuosien aikana vallinnut särkikalabuumi sekä sulkavan pyynnin kehittäminen Pirkanmaalla.

Onko kaaviosta nähtävissä myös ympäristömuutosten vaikutuksia kaupalliseen kalastukseen? Samaan aikaan taloudellisesti arvokkaiden mateen ja täplärapun merkitys on vähentynyt selvästi eniten. Mateen pyynti oli vähentynyt maantieteellisesti eri puolilla hankealuetta, joten voidaan spekuloida, onko ilmastonmuutoksella ja heikentyneillä

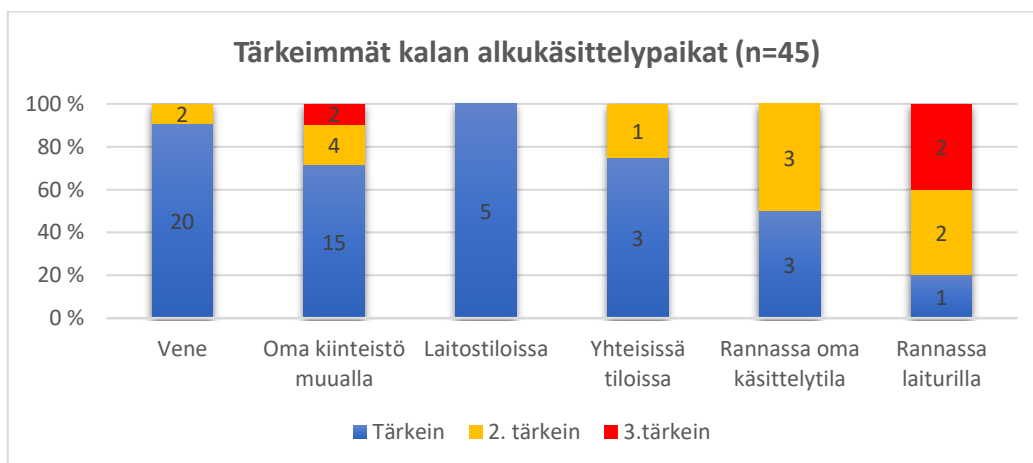
jäätalvilla vaikutusta saalismääriin. Täpläravun merkityksen vähenemisestä raportoitiin Pyhäjärvellä ja Roine-Mallasvesi-Pälkänevesi -alueella.

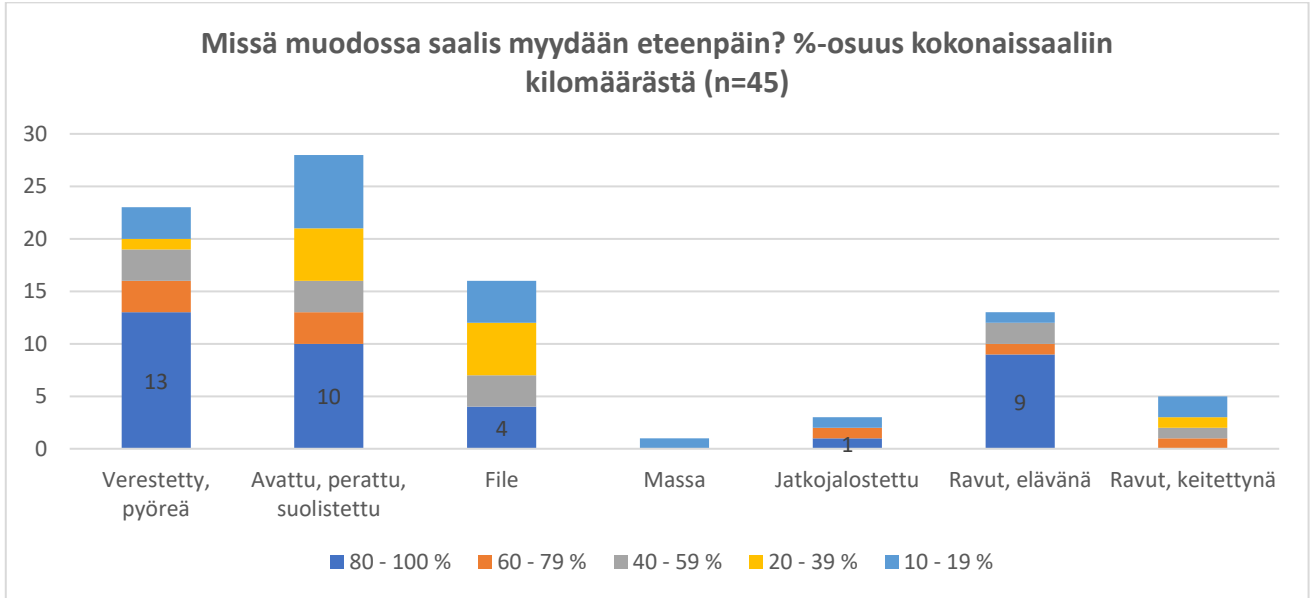
Ankerias, kuore, toutain ja järvitaimen ovat lajeja, joiden taloudellinen merkitys on alueen kaupallisten kalastajien saalistilastojen (Luken tilasto) perusteella joko olematon tai hyvin pieni.

Kalastajat kertovat - Miten kalastus on muuttunut viimeisen 5 vuoden aikana?

- "Aloittelevana kalastaja saaliit nousut joka vuosi. Nyt vuonna 2020 jo yli tuplattu kalamäärä."
- "Lopetin toisen työni ja siirryin vallan kalastajaryhtäjäksi."
- "Avovesikalastuksen aika on pidentynyt, vastaavasti kunnan jääkautta ei juuri ole. Kalakanta on ollut hyvällä tasolla jo useamman vuoden."
- "Kuhan merkitys kasvanut, tavoitellumpi kuin ennen. Rysäpyynti kesäaikaan olisi nykyaikaa. Saaliin käsittely yleisesti parantunut."
- "Verkkopyyntiä on lisätty katiskapyyntin rinnalle."
- "Olemme uusia kalastajia mutta kehittämistä on paljon."
- "Laatuun ja hyvin maksaviin panostettu, massoista luovuttu."
- "Ei varsinaisia muutoksia muutoin kuin ilmaston muuttumisen aiheuttamat."
- "Muutos liittyy vain keuhoihin talviin ja huonoon turvattomaan jäätilanteeseen."
- "Kuhan talvikalastus vaikeutuu, kun ei oo kunnan jääpeitettä."
- "Pyydän vain jääkelin aikana, jos jäätä tulee?"
- "Jäältä kalastamisen aika lyhentynyt."
- "Muutin 450 km kuhan perässä."
- "Kuhan kalastus on lisääntynyt ja myös hauen."
- "Kuhan kutuaikainen rysäpyynti on aloitettu."
- "Rysiin investointi."
- "Muikun pyyntikanta Löytäneessä heikko nyt, siksi pyydän muikkua Isojärveltä."
- "Lisännyt pyydyksiä ja samalla oppinut uutta."
- "Samaan malliin mennään. Vene, moottori, verkot ja merrat."
- "Ei ole merkittävästi muuttunut."

Saaliit ja niiden käsittely





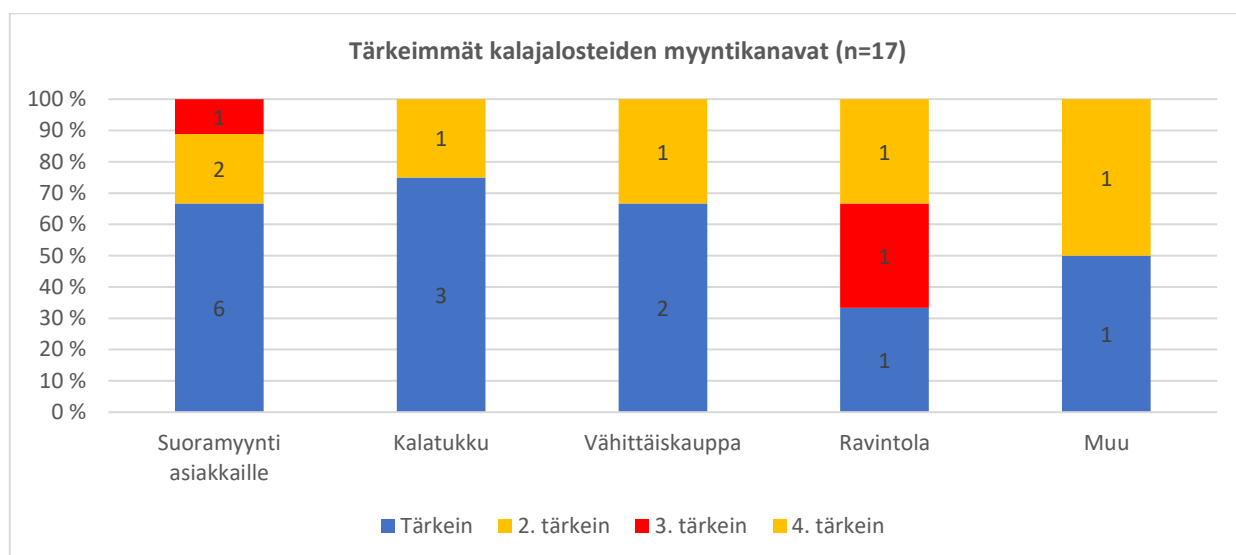
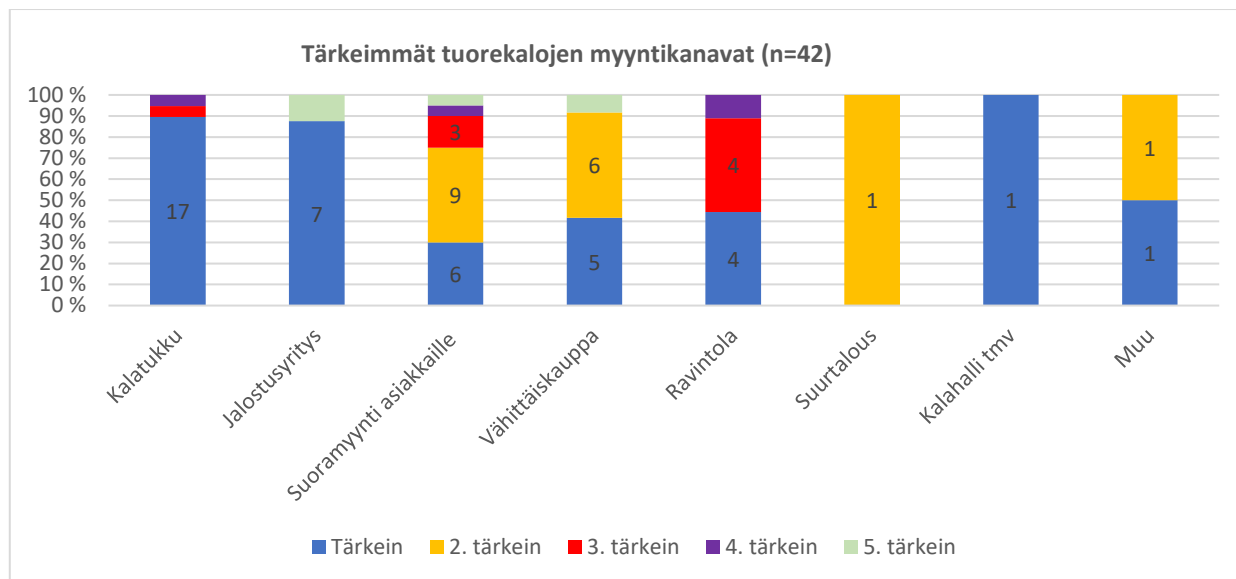
Yli puolet kaupallisista kalastajista on ilman hyväksytyjä käsittelytiloja. Tärkeimmät kalan alkukäsittelypaikat ovat heti veneessä ja omassa kiinteistössä muualla (esim. mökillä), sekä laitostiloissa (Lappajärven seudun kalastajat). Vain 46 prosentilla vastaajista oli käytössään hyväksytyt käsittelytilat. Saaliit myydään enimmäkseen verestettynä/pyöreänä eteenpäin: kolmannes vastaajista myy 80–100 % saaliistaan eteenpäin tässä muodossa. Avattuna/perattuna/suolistettuna saaliinsa myy eteenpäin yli puolet vastaajista. Ravut myydään eteenpäin pääsääntöisesti elävänä. Vain kaksi jatkojalostusta harjoittavasta 35 kalastajasta ilmoitti ostavansa kalaa oman saaliin lisäksi myös muualta.

Sivusaaliin määrä vaihtelee vastaajasta riippuen runsaasti, ”muutamasta kilosta” viiteen tuhanteen ja eteenpäin 30 000 kiloon saakka. Tyypillisimmin sivusaaliin määrä on noin 100–500 kilon välillä. Sivusaalisvirrat viedään tavallisimmin haaskapaikoille, lasketaan takaisin järveen (elävät kalat) tai jätetään linnuille ravinnoksi. Myös turkistarhat, toukkakasvattamot, ravun syötiksi pakastaminen, oma käyttö, sekä maakuoppaan tai metsään hautaaminen mainittiin.

Perkuu- ja fileerausjätteen käsittelystä tiedusteltiin mahdollisia ongelmia, kehittämistarpeita tai ideoita. Haaskalle, tarhoille viemisessä tai kompostoinnissa ei pääsääntöisesti ollut ongelmia. Muutama kehittämisidea sivuvirroille kuitenkin saatiin.

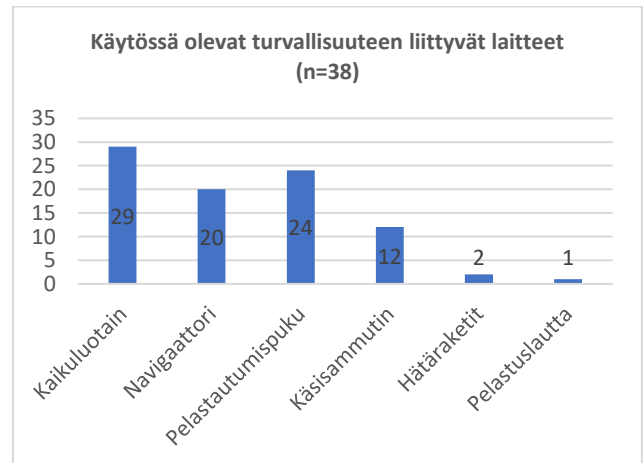
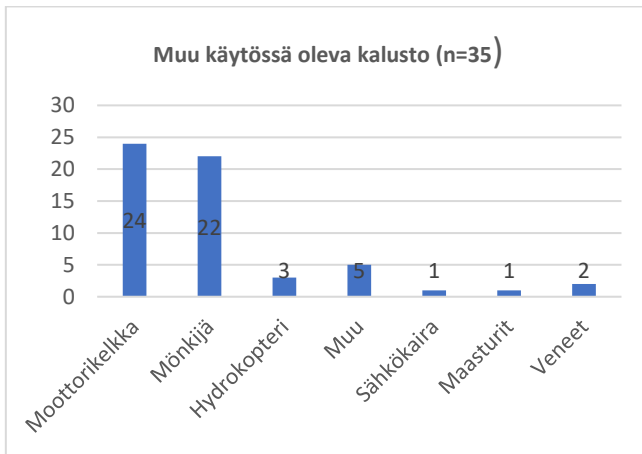
- ”Perkuujäte on maaseudulla ongelma (kala-alan laitoksesta 2.lk sivutuote) keräystä ei järjestetä, ja biojätteeksi ei kelpaa, eikä sekajätteeksi. Pitäisi kuljettaa itse 80 km poltettavaksi ongelmajätteenä. Tällä hetkellä vien rekisteröidylle haaskalle metsää.”
- ”Olisi hyvä, jos olisi pakastekontti, johon vois kerätä perkuu ja sivusaaliskalat, josta ne voisi myydä jos joku tarttis.”
- ”Kaikki jätteet pitäisi jalostaa eläinten rehuksi tai polttoaineeksi.”
- ”Olen lahjoittanut kalannahkoja kurssitoimintaan (laukkuja ym).”
- ”Jätteet eivät näin maaseudulla varsinainen ongelma, mutta hyötykäyttö olisi järkevää. Fileerausjätteestä saisi myyntituotteeksi esim. kuhan etuevät.”

Tuorekalojen ja kalajalosteiden myyntikanavat



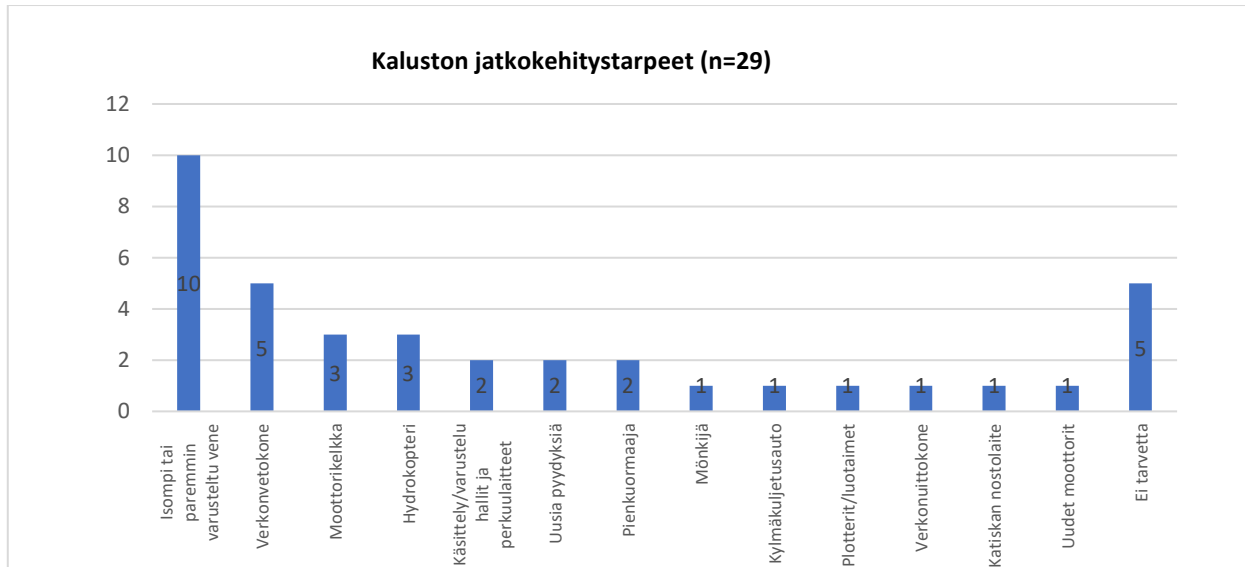
Tärkeimmät tuorekalojen myyntikanavat ovat kalatukut, jalostusyritykset sekä suoramyynti suoraan kuluttajille. Myös vähittäiskauppa ja ravintolat pääsivät kolmen tärkeimmän myyntikanavien joukkoon. Tärkein tuoreen kalan myyntialue oli vähemmän yllättäen Tampere ja Tampereen seutu (14/45 vastaajaa). Kalavirtoja liikkuu myös seutukuntiin (Hämeenkyrö, Ikaalinen, Pirkkala, Ylöjärvi, Valkeakoski, Ruovesi, Pälkäne ja Kangasala). Hämeenlinna, pääkaupunkiseutu, Oulu ja Joensuu mainittiin myös. Suoramyynti oli jalosteiden merkittävin kauppatapa. Jalosteiden tärkeimmät myyntialueet löytyvät niin ikään Tampereen seudulta, Hämeenkyröstä ja Ikaalisista sekä hankealueen ulkopuolelta. Koronaviruspandemia ei ole juuri lisännyt suoramyyntin määrää, vain 5/42 vastaajaa ilmoitti näin käyneen.

Kalusto ja investoinnit



Tyypillisimmät kalastajien käytössä olevat oheislaitteet ovat verkonvetolaitteet sekä katiskojen nostolaitteet ja viistokaikuluotaimet. Muu käytössä oleva kalusto on enimmäkseen moottorikelkkoja ja mönkijöitä. Turvallisuuden osalta käytössä ovat kaikuluotaimet, navigaattorit ja pelastautumispuvut. Saaliin käsittelyssä kolmella kalastajasta neljästä on käytössä kylmäsäilytystilat sekä jääkone. Vakuumointikoneet ja pakastin ovat myös yleisessä käytössä. Kalan käsittelyyn liittyviä laitteita, kuten lajittelu-, suomustus-, nahoitus-, perkaus-, fileeraus- tai massauskoneita ei vastaajilla ollut käytössä kuin hyvin harvalla.

Kaluston kehittäminen ja investointisuunnitelmat



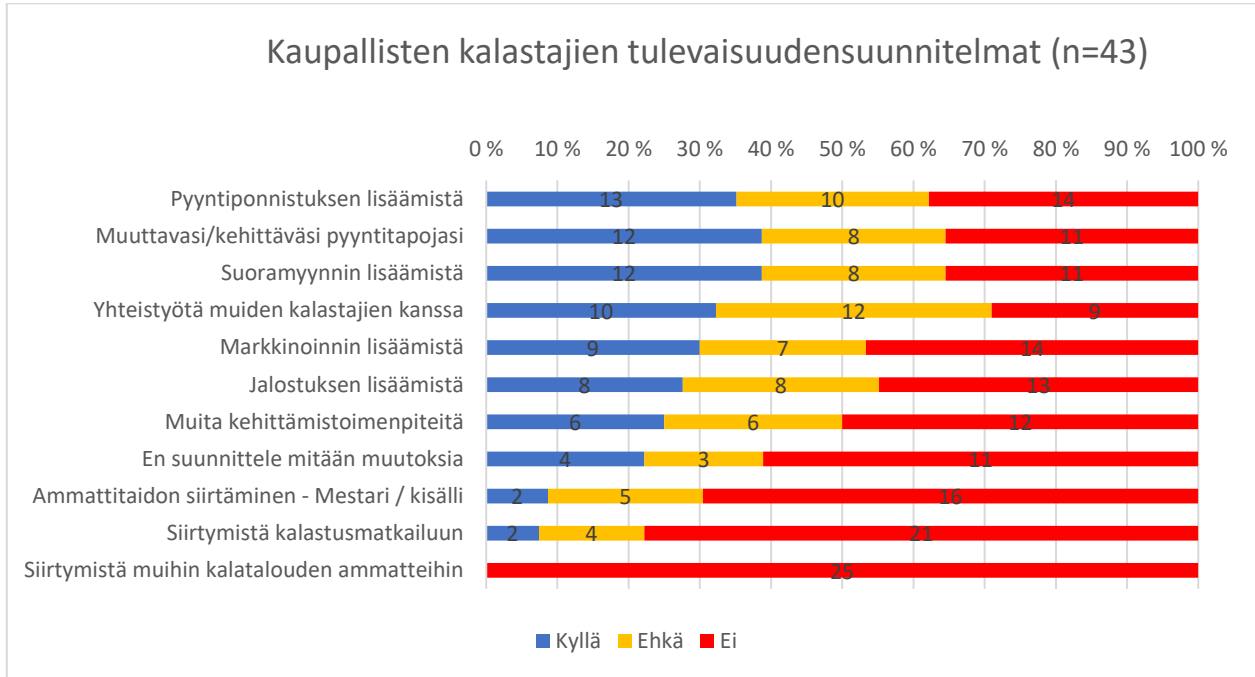
Kaupallisilla kalastajilla on selvästi halua kehittää kalustoaan tulevaisuudessa. Lähes jokaisella kalastajalla on siis investointihaluja. Vain viisi kalastajaa totesi, ettei kehitystarpeita ole. Tavallisimmin haaveissa siinsi isompi tai paremmin varusteltu vene, verkkonetokoneet, talvikalastusta ja kelirikkoa helpottavat moottorikelkat ja hydrokopterit. Myös mm. käsittelytilat, pienkuormaajat, kylmäkuljetusautot, uudet pyydykset mainittiin.



Tulevaisuuden investoinnit painottuvat käytännössä uusien pyydysten hankintaan, mutta heti seuraavana jonossa ovat jo aikaisemmassa kuvaajassa mainitut veneen päivitys ja verkkonetokoneiden hankinta.

"Pyrkimykseni on ollut kehittää toimintaa niin, että voin siirtyä kokopäiväisesti kalastamaan. Suunnitelmissa on isompi vene varustettuna nostokoneella ja hyvällä plotteri/luotain laitteella. Myös rysäkalastuksen harjoittelu alkaa ensi keväänä. Olen käynyt myös keskustelua kaupungin johdon kanssa kalankäsittelytiloista. Asia on herättänyt keskustelua positiivisessa mielessä, mutta vielä mitään konkreettista ei ole tapahtunut. Jos käsittelytilat jossain vaiheessa toteutuvat niin olisin erittäin kiinnostunut kehittämään särkikalojen ja ahvenen pyyntiä."

Tulevaisuudennäkymät: pyyntiponnistuksen lisäämistä ja pyyntitapojen kehittämistä



Kolme neljäsosaa vastaajista suunnitteli kehittävänsä yritystoimintaansa. Tulevaisuuden suunnitelmia tiedusteltaessa ylivoimainen enemmistö suunnitteli pyyntiponnistuksen lisäämistä tai pyyntitapojen kehittämistä/muuttamista. Rysäkalastukseen panostaminen mainittiin useampaan otteeseen. Suoramyynnin lisääminen, jalostukseen ja markkinointiin panostaminen sekä yhteistyön tiivistäminen muiden kalastajien kanssa nousivat myös suosituimpien vastausten listalle.

Ammattitaidon siirtäminen seuraavalle sukupolvelle (esim. Saaristomereltä tutun Mestari-Kisälli -mallin avulla) kiinnosti joitakin kalastajia. Kalastusmatkailuun vaihtamista harkitsi myös muutama. Ammatin vaihtamista kalatalousalan sisällä ei suunnitellut kukaan vastaajista.

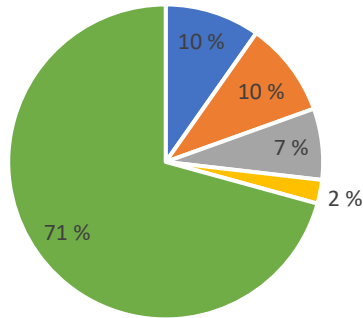
Kaksi kolmasosaa ei ole harkinnut kaupallisen kalastuksen lopettamista. Vain kahdella vastanneesta olisi varmasti tai mahdollisesti tiedossa jatkaja toiminnalleen. Syynä lopettamisajatuksiin oli ikääntyminen (12/14 vastaajaa), mutta kaksi mainitsi lopettamisajatuksen syyksi rapujen menekin vähentymisen sekä kotimaisesta kalasta saatavan huonon hinnan.

”Kotimaisen kalan olematon hinta. Suomalaisella kulurakenteella en pysty kilpailemaan virolaisten/venäläisten kanssa. Ongelma on myös lukemattomat esim. eläkkeellä olevat 2.lk kalastajat ja ns. kauniin ilman harrasteammattikalastajat, uistelijat, jigittäjät ym., joiden tosiasiallinen tulo muodostuu jostain varmemmasta lähteestä kuin kalastuksesta. He yleensä kalastavat vain parhaaseen sesonkiaikaan, jolloin kalaa on muutenkin tarjolla paljon, eikä hinnallakaan heille ole mitään väliä, kunhan saavat saaliin jonkekin hukattua. Tämä vääristää markkinoita, kun kalastusta pääelinkeinonaan harjoittavan pitäisi saada saaliistaan kunnollinen hinta.”

Kalastajat kertovat: Kuinka kaupallisen kalastuksen jatkaminen tulisi turvattua parhaiten?

- *"Varmistamalla lupien saanti."*
- *"Kalastus tulisi toteuttaa siten että kalastuspaine on sopiva. Ei ole perusteltua ali- eikä ylikalastaa. Pienemmillä järvillä voitaisiin kalastaa pitäen väli vuosia tasaamaan kalastuspainetta sen sijaan että myönnetään liian vähän pyydysyksiköitä ja tehdään toiminnasta kannattamatonta. Lupia saatava helpommin. Kalalle tasanen menekki."*
- *"Lopettaa kaupan ja tukkujen venäläisen kuhafileenmyynti ja kalastajan alan myynti pitäisi sallia vain niille, jotka tällä ammatilla tosiasiallisesti elävät."*
- *"Tampereen alueella on hyvät kalavedet, muttei kalankäsittelytiloja. Lupien turvaaminen ammattikalastukseen vaatii huomattavaa kehitystä. On vaikea saada tietoa mitä reittiä pitkin hankkia lupia ja onko edes mahdollista saada. Nämä on sellaisia perusasioita, että jos nämä ei toimi tai vaikeuttaa merkittävästi, omaan toimintaan ja kehittämiseen ei ole järkeä investoida. Kalastajalla menee suurin osa ajasta itse kalastamiseen, saaliin käsittelyyn ja pyydysten tekemiseen/korjaamiseen. Ne vie jo niin ison osan ajasta, että muut asiat pitäisi toimia hyvin, että työtä viitsisi ja jaksaisi tehdä. Saalis pitää saada nopeasti jäihin ja kylmätiloihin. Turhat kalojen kantamiset pois, suurin osa saaliista kuskataan käsin laatikoissa veneestä, karrystä, reestä. Nämä pieniä esimerkkejä, jotka vaatisi kehitystä, työ on mielekästä, mutta että sitä jaksaisi ikänsä tehdä, niin valtavaa käsityön määrää pitää saada vähemmäksi."*
- *"Kotimaiselle kalalle sopiva/riittävä hinta eikä liikaa esim. verkkolupia alueille. Särkikalojen hyödyntämistä on kehitettävä!"*
- *"Ylipäätään näillä pienillä sisävesillä tämä ei tuota pääasiallista elantoa, vaan on pieni suolaraha tämmöiselle eläkeläisvaarille."*
- *"Edelleen harmaa talous ja Viron tuonti."*
- *"Nuorille tietoa ammatista."*
- *"Metsähallituksen kalliit luvat pois."*
- *"Pyyntilupia lisää, kuhan pyynnin rauhoitus kutuaikana, vedenkorkeuden säännöstely kuriin, verkon silmäkokojen rajoitukset, kuha vähintään 55 mm ylöspäin, siian istutuksen lisäämistä, taimenen mätilaatikoiden lisäämistä. Mielelläni opastan lapsia ja nuoria vastuullisen kalastuksen saloihin."*
- *"Riittävä kalakanta ja kunnan talvet."*
- *"Kalustotuet ja jonkinmoinen lomitus/sijaisjärjestelmä toisi turvaa. Tuontikalan todellisten haittojen päivänvaloon tuonti ja alkuperä (ns. viron kuha, kanatarhabegasus ym.)"*
- *"Helpottaa kalastajien elämää."*

Tarvetta lisätyövoiman palkkaukseen tulevaisuudessa (n=35)



- Itse kalastukseen
- Saaliin käsittelyyn ja jatkojalostukseen
- Ei ole tarvetta tai mahdollisuutta palkata lisätyövoimaa
- Pyydysten huoltoon/korjaamiseen/rakentamiseen
- Markkinointiin ja suoramyyntiin

Suuri osa kalastajista uskoo kuitenkin elinvoimaiseen tulevaisuuteen. Neljännes vastaajista ilmoitti jo, että lisätyövoimalle on tulevaisuudessa tarvetta. Tyypillisimmin apukäsiä ilmoitettiin tarvittavan alkutuotantoon: itse kalastukseen, pyydysten huoltoon ja rakentamiseen, saaliin käsittelyyn sekä jatkojalostukseen.

Myös oman osaamisen ja yritystoiminnan eri osa-alueiden kehittäminen kiinnostaa. Miltei puolet vastaajista haluaisi koulutusta elintarvikelainsäädännön kiemuroihin, kalastusmääräyksiin ja lainsäädäntöön, taloushallintoon, mainontaan ja markkinointiin. Myös erilaiset pyyntimuodot ja tutkimusyhteistyön lisääminen esim. Tampereen yliopiston kanssa mainittiin.

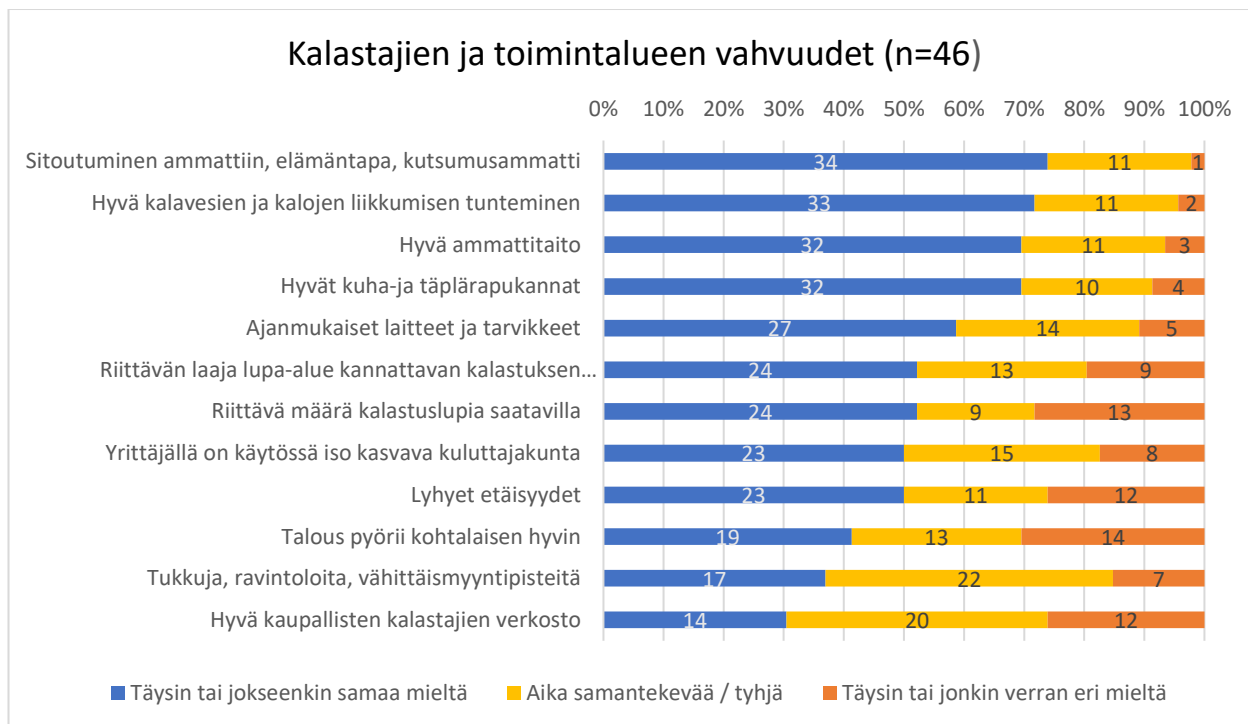
Kalastajat kertovat: Miten näet kalastuksesi tulevaisuudessa, miten arvioisit sen muuttuvan vai muuttuuko mitenkään?

- *"Jos lupia vaan saa niin hyvältä näyttää. Kalaa riittää."*
- *"Toiminta oletettavasti tulee olemaan saman tyyppistä, mutta oman tekemisen taso tulee tehostumaan, jotta toiminta on liiketaloudellisesti kannattavaa."*
- *"Väki vähenee."*
- *"Jos särkikalalle löytyy markkinat niin siihen suuntaan."*
- *"Toivottavasti meille kalastajille tulisi tänne oma aktivaattori tai tukihenkilö kenen puoleen aina voisi kääntyä, kun tulee kysyttävää."*
- *"Talvi-ilmaston muuttuminen huolettaa."*
- *"Lisääntyy enemmän ammattimaiseksi (vene hankittu)."*
- *"Jatkuu näin, kunnes loppuu kannattamattomana tai kalastaja uuvahtaa työtaakkansa alle."*
- *"Kalastus on ukkoutumassa huolestuttavasti."*
- *"Kalastan jos lupia löytyy myös Tampereen alueelle."*
- *"Oma ravustus pysynee entisellään. Yhteistyötä muiden kaupallisten ravustajien kanssa täytyy kehittää."*
- *"Talvet lyhenevät. Syyskausi eli avovesikausi pitenee..."*
- *"Jos kunto pysyy hyvänä, jatkan entiseen malliin."*
- *"Olen saanut neuvoteltua tämän vuoden aikana itselleni pyydysyksiköitä Virtain alueelle niin paljon, että se mahdollistaa ryhtymisen kokoaikaiseksi kalastajaksi."*

- ”Pyyntiponnistus tulee moninkertaistumaan entiseen nähden. Rysäkalastus tulee nousemaan voimakkaasti verkkokalastuksen rinnalle.”
- ”Kuhan rysäpyyntiä pitäis kehittää.”
- ”Vakituisesta työelämästä jäädessä eläkkeelle jää enemmän aikaa kalastukseen.”
- ”Varmaankin ammattikalastus vähenee huomattavasti. Nyt on jo kalastajien keski-ikä sitä luokkaa, että kato käy 10 vuoden sisällä. Joitakin yksittäisiä nuoria on kylläkin lähtenyt alalle.”
- ”Maksavat ja ohjattavat kalastajat lisääntyy.”
- ”Jos huumori riittää, niin kalastus jatkuu :-).”
- ”Kalastustoimintani kasvaa merkittävästi, kunhan muutama asia saadaan hoidettua.”
- ”Kalustotukeen parannuksia. Kalastuksen läpinäkyvyys on parannuttava, kuluttaja haluaa rahoilleen vastinetta. Kalliin kalan pitää olla laadukasta.”
- ”Hauen ja mateen asemaa on parannettava kuten kuhaa lobattiin takavuosina.”
- ”Muun järvikalan hyötykäyttöä lisäävä merkittävästi, kalastajille alueittain jonkinlaiset perkuukoneet lahnalle/sulkavalle, jolloin jatkojalostus olisi helppoa ja säilyminen paranisi merkittävästi. Tuontikala...”
- ”Kehittyy ja kasvaa.”

Kuha-Suomen alueen kalastajien näkemykset toimintaa tukevista ja heikentävistä tekijöistä

Vahvuudet: Hyvä ammattitaito, vahvat kuha- ja täplärapukannat ja ostajat lähellä



Kalastuksen vahvuuksia tiedusteltaessa kolmen kärki on selvä: Oma sitoutuminen ammattiin, hyvä kalavesien ja kalojen liikkumisen tunteminen sekä hyvä ammattitaito nousivat kärkeeseen. Hyvät kuha- ja täplärapukannat, sekä ajanmukaiset laitteet ja tarvikkeet nostettiin myös vahvuudeksi. Yli puolet listasivat vahvuudeksi myös kalastuslupiin

liittyvät seikat – riittävän laajat lupa-alueet mahdollistavat kannattavan kalastuksen hieman yli puolelle vastanneista. Lyhyet maantieteelliset etäisyydet sekä kasvava kuluttajakunta ilmoitettiin myös vahvuuksiksi.

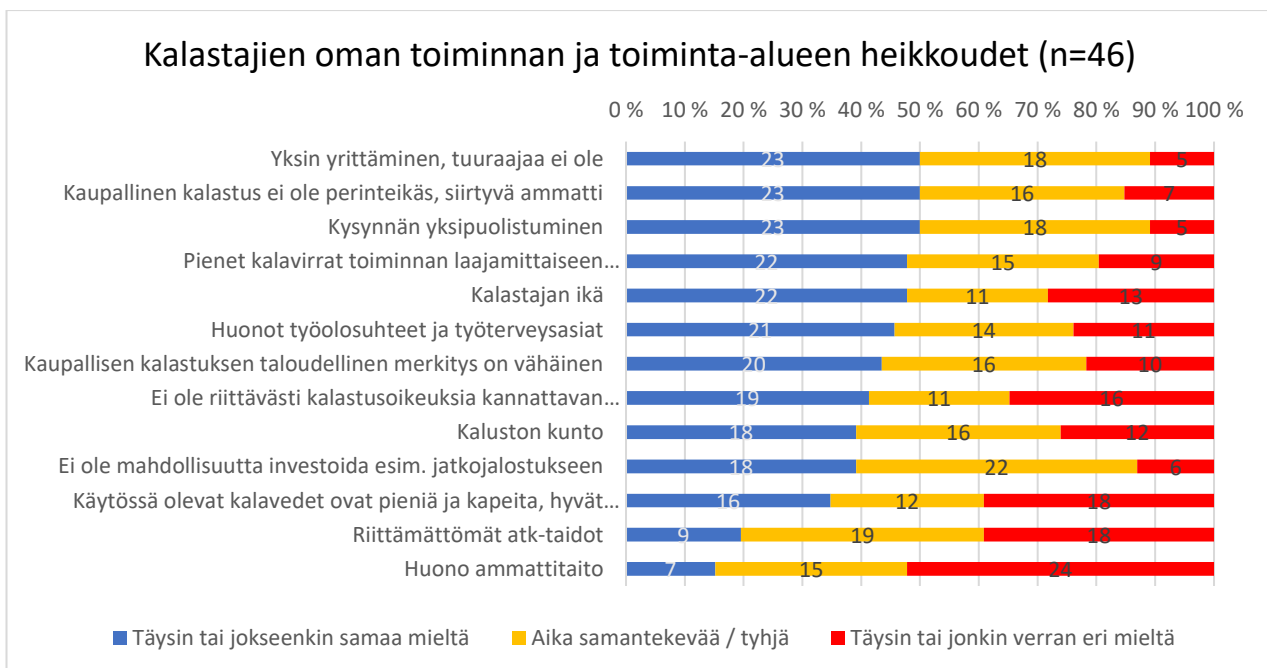
Toiminnan heikoimmiksi lenkiksi muodostuvat näiden vastausten perusteella kalastusyrityksen talous, kalastuslupien saaminen sekä kaupallisten kalastajien välisten verkostojen löyhyys tai puuttuminen. Erityisesti lupa-asioiden sujuvuudessa on paljon maantieteellistä vaihtelua. Vähemmän tärkeäksi koettiin ostokanavina tukut/ravintolat/vähittäismyymtipisteet, toisaalta myös kasvavalla kuluttajakunnalla ei ollut osalle vastaajista niin väliä – kunhan asiakaskanta vain on vakiintunut.

Kalastajat kertovat: Voimakkaat kalakannat ja innokkaat kalastajat ovat vahvuutemme

Avoimissa vastauksissa toistui jo kyselyssä mainitut vahvuudet – voimakkaat kalakannat, hyvät vesialueet. Hyvää mieltä tuottivat myös nuoret ja innokkaat kalastajat, kalastuksen etiikan ja ilmastoasioiden mukaan tuonti julkiseen keskusteluun, sekä kalastustoiminnan läpinäkyvyys ja omavaraisuus omassa tuotantoketjussa.

- *"Laajat kuturauhoitus alueet. Voimakkaat petokala ja kasvava muikkukanta."*
- *"Nuori ja innovatiivinen porukka jaksaa yrittää ja kehittää."*
- *"Paljon vesialueita ja lyhyt matka kuluttajiin."*
- *"Vapaus. Voi olla myös kalastamatta."*
- *"Tilaa järvillä on kalastaa ja kala kannat ovat kohtalaisen vahvat."*
- *"Riittävä saaliskanta."*
- *"Myyntiverkosto kohtuullinen."*
- *"Kalastuksen etiikan ja jopa ilmastoasian mukaan tuonti, kalan laatu ja läpinäkyvyys, koko ketju omissa käsissä, kalastus perkuu, pakkaus, kuljetus, konsultointi, kelirikkoaikojen kalastus (erikoisvälineet)."*

Heikkoudet: Yksin yrittäminen ja pienet kalavirrat toiminnan laajentamisen esteenä



Kaupallisten kalastajien mielestä suurimmat heikkoudet liittyvät ammatin jatkuvuuteen. Kalastus on yksinäinen ammatti, tuuraajaa tai varamiestä ei löydy perhepiiristä tai palkattuna työvoimana. Kaupallista kalastusta ei hankealueella myöskään mielletä perinteikkääksi, sukupolvelta toiselle siirtyväksi ammatiksi. Tilanne on tässä mielessä erilainen kuin esim. rannikolla, jossa ammattikalastajan työ on kulkenut suvussa jopa seitsemän sukupolven ajan. Myös ammattikunnan ikääntyminen huolettaa. Miltei puolet vastaajista koki heikkoudeksi myös nykyisen kaluston heikon kunnon ja rajalliset mahdollisuudet investointeihin, esim. jatkojalostuksen osalta. Tämä selittyy helposti kalastustoiminnan painottumisessa ketjun alkupäähän. Kalastaja kalastaa, sillä vesillä käynti on jo itsessään aikaa vievää – muut portaat vastaavat jatkojalostuksesta.

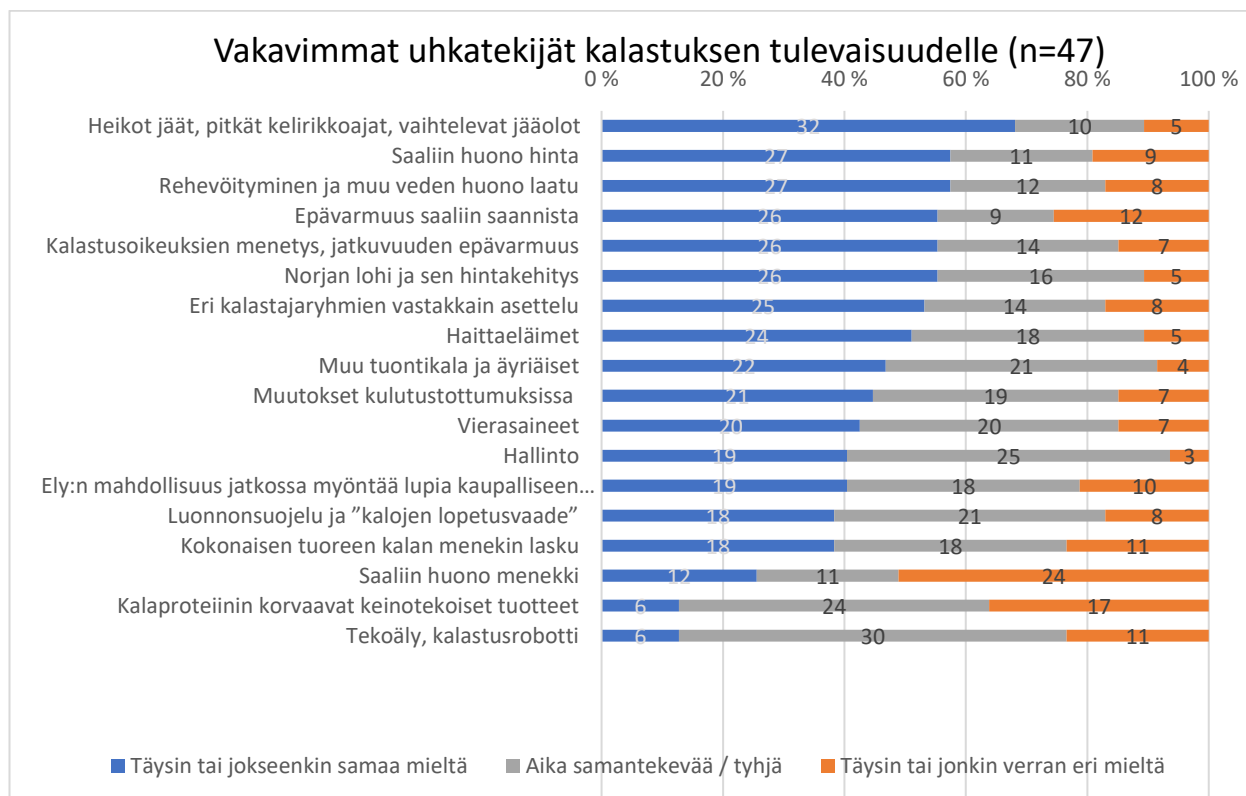
Kysynnän yksipuolistuminen ja pienet kalavirrat vaikeuttavat tällä hetkellä toiminnan laajamittaista markkinointia ja kehittämistä. Paikoin riittämätön määrä kalastusoikeuksia ei mahdollista kannattavan yritystoiminnan ylläpitämistä. Kalastuksen taloudellisen merkityksen vähäisyys mainittiinkin heikkoudeksi noin puolissa vastauksissa.

Pienimpinä heikkouksina kalastajat näkivät huonon ammattitaidon. Atk-taitojen riittämättömyys huoletti vain harvaa, ja hieman suurempi enemmistö koki, että käytössä olevat kalapaikat ovat pinta-alaltaan tai apajapaikoiltaan riittävän kokoisia. Osaa vastaajista ei myöskään huolettanut kysynnän yksipuolistuminen, sillä kalastustoiminta painottuu tyyppillisesti muutamaan lajiin. Kalavesille pääsy tai kalavesien äärelle kulkeminen rajoitti 20 kalastajan toimintaa. Ongelmat kalastuslupien saamisessa, vesien säännöstely, kalasatamien puute sekä sääolosuhteet ja huonot jäätalvet mainittiin vastauksissa.

Kalastajat kertovat: Lupatilanne, kehnot jäätalvet sekä tukikohdan puute heikkouksina

- *"Ei saa lupia."*
- *"Vesien säännöstely."*
- *"Ähtärissä ei ole kalasatamaa eikä käsittelytiloja ollenkaan ja vesille joudutaan kulkemaan mistä milloinkin."*
- *"Matka 40 km."*
- *"Kun ei tule kunnon jäätalvea!"*
- *"Tampereella toiminnan harjoittaminen käytännössä mahdotonta."*
- *"Pitkä ajomatka asunnolta."*
- *"Lupapolitiikka joidenkin osakaskuntien alueella haastava. Myös hyvän venepaikan löytäminen josta päivittäinen käyttö olisi sujuvaa on paikoin lähes mahdotonta."*
- *"Satamani on salmessa, joka jäätyy aikaisemmin kuin Vanajanselkä."*
- *"Runsas mökkiasutus."*
- *"Huono jäätilanne."*
- *"Talvien jäätilanne."*
- *"Metsähallituksen kulku ja luvat ongelmallisia, vaikka omat vesi ja maa-alueet, valtio rajoittaa eri joissa kalastusta ja eri lupia joka jokeen."*
- *-Parkkipaikat."*
- *"Sääolot."*
- *"Talvella liikkuminen hankalaa sairauden takia."*
- *"Veneen koko rajoittaa Näsijärven kalastusta, suuremman veneen hankinta auttaa merkittävästi."*
- *"Liian pieni vene ja talvella ohut jää."*
- *"Lupia tarvisi saada muillekin järville."*
- *"Voimakkaat vastakkaiset asenteet kalastukseen ammattina."*
- *"Kalankäsittelytilojen puutteen ja ns. tukihenkilön puutteen vuoksi joudumme tekemään suunnattomasti turhaa työtä."*
- *"Pitkät matkat."*
- *"Ilmastonmuutos voi haitata vielä tulevaa kalastusta."*
- *"Kalusto."*
- *"Vesien huono tila (Kyrösjärvi, turve)."*
- *"Aika vähän kannattavia vaihtoehtoja myydä kalaa muualle kuin yhteen paikkaan."*

Uhat: Jäättömät talvet ja muut ympäristöasiat sekä kannattavuus ja lupa-asiat huolettavat



Uhkia tiedusteltaessa ylivoimainen enemmistö, miltei 2/3 vastaajista oli täysin tai jokseenkin samaa mieltä siitä, että heikot jäät, pitkät kelirikkoajat ja vaihtelevat sääolot ovat suurin uhkatekijä kalastuksen tulevaisuudelle. Myös rehevöityminen ja muu veden huono laatu nousi kärkikolmikkoon. Suurin uhka eli heikot jäätalvet ja muut olosuhdevaihtelut ehkä heijastuvat osittain saaliin saannin epävarmuudessa, kuten myös yleinen kalakantojen vaihtelu. Epävarmuus kalastusoikeuksien jatkuvuudesta ja saaliin huono hinta nostettiin myös uhkatekijöiden kärkeen.

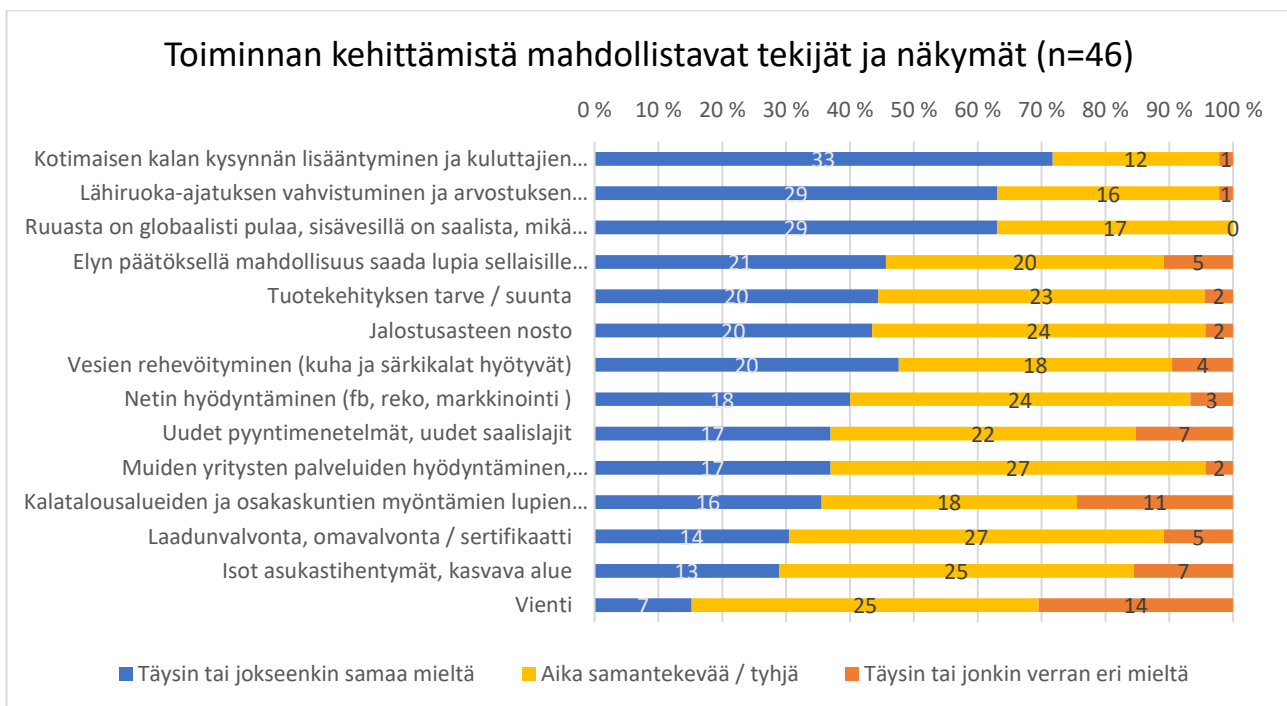
Vähiten kalastajia huolettaa saaliin huono menekki. Myöskään kalaproteiinin korvaavia keinotekoisia elintarvikkeita ei koeta uhaksi. Osalle vastaajista saalisvarmuus ei ole huolen aihe. Samantekeviksi uhiksi koettiin tekoäly ja robotisaatio. Norjan lohi ja sen vaikutus kotimaisen kalan hintaan ja menekkiin sekä muu tuontikala koettiin merkittävänä uhkatekijänä. Myös haittaeläimet ja vierasaineet sekä vastakkain asettelu hallintobyrokratian ohella nousivat selkeästi esille. Kalastajat tunnistavat oman työnsä arvon puhtaana, kotimaisen ja luonnollisen raaka-aineen parissa.

Avoimilla vastauksilla tiedusteltuja uhkia kertyi verrattain vähän. Vastauksissa korostui jo aikaisemmissa kohdissa kartoitettuja uhkia (kalavesille pääsy, muuttuneet sääolot ja veden laatu), mutta kalastajien ikärakenne tuotiin avoimissa vastauksissa usein esille.

Kalastajat kertovat: Nuoria tulisi saada alalle ja ammatin vetovoimaa lisätä uhkien minimoimiseksi

- "Kalavesille pääsy. Merimetsuille pitäisi tehdä jotain.. Satamarakenteet voisi helpottaa saaliin purkua."
- "Kateus."
- "Muiden ulkopaikkakunnalta tulevien kalastajien pelko tulla samoille pienille järville."
- "Kaiken alkutuotannon kannattamattomuus Suomessa. ei kannattaisi maanviljelyskään ilman tukia."
- "Liika innokkaat EU-tarkastajat, jotka ajattelevat kalastajien olevan laittomilla teillä, eivät usko puhetta, vaan olettavat aina perustason toimijan olevan väärässä."
- "Talven lyhyys, lisääntyneet kovat tuulet, piileväesiintymät (Pyhäjärvi)."
- "Ihmetyttää ajatus, että ely turvaisi kalastusoikeuksia jollekin EU:n sisämarkkina-alueen yrityksille. Kyllä oikeuksien turvaaminen paikallisille kaupallisille kalastajille pitää olla ehdoton ykkösasia. Myös ulkopuolisille, mutta kalastajat löydettävä Suomesta."
- "Kalastajien ikääntyminen ja kaupallista kalastusta ei koeta kiinnostavana tulohankintamuotona. Kysyntää tuotteelle olisi."
- "Kalastajien ikäkehitys - nuoria pitäis saada alalle."
- "Näsijärven ranta-alueen rakentaminen. Tuhonnut jo Pyhäjärven rapukannan ja samaa tapahtuu kuhalle. Hieno kiviaines tulee kosken kautta Pyhäjärveen (tämä tuhonnut rapujen suojakolot ja tulevaisuudessa Hiedanrannasta tuleva kuitu tuhoaa lisää alavesistöjen kalakantaa)."
- "Ilmastonmuutos."
- "Kovaa fyysistä työtä, mikä ei ole kovin vetovoimasta."
- "Vesistöjen vedenlaatu."
- "Metyylielohopea."

Mahdollisuudet: Kuluttajat haluavat lähikalaa



Mahdollisuuksia kalastustoiminnan kehittämiseksi oli useita. Lähes 2/3 vastaajista koki, että kotimaisen kalan kysyntä tulee lisääntymään. Kuluttajien ostopotentiaalia ja lähialuemarkkinoita on mahdollista hyödyntää, kunhan keräily järjestetään kuntoon. Lähiruoka-ajatuksen vahvistuminen ja lähiruoan arvostuksen lisääntyminen nähtiin myös suurena mahdollisuutena. Ruoasta on globaalisti pulaa ja samaan aikaan sisävesillä on paljon realisoimatonta saalispotentiaalia. Lupa-asiat nousivat toiminnan kehittämisen edellytyksinä tässäkin esille – ELY:n myöntämät kaupallisen kalastuksen luvat nähtiin mahdollisuutena harjoittaa toimintaa sellaisilla alueilla, minne ei aiemmin ole saatu syytä tai toisesta lupia. Jalostusasteen nosto sekä kuhan ja särkikalojen hyötyminen vesien rehevöitymisestä nähtiin myös mahdollisuutena. Uusille pyyntimenetelmille ja saalislajeille oltiin myös avoimia.

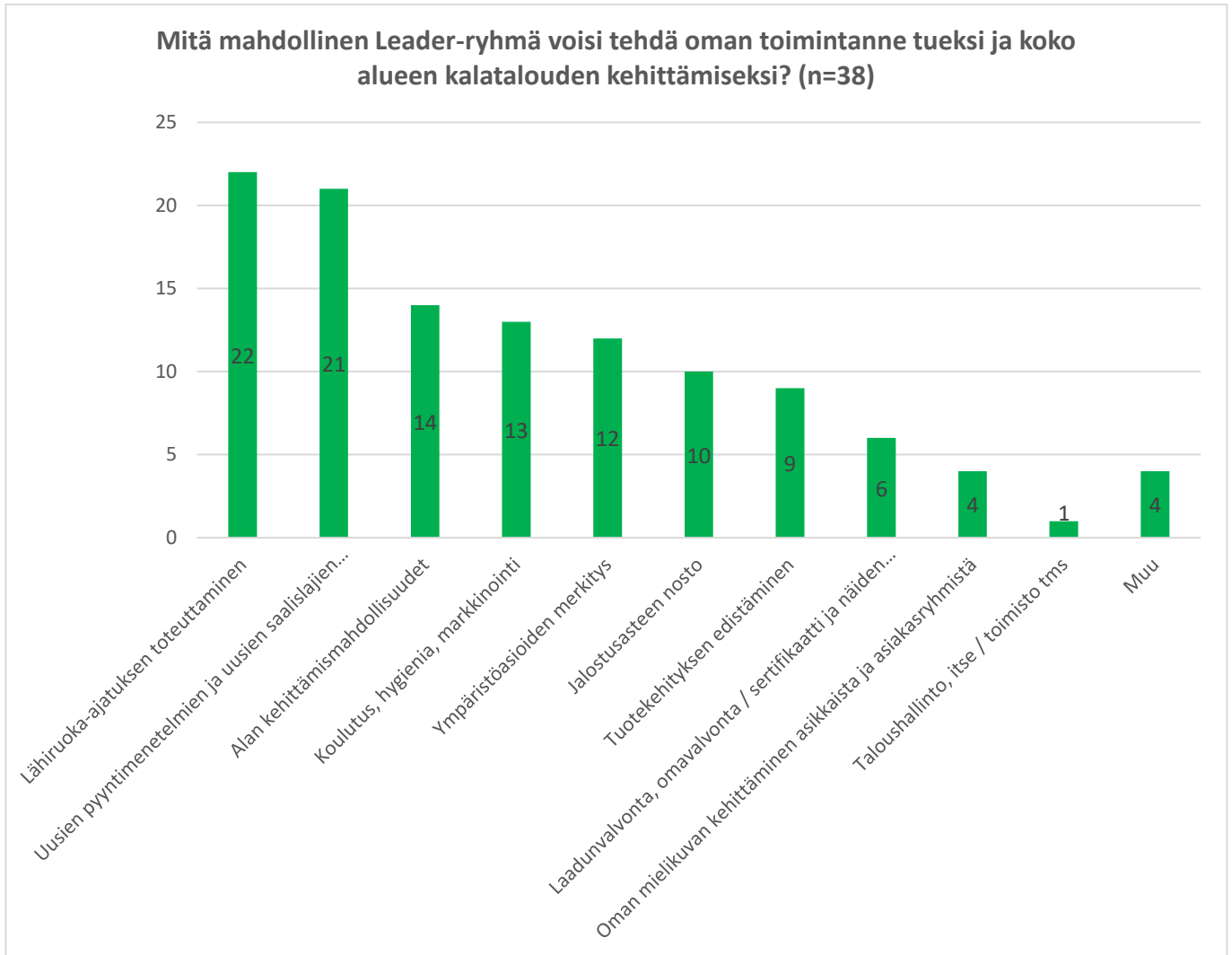
Vähiten mahdollisuuksia nähtiin viennissä, suurissa asukastihentymissä ja kalastustuotteiden sertifiointissa. Vastauksissa on myös huomattavissa mielenkiintoinen ilmiö; mahdollisuuksien kohdalla vastausvaihtoehdot eivät hajaannu yhtä tasaisesti. Toisaalta hyvin harva oli täysin tai jonkin verran eri mieltä siitä, etteivät esitetyt mahdollisuudet olisi mielekkäitä. Yli puolet vastaajista koki ”aika samantekeviksi” tuotekehityksen tarpeen, jalostusasteen noston, netin hyödyntämisen markkinoinnissa, sertifikaatit ja laadunvalvonnan.

Mahdollisuudet – avaimet alan kehittämiseen ovat uusissa kalastusmenetelmissä ja investointituissa

Avoimia vastauksia toiminnan kehittämisen mahdollisuuksiin tuli vain pari. Kyselyn vastausvaihtoehdot lienevät tarpeeksi kattavat ja ajan hermoon osuvat.

- *”Kalastusmenetelmien lisäämisen innokkuus.”*
- *”Paranevat kalustotuet, vaikkei jostain syystä milloinkaan maatalouden tasosta saada murto-osaakaan...”*

Lopuksi: Mitä Kuha-Suomen kalatalousryhmältä odotettaisiin?



Kyselyn lopuksi tiedustelimme kaupallisten kalastajien toiveita ja odotuksia mahdollisen kala-Leaderin toiminnalle. Vastaukset ovat samassa linjassa muiden kyselyvastausten kanssa. Lähiruoka-ajatuksen toteuttaminen, uusien pyyntimenetelmien ja uusien saalislajien hyödyntäminen ja alan kehittämismahdollisuudet olivat vastausten top 3:ssa. Koulutus, hygienia ja markkinointi sekä ympäristöasioiden merkityksen esilletuominen olivat tärkeitä neljäsosan mielestä. Muut mainitut toiveet liittyvät jalostustaseen nostoon, tuotekehityksen ja laadunvalvonnan ym. edistämiseen sekä asiakassegmenttien tunnistamiseen. Todennäköistä kuitenkin on, että kalastajat pitävät näitä silti enemmän omatoimisesti toteutettavina asioina.

Kalastajat kertovat: Sana on vapaa!

Kyselyn lopuksi kalastajat saivat jättää terveisiä selvityksen tekijöille. Avoimet vastaukset päättyivät positiivisessa vireessä ja kalastajien yhteiselle tukihenkilölle eli aktivaattorille nähtiin tarvetta. Loppuun kalastajat kirjasivat ajatuksia ja havaintojaan myös esimerkiksi ympäristöasioista ja alan tulevaisuuden näkymistä.

- *"Kalaa ja potentiaalia on, jos vaan annetaan pyytää."*
- *"Toivoisimme hygieniapassi-koulutusta, onneksi lähipiirissä on niitä. Oma aktivaattori olisi tarpeen, että saisi apua hankkeisiin ja ideoita eri kalastusmuotoihin."*
- *"Kalastusharrastus ja ammattikalastus on päässyt pahasti sekoittumaan. Kellään isommalla kalatukulla ei ole velvollisuutta eikä kiinnostusta valvoa kuuluuko kalastaja mihinkään rekisteriin."*
- *"Mielellään keskustelin puhelimesta asioista. Vaikea tuoda kaikkia näkemyksiä/ajatuksia esille kyselyssä. Itse vielä kohtuu nuorena kalastajana keskustelen kalastukseen liittyvistä asioista lähinnä 55-75 vuotiaiden kalastajien kanssa. Se kertoo siitä, että alalla ei kovin paljoa nuoria/nuorempia tekijöitä löydy. Mielellään lähtisin kehittämään työtapoja ja välineitä, mutta vaatisi nuoremman polven tekijöitä myös mukaan. Aika paljon asioista vouhotetaan kalan jatkojalostamisesta ja muusta sellaisesta. Kuitenkin kaiken alku on se itse kalastus, jota ei tunnuta ymmärtävän riittävästi. Mitä työ oikeasti on ja mitä kaikkea se vaatii."*
- *"Tuosta rehevöitymisestä. Se on sekä hyvä, että huono asia. Särkikalajen biomassaa pitäisi saada jollain konstilla nopeasti ja paljon pois. Ne syövät eläinplanktonia, jonka tehtävä olisi syödä rehevöityminen=levät=sinilevä pois. Hyvä, että kaupallista kalastusta aletaan elvyttämään."*
- *"Korvamerkittyä rahaa osakaskunnille rehevöityneiden alueiden kunnostamiseen. Ahven on lisääntynyt aivan merkittävästi. Sen pyydystämisen tukeminen olisi tärkeää."*
- *"Alkuun pääsemisen vaikeus tässä ammatissa. Investointeja pitäisi alkuun tehdä tosi paljon, jos haluaa homman heti pyörimään kunnolla. Minäkin sitä mukaan ostanut jotakin, kun rahaa kaloista tullut. Velkaakin tietysti voi tehdä. Olen tähän asti ollut myös vieraan töissä, joten rajallisen ajan ja jaksamisen takia kalastus ollut hiukan "tyhjäkäynnillä ajoa."*
- *"Vaikea saada innostuneita kalastajia, Kelalta saa enemmän tukia, mitä kalastus tuottaa sisävesillä. Liitettävä matkailuun ja jalostukseen."*
- *"Kalaa ei ole tullut myytäväksi asti."*
- *"Panostaa nuoriin kalastajiin. Itse olen ollut järjestämässä useampaa kalatapahtumaa Padasjoen ja Pälkäneen alueilla. Opastusta pyydyskalastus, verkon uitto, saaliin käsittely, kalaruuan valmistus. Mato-onkikilpailut lapsille, jossa saaliit mitattu senttimetreinä/metreinä."*
- *"Kiitos kyselyn järjestämisestä! Tehdään yhteistyötä mahdollisimman laajalla rintamalla, kalaa järvissä riittää, se pitää hyödyntää!"*
- *"En kalasta ammatikseni mutta toimin täyspäiväisesti kalastukseen liittyvissä asioissa. Jotenka asiat kiinnostaa."*

Bonuskappale: Kaupallisen kalastuksen alueelliset erikoispiirteet

Tämä kappale esittelee lyhyesti alueellisia eroja Lappajärven, Pirkanmaan järvien ja Vanajaveden (sijoittuu puoliksi Pirkanmaalle ja puoliksi Kanta-Hämeeseen) kalastuksessa. Lopussa on esitetty myös alueellinen SWOT-analyysi sekä taulukko eri kalalajien merkityksen muutoksesta viimeisen viiden vuoden aikana.

Lappajärvi

Lappajärvellä on hankealueen suurin kaupallisten kalastajien keskittymä, joka tekee alueesta keskeisen kalatalouden toimintaryhmän kannalta. Lappajärven kaupalliset kalastajat ovat syntyneet aikavälillä 1952–1984 (keskiarvo 1961). Kaupallisen pyynnin aloitusvuosi vaihteli tiiviillä aikavälillä vuosien 2014–2018 välillä eli kyselyyn vastanneet yrittäjät ovat yritystoiminnan voimakkaan kasvun alkuvaiheessa. Suurin osa vastaajista oli kakkosryhmän ammatinharjoittajia eli liikevaihto alle 10 000 euroa vuodessa. Parhaimmillaankin liikevaihto jää Lappajärven kalastajilla alle 20 000 euroon ja ansiotuloista alle 50 % tulee kaupallisesta kalastuksesta. Perheenjäsenet eivät osallistu kalastustoimintaan (pl. yksi vastaaja), eikä palkattua työvoimaa käytetty. Yksi kalastajista suunnitteli jatkossa palkkaavansa lisätyövoimaa 3 kuukaudeksi. Yhteistoimintaa muiden kalastajien kanssa ei ole. Hygieniaopassi oli 8/11 vastaajasta.

Tärkein pyyntimuoto Lappajärvellä on verkkokalastus. Yksi mainitsi rysäkalastuksen ja katiskapyynnin. Puolella vastanneista kalastuskausi oli pitkä (5–8 kuukautta) ajoittuen alkuvuodesta syksyyn lähinnä huhtikuun rospuuttoaikaa lukuun ottamatta. Toinen puoli kalastajista keskittyi pelkästään talvipyyntiin vuoden ensimmäisinä kuukausina. Kuhan verkkokalastus on lappajärveläisten kaupallisen kalastuksen kivijalka. Myös taloudellisesti arvokkaat made ja siika ovat kasvattaneet merkitystään.

Saaliit käsitellään laitostiloissa tai yhteisissä tiloissa (7 hlöä) sekä veneessä. Hyväksytyt käsittelytilat ovat käytössä 10/11 kalastajalla. 80–100 % saaliista myydään verestettynä tai avattuna eteenpäin. Kaksi ilmoitti fileeraavansa. Jalostustarpeisiin ei osteta kalaa muualta. Sivusaaliit menevät kettutarhalle. Enemmistöllä kalastajista on käytössään jääkone sekä kylmäsäilytystilat. Tuorekalojen ylivoimaisesti tärkein myyntikanava on kalatukku. Tärkeimmät kalastajien myyntikanavat ovat välittäjälle, josta kala kulkeutuu Tampereen talousalueelle. Koronapandemia ei ole lisännyt suoramyyntiä määrää Lappajärvellä.

Lappajärven infrastruktuuri on jo hyvällä mallilla (laitostilat). Kalastajat haluavat panostaa kalustonsa kehittämiseen ja hankkia suurempia kalastusveneitä. Hydrokoptereiden hankinta mahdollistaisi vesille pääsyn myös huonoina jäätalvina. Suurimpana rajoittajana on mainittu talvien jäätilanne ja liian pienet veneet. Kalastajilla on käytössään verkon vetolaitteet, kaikuluotaimet, navigaattorit, moottorikelkat ja mönkijät. Kaksi kolmasosaa vastasi käytössä olevan kaluston rajoittavan toimintaansa: isompaa venettä toivottiin. Yksi kommentoi myös talvikalastuksen olevan nykymuodossaan vanhanaikaista verkkojen uiton osalta ja vaativan paljon kehitystä. Moni suunnitteli hankkivansa rysiä lisää, ja myös isommat veneet olivat haaveissa investointien osalta.

Lappajärven kaupallisella kalastuksella on suuri merkitys hankealueen kala-aittana: lähitulevaisuudessa pyyntiponnistuksen lisääminen oli suunnitelmassa varmuudella tai mahdollisena ajatuksena kahdella kolmasosalla vastanneista. Kalastusmatkailuun siirtyminen tai muuhun kalatalouden ammattiin siirtyminen ei innosta, vaan vastanneet haluavat panostaa nimenomaan kaupalliseen kalastukseen. Lopettamista viiden vuoden aikajanalla on harkinnut vain vajaa kolmannes kalastajista, tyypillisesti iän tai terveyden vuoksi.

Kasvupotentiaalin realisoinnin aika on nyt. Lappajärven kaupallisen kalastuksen nousujohteisuutta kannattaa tukea. Elinkeino ei ole alueella alkutekijöissään vaan kasvuharppauksen kynnyksellä. Kalatalousryhmältä toivotaan ennen kaikkea vetoapua uusien pyyntimenetelmien ja alan kehittämismahdollisuuksiin. Myös taloushallinnon järjestämiseen toivottiin apua. Brändin rakennus esim. Lappajärven kuhan ympärille ja paikallisen tunnettuuden lisääminen voisivat olla alueella potentiaalisia kehittämishankkeita.

Pirkanmaan järvet

Pirkanmaan alue käsittää alueet Kulovedeltä Kukkialle länsi-itä -suunnassa ja Toisvedeltä Vanajavedelle pohjois-etelä -suunnassa. Näiltä alueilta kertyi myös puolet kyselyyn vastanneista. Pirkanmaan kalastajat ovat syntyneet vuosina 1946–1999, keskimäärin vuonna 1968. Kalastuksen aloitusvuodessa oli muihin alueisiin verrattuna suurin haarukka, 1990–2020. Keskimäärin kalastus oli aloitettu vuonna 2013. Vastanneista Pirkanmaan kalastajista kolmannes oli ykkösrhymläisiä, loput kakkosrhymläisiä, pääasiassa ammatinharjoittajia. Muihin alueisiin verrattuna poikkeuksellisesti osakeyhtiöitäkin löytyy.

Alueen kaupallisten kalastajien toimintaympäristö sijoittuu yhteen Suomen suurimmista kasvukeskuksista. Silti Pirkanmaan alueelta vain yksi kalastaja ilmoitti elättävänsä itsensä kaupallisella kalastuksella: liikevaihto 60 000 euroa tai yli vuodessa. Kolmannes kalastajista on 20 000 – 40 000 euron liikevaihtoon yltäviä, 2/3 enemmistön liikevaihto on alle 10 000 euroa. Vain kolmella vastaajalla perheenjäsenet osallistuvat kalastustoimintaan; elintarvikehuoneiston valvontaan ja kalastukseen. Palkattua työvoimaa ei vielä ollut. Noin puolella vastaajista olisi kuitenkin tarvetta lisätyövoimalle, jotta yritystoimintaa saataisiin laajennettua; apua kaivattaisiin itse kalastukseen, pyydysten huoltoon/korjaamiseen, markkinointiin ym. Yhteistoimintaa muiden kalastajien kanssa oli vain neljällä. Hygieniapassi oli noin puolella vastaajista.

Tärkeimpiä pyyntimuotoja ovat verkkokalastus, ravustus, katiskapyynti ja rysäpyynti. Kalastus on isolta osin ympärivuotista pois lukien kesäkuukaudet, jonne ravustuksen pääsesonki ajoittuu. Osa kalastaa läpi vuoden. Myös Pirkanmaan järvisedellä on suuri potentiaali paikallisena kala- ja rapuaittana. Elinvoimaisten kalalajien pyyntiä olisi mahdollista lisätä reilusti.

Saaliin alkukäsittelyn paikka on tyypillisimmin ”oma kiinteistö muualla” (vapaa-ajan asunto tms.) tai vene. Pari kalastajaa käsittelee saaliin rantalaiturilla tai omassa rannassa olevassa käsittelytilassa. Hyväksytyt käsittelytilat olivat käytössä puolella vastaajista. Saaliit myydään avattuna/perattuna, fileenä (eniten vastauksia) tai verestettynä. Ravut myydään eteenpäin elävinä. Jalostuskäyttöön kalaa osti muualta vain pari vastaajaa. Sivusaaliit toimitetaan haaskalle, takaisin veteen tai biojätteeseen.

Tärkeimmät markkina-alueet Pirkanmaan kaupallisilla kalastajilla ovat lähellä: Tampereen seutu tai kotikunta. Pääkaupunkiseudulle menevät yhden vastaajan kalat. Vähittäiskauppa tai jalostusyrittäminen mainittiin tärkeimpänä myyntikanavana. Myös suoramyynti, kalatukku ja ravintolat mainittiin. Koronapandemia oli lisännyt suoramyynnin määrää vain neljällä vastaajalla.

Pirkanmaan kalastajien vakikalustoa ovat kaikuluotaimet, navigaattorit, moottorikelkat ja mönkijät. Rannan varusteissa on jääkone, vakuumikone ja kylmäsäilytystilat. Verkonvetolaitteita on vain harvalla, hydrokoptereita ei mainittu lainkaan. Kaksi kolmesta vastaajasta oli kuitenkin sitä mieltä, ettei käytössä oleva kalusto varsinaisesti rajoita nykyistä toimintaa. Investointilistan kärkipäässä mainittiin verkonvetokoneet.

Kalavesille pääsy sen sijaan rajoittaa 10/21 kalastajan toimintaa. Tyypillisimmin vesille pääsyssä kaihertaa lupien saanti, jäättilanne, mökkiasutus ja kalasatamien puute. Tunnettuuden lisäämisellä, kalustopäivityksellä ja investoinneilla saadaan täsmälääkettä rajoittaviin tekijöihin. Kaupalliset kalastajat haluavat vastata kuluttajien kysyntään: pyyntiponnistuksen lisäämistä suunnittelee kolmannes Pirkanmaan kalastajista. Peräti kahdella kolmasosalla vastaajista on harkinnassa pyyntitapojen muuttaminen ja suoramyynnin lisääminen. Miltei puolet suunnittelee tai harkitsee jalostusasteen nostoa. Tässä piilee Pirkanmaan alueen kaupallisten kalastajien suurin kehityspotentiaali, johon tarttuminen on mahdollistettava.

Kaupallisen kalastajan ammattiin on sitouduttu vahvasti. Kalastuksen lopettaminen on käynyt mielessä vain kolmanneksella vastaajista. Tavallisimpana syynä tähän olivat ikääntyminen, mutta myös rapujen kysynnän vähentyminen mainittiin. Jatkajaa yritykselle ei ollut mahdollisesti kuin yhdellä vastaajalla. Kalastusmatkailuun vaihtaminen tai muuhun kalatalouden ammattiin siirtyminen ei ole vaihtoehto, sillä kaupallinen kalastus mielletään vahvasti elämäntapa-ammattiksi. Mestari-kisälli-malli herätti pientä kiinnostusta (5 vastausta kyllä/ehkä), mutta silti eniten verrattuna Lappajärveen tai Vanajaveden alueeseen. Vain kolme kalastajaa ilmoitti, ettei ole aikeissa tiivistää yhteistyötä muiden kalastajien kanssa – yhteistyön lisäämiseen on siis haluja ja tässä on vielä paljon realisoimatonta potentiaalia.

Kalatalousryhmältä toivottaisiin apua lähiruoka-ajatuksen toteuttamiseen, ympäristöasioiden merkityksen esiin tuomiseen, uusien pyyntimenetelmien ja uusien saalislajien hyödyntämiseen, koulutukseen, hygieniaan sekä markkinointiin. Näiden toteuttamisella saadaan aikaiseksi tarvittava kasvuloikka kaupallisen kalastuksen kannattavuuden parantamiseksi ja lähikalamarkkinoiden kehittämiseksi.

Vanajavesi

Vanajaveden kalastajat ovat syntyneet aikavälillä 1948–1994 (keskiarvo 1968). Kaupallisen kalastuksen aloitusvuosi vaihteli vuosien 2009–2016 välillä ja oli keskimäärin 2014. Puolet Vanajaveden kalastajista ovat ykkösrhymläisiä, puolet kakkosryhmläisiä, pääasiassa ammatinharjoittajia. Neljä elättää itsensä pelkästään kaupallisella kalastuksella: liikevaihto 60 000 euroa tai yli vuodessa. Yksi yltää 20 000 – 40 000 euron liikevaihtoon, loppujen liikevaihto jäi alle 10 000 euron vuodessa. Puolella vastaajista perheenjäsenet osallistuvat kalastustoimintaan, kuten pakkaamiseen tai kaikkeen kalastustoimintaan. Palkattua työvoimaa ei ollut. Vastausten perusteella tulevaisuudessa ei vielä ole tarvetta tai mahdollisuutta palkata työvoimaa. Yhteistoimintaa muiden kalastajien kanssa ei ole toistaiseksi ollut. Hygieniapassi oli kahdella kolmanneksella vastaajista.

Tärkein pyyntimuoto Vanajavedelläkin on verkkokalastus. Myös rysä- ja katiskapyynti sekä ravustus mainittiin. Kalastus ajoittuu eniten talvi-kevät-syysy -akselille. Tuorekalojen ylivoimaisesti tärkein myyntikanava on kalatukku, josta kala kulkeutuu pääkaupunkiseudulle tai Hämeenlinnaan – alueen sijainti on kalavirtojen osalta mielenkiintoinen. Muita tärkeitä myyntikanavia olivat suoramyynti, paikalliset ravintolat ja vähittäiskauppa. Suoramyyntiä ei ole koronapandemian myötä lisätty.

Saaliit käsitellään veneessä, omassa kiinteistössä muualla tai omassa rannassa. Saaliista myydään iso osa verestettynä eteenpäin (40–100 %), Pari mainintaa tuli myös fileelle/kalamassalle. Ravut myydään eteenpäin elävänä. Jalostusraaka-aineen suhteen Vanajaveden kalastajat ovat omavaraisia. Sivusaaliit menevät joko järveen takaisin tai omille haaskapaikoille. Infrastruktuurissa on paljon kehittymismahdollisuuksia, sillä hyväksytyt käsittelytilat olivat käytössä vain 1/8 vastanneella. Kalastajien käytössä on tyypillisimmin jääkone ja kylmäsäilytystilat. Myös suomustuskoneet, nahoituskoneet ja kylmäkuljetuskalusto mainittiin Vanajaveden kalastajien nykyvälineistössä. Kalastuskaluston osalta välineistö on monipuolinen: verkon vetolaitteet, kaikuluotaimet, navigaattorit, moottorikelkat ja mönkijät olivat useimmilla ja poikkeuksellisesti myös hydrokoptereita löytyy – Lappajärven tai Pirkanmaan osalta hydrokoptereita ei mainittu. Vanajaveden kalastajista 5/8 vastasi, ettei käytössä oleva kalusto ole rajoittanut toimintaa. Tulevaisuuden investointilista on kuitenkin pitkä ja selvästi kasvuhakuinen: vastauksissa mainittiin pienkuormaajat, uudet kelkat ja vene, talvikalastuksen kulkuneuvo tai ympäristöystävällisempi kylmäkuljetusauto. Myös elintarvikehuoneisto, isommat kylmäsäilytystilat ja lastauslaiturit siintävät mielessä.

Kalavesille pääsy rajoittaa vain 2/8 kalastajan toimintaa. Suurimmat muutokset pyyntitavoissa liittyvät lähinnä huonoihin jäätalviin ja tämä nähtiin suurimpana muutostekijänä tulevaisuudessa – jäältä kalastaminen vähenee tai loppuu ja avovesikausi pitenee. Myös kuhan kutuaikaista rysäpyyntiä on alettu harjoittamaan. Pyyntiponnistuksen lisääminen on suunnitelmassa peräti puolella vastaajista. Suoramyyntiä aikoi lisätä 3/8, loput ovat vielä harkinnan kannalla tai eivät näe suoramyyntiä itselleen tarpeellisena. Jalostuksen lisäämisestä oli kiinnostunut vain 2/8 vastaajaa. Kaupallisten kalastajien oma toimintamalli keskittyy siis vahvasti alkutuotannon päähän; kalastaja keskittyy kalastamiseen. Viiden vuoden sisään lopettamista on harkinnut vain 3/8 vastaajaa; syinä ikä ja kotimaisen kalan olematon hinta.

Kalastusmatkailuun vaihtaminen, muuhun ammattiin siirtyminen tai ammatin siirtäminen seuraavalle sukupolvelle ei ole käynyt kalastajien mielessä. Sitoutuminen kaupalliseen kalastukseen on siis vahvaa ja kalastajat ovat hyvässä työvireessä. Taloushallintoon, mainontaan ja markkinointiin sekä elintarvikelainsäädännön omaksumiseen kaivataan apua. Kalatalousryhmältä toivotaan vetoapua ennen kaikkea lähiruoka-ajatuksen toteuttamiseen, uusien pyyntimenetelmien ja saalislajien hyödyntämiseen sekä näköpiirissä olevien kehittämistoimenpiteiden toteuttamiseen.

S W O T - alueelliset erot

Vahvuudet (sisäiset)	Lappajärvi	Pirkanmaa	Vanajavesi	Heikkoudet (sisäiset)	Lappajärvi	Pirkanmaa	Vanajavesi
yrityksillä on käytössä iso kasvava kuluttajakunta	x	x	x	yksin yrittäminen, tuuraajaa ei ole	x	x	x
tukkuja, ravintoloita, vähittäismyymälöitä				huono ammattitaito			
lyhyet etäisyydet		x	x	huonot työolosuhteet ja työterveysasiat	x	x	
talous pyörii kohtalaisen hyvin	x	x		kalastajan ikä			
hyvä kaupallisten kalastajien verkosto	x		x	kaluston kunto			x
hyvät kuha- ja täplärapukannat	x	x	x	ei ole riittävästi kalastusoikeuksia kannattavan yritystoiminnan ylläpitämiseen			x
hyvä kalavesien ja kalojen liikkumisen tunteminen	x	x	x	käytössä olevat kalavedet ovat pieniä ja kapeita, hyvät apajapaikat ovat rajalliset			
hyvä ammattitaito	x	x	x	riittämättömät atk-taidot			
ajanmukaiset laitteet ja tarvikkeet	x	x	x	kaupallinen kalastus ammattina ei ole perinteikäs, siirtyvä ammatti	x	x	x
sitoutuminen ammattiin, elämäntapa, kutsumusammatti	x	x	x	kaupallisen kalastuksen taloudellinen merkitys on vähäinen		x	
riittävä määrä kalastuslupia saatavilla		x		ei ole mahdollisuutta investoida esim. jatkojalostukseen			x
riittävän laaja lupa-alue kannattavan kalastuksen toteuttamiseksi		x		pienet kalavirrat toiminnan laajamittaiseen markkinointiin ja kehittämiseen			
				kysynnän yksipuolistuminen	x		
Mahdollisuudet (ulkoiset)	Lappajärvi	Pirkanmaa	Vanajavesi	Uhat (ulkoiset)	Lappajärvi	Pirkanmaa	Vanajavesi
lähiaruoka-ajatuksen vahvistuminen ja arvostuksen lisääntyminen	x	x	x	epävarmuus saaliin saannista	x	x	x
tuotekehityksen tarve / suunta		x		saaliin huono menekki			x
jalostusasteen nosto	x	x		saaliin huono hinta	x	x	x
laadunvalvonta, omaavallonta / sertifikaatti	x			kalastusoikeuksien menetyt, jatkuvuuden epävarmuus	x	x	x
uudet pyyntimenetelmät, uudet saalisajit	x	x	x	Ely:n mahdollisuus jatkossa myöntää lupia kaupalliseen kalastukseen, esim. täysin ulkopuolisille ja mahdollisesti myös EU:n sisämarkkina-alueen kalastusyrityksille	x		x
kotimaisen kalan kysynnän lisääntyminen ja kuluttajien ostopotentiaalin hyödyntäminen (lähialuemarkkinat), keräilyjärjestäminen ja markkinoiden parantaminen sitä kautta	x	x	x	eri kalastajaryhmien vastakkainasettelu			x
vienti				kokonaisen tuoreen kalan menekin lasku	x		x
isot asukastihentymät, kasvava alue	x			muutokset kulutustottumuksissa (ei osata/ehditi/haluta käyttää kokonaista kalaa ruuanlaitossa)	x		x
ruuasta on globaalisti pulaa, sisävesillä on saalista, mikä on alihyödynnetty	x	x	x	rehevöityminen ja muu veden huono laatu (veden pilaantuminen)		x	x
kalatalousalueiden ja osakaskuntien myöntämien lupien lisääntyminen				vierasaineet			x
elyn päätöksellä mahdollisuus saada lupia sellaisille alueille, minne ei aiemmin ole saatu lupia				Norjan lohi ja sen hintakehitys		x	x
Muiden yritysten palveluiden hyödyntäminen, markkinointi, kirjanpito				muu tuontikala ja äyriäiset			x
netin hyödyntäminen (fb, reko, markkinointi)	x			hallinto	x		
vesien rehevöityminen (kuha ja särkikalat hyötyvät)	x			luonnonsuojelu ja "kalojen lopetusvaade" eettinen kanta/kalat ovat eläviä olentoja, miten saalisalat käsitellään	x		
				heikot jäät, pitkät kelirikkoajat, vaihtelevat jääolot	x	x	x
				tekoäly, kalastusrobotit			
				kalaproteiinin korvaavat keinotekoiset tuotteet			
				haittaeläimet		x	

Alueittainen kuvaus eri kalalajien taloudellisen merkityksen muutoksista viiden vuoden sisällä

Laji	Lappajärvi	Pirkanmaa	Vanajavesi
Ahven	o	o	++
Ankerias	o	o	o
Hauki	o	++	++ / - / o
Kuha	+++ / ++	+++ / ++	+++
Kuore	o	o	o
Lahna	o	o	o
Made	o / +++ / ++ / -	++ / o	- / o
Muikku	o	++ / o	o
Täplärapu		+++ / ++ / -	+++ / ++ / -
Siika	o / ++ / -	o / -	++
Sulkava	o	+++ / -	o
Särki	o	o	++ / -
Taimen	o	o	o
Toutain	o	o	o

+++ tärkein saalislajini
 ++ merkitys kasvanut
 o ei muutosta
 - merkitys vähentynyt