

## Lähikalapäivä 6.4.2022 JAMKin BioPaavo, Saarijärvi

Sisä-Suomen kalatalousryhmän (tulevan Sisä-Suomen kalaleaderin) “Lähikalan arvoketjun kehittäminen Sisä-Suomessa” -hankkeen puitteissa kalataloudesta ja sen kehittämisestä kiinnostuneet ihmiset kokoontuivat Saarijärvellä JAMKin BioPaavon tiloissa 6.4.2022. Tilaisuus oli tarkoitus järjestää jo tammikuussa, mutta vuodenvaihteessa heikentyneen koronatilanteen vuoksi tilaisuutta ei voitu silloin järjestää. Tällä kertaakin tilaisuus päätettiin järjestää hybridimuotoisena, jolloin myös etäyhteydellä oli mahdollista osallistua turvallisesti mielin. Paikan päälle Saarijärvelle saapui 17 osallistujaa (melko huonosta kelistä riippumatta), etäyhteyksin tilaisuuteen osallistui toiset 17 henkeä. Päivän aikana kuultiin paljon mielenkiintoisia esityksiä ja iltapäivän työpaja herätti vilkasta keskustelua. Kaikki osallistujat olivat kiinnostuneet myös tulevista tapahtumista, joissa ihmiset pääsevät verkostoitumaan, kuulemaan ajankohtaisista kala-alan asioista ja jakamaan hyviä esimerkkejä ja kokemuksia, jotka mahdollistavat alan kehittymisen. Tässä kertaus päivän esityksistä ja työpajan annista. Päivä alkoi BioPaavon edustajien ja päivän moderaattorina toimineen Leena Pölkkin (JAMK) esittäytymisillä.



*Osallistujat odottamassa esitysten alkamista.*

### Janne Niemimäki, Sisä-Suomen kalaleader - “Arvoketju-hankkeen esittely”

“Lähikalan arvoketjun kehittäminen Sisä-Suomessa” -hankkeen yhtenä tavoitteena oli järjestää tapahtuma, jossa kootaan alueen toimijoita yhteen, jotta mahdollisia yhteistyöverkostoja pääsisi muodostumaan. “Lähikalapäivä”-tapahtuman tärkein tavoite olikin yhdistää eri toimijoita. Tärkeä osa päivää oli erilaisten esitysten lisäksi työpaja, jossa käsiteltiin kalatalousalan eri ongelmakohtia.



Hankkeen koordinaattori Janne Niemimäki esitteli "Arvoketju"-hankkeen aiempia toimenpiteitä ja kertoi mm. tulevasta projektista, jossa Lahden Vesijärven hoitokalastussaalista käytetään oluen valmistuksessa ja ravintoloiden annoksissa. Niemimäki piti esityksen lyhyenä, jotta tilaisuuteen kutsutut esiintyjät pääsivät kertomaan omista aiheistaan.

Esitys: <https://www.paijanne-leader.fi/wp-content/uploads/2022/04/esitys-Janne-Niemimaki.pptx>

Juha Piilola, Suomen sisävesiammattikalastajien liitto ry - "Ammattikalastajan tulevaisuuden näkymät"

Ammattikalastajia tilaisuudessa edusti Juha Piilola, Suomen sisävesiammattikalastajien liitosta. Myös itse ammattikalastajana toimiva Piilola, kertoi aluksi omasta yrityksestään ja siitä, kuinka kalastustoimintaa on erilaisilla hankkeilla ja investoinneilla kehitetty. Hän jatkoi kertomalla Suomen sisävesiammattikalastajien liitosta ja sen historiasta. Piilola kertoi näkemyksiä niin paikallisen, kuin myös koko Suomen sisävesillä tapahtuvan kalastuksen tulevaisuudesta. Tulevaisuus on hyvin epäselvä kalatalouden suhteen, mahdollisuuksia ja kalaresursseja on riittävästi, mutta riittääkö tahtotila niiden hyödyntämiseen? Piilola kertoi mm. kuinka särkikaloiissa on paljon hyödyntämätöntä potentiaalia ja kuinka muikun pyyntiä voisi lisätä moninkertaisesti. Suurin huoli ammattikalastajilla on kuitenkin erilaisten kulujen (polttoaine, sähkö...) nousun vuoksi. Ammattikalastajilla onkin Piilolan mukaan paine nostaa saaliin myyntihintoja noin 30 %.



Juha Piilola kertoi ammattikalastuksen tulevaisuuden näkymistä.

Esitys: <https://www.paijanne-leader.fi/wp-content/uploads/2022/04/Ammattikalastajan-tulevaisuuden-nakymat-Juha-Piilola-1.pptx>

## Janne Ruokolainen, Sisä-Suomen kalaleader – “Kalaleader-työ ohjelmakausien vaihteessa”

Kalatalousryhmien (tulevien kalaleader-ryhmien) ohjelmakausi on loppusuoralla. Janne Ruokolainen kertoi kuluvan kauden menneistä ja vielä käynnissä olevista hankkeista. Kalaleader-työtä Ruokolainen piti tärkeänä; alueilla, joilla ei tällä hetkellä ole omaa ryhmää, on kalatalouden hankkeita ollut huomattavasti vähemmän verrattuna alueisiin, joilla kalatalousryhmiä on ollut toiminnassa. EMKR-rahoitusta on siis jaettu huomattavasti vähemmän alueilla, joilla kalaleader-toimintaa ei ole ollut. Sisä-Suomen kalatalousryhmän, tulevan EMKVR-ohjelmakauden strategia on saanut hyvää palautetta ja kaikilta alueen kunnilta on saatu kuntarahasitoumus. Haku kalaleader-ryhmäksi onkin loppusuoralla ja tällä hetkellä odotellaan, koska uutta ohjelmakautta päästään toden teolla aloittamaan. Tulevasta ohjelmakaudesta Ruokolainen kertoi, kuinka ryhmän toimintatapa lähestyy maaseudun leader-ryhmiä ja kuinka rahoitusmahdollisuudet sitä kautta paranevat. Esityksen jälkeen Jukka Hallberg kysyi, voiko tällä hetkellä hakea rahoitusta hankkeisiin. Ruokolainen kertoi, että mm. investointihankkeisiin voi hakea tukea, mutta päätöstä tuen myöntämisestä ei saa ennen kuin Euroopan komissio on hyväksynyt Suomen EMKVR-ohjelman. Omalla riskillä voi siis hankkeita aloitella ja tukea hakea. Ohjelman hyväksyntää odotetaan viimeistään alkusyksystä 2022. (<https://merijakalatalous.fi/uusi-ohjelmakausi-2/tuen-hakeminen/>).

Esitys: <https://www.paijanne-leader.fi/wp-content/uploads/2022/04/Saarijarvi-6.4.2022-Janne-Ruokolainen.pptx>

## Antti Kinnunen & Saku Sourulahti -”XAMKin kalataloushankkeet ja niiden tulokset”

Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu (XAMK) tunnetaan vahvana hanketoimijana. Kalatalouden hankkeista vastaa oma tiimi, josta Antti Kinnunen ja Saku Sourulahti saapuivat Saarijärvelle kertomaan menneistä ja käynnissä olevista hankkeista. Kinnunen kertoi XAMKin kalahankkeista, joiden tarkoituksena on saada lisää kannattavuutta alan toimijoille. Kaikissa hankkeissa on lähtökohtana ollut tiedon hyödyntäminen. Hankkeet ovat käsitelleet laajasti logistiikan haasteita ja niissä on kehitelty erilaisia digitaalisia ratkaisuja. Myös kalanjalostusta on hankkeissa kehitetty. XAMKin Järvikala-sovelluksen avulla ammattikalastajat kirjaavat saalistietojaan, helpottaen näin työskentelyä ja raportointia. Sovellukseen on tullut uusi päivitys 5.4.2022, uusista ominaisuuksista Saku Sourulahti kertoi Lähikalapäivän osallistujille. Nyt kalastajat pystyvät mm. tarkastelemaan vanhoja pyyntitietoja ja katsoa, miten saaliin määrä on kehittynyt. Tällä hetkellä pilotoidaan sovelluksen välityksellä tapahtuvaa tiedonvälitystä kalastajien ja jalostajien välillä. Jalostajat voivat ilmoittaa, milloin ja minkälaiselle saaliille olisi kysyntää, johon kalastajat voivat puolestaan vastata. Kalastajat puolestaan voivat ilmoittaa saaliistaan, jonka jalostajat voivat ostaa. Sovelluksen avulla pyritään myös helpottamaan logistisia haasteita, toimijat voivat ilmoittaa kuljetusreitinsä sovellukseen, jolloin yhteiskuljetukset helpottuvat. Sourulahti kertoi myös tulevasta Kalakauppa-sovelluksesta, joka mahdollistaa kalan ostamisen suoraan kalastajalta digitaalisen sovelluksen avulla.





*Saku Sourulahti ja Antti Kinnunen XAMKista kertoivat heidän hankkeistaan.*

Esitys: <https://www.paijanne-leader.fi/wp-content/uploads/2022/04/Xamkin-kalataloushankkeet-ja-tulokset.pdf>

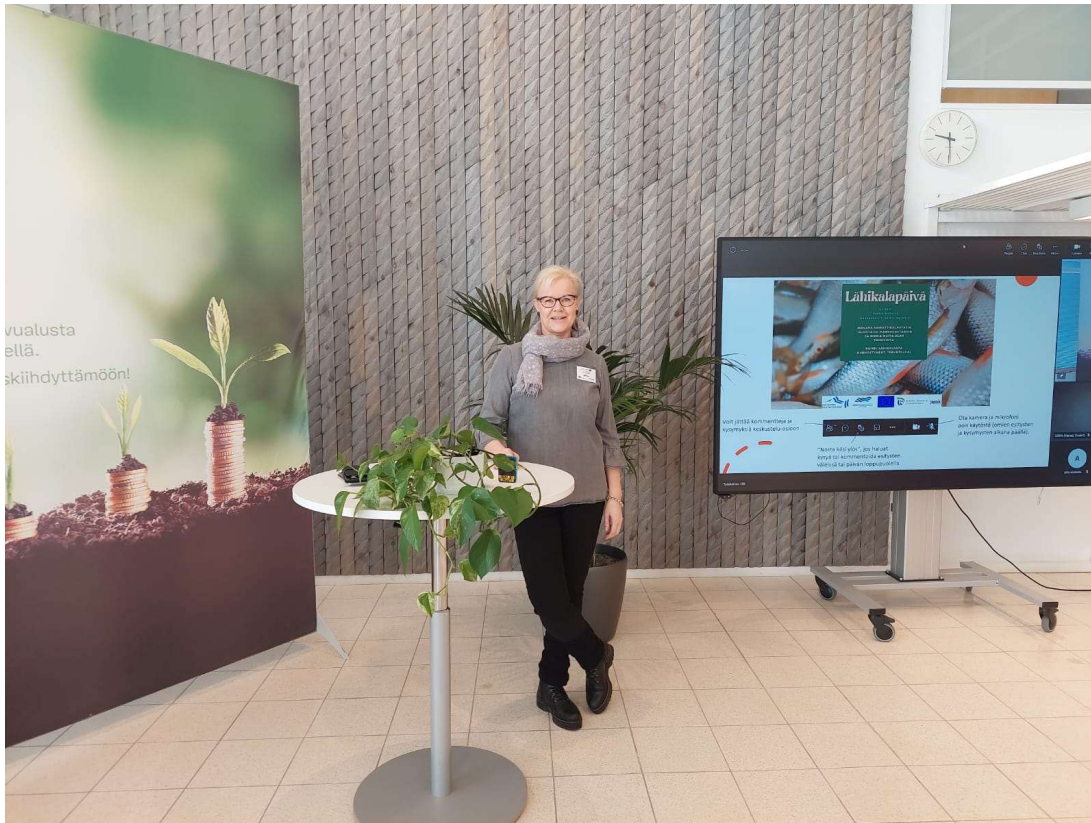
Kalakauppa-sovelluksen konsepti: [https://www.paijanne-leader.fi/wp-content/uploads/2022/04/kalakauppa\\_konsepti\\_xamk.pptx](https://www.paijanne-leader.fi/wp-content/uploads/2022/04/kalakauppa_konsepti_xamk.pptx)

### Leena Pölkki - "Lähikala on lähiruokaa"

Lähikalan arvoketju –hankkeen yhtenä tärkeänä osa-alueena on ollut hankkeesta (ja yleisesti kalataloudesta) tiedottaminen. JAMK:n "Keski-Suomen ruokaketjun koordinaatio 2 - yhteistyöhanke" (KEKO 2) on ollut tärkeä tekijä tiedonvälityksen kannalta. Tiedon Lähikalapäivä -tapahtumasta on saanut tietoonsa tämän hankkeen ja sen tiedotuksen avulla. KEKO 2-hankkeen projektipäällikkönä ja Lähikalapäivän moderaattorina toiminut Leena Pölkki (JAMK), kertoi omassa esityksessään mitä vaatimuksia lähikalan toimittamisella erityisesti suurtalouskeittiöihin on. Kalatuotteiden jalostusasteen pitää olla riittävä, jotta rajalliset resurssit riittävät kuntien ja kaupunkien keittiöissä. Lisäksi korkea hinta saattaa rajoittaa joidenkin tuotteiden hankintaa, mutta se ei saa olla tärkein tekijä ruokahankinnoissa. Pölkki kertoi myös, että toimitusvarmuus ja tuotteen tasalaatuisuus ovat erittäin tärkeitä tekijöitä. Tuotteen maku on kuitenkin lopulta kaikista tärkein asia. Leena Pölkki kertoi myös lyhyesti menneestä "Lähiruokaa resurssiviisaasti julkisiin keittiöihin" -hankkeesta, jossa mm. tarjottiin särjestä valmistettuja ruoka-annoksia päiväkodin lapsille. Esityksen jälkeen Antti Kinnunen kommentoi



Leenan esityksessäkin tullutta asiaa, kuinka tiedon avulla pitää pystyä perustelemaan kalliimman tuotteen hankintaa ammattikeittiöissäkin (lähiruoka, työllistäminen, ekologisuus...).



*Leena Pölkki (JAMK) toimi myös päivän moderaattorina.*

Esitys: <https://www.paijanne-leader.fi/wp-content/uploads/2022/04/Polkki-Lahikala-on-lahiruokaa-Lahikalapaiva-Saarijarvi-6.4.2022.pptx>

Jyrki Taskinen - "Keski-Puulan osakaskunnan esimerkki"

Vesialueenomistajien ja ammattikalastajien välinen yhteistyö ja kalastuslupien saaminen on joillain alueilla osoittautunut hankalaksi. Keski-Puulan osakaskunta syntyi vuonna 2017, jolloin 22 osakaskuntaa yhdistyi. Heidän toiminnastansa Lähikalapäivässä kertoi osakaskunnan puheenjohtaja Jyrki Taskinen. Osakaskunta on varannut kaupalliseen kalastukseen runsaasti lupia, ja tällä hetkellä alueella toimiikin kolme I-ryhmän kaupallisen kalastuksen toimijaa. Alueella kalastetaan pääosin trooleilla, rysillä, verkoilla ja nuotalla. Trooliluvat myönnetään 1–5 vuodelle, troolaukseen on alueella omat säännöt, joita kalastajien on noudatettava. Kaupalliset kalastajat ovat olleet avainasemassa myös särkikalojen pyynnissä, mikä on vaikuttanut suoraan vedenlaatuun. Taskinen kertoi, kuinka ongelmatilanteista on selvitty keskustelemalla alueen asukkaiden ja kalastajien kanssa, jolloin epäselvyyksiltä on välttytty. Esityksen jälkeen Janne Ruokolainen kiitti Jyrkiä ja kehui, miten Keski-Puulalla on asiat hoidettu. Jukka Hallberg puolestaan kommentoi, kuinka uusia kalastajia tarvitaan, jotta kala-alan tulevaisuus olisi turvattu. Tähän Taskinen jatkoi, kuinka Keski-Puulallakin lupien myynti ja kalastajien määrä alueella on vähentynyt. Uusia tekijöitä siis tarvitaan, varsinkin alkutuotantoon.

Esitys: <https://www.paijanne-leader.fi/wp-content/uploads/2022/04/Saarijarvi-6.4-Jyrki-Taskinen.pptx>



## Ilja Saralahti – “Muuramen kunnan ruokapalvelut ja lähikala”

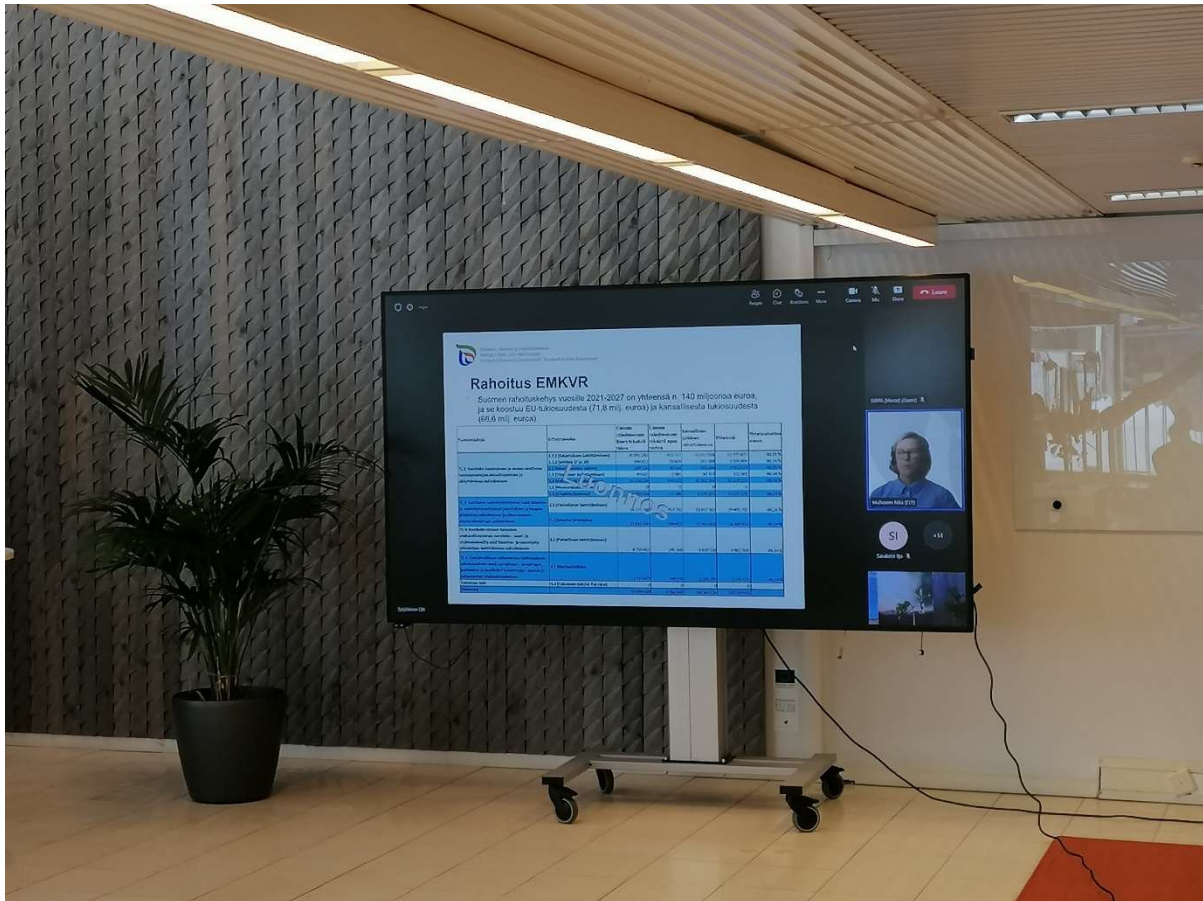
Muuramen ruokapalveluista vastaava Ilja Saralahti kertoi, kuinka heillä on lisätty lähikalan tarjontaa ja hyvin pitkälti korvattu ulkomainen kala kotimaisella. Lähikalan käyttö tukee suoraan kunnan ruokapalvelujen arvoja. Vaikka hinta on tärkeä tekijä hankinnoissa, ei se ole toiminut lähtökohtana ruokalistojen laadittaessa. Tällä hetkellä Muuramessa on käytössä kaksi lähikalatuotetta; muikku ja lahnapyörykkä. Saralahti kertoi esityksessään, kuinka helposti tuotteiden tilaus on toiminut ja miten hyvin toimittajien kanssa yhteistyö on jatkunut. Tuotteet tulevat pakasteena, joten käyttö ja säilytys on ollut helppoa. Muuramessa on edelleen kiinnostusta lisätä lähikalan tarjontaa. Saatavuus, jalostusaste ja hinta ovat ratkaisevassa asemassa. Keittiöissä on rajalliset resurssit käsitellä ja jalostaa tuotteita, joten hankintojen pitää olla melko pitkälle jalostettuja, jotta tuotteita on helppo käyttää. Esityksen jälkeen Juha Piilola kehui Muuramen toimintaa ja esimerkkiä. Piilola kommentoi, kuinka alalle tarvitaan lisää jalostajia, jotta ammattikeittiöille voidaan kalatuotteita tarjota. Kalastajilla ei ole välttämättä itsellä kapasiteettia tai resursseja itse jalostaa kaloja haluttuun muotoon, vaan erillisten jalostajien olisi hyvä valmistaa tarvittavia jalosteita ja puolijalosteita suurtalouskeittiöihin. Ilja Saralahti toivoi yhteydenottoja kalastajilta ja jalostajilta, joilla voisi olla kalatuotteita tarjolla heidän käyttöönsä.

Esitys: <https://www.paijanne-leader.fi/wp-content/uploads/2022/04/lahikalapva6.4.22-Ilja-Saralahti.pptx>

## Miia Muhonen - “Rahoitusmahdollisuudet kala-alalla, (EMKR/EMKVR)”

Pohjois-Savon ELY-keskuksen Miia Muhonen kertoi tilaisuudessa Euroopan meri- ja kalatalousrahaston (EMKR) ohjelmakaudesta 2014–2020 ja tulevasta Euroopan meri- kalatalous- ja vesiviljelyrahaston (EMKVR) 2021–2027 ohjelmakaudesta. Muhonen esitti, minkälaisiin hankkeisiin tukea on haettu menneellä kaudella ja minkälaisia toimenpiteitä niillä on tehty. Hän kertoi, minkälaisia tukiedellytyksiä tällä kaudella on ollut, ja kuinka ne todennäköisesti pysyvät suhteellisen samanlaisena tulevallakin kaudella. Suomen EMKVR-ohjelma on hyväksytty valtioneuvostossa ja on lähetetty Euroopan komission hyväksyttäväksi. Valtioneuvoston asetus on valmisteilla, lausuntoaika asetuksesta umpeutuu 21.4.2022 (<https://mmm.fi/hanke2?tunnus=MMM011:00/2022>). Muhonen kertoi, että tulevan ohjelmakauden ensimmäiset hakumenettelyt on avattu, loput tarkoitus avata haettavaksi, kun komissio on hyväksynyt Suomen ohjelman. Esimerkiksi kalastuksen investointeihin voi tukihakemuksia jo tehdä, mutta tukipäätökset tehdään vasta, kun ohjelma on hyväksytty komissiossa. Todennäköisesti kaikki tukihakemukset ovat auki alkusyksystä. Muhonen kertoi, uuden ohjelmakauden tavoitteista ja ohjelmakausien eroista. Uudella kaudella mm. myös II-ryhmän kalastajat ovat mukana rahoituksen piirissä ja uusia rahoitusvälineitä on käytössä (esim. Innovaatiosetelit ja lainantakaukset). Esityksen lopuksi Muhonen tiedotti valtion nopeista tukitoimista, kohonneiden tuotantokustannusten, kansainvälisten markkinahäiriöiden kompensointiin ja huoltovarmuuden kehittämiseen. Näihin toimenpiteisiin kohdennetaan 5 miljoonaa euroa. Tukea voi hakea koronatukien tapaan ELY-keskuksilta, haku tulee avoimeksi alkukesästä.





Osa esiintyjistä oli mukana etäyhteydellä. Miia Muhonen (Pohjois-Savon ELY) kertoi kala-alan rahoitusmahdollisuuksista.

Esitys: <https://www.paijanne-leader.fi/wp-content/uploads/2022/04/Lahikalapaiva-Saarijarvi-6.4.2022.pptx>

Tero Forsman - "Pyhäjärvi-instituutin kalahankkeet"

Päivän viimeisessä esityksessä kuultiin Pyhäjärvi-instituutin kalatalouteen liittyvistä hankkeista. Kehittämispäällikkö Tero Forsman aloitti esityksen kertomalla instituutista ja sen toiminnasta. Forsman jatkoi kertomalla perustietoja Pyhäjärvestä ja siellä tapahtuvasta ammattikalastuksesta. Pyhäjärvellä avovesinuottauksen rooli on korostunut viime vuosina, tämän talven hyvä jäätilanne on mahdollistanut myös hyvän talvinuottauskauden. Nuottakuntia talvella on tosin ollut vain yksi, avovesikautena kaksi. Tärkeimmät saaliskalat Pyhäjärvellä ovat ahven, särki ja muikku. Pyhäjärvi on myös erittäin merkittävä täplärapujärvi. Hankkeista Forsman mainitsi mm. "kuoreherkkuja lautasilille" -hankkeen, jossa TKI-toiminnalla tuoteistetaan uusia tuotteita kuoreista, sekä "Säkylän Pyhäjärven hoitokalastuksen seurannat (Hoito21)" -hankkeen, jonka tarkoituksena on tuottaa tietoa Pyhäjärven hoitokalastuksen vaikutuksista ravintoketjuun ja kalastoon sekä tuottaa tietoa kalastuksen säätelyn tueksi. Hankkeen toimenpiteinä on mm. verkkokoekalastuksia ja kalojen iän- ja kasvunmäärittämiä.

Esitys: <https://www.paijanne-leader.fi/wp-content/uploads/2022/04/Pyhajarvi-instituutin-kalahankkeita-Lahikalatilaisuus-6.4..2022.pdf>





Logistiikan järjestäminen:

Suunnitteilla kalastajien yhteinen sovellus yhteiskuljetuksiin (apuväline), jolla nähdään muiden kalastajien reitit – taustalla sovellus laskee älykkäästi/ optimoi reittejä & aikatauluja – kukin voi halutessaan osallistua – mahdollisesti jatkossa myös laskutusominaisuuksia. Kuljetusfirma erillinen, kylmäasemat optimoidusti reitin varrella

Kalakauppa-sovellus konseptointitasolla (Xamk) – kalaa suoraan kalastajalta kuluttajalle – tässäkin logistiikka suurin haaste (kustannustehokkuus) => mahdollisesti välilylmäasemat myös käyttöön – vaatii kolmannen osapuolen em. (Wolt?)

- Haasteena tällä hetkellä, että kalastajat ovat "yhden tukkurin orjia"
- Kalastaja ei saa tällä hetkellä riittävää hintaa, jotta pystyisi kattamaan kovin paljon lisäkustannuksia (kuljetukset ym.), myös rajallinen aikaresurssi haastaa – perustehtävä se johon keskityttävä
- Painopistettä uusien kalastajien innostamiseksi alalle
- Pakastustilat – kala talteen silloin, kun sitä tulee
- Hyvät fasilitetit ovat aiemmin houkutelleet "ympäriilleen" kalastajia
- Aiemmin kalaa osattiin käyttää ja valmistaa ruoaksi (kuluttajat)
- Ulkomaisen kalan tuonti vs. kotimaisen tukitoimet?
- Jäljitettävyyden entistä parempi hyödyntäminen – koontierien alkuperä loppuasiakkaalle

## Logistiikka "LOHET"



Raaka-aineen toimitusvarmuus:

Uudet kalastajat, kalastaminen ammattina kiinnostavuus & kannattavuus, mahdollisuus päästä alalle alkuun (lähtötiedot, mestari-kisälli –malli)

Uusien yritysten/kalastajien investointien kannattavuus- ja liiketoimintalaskelmat – tuki ja apu

Pakastus: puskuri ja sesongin saaliit talteen, rospuuttokelien saantihasteiden taklaaminen

Varastointi/pakastus:

Perkuujätteet kustannustekijä – kompostointi & maanparannus & biopoltoaineeksi – nykyisillä ja tuleville energian hinnoilla tulevaisuutta!

Tarvitaan yhteisiä tiloja ja laitteita – ajankäyttö, kustannus/kalastaja/saalis

Kalastajat kyllä huolehtivat kylmäketjusta

Vajaasti hyödynnetyn saaliin käyttö (hoitokalastus):

Hoitokalastuksella pystytään vaikuttamaan veden laatuun ja kalakantoihin – hoitokalastussaaliit suunnitelmallisesti, ammattimaisesti elintarvikekäyttöön ja tuotekehitykseen yhteistyössä loppukäyttäjien kanssa – tähän liittyvät myös tarvittavat käsittely- ja jalostustilat (elintarvikelainsäädäntö huomioiden) asiaallisilla etäisyyksillä

Jäähileasemat, kalasatamat ja jalostuspaikat

Jäähileasemat "pakollisia", oltava rannalla, jalostustilat voivat hyvinkin sijaita logistisesti järkevämmiin esim. taajamassa/ teollisuusalueella tms.

kalastajien aktivointi yhteistoimintaan tilojen rakentamisen/investointien osalta (perkaus, jalostus) – tarvitaan tietoa ja verkostoitumista, liiketoimintaosaamista ja tukea laskelmiin sekä rahoituksen hakuun

Uudet tavat myydä/ostaa kalaa:

Markkinoinnissa: Tuotteissa ja myytävässä kalassa ehdottoman tärkeä viestiä kestäväyydestä ja vastuullisuudesta loppukäyttäjille ja kuluttajille

=> esim. yksinkertainen vertailuinformaatio (esim. tonnikala vs. särki)

Myynti & osto: Xamkin esittelemä sovellus ym. vastaavat digitaaliset välineet – varsinkin suoraan kuluttajille

Keskitetty lähikalan ja lähiruuan viikko/päivät ammattikeittiöillä (esim. pohjoisen Keski-Suomen julkiset keittiöt) – tilaukset, toimitukset kustannustehokkaammin

Suoramyynti tehokkaammaksi, lähemmäksi kuluttajaa (tieto), reaaliaikainen viestintä (mitä saalista, missä, mihin hintaan, mitä jäljellä), REKO-myynti

## Lupapolitiikka "SALAKAT"



Valistustyötä  
vesialueenomistajille

**KHS:iin  
selkeyttä**

Kalaneuvottelija

**Yhteiset  
tapaamiset  
(osakaskunnat  
ja kalastajat...)**

# Lupapolitiikka "HAUET"



**Avoimuus  
joka  
suuntaan**

Yhteistyön  
tulisi olla  
avointa,  
keskustelua  
käytännön  
asioista

Laissa virhe,  
että voidaan  
suorittaa  
manttaalien  
mukainen  
äänestys

**Kalastuslain  
tuomat  
ongelmat**

Ristiritatilanteissa  
kaupallinen kalastaja  
jää usein yksin

**Nuorempaan  
väkeä  
kaivataan.**

Osakaskuntien  
kautta on helpompi  
saada lupia

Isot maanomistajat  
mukaan kokouksiin

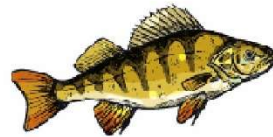
Ongelma on,  
että  
osakaskuntien  
jäsenet ovat  
iäkkäitä.

Kaupunkien edustus  
osakaskuntien  
kokouksiin,  
varsinkin jos  
omistuksessa on  
vesialueita

Julkishallinnon tulisi  
olla kaupallisen  
kalastajan puolella

Käyttö- ja  
hoitosuunnitelman  
tulisi olla  
kaupallistakalastusta  
mahdollistava

# Yhteistyö "AHVENET"



**Yhteiset  
tapaamiset**

**Osakaskuntien  
yhdistymiset**

**Faktaa  
vesialueenomistajille  
(ja muille toimijoille)**

**Uusi sukupolvi  
(mahdollistaa  
yhteistyön)**

**Viranomaiset  
näkyville ja  
helposti  
lähestyttävälle**

**Viranomaiset  
neuvovat**

**Uudet innovaatiot  
(reseptit...) ja  
yhteistyökuviot  
(ravintolat...)**

**Kalaneuvottelija  
(avustaa hankalissa  
tapauksissa)**

**Asennekasvatus**

**Digitalisaatio  
logistiikassa  
(Xamk:n  
hanke)**

**Hyvät  
esimerkit  
(Keski-Puula)**

**Reko-toiminta, ym.**

**Toimijoiden  
yhteiset  
hankkeet  
(yritysryhmät)**

**Hyvät  
esimerkit  
myös  
kunnissa  
(Muurame)**



## Yhteistyö "MATEET"

Janne, Kari,  
Hannu ja  
Antti

Osakaskunt  
amalli

Osuuskuntamalli,  
ei ole fyysisesti  
helposti  
ratkaistavissa

Kaluston  
osalta  
mahdollinen

Julkishallinnon  
(Kuntien ja  
kaupunkien )rooli

Kalasadamien  
osalta  
olennainen

Ruokahankintojen  
osalta oleellinen,  
myös kasvattajana  
ruokakulttuurissa

Kalan ostu kaatuu  
hintapolitiikkaan

Logistiikka  
yhteistyöllä+myyntikana  
va

Valmiit  
runkolinjat,  
kalastajat  
kaukana

Sumputus

Pikapakastimet

Aikataulut  
eivät  
"natsaa"

XAMK,  
pääväylille  
pysäkkejä

"Logistiikka  
-Tinder"

Kala ei voi  
odottaa  
terminaalissa

Osuukunta, jossa  
logistiikkavastaava

Kuljetusten  
polttoainehinnat ja  
työvoimapula ovat  
toiminnan puolella

Amazon,  
Odin, yms.

Hanketoimijoid  
en ja yrittäjien  
yhteistyö

**Ei  
toimi**

Tilastot ja data  
vanshentunutta

Pystyttävä  
rahoittamaan  
laitteita tai  
toimenpiteitä,  
mitä ei ole  
edes olemassa

Yrittäjien pitäisi olla  
mukaan  
vaikuttamassa, onko  
aikaa

Eduvalvonta  
epäonnistunut

Yrityslähtöisempään  
suuntaan ollaan  
menossa

Siltaa  
yritystoiminnan ja  
hanketoiminnan  
välillä ei ole  
onnistuttu  
rakentamaan

**Poliittinen  
ympäristö**

Yrvoi toimia  
vaikuttamisittajällä ei  
ole aikaa, siksi  
hanketyö voisi toimia  
vaikuttamiskanavana

Kala-alan  
professuuri

Yritysryhmä  
hankkeet

Elintarvikeyrityksille  
mahdollisia

Lähiryökahankkeet

Työpajojen tuotokset olivat hyvin kattavat. Ryhmätyöskentelyn jälkeen jokainen työpaja esitteli oman aikaansaannoksensa. Kommentteja ja juttua riitti runsaasti esittelyjen aikana ja niiden jälkeenkin. Lähes joka ryhmällä (aiheesta riippumatta) muutama tärkeä seikka nousi esiin:

- Uusia toimijoita kaivataan alalle. Nuoria tekijöitä pitää saada lisää alkutuotannon pariin ja innostumaan kalataloudesta. Tässä mestari-kisälli -tyylinen tapa kouluttaa nuoria ammattikalastajiksi on toimiva ja suhteellisen nopea tapa.
- Uudenlaisia teknisiä ja digitaalisia ratkaisuja kaivataan helpottamaan kalastajan työtä ja mahdollistamaan uudenlaisia logistisia ratkaisuja ja myyntikanavia. Näissä mm. XAMKin Järvikala- ja Kalakauppa-sovellukset auttavat kalastajia ja kuluttajia.
- Yhteistyötä täytyy tiivistää ja parantaa. Erilaiset tapaamiset ja kokoontumiset auttavat toimijoita muodostamaan yhteistyökuviota. Näissä tilaisuuksissa myös asiantuntijat pystyvät kertomaan tutkimukseen perustuvaa tietoa, jotta mm. vesialueenomistajat pystyvät tekemään ratkaisuja, jotka palvelevat niin kalastajia kuin kaikkia muitakin vesialueen hyödyntäjiä. Myös tiedottamista erilaisista hankkeista ja hyvistä esimerkeistä on parannettava, jotta kaikilla on mahdollisuus päästä käsiksi näihin tärkeisiin tietoihin.
- Kaikki mahdollinen hyödynnettävä kalaraaka-aine on hyödynnettävä, lähtökohtaisesti ihmisravinnoksi, mutta kaikki muukin (perkuujätteet, hoitokalastussaalit...) pitäisi hyödyntää. Tulevaisuudessa energiatuotannon omavaraisuus korostuu, joten mm. biokaasun tuotantolaitokset voisivat hyödyntää paremmin kalasaaliita. Myös tässä logistiset haasteet ovat ratkaistavissa yhteistyöllä ja digitaalisia ratkaisuja kehittämällä.

Työpajaosuuden jälkeen Janne Niemimäki kiitti vielä kerran kaikkia osallistujia ja BioPaavoja tilaisuuden mahdollistamisesta. Lähikalapäivä toteutui hienosti, vaikka koronan vuoksi tilaisuutta jouduttiinkin siirtämään ja lopulta järjestämään se hybridimuotoisena. Tekniikka ja BioPaavon tilat toimivat kuitenkin erinomaisesti. Lähikalapäivä tarjosi osallistujille paljon mielenkiintoisia esityksiä ja työpajat toivottavasti antoivat uusia eväitä jatkaa ja kehittää jokaisen toimintaa.

Lisätietoja tapahtumasta:

**Janne Niemimäki**

Kalatalouskoordinaattori

Sisä-Suomen kalatalousryhmä

puh: 044 7440396

email: [janne.niemimaki@paijanne-leader.fi](mailto:janne.niemimaki@paijanne-leader.fi)

<http://www.paijanne-leader.fi/kalatalousryhma>

Kustaankuja 2

17200 VÄÄKSY

