

# Kuha-Suomen kalatalousryhmä

## Järvestä lautaselle luonnos kalatalousryhmän strategiasta



Euroopan maaseudun  
kehittämisen maatalousrahasto:  
Eurooppa investoi maaseutualueisiin



Elinkeino-, liikenne- ja  
ympäristökeskus



## Sisällys

1	Johdanto .....	3
2	Toiminta-alue.....	3
3	Yleistä elinkeinokalataloudesta alueella ja kehittämistarpeista.....	4
3.1	Yhteys hallituksen kotimaisen kalan edistämishjelmaan ja sen tavoitteisiin.....	4
3.2	Kalastuksen mahdollistaminen ja pääsy järville .....	5
3.3	Toimintatapojen muutostarve ja uudet myyntikanavat .....	5
3.4	Monipuolisesti kaikkia kaloja pöytään .....	5
3.5	Laajat kalavedet tarjoavat mahdollisuuden useille eri toimijoille.....	6
3.6	Puhtaista vesistä kalaa monipuolisesti ympäri vuoden.....	6
4	Elinkeinot .....	6
4.1	Kaupallinen kalastus ja kalan jalostus .....	6
4.2	Kalastusmatkailu.....	7
4.3	Kalanviljely.....	8
5	SWOT-analyysi .....	8
6	Kalatalouden kehittämisen osa-alueet ja toimenpiteet .....	10
6.1	Lähiruokaa kestävästi ja laadukkaasti kuluttajille – järvestä lautaselle .....	10
6.2	Monimuotoisuuden lisääminen, puhtaat kalavedet sekä ilmastonmuutokseen varautuminen ja sen vaikutusten huomioiminen.....	10
6.3	Kalatalouden bisneksen kehittäminen .....	10
6.4	Uusia yrittäjiä kalatalouden aloille .....	11
6.5	Koulutus.....	11
7	Paikallinen osallistuminen strategian valmisteluun .....	12
8	Kalatalousryhmän hallinnointi ja hakeminen .....	12
8.1	Hallinnointi ja aktivointi.....	12
8.2	Hankkeiden valinta ja päätöksenteko .....	12
8.3	Hankkeiden valintakriteerit .....	13
8.4	Seuranta ja arviointi .....	13
8.5	Ryhmän toiminnan vaikuttavuuden arviointi ja indikaattorit .....	13
8.6	Viestintä.....	13
8.7	Yhteistyökumppanit ja muut rahoituskanavat .....	14
9	Kestävän kehityksen periaatteiden huomiointi.....	14
10	Kansallinen yhteistyö, verkostoituminen ja kansainvälinen yhteistyö.....	14
11	Yhteys muihin kehittämissohjelmiin .....	14
12	Kustannusten jakaminen osa-alueittain ja rahoitus .....	14

# 1 Johdanto

Paikalliset kalatalouden toimintaryhmät edistävät Suomessa elinkeinokalatalouden ja maaseudun kehittämistä alueensa kalatalousstrategian tavoitteiden mukaisesti. Etelä-Pohjanmaan, Kanta-Hämeen ja Pirkanmaan alueella ei ole ollut omaa ryhmää. Tarvetta paikalliselle kehittämiselle olisi: tehdyn kyselyn perusteella alan toimijoilla on halukuutta verkostoitumiseen, toimintansa kehittämiseen ja investointeihin. Koska tälle alueelle ei ole vielä aikaisemmin ohjattu kalatalouden kehittämisrahoja, tulisi ryhmän rahoittaminen olla ensisijaisena tavoitteena yrittäjien ja alueellisen kalatalouden kehittämisen tasavertaisuuden vuoksi.

Lähiaruoka ja ilmastoystävällinen ruokavalio kiinnostavat kuluttajia erityisesti suurissa kasvukeskuksissa. Toiminta-alueella on monipuoliset, pyynninkestävät kala- ja täplärapukannat ja kysyntää paikallisesti pyydetylle kalalle ja kalajalosteille. Alueen kalastus on kovassa nosteessa. Nyt on tarvetta toimenpiteille, joilla voidaan tukea maaseudun yrittäjien toimintaa niin, että he kykenevät vastaamaan kuluttajien tarpeisiin. Ketju järvestä lautaselle tulee saada kuntoon. Kalatalouden toimintaryhmä pystyy joustavasti kohdentamaan varoja sellaisiin yhteisiin toimenpiteisiin, mitkä alan paikalliset toimijat näkevät tarpeelliseksi.

Sisävesialueen kalastus elää tällä hetkellä murroksessa; nuoria kalastajia olisi tulossa lisää, mutta lupien saanti on paikoin vaikeaa ja kokemusta tarvittaisiin lisää. Pitkään alalla olleet hakevat uusia toimintamuotoja kalastuksen kohdentuessa uusiin kalalajeihin. Tavoitteena on myös kannattavuuden lisääminen. Strategia-alueella kaupallisen kalastuksen ylivoimaisesti merkittävin saalislaji on kuha, jonka kalastusta voidaan lisätä edelleen. Myös muikunkalastuksen volyymi olisi mahdollista kaksinkertaistaa, ja kalastus olisi edelleen kestäväällä tasolla. Saalispotentiaalista huolimatta kalanjalostajayrityksillä ja kalakaupalla on pulaa kotimaisesta järvikalasta. Särkikalojen nousu halutuksi kalaproteiiniksi ja kalamassan raaka-aineeksi on yllättänyt positiivisesti. Pyyntimenetelmiä on pilotoitu, mutta potentiaalia ei ole saatu kunnolla hyödynnettyä.

Kalastajat olisivat kiinnostuneita mahdollisuuksista tehdä yhteistyötä maaseudun muiden toimijoiden kanssa; lähikalan käyttäminen maaseutumatkailuyrityksissä, saaliin suoramyynti kuluttajille jne. Alueella on kaupallisen kalastuksen ja jalostusyritysten lisäksi runsaasti kalastusopasyrityksiä ja matkailuyrityksiä, jotka voisivat tarjota kalastusta yhtenä palveluna. Kalastusmatkailu vetää asiakkaita mm. Venäjän, Saksan, Ranskan ja Baltian maiden suunnalta.

Kehityслоikan toteuttamiseksi tarvitaan uusi rahoitusmuoto, jota paikallisesti toimivat kalatalousyrittäjät voivat hyödyntää ja luoda kasvumahdollisuuksia maaseudulle. Kalatalouden toimintaryhmä edistää yhteistyöverkostojen tiivistämistä. Se voi myös avata alan toimijoille mahdollisuuksia yritystoiminnan kehittämiseen sekä luoda uusia markkinointi- ja myyntikanavia.

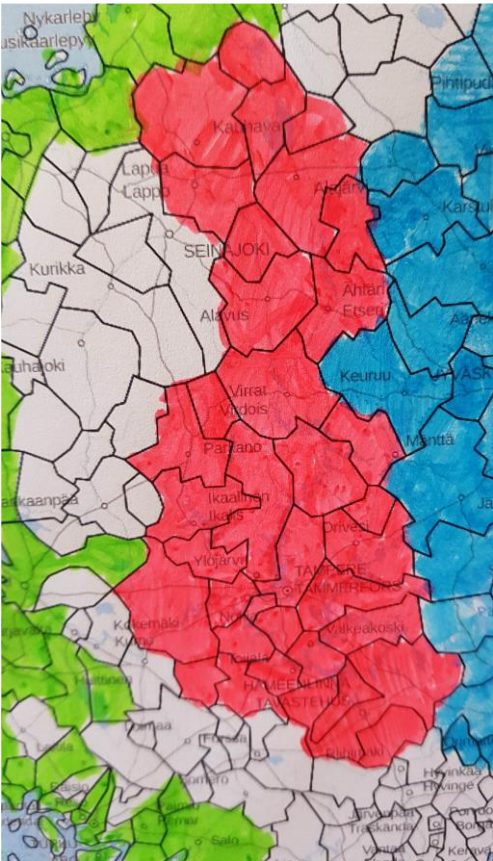
## 2 Toiminta-alue

Ryhmän toiminta-alue kattaa Kokemäenjoen vesistöalueen ja Lappajärven seudun (kartta 1). Alueella asuu noin 700 000 ihmistä. Kaupallisten kalastajien rekisterin mukaan siellä toimii tällä hetkellä vajaa 160 kalastajaa. Erityisesti hyvillä kuhajärvillä (mm. Kulo-Rautavesi, Kyrösjärvi, Lappajärvi, Pyhäjärvi, Vanajavesi ja Ähtärinjärvi) kaupallinen kalastus on aktiivista. Tampereen lähialue isoine kuluttajaryhmineen takaa kalastajille hyvän toimintaympäristön.

Kala-alan laitoksia on Ruokaviraston tietojen mukaan 17 kpl. Kala-alaan liittyvien elintarvikehuoneistojen määrä ei ole tiedossa. Alueella toimii 23 erilaista kalankasvattajaa. Näistä 18 on luonnonravintolammikkokasvattajia, yhdellä on mädinhautomo ja neljällä on kalan- tai ravunkasvatuslaitos. Kalastusmatkailusta säännöllisiä tuloja saavia yrityksiä on alueella useita kymmeniä.

Etäisyydet ovat toimintaryhmän alueella maltilliset. Tampere kehyskuntineen on keskeisellä paikalla ja koko aluetta tarkasteltaessa hyvien liikenneyhteyksien päässä. Se on voimakkaasti kasvava, muuttovoittoinen alue, jolla tehdään vahvasti satsauksia tulevaisuuteen. 100 kilometrin etäisyydellä Tampereesta asuu 736 000 asukasta ja sijaitsee yhteensä 197 000 työpaikkaa. Tampereen 30 minuutin etäisyysvyöhykkeellä asuu noin 400 000 asukasta ja sijaitsee 110 000 työpaikkaa. Lisäksi alueella on muita kaupunkeja, joihin asutus painottuu. Merkittäviä kuluttajatihentymiä ovat mm. Sastamala, Nokia ja Pirkkala lännessä, Hämeenlinna, Janakkala ja Valkeakoski etelässä sekä Virrat ja Seinäjoen-Lapuan alue pohjoisessa.

Kartta 1 ja taulukko 1. Suunniteltu toimialue ja sen kuntien asukasmäärät Leader-ryhmittäin.



		asukkaita
<b>Poko</b>	Juupajoki	1844
	Mänttä-Vilppula	9855
	Ruovesi	4283
	Virrat	6544
<b>Kantri</b>	Lempäälä	23523
	Orivesi	9158
	Pirkkala	19623
	Vesilahti	4355
	Kangasala	31868
	Nokia	33929
	Tampere	238140
Ylöjärvi	33254	
<b>Joutsenten reitti</b>	Sastamala	24277
	Hämeenkyrö	10404
<b>Leader Kuudesta</b>	Alavus	11468
	Kuortane	3551
	Soini	2052
<b>Aktiivinen Pohjois-Satakunta</b>	Ähtäri	5616
	Ikaalinen	6942
	Kihniö	1865
<b>Pirkan Helmi</b>	Parkano	6404
	Akaa	16475
	Urjala	4688
<b>Leader Vesuri</b>	Valkeakoski	20972
	Pälkäne	6435
<b>Aisapari</b>	Keuruu	9605
	Alajärvi	9700
	Evijärvi	2425
	Kauhava	15726
	Lappajärvi	2996
<b>Linnaseutu</b>	Lapua	14278
	Vimpeli	2827
	Janakkala	16413
	Hämeenlinna	67633
	Hattula	9422
	<b>Yhteensä:</b>	<b>688550</b>

### 3 Yleistä elinkeinokalataloudesta alueella ja kehittämistarpeista

#### 3.1 Yhteys hallituksen kotimaisen kalan edistämishjelmaan ja sen tavoitteisiin

Hallitusohjelman tavoitteena on edistää kotimaisen kalan käyttöä. Kotimaisen kalan edistämishjelman tavoitteena on toimialan kestävä kasvu ja uudistuminen sekä kalan käytön kaksinkertaistaminen. Kasvun toivotaan tapahtuvan pääosin kotimaisen kalan käytön lisäämisellä. Tällä hetkellä suomalaisten käyttämää kalasta noin 20 % on kotimaista. Kalan kulutus vuodessa on noin 14 kg/hlö, josta vain 4 kg on kotimaista. Edistämishjelman tavoitteiden saavuttaminen edellyttää sisävesien kaupallisen kalastuksen tukemista, jatkojalostuksen tehostamista ja markkinointia. Nyt suunnitellun kalatalousryhmän toimialueella olisi potentiaalia lisätä kalakantojen hyödyntämistä ja kehittää samalla kalatalouteen liittyvää yritystoimintaa.

Lähirooka, ruuan eettisyys ja ”luonnon parantava vaikutus” ovat nousevia trendejä etenkin koulutettujen ja nuorten kuluttajien keskuudessa. Ruoka ei ole enää yhdentekevää vatsan täytettä: kuluttaja haluaa vaikuttaa ja ottaa kantaa valinnoillaan ruoan alkuperään. Logistiikasta aiheutuneet ilmastovaikutukset ovat kotimaisella kalalla vähäisemmät kuin tuontikalalla, ja lähikala on kaikin puolin hyväksyttävä valinta lautaselle. Kuluttajien kysyntään on syytä vastata, ja hyödyntää tämä mahdollisuus toiminnan kehittämiseen.

### **3.2 Kalastuksen mahdollistaminen ja pääsy järville**

Jos kaupallista kalastusta sisävesillä ei mahdollisteta, ei lähikaupan tiskiltä ole saatavilla kotimaista luonnonkalaa. Suurimmat ongelmat ovat tällä hetkellä vaikeus saada kalastuslupia sekä kalastajien vähyys ja ikääntyminen. Jos kalastajille ei järjesty pyyntioikeuksia, kala ei liiku järveltä lautaselle. Uusia kaupallisia kalastajia tulee saada lisää etenkin sellaisille maaseudun alueille, joilla kalastus on vähäistä.

Myös kulku kalavesille tulee taata. Monilla järvillä rannat ovat tiiviisti rakennettuja, eikä vesille pääsy ole enää niin yksinkertaista. Kuljetuskaluston jättäminen turvattomaan paikkaan voi olla riski. Rantautumispaikka saattaa olla eri puolella järveä kuin apajapaikat. Tällöin aiheutuu turhaa matkantekoa sekä autolla että veneellä. Kalastusmatkailuyrittäjille pitää taata riittävän isot, monipuoliset ja yhtenäiset lupa-alueet toiminnalleen. Lisäksi tarvitaan nuotio- ja taukopaikkoja sekä rantautumislaitureita ja huoltotiloja.

### **3.3 Toimintatapojen muutostarve ja uudet myyntikanavat**

Korona-pandemian aikana monet kalamarkkinat peruttiin. Myös aikaisemmat myyntikanavat tukkuportaisiin ovat monin paikoin olleet kiinni. Kalastajien on pitänyt muuttaa toimintatapaansa niin tuotteiden markkinoinnin kuin myynnin suhteen. Kuluttajat haluaisivat ostaa suoraan kalastajilta ja alkutuottajilta tuoretta kalaa ja valmiita kalatuotteita. Tällä hetkellä kalan suoramyynä on alueella vähäistä. Eräät toimijat kuitenkin hyödyntävät Facebook-sivujen kautta markkinoituja REKO-ryhmiä sekä käyttävät sosiaalista mediaa markkinointikanavana. Kaupallisilla kalastajilla voisi olla saaliin markkinointiin tehty puhelinsovellus, jolla saaliin saisi myyntiin heti järveltä. Tämä voisi palvella esim. ravintoloita, lounasruokaloita sekä maaseutu-matkailuyrittäjiä.

Myös kalasoppaiden toiminta on ollut ahdingossa ulkomaisten matkailijoiden kadottua. Alalla tarvitaan toiminnan tehostamista, lisäkoulutusta ja palveluiden markkinointia mm. verkostoja hyödyntäen.

### **3.4 Monipuolisesti kaikkia kaloja pöytään**

Särkikaloilla on tällä hetkellä kova kysyntä. Kotimaiset säilykkeet sekä kalapihvit ja -pyörykät ovat saaneet hyvän vastaanoton. Raaka-ainetta riittäisi, ja kala olisi pyydetävissä kylmän veden aikaan niin, ettei makuhaittoja tulisi. Ketju ei vielä toimi sujuvasti, eikä jalostuslaitoksiin saada raaka-ainetta kysyntää vastaavaa määrää. Pyyntimenetelmätkin vaativat opettelua: särkikaloja ei pyydetä samalla kalustolla ja samoilta paikoilta kuin kuhaa, ahventa tai siikaa. Vajaasti hyödynnettyihin kalalajeihin kohdistuva kaupallinen kalastus on yleisesti hyväksyttyä, joten kalastuslupia on mahdollista saada helpommin kuin esimerkiksi kuhan verkopyyntiin. Keskusteluyhteyttä ja luottamusta vesialueen omistajien ja kalastajien välillä tarvitaan.

Etenkin arkisin kuluttaja haluaa valmista kalaa helpossa muodossa. Kotimainen kala koetaan kalliiksi tuotteeksi ja sen imagon nostamiseksi tulee tehdä töitä. Isoissa asutuskeskuksissa voisi olla järkevää markkinoida vajaasti hyödynnettyjä ja usein sivusaaliina saatuja kalalajeja uusille käyttäjäryhmille. Ruuanlaitto ja itämaiset trendit ovat nyt kovassa nosteessa.

On tarpeen lisätä kaikkien kotimaisten kalalajien käyttöä ja tehdä markkinointia niiden käytöstä. Vähittäiskaupat ovat lanseeranneet ”satokausikalat” ja tätä tulee edelleen jatkaa. Hauen arvostusta on saatu vähitellen nostettua, mutta myös muiden lajien käytön edistämistä tulee tehdä.

### **3.5 Laajat kalavedet tarjoavat mahdollisuuden useille eri toimijoille**

Kaupallisen kalastuksen imagon nostaminen on tarpeen. Tätä pitäisi tehdä sekä luvanmyöntäjien että kuluttajien keskuudessa. Kalastus seisovilla pyydyksillä vähenee vuosittain, etenkin kun perinteinen kotitarvekalastus vähenee koko ajan kalastajien ikääntyessä. Monissa suunnitellun toimintaryhmän järvissä on vahvempi kuhakanta kuin koskaan. Nyt on aika hyödyntää tilanne eikä turhaan asettaa tiukkoja rajoituksia pyyntivahvan kannan suojelemiseksi.

Suomen luonto monipuolisine kalakantoineen tarjoaa hyvän toimintaympäristön kalastusmatkailun ja kalastusoppaiden palveluiden tarjontaan. Kalastusmatkailu on melko uusi toimiala ja vaatii edelleen kehittämistä. Erilaisten ohjelmalveluiden kysyntä ja käyttö on nousussa. Verkostoitumista maaseudun eri toimijoiden kanssa tarvitaan lisää.

### **3.6 Puhtaista vesistä kalaa monipuolisesti ympäri vuoden**

Ilmastonmuutos vaikuttaa etenkin Etelä-Suomen sisävesiammattikalastajien toimintaan. Suurimpi ongelmia ovat vaihtelevat ääriolosuhteet, talvikalastuskauden merkittävä lyheneminen tai sen puuttuminen kokonaan sekä jatkuvasti vaihtuvat jääolosuhteet. Talviaikaiset runsaat sateet lisäävät virtauksia, mikä heikentää jäätä poikkeuksellisissa paikoissa. Tämä aiheuttaa turvallisuusongelmia. Huonoihin jäätalviin on jatkossa varauduttava ja pyrittävä muuttamaan toimintatapoja ja kehittämään kalustoa niin, että kalastus on mahdollista myös vaihtelevissa sääoloissa. Syksyn piileväkukintojen takia kalastus seisovilla pyydyksillä voi käydä loppusyksyllä paikoitellen lähes mahdottomaksi pyydysten nopean likaantumisen vuoksi.

Ilmaston lämpeneminen vaikuttaa kalakantoihin. Osittain muutokset ovat olleet positiivisia, ja etenkin kuha ja ahven ovat olleet hyötyjinä. Puhtaat kalavedet ja kalat ovat edellytys kaupallisen kalastuksen ja kalastusmatkailun hyvälle imagolle. Vesien pistekuormittajat ovat vähentyneet ja vesien laatu on parantunut huomattavasti monilla alueilla niin, että se ei ole este kalatalouden yritystoiminnalle. Kaikkien toimijoiden tulee pyrkiä omalla toiminnallaan säilyttämään hyvä veden laatu. Muovijätteen, polttoainejäämien ja muiden vierasaineiden päätyminen vesiin tulee estää – kuten myös haamupyydysten ja pyydysten osien.

## **4 Elinkeinot**

### **4.1 Kaupallinen kalastus ja kalan jalostus**

Suunnitelma-alueella kaupallisen kalastajan rekisterin ryhmiin 1 ja 2 kuuluvat 160 henkilöä kalastavat yleensä yksin tai tarvittaessa heillä on apuna joku perheenjäsenistä. Palkattua työvoimaa käytetään vain satunnaisesti. Kalastus on aikaa vievää, eikä kalastajalle jää juuri aikaa jatkojalostukseen tai markkinointiin kalastuksen ja kalustohuollon jälkeen. Saalis myydään eteenpäin pyöreänä tai matalasti jalostettuna.

Muutamilla isoilla järvillä on laajoja yhtenäislupa-alueita kaupalliseen kalastukseen tai isoja osakaskuntia vesialueiden omistajina. Tällaisia ovat mm. Lappajärvi, Ähtärinjärvi, Kyrösjärvi ja Kulo-Rautaveden alue. Kyrösjärven kalastajilla on yhteistyötä ja alueella toimii yksi jalostus- ja käsittelylaitos. Vain Lappajärvellä on kalasatamia. Muilla alueilla ei ole yhteisessä käytössä olevia tiloja, joissa kalastajat voisivat jalostaa tuoretta

kalaa. Kukin kalastaja joutuukin hankkimaan itse tarvittavat laitteet. Tämä nostaa yksittäisen kalastajan investointikuluja. Tarvetta olisi yhteistoiminnalle ja erilaisille jalostuslaitteiden investointihankkeille.

Jalostuspuolella keskeisiä toimijoita ovat Sata-Hämeen Kalanjaloste (Ikaalinen), Kalaneuvos Hukkanen (Sastamala) ja Kalaherkut Nygren (Tampere). Täplärapujen keräilyä ja jälleenmyyntiä alueella hoitaa Ruokosen Rapu (Orivesi). Isoissa päivittäistavarataloissa on kalatiskaaja, ja ne ottavat kalaa vastaan kalastajilta. Monet ravintolat hyödyntävät ruokalistoiltaan lähikalaa. Osa kalastajista toimittaa mm. kuhaa, särkeä ja täplärapuja myös toimialueen ulkopuolelle, kuten pääkaupunkiseudulle ja Oulun alueelle.

### Kala- ja täplärapusaaliit vuonna 2019

Strategia-alueen kaupallisten kalastajien Luonnonvarakeskukselle ilmoittama kokonaissaali oli 147 000 kg vuonna 2019. Tässä ei ole mukana alueen kaikkien kalastajien saalistietoja. Kaupallinen kalastus on selvästi kohdentunut kuhaan, jonka osuus oli noin 80 000 kg. Seuraavaksi eniten saatiin saaliiksi lahnaa, haukea sekä särkeä. Eniten käytettyjä pyydyksiä ovat harvat, yli 40 mm:n solmuväliltään olevat verkot, joiden osuus kokonaissaaliista oli noin 80 %. Täpläravulla on alueella merkittävä rooli. Tarkemmat tiedot saaliista ja sen jakautumisesta Leader-ryhmien toimialueille on esitetty liitteessä 1.

Kaupallisen kalastajien kokonaissaaliin laskennallinen arvo oli 627 000 €. Kuhasaaliin arvo oli lähes 0,5 milj. € (78 %) ja rapujen osuus 44 000 € (7 %). Hauki oli kolmanneksi arvokkain saalislaji (28 000 € ja 5 %).

Taulukko 2. Kaupallisen kalastuksen Luonnonvarakeskukseen ilmoitetut saaliit suunnitellun toimintaryhmän alueella ja saaliiden laskennallinen arvo lajeittain. Saaliin arvo €/kg Luonnonvarakeskuksen selvityksen perusteella (keltaisella joko arvioitu tai aikaisempien vuosien hinta)

		Saaliin arvo			
Yht.		€/kg/kpl (2019 alv 0%)	lasken.	kalastajahinta €	
Saalis kg	Ahven	4766 kg	2,38	11 343 €	2 %
	Ankerias	35 kg		- €	0 %
	Hauki	12975 kg	2,18	28 286 €	5 %
	Järvilohi	30 kg	6,73	202 €	0 %
	Kuore	173 kg	0,15	26 €	0 %
	<b>Kuha</b>	<b>80399 kg</b>	<b>6,07</b>	<b>488 022 €</b>	<b>78 %</b>
	Lahna	13806 kg	0,99	13 668 €	2 %
	Made	2339 kg	5,22	12 210 €	2 %
	Muikku	3780 kg	2,6	9 828 €	2 %
	Muu laji	12794 kg	0,2	2 559 €	0 %
	Särki	11583 kg	0,23	2 664 €	0 %
	Siika	4115 kg	3	12 345 €	2 %
	Taimen, m	420 kg	4,6	1 932 €	0 %
Kpl	Täplärapu	44318 kpl	1	44 318 €	7 %
	kg	147215 kg		627 402 €	

## 4.2 Kalastusmatkailu

Suunnitelma-alueen monipuoliset isot vesistöt tarjoavat erinomaiset edellytykset kalastusmatkailulle, jossa pääsaalislajeina ovat valkolihaiset petokalat hauki, kuha ja ahven. Myös koskikohteilla ja pienemmällä järvilä on toiminnalle merkitystä. Kalastusmatkailusesonki keskittyy avovesikauteen. Kalastusmatkailualalla kes-

keisiä yrityksiä ovat opastettuja kalaretkiä tarjoavat ohjelmapalveluyritykset ja kalastusmatkailijoita majoittavat majoitusliikkeet, joilla asiakasryhminä ovat koti- ja ulkomaiset matkailijat.

Tällä hetkellä pelkästään Pirkanmaan alueella toimii toistakymmentä varten otettavaa kalastusopasyritystä, joista osa esittelee palvelujaan verkkopalvelussa <https://www.kuhamaa.fi/kalastusoppaat>. Kalastavia matkailijoita majoittavien yritysten lukumäärä on huomattava. Eräät kohteet tarjoavat asiakkailleen ravustusmahdollisuutta ja -välineitä sekä rapujuhlapalveluja. Ulkomaisten loppuasiakkaiden merkitys on ollut suhteellisen suuri. Pandemian väistyttyä kansainväliset asiakkaat palaavat nopeasti käyttämään palveluja. Kotimaisten asiakkaiden merkitys on ollut kasvamaan päin, ja halukkuus ostaa maksullisia kalastuspalveluja on lisääntynyt. Yritystiimien ohella asiakasryhminä ovat yhä useammin kalastuksen harrastajien ryhmät. Kaupungistuminen lisää mahdollisuuksia kalastuselämykseen perustuvien tuotteiden suhteen.

RKTL:n yli 10 vuotta vanhan tutkimuksen (Kalastusmatkailu numeroina, Toivonen 2008) mukaan Suomen 1100:sta kalastusmatkailualan yrityksestä Pirkanmaalle sijoittui 9 %, mikä oli kolmanneksi eniten Lapin (11,9 %) ja Keski-Suomen (10,8 %) jälkeen. Kanta-Hämeeseen yrityksistä sijoittui 1,9 % ja Etelä-Pohjanmaalle 3,8 %. Alan yritysten liikevaihdoksi arvioitiin 18,6 miljoonaa € koko maassa. Kalastusmatkailu työllisti 510 henkilötyövuotta. Helsingin yliopiston Ruralia-instituutin tuoreemmassa, vuonna 2018 toteutussa erämatkailututkimuksessa koko maassa tunnistettiin 511 kalastusmatkailuyritystä, jotka työllistivät 935 henkilötyövuotta.

### **4.3 Kalanviljely**

Suunnitelma-alueen kalanviljely keskittyy poikasten tuottamiseen luonnonvesien kalaistutuksia varten. Alueen intensiivikasvatustaloksissa kasvatetaan mm. siika- ja kirjolohi-istukkaita. Luonnonravintolammikoyritykset tuottavat lähinnä kuhaa ja siikaa. Kuhaistukkaiden kysyntä on hiipunut kuhan luonnollisen lisääntymisen vahvistumisen myötä. Istukkaita toimitetaan jonkin verran alueen ulkopuolelle. Yksi yritys on erikoistunut kuhan mädinhankintaan ja vastakuoriutuneiden kuhanpoikasten tuottamiseen. Yrityksen valtakunnallinen markkinaosuus on huomattava.

## **5 SWOT-analyysi**

Taulukon 3 nelikenttäanalyysiin on koottu kaupallisille kalastajille ja kalastusoppaille tehtyjen kyselyjen tuloksista alueen kalatalouteen ja kalastukseen vaikuttavat vahvuudet, heikkoudet, uhat ja mahdollisuudet.

Suunnitellun toimintaryhmän vahvuutena ovat hyvät, pyyntivahvat ja monipuoliset kalakannat sekä ammattitaitoiset ja innovatiiviset yrittäjät. Alueella kotimaisen kalan kysyntä ylittää tällä hetkellä tarjonnan.

Alan kannattavuutta heikentää saaliin huono hinta, yksin yrittäminen ja tuotteiden alhainen jalostusaste. Heikko taloudellinen kannattavuus estää oman toiminnan kehittämistä, pyynnin lisäämistä ja esim. lisähenkilöiden palkkaamisen. Kalatalous elinkeinona on kuntatasolla pieni, eikä sitä pidetä merkittävänä toimijana. Kalastuselinkeinoista opastointia on vielä nuorta ja sen tunnettavuus on paikoin vähäistä.

Myös muutokset toimintaympäristössä vaativat toimenpiteitä: ilmastonmuutos vaikuttaa käytettäviin pyyntitapoihin, kalastuskauteen ja saaliiseen, kuluttajien odotukset ja ostokäyttäytyminen muuttuvat ja lisäksi kalastuksen eettisen puolen merkitys lisääntyy vaikuttaen asiakkaiden valintoihin ja vaatimuksiin.

Laaja kuluttajakunta tarjoaa lähes rajattomat mahdollisuudet kaikkien kalatalouselinkeinojen toiminnan kehittämiseksi. Lähikalan rooli eettisesti hyvänä vaihtoehtona lisää sen menekkiä. Puhdas luonto tarjoaa monipuoliset mahdollisuudet esim. kalastusoppaiden toiminnalle. Lähimatkailu ja elämysten hankkiminen on suosittua. Nyt on oikea aika vastata nousevaan kysyntään sekä lähiruuan että muiden palveluiden osalta.



Taulukko 3. Kuha-Suomen kalatalousryhmän toimialueen SWOT-analyysi.

Vahvuudet:		Heikkoudet:	
<b>Sisäiset</b>	Tärkein vahvuus: <b>Hyvät ja monipuoliset kalakannat</b> , erityisesti kuha- ja täplärapu, sekä <b>monipuoliset kalavedet</b> .		<b>Saaliin huono hinta</b>
	Paljon <b>ammattitaitoisia, innovatiivisia ja nuoria yrittäjiä</b> , jotka jaksavat kehittää ja yrittää		<b>Yksin yrittäminen</b> , kaupallisten kalastajien välinen yhteistyö vähäistä, ei verkostoitumista
	Iso ja kasvava <b>ostokykyinen ja tiedostava asiakaskunta</b> (paljon kaupungeissa asuvia)		<b>Pienet kala- ja asiakasvirrat</b> vaikeuttavat toiminnan laajentamista ja kehittämistä.
	<b>Kysyntä ylittää tarjonnan</b> (alijäämä kalan suhteen)		Fyysisesti raskas työ - <b>huonot työolosuhteet ja työterveysasiat</b>
			<b>Ongelmat lupa-asioissa:</b> käytössä olevat luvat liian vähäisiä ja lyhytaikaisia, epätasainen kalastuspaine, rikkonaiset lupa-alueet tärkein
			Rajalliset investointimahdollisuudet, esim. kalankäsittelytilat, tukikohdan puuttuminen, oheislaitteet
			<b>Kalatalouselinkeinojen merkitys kuntatasolla on pieni</b> , eikä sen potentiaalia tunnusteta merkittäväksi toimialaksi.
Mahdollisuudet:		Uhat:	
<b>Ulkoiset</b>	<b>Lähi-kalan ja luontopalveluiden kysynnän lisääntyminen</b> ja kuluttajien ostopotentiaalin hyvä tilanne/hyvä elintaso. Halu käyttää rahaa eettisiin ilmastotekoihin ja lähiruokaan.		Ilmastonmuutos ja ympäristöolosuhteet: <b>Heikot jäät, pitkät kelirikkoajat</b> , vaihtelevat sääolot, pyydysten likaantuminen, vedenlaadun heikkeneminen
	<b>Paikallisten yrittäjien tarjonta ja palvelut ovat laajalti tunnettuja</b>		<b>Muutokset kulutustottumuksissa.</b> Kapeat käyttötavat, käyttö kohdistuu vain muutamaaan kalalajiin.
	<b>Kilpailuvaltti: Lähikalan korkea laatu suhteessa "tuontikalaa"</b>		<b>Kalastusoikeuksien menetys ja toiminnan jatkuvuuden epävarmuus</b>
	<b>Tuotekehityksen ja jalostusasteen nosto.</b> Investoinneille on tarvetta ja halukkuutta.		<b>Norjan lohi ja sen hintakehitys, tuontikala ja sen vaikutukset markkinoihin.</b> Suomalaisella kulurakenteella kilpaileminen vaikeaa, saaliin huono hinta
	<b>Jakelukanavien monipuolinen hyödyntäminen</b>		<b>Eri kalastajaryhmien vastakkainasettelu, luonnonsuojelu ja eettiset arvot</b>
			<b>Poikkeustilojen vaikutus</b> tukkuportaan kalanostoon, kuluttajien ostovoiman heikkeneminen, huoltovarmuus ja omavaraisuus.
	<b>Tiivis verkostoituminen ja yhteistoiminta yrittäjien välillä</b>		
Alueemme <b>saalispotentiaalin hyödyntäminen kestävästi</b> ja monipuolisesti (uudet lajit ja uudet menetelmät, innovaatiot)			

## 6 Kalatalouden kehittämisen osa-alueet ja toimenpiteet

Kehittämistavoitteet on asetettu ja toimenpidesuunnitelma laadittu Swot-analyysin tulosten perusteella. Alla esitetyt toimenpiteet ovat esimerkkejä. Lisäksi voidaan toteuttaa muita, strategian tavoitteiden mukaisia toimenpiteitä.

### 6.1 *Lähiuokaa kestävästi ja laadukkaasti kuluttajille – järvestä lautaselle*

Lähiuokaa kestävästi kuluttajille on Kuha-Suomen kalatalousryhmän tärkein ja keskeisin osa-alue. Sen tavoitteena on tuottaa kuluttajille lähialueelta kotimaista kalaa niin paljon, että lisätuotannolla päästään hallituksen kotimaisen kalan edistämishjelman tavoitteisiin. Tavoitteena on kaupallista kalastusta, logistiikkaa ja jatkojalostusta kehittämällä lyhentää kalan kulkua kalastajalta kuluttajalle sekä lisätä paikallisen kalan saantia ja käyttöä. Tavoitteena on myös kohdentaa kalastusta sellaisille vesialueille, jotka nyt ovat vajaasti hyödynnettyjä ja jossa eri kalastajaryhmien toiveiden yhteensovittaminen on helpompaa. Arvoketjua tehostamalla kalastuksen on mahdollista olla taloudellisesti kannattavaa myös kalastajalle. Lisäämällä läheltä pyydettyä kalaa majoituskohteiden tarjontaan saadaan lisäarvoa palveluille.

Toimenpiteet:

- kalastuslupien saannin edistäminen
- uusien lupa-alueiden muodostaminen vähemmän kalastetuille alueille
- kaupallisen kalastuksen mitoittaminen kestävästi suhteessa kalakantoihin
- monipuolisten kalakantojen tehokkaampi hyödyntäminen ja markkinointi uusille kuluttajaryhmille
- suoramyynnin kehittäminen ja tietotekniikan hyödyntäminen myynnin edistämässä
- keräilyn ja logistiikan kehittäminen
- tuotteiden ja palveluiden laadun kehittäminen (kylmäketju, oppaiden palvelujen laadun kehittäminen)
- kaupallisen kalastuksen ja lähikalatuotteiden imagon kohottaminen
- kotimaisen kalankasvatuksen edistäminen
- tekniikan ja välineistön kehittäminen koko ketjussa (investointien tukeminen)

### 6.2 *Monimuotoisuuden lisääminen, puhtaat kalavedet sekä ilmastonmuutokseen varautuminen ja sen vaikutusten huomioiminen*

Tämän osa-alueen tavoitteena on kehittää kalastustapoja, pyyntivälineitä ja kalustoa niin, että kalastus on mahdollista hankalista ja vaihtelevista sääolosuhteista huolimatta. Kalastus kohdentuu jatkossa enemmän koko kalakantaan eikä varaudu ainoastaan kuhan ja täpläravun varaan. Vajaasti hyödynnettyjä kalakantoja hyödynnetään jatkossa enemmän, ja saalista käytetään monipuolisesti erilaisiin kalaruokiin eri kuluttajaryhmille. Tavoitteena on, että puhtaat kalavedet lisäävät saadun saaliin ja tarjottujen palveluiden arvoa. Kalastajat toimivat vastuullisesti niin ettei esim. pyydyksiä tai niiden osia jää vesiin ja järviin päätyvää mikromuovia pyritään vähentämään kehittämällä toimintatapoja ja jätehuoltoa.

Toimenpiteet:

- kalastamisen monipuolistaminen ja kohdistaminen useisiin eri kalalajeihin
- selvitykset särkikalajien pyynnin järjestämisestä vuosittain eri järvillä kiertävällä pyynnillä
- varautuminen huonoihin talvikalastuskausiin esimerkiksi kalustoa uusimalla ja monipuolistamalla
- vanhan kaluston kierrätys ja asianmukainen hävitys, styroksin käytön vähentäminen
- tiedotusta vesiin jääneiden verkkojen ja muiden pyydysten käsittelyn osalta, haamuverkkojen poisto vesistä
- yhteistyön kehittäminen alan toimijoiden kanssa (Pidä saaristo siistinä ry, Ekokumppanit)
- vedenlaadun parantaminen (esim. piileväkukintojen vähentämiseksi) alueellisten kehittämisryhmien kautta

### 6.3 *Kalatalouden bisneksen kehittäminen*

Osa-alueen tavoitteena on, että elinkeinokalatalouden eri muodot ovat ryhmän toiminta-alueella taloudellisesti kannattavia sekä kestävä kalatalouden mukaisia. Tavoitteena on kehittää ja tehostaa toimintaa niin, että eri

toimialueet pystyvät paremmin vastaavan alan haasteisiin ja kuluttajien kysyntään sekä pysymään mukana erilaisissa teknisissä vaatimuksissa. Tämä pitää sisällään sähköisten sovellusten hallinnan sekä esimerkiksi somekanavien hyödyntämisen tiedottamisessa ja markkinoinnissa. Toimintaa kehitetään niin, että kalastaja saa myymästään tuotteesta paremman tuoton ja että tuotantoa pystytään laajentamaan. Tavoitteena on myös, että alalle saadaan lisää paikallisia toimijoita mm. jatkojalostukseen sekä myyntiin ja markkinointiin. Tavoitteena on lisätä kalastajien jaksamista työtä uudelleen organisoimalla ja toimintatapoja kehittämällä.

Toimenpiteet:

- jatkojalostuksen lisääminen, korkean arvon tuotteiden kehittäminen, sivuvirtojen hyötykäyttö
- pyyntimenetelmien ja uusien toimintatapojen kehittäminen, yhteistyön lisääminen muiden yrittäjien kanssa
- oman ammattitaidon kasvattaminen
- turvallisuuden lisääminen, ergonomiasta huolehtiminen, työterveyshuolto ja vakuutukset
- alan (kalatalouselinkeinot) tuotteiden ja palveluiden vastaaminen eri asiakasryhmien tarpeita ja odotuksia
- kalastusmatkailuun liittyvien majoituskohteiden palvelujen kehittäminen ja parantaminen ja kansainvälisten asiakkaiden huomioiminen
- markkina- ja markkinointiselvitysten ja toimenpiteiden tekeminen
- tuotteiden ja palveluiden näkyvyyden lisääminen eri foorumeilla, mm. tapahtumissa sekä internetsivuilla
- kuluttajien odotusten kartoittaminen ja toiminnan ohjaaminen odotusten perusteella

#### **6.4 Uusia yrittäjiä kalatalouden aloille**

Osa-alueen tavoitteena on nostaa kalatalouden koko kentän houkuttelevuutta ja saada alalle uusia yrittäjiä. Ensimmäisen tärkeää on saada uusia kalastajia ketjun alkupäähän alalta poistuvien kalastajien tilalle. Tavoitteena on, että ryhmän alueelle saadaan hyvin toimiva yrittäjien ketju kalastajalta jatkojalostuksen, kuljetuksen ja myynnin kautta kuluttajalle asti. Ryhmän suunnitellulla toimialueella on vain muutamia kalojen jatkojalostukseen ja myyntiin keskittyneitä yrittäjiä. Jotta kuluttajille saataisiin oikeaa lähikalaa, tulisi näiden toimijoiden määrää lisätä. Kalastusmatkailusektori on voimakkaasti kasvava ala, ja tavoitteena on saada alalle lisää ammattitaitoisia toimijoita, jotka pystyvät vastaamaan erilaisten kuluttajaryhmien kysyntään.

Toimenpiteet:

- mestari-kisälli -toimintatavan lanseeraus ja etenkin uusien, nuorten kalastajien alalle saanti
- yhteisyritysten ja osuuskuntien toiminnan käynnistäminen
- yleinen tiedottaminen kaupallisesta kalastuksesta ja muista alan elinkeinoista mielenkiintoisena luontoammattina
- tiedostusta oppilaanhjaukseen, kaupalliset kalastajat ja kalastusoppaat esillä koululaistapahtumissa
- kala-ammateista tiedottaminen, yrittäjyyden saaminen houkuttelevaksi ja profiiliin nostaminen

#### **6.5 Koulutus**

Tavoitteena on lisätä kaikkien kalatalousalan toimijoiden ydinalueen ammattitaitoa, mahdollistaa toiminnan kehittäminen ja laajentaminen sekä markkinoille tulevien kalatuotteiden laadun parantaminen. Tavoitteena on toiminnan taloudellisen kannattavuuden lisääminen, työturvallisuuden parantaminen ja vahinkojen vähenemisen sekä asioiden hoitamisen helpottuminen. Lisäksi tavoitteena on tarjota kuluttajille niin laadukkaita, maukkaita ja tuoreita kalastustuotteita kuin myös turvallisia ja mukavia kalastushetkiä oppaiden kanssa.

Toimenpiteet:

- Kaikkiin osa-alueisiin liittyen järjestetään hankkeen osallistujien toiveiden ja tarpeiden mukaan koulutusta mm.
- elintarvikelainsäädännöstä, kalastusmääräyksistä ja -lainsäädännöstä, taloushallinnosta, mainonnasta ja markkinoinnista, turvallisuudesta, merenkulusta ja erilaisista pyyntimuodoista
  - tietotekniikan ja sähköisten palveluiden hyödyntämisestä (mm. saalistietojen ilmoittaminen, rahoitushakemusten tekeminen, erilaisten sovellusten, somen ja mahdollisten sähköisten myyntisivustojen käyttäminen)

## 7 Paikallinen osallistuminen strategian valmisteluun

Strategian laadinta käynnistettiin pitämällä tiedostustilaisuus valmistelutyöstä lokakuussa 2019. Valmisteltiin esitys kuntarahajakaantumisesta eri Leader-ryhmien välille ja laadittiin ensimmäinen luonnos strategiasta, jota esiteltiin Teams-tilaisuudessa ryhmille. Alueen kaupallisille kalastajille ja kalastusoppaille toteutettiin laaja kysely, jonka avulla kartoitettiin toimijoiden nykytilannetta, tulevaisuuden suunnitelmia ja pyydettiin arvioita ensimmäisen strategialuonnoksen SWOT-analyysistä. Näiden vastausten perusteella tarkennettiin SWOT-analyysiiä, tehtiin tekijöiden ristiin arviointia ja nostettiin esille tarvittavat kehittämiskohteet ja investointitarpeet. Strategialuonnosta käsiteltiin alkuvuodesta 2021 esiselvityshankkeen ohjausryhmässä.

Strategian luonnoksen valmistuttua siitä tiedotetaan laajasti paikallisissa tiedotusvälineissä ja suoraan alan keskeisille toimijoille. Järjestetään 2–3 alueellista Teams-tiedostustilaisuutta alueen toimijoille ja Leader-ryhmille palautteen keräämiseksi. Saadun palautteen perusteella tehdään tarvittavat muutokset strategiaan ennen varsinaisen hakemuksen jättämistä. Syksyn 2021 aikana osallistutaan mahdollisuuksien mukaan Europe Direct -EU-tietokeskuksen järjestämään EU-rahoituskiertueeseen, missä ovat mukana kaikki Pirkanmaan Leader-ryhmät.

## 8 Kalatalousryhmän hallinnointi ja hakeminen

### 8.1 Hallinnointi ja aktivointi

Pirkanmaan ELY-keskuksen alueella toimiva Leader Kantri ry toimii perustettavan kalatalousryhmän hakijana ja hallinnoijana. Ryhmän toiminnassa ovat mukana alueen maaseutu-Leader-ryhmät päätöksensä mukaisesti: Joutsenten reitti, Aisapari, Aktiivinen Pohjois-Satakunta, Pirkan Helmi, Poko, Kuudesta ja Linnaseutu. Kuntien sitoutuminen on neuvoteltu Leader-ryhmien kuntarahoitusneuvotteluiden kautta.

Kalatalousryhmän aktivointi hankitaan ostopalveluna, joka kilpailutetaan. Kantri ry:n johtokunta päättää palveluiden hankinnasta. Palvelun tuottaja nimeää vastuullisen henkilön hoitamaan aktivaattorin tehtäviä. Aktivoinnin ulkoistamisella tavoitellaan kustannustehokkuutta, laaja-alaista ammattitaitoa kalataloussektorin eri toimialoilta, hyvää verkostoitumista sekä toiminnan jatkuvuuden varmistamista. Kalatalouden toimintaryhmän kirjanpidosta vastaa Leader Kantri ry. Ryhmän hallinnolliset kulut katetaan pääosin ohjelman kuntarahoista.

Kalatalousryhmän päätöksenteon valmistelua ja strategian toimenpanoa varten Leader Kantri ry:n johtokunta asettaa kalatalousryhmän, johon kuuluu 6–10 henkeä. Ryhmän jäsenet valitaan niin, että siinä ovat edustettuina julkinen taho, yritykset ja yhteisöt sekä yksittäiset toimijat. Valinnoissa pyritään tasa-arvoon sukupuolten välillä, alueelliseen tasapuolisuuteen sekä edustavuuteen kalatalouden eri sektoreiden välillä. Leader Kantri ry:n johtokunta vastaa kalatalousryhmän toimenpanosta ja päätöksenteosta. Kalatalousryhmän kokoonpanosta ja nimeämisestä sovitaan tarkemmin rahoituksen varmistuttua.

### 8.2 Hankkeiden valinta ja päätöksenteko

Kalatalousryhmä käsittelee ja valitsee rahoitettavat hankkeet tämän strategian tavoitteiden ja julkisten, kaikille yhtenäisten valintakriteerien mukaisesti. Kalatalousryhmä tekee rahoitettavista hankkeista päätösesityksen Leader Kantri ry:n johtokunnalle, joka tekee lopullisen tarkoituksenmukaisuuslausunnon toimivaltaiselle ELY-keskukselle. Johtokunta seuraa ryhmän toimintaa niin että se on strategian ja rahoituspäätöksen mukaista. Ennen kalatalousryhmän käsittelyyn tuloa aktivaattori arvioi hankkeita: täyttävätkö ne strategiassa määritellyt kriteerit, onko se toteutumiskelpoinen ja realistinen niin taloudellisesti arvioituna kuin saavutettavien tulosten kannalta. Näiden perusteella aktivaattori tekee päätösehdotuksen ryhmälle. Kalatalousryhmä kokoontuu aina tarvittaessa joko etänä tai lähikokouksiin eri puolilla aluetta.

### **8.3 Hankkeiden valintakriteerit**

Kuha-Suomen kalatalousryhmän kautta rahoitettavien hankkeiden tulee täyttää seuraavat, pakolliset kriteerit:

- hanke ja sen toimenpiteet ovat Kuha-Suomen kalatalousryhmän strategian, Euroopan meri- ja kalatalousrahaston Suomen toimintaohjelman ja kotimaisen kalan edistämishankkeen mukaisia
- hakijalla on riittävät taloudelliset ja toiminnalliset edellytykset hankkeen toteuttamiseen
- hakijan, tuettavat toimenpiteet ja hakemuksen tulee täyttää niille lainsäädännössä tai EMKR- ohjeissa asetetut kelpoisuusvaatimukset
- hankesuunnitelman on oltava selkeä ja toteuttamiskelpoinen ja sen tavoitteiden tulee olla määriteltyjä
- hanke on kustannustehokas

Rahoitettavan hankkeen tulee toteuttaa paikallisen kehittämisen peruseriaatteita (mm. paikallisuus, alhaalta-ylös -toteuttamisperiaate ja monialaisuus) ja sen tulee huomioida kestävän kehityksen toimintaperiaatteet.

Lisäksi hankkeen rahoittamista puoltaa, jos hanke:

- on innovatiivinen ja uutta kehittävä
- on yhteistyötä ja verkostoitumista lisäävä
- luo lisää työpaikkoja, säilyttää kalatalouden työpaikkoja tai lisää erityisesti nuorten saamista alalle
- tähtää jatkuvuuteen ja pysyvään muutokseen
- panostaa sellaisiin toimenpiteisiin, jotka jäävät olemaan tai toimimaan vielä hankkeen päättymisen jälkeen

### **8.4 Seuranta ja arviointi**

Strategian ja hankkeiden toteutumista seurataan kalatalousryhmän kokouksissa säännöllisesti. Toiminnasta raportoidaan vuosittain Leader Kantri ry:n johtokunnalle, muille alueen Leader-ryhmille ja alueen kunnille. Samalla arvioidaan strategian toteutumista ja onko ryhmä päässyt asetettuihin tavoitteisiinsa. Mikäli asetettuihin tavoitteisiin ei ole päästy, esitetään johtokunnalle, mihin korjaaviin toimenpiteisiin ryhdytään.

### **8.5 Ryhmän toiminnan vaikuttavuuden arviointi ja indikaattorit**

Ryhmän toimivuutta arvioidaan säännöllisesti ryhmän kokouksissa ja tuloksista raportoidaan säännöllisesti Leader Kantri ry:n johtokunnalle sekä toimialueen muille ryhmille.

Ryhmän indikaattorit:

- uudet nuoret yrittäjät, 3 kpl
- muut uudet ja säilyneet työpaikat, 5 kpl
- syntyneet yhteistyöverkostot, ryhmittymät ja yhteenliittymät, 5 kpl
- uudet tuotteet ja palvelut, 10 kpl
- turvallisuuden, osaamisen ja ammattitaidon parantamista edistävät hankkeet, 10 kpl
- logistiikkaa ja markkinointia parantavat kehittämishankkeet, 5 kpl
- lähiruuan saatavuuden parantamiseen tähtäävät hankkeet, 5 kpl
- selvityshankkeet alan kehittämistoimista, 5 kpl
- kalan laadun parantamiseen tähtäävät yhteistyöhankkeet ja näihin liittyvät investoinnit, 3 kpl

### **8.6 Viestintä**

Ryhmän toiminnasta viestitään aktiivisesti ja monikanavaisesti. Rahoituksen varmistuttua ryhmän perustamisesta tiedotetaan laajasti paikallisten tiedotusvälineiden kautta. Lisäksi hyödynnetään Leader-ryhmien tiedotuskanavia maaseudun yrittäjien yhteistyön ja verkostoitumisen lisäämiseksi. Ryhmälle perustetaan verkkosivut ja käytetään sosiaalisen median kanavia nopeaan tiedottamiseen, jossa kiinnitetään huomiota ryhmän toiminnan tavoitteiden esittelemiseen, yrittäjien aktivointiin ja verkostoitumiseen. Tiedotetaan kuntien elinkeinoasiamiesten ja kehittämissyhtiöiden kautta. Varsinainen viestintäsuunnitelma laaditaan ryhmän rahoituksen varmistuttua.

## **8.7 Yhteistyökumppanit ja muut rahoituskanavat**

Yhteistyökumppaneita strategia-alueella ovat elinkeinokalatalouden yrittäjät, paikalliset toimijat, Pohjois-Savon ELY-keskuksen kalatalouspalvelut, Etelä-Pohjanmaan Kalatalouskeskus ry, Hämeen Kalatalouskeskus ry, Pirkanmaan Kalatalouskeskus ry sekä edellä mainitut maaseutu-Leader-ryhmät (yhteensä 35 kuntaa).

Yritykset ja elinkeinonharjoittajat:

- kaupalliset kalastajat, kala-alan laitokset, jatkojalostus
- vähittäismyynti, tukut ja horeca
- kalastusoppaat, kalanviljelijät, luonnonravintolammikkokasvattajat, matkailuyritykset

Muut toimijat, rahoituskanavat:

- ELY-keskus ja MMM
- Leader-ryhmät ja muun Suomen kalatalousryhmät
- osakaskunnat, kalatalousalueet, kalastajayhdistykset, kalatalouskeskukset ja muut yhdistykset
- kunnat, maakuntaliitot ja kehittämissyhteistyöt/yritykset
- oppilaitokset, ammattikorkeakoulut ja yliopistot

## **9 Kestävän kehityksen periaatteiden huomiointi**

Kehitys on kestävää vain, jos se on samanaikaisesti sekä ekologisesti, taloudellisesti, kulttuurisesti sekä sosiaalisesti kestävä. Uusi toimintaryhmä edistää selvitysalueensa sinistä biotaloutta ja luonnonvarojen kestävää käyttöä mahdollistamalla lähiruoan tuotantoketjun kehittämisen (ekologinen kestävyys), luo mahdollisuuksia maaseudun elinvoiman lisäämiseen (sosiaalinen ja kulttuurinen kestävyys) ja kehittää taloudellisesti kannattavan, paikallislähtöisen kalatalouden elinkeinoja (taloudellinen kestävyys).

## **10 Kansallinen yhteistyö, verkostoituminen ja kansainvälinen yhteistyö**

Yhteistyö muiden ryhmien kanssa, verkostoituminen ja kansainvälinen yhteistyö koettiin valmistelun yhteydessä todella tärkeäksi. Sekä ryhmän toiminnan kannalta tärkeiden kokemusten vaihtaminen sekä alan yrittäjien välisen yhteistyön kehittäminen on tarpeellista. Ryhmän valmisteluiden yhteydessä nähtiin hyväksi, että tälle toiminnalle varattaisiin erikseen oma rahoitus muun rahoituksen ulkopuolelta, jolloin paikalliseen kehittämiseen ja aktivointiin jäisi ryhmällä paremmin rahoitusta.

## **11 Yhteys muihin kehittämissohjelmiin**

Manner-Suomen maaseudun kehittämissohjelman tavoitteet ovat osaamisen, tiedonvälityksen, innovaatioiden ja yhteistyön lisääminen maaseudulla, ilmastonmuutoksen hillintä ja siihen sopeutuminen, luonnon monimuotoisuuden lisääminen ja vesistöjen tilan parantaminen, maaseudun yritystoiminnan monipuolistaminen ja kilpailukyvyyn vahvistaminen ja laadukkaan lähiruoan tuottaminen. Pirkanmaan maaseutuohjelman painopisteitä ovat maaseudun palvelut ja niiden saavutettavuus, yritys- ja elinkeinotoiminnan kehittämistoimet, asuminen, yhteisöllisyys ja yhteistyö, biotalous sekä osaaminen ja koulutus. Etelä-Pohjanmaalla painopisteet ovat mm. ruokaprovinssin kehittäminen, yrittäjyyden edistäminen maaseudulla ja alueellisen vetovoiman kasvattaminen. Hämeessä painopisteinä ovat mm. ruokaketju, matkailu ja siihen liittyvä palveluliiketoiminta, biotalous ja yrittäminen. Kotimaisen kalan edistämissohjelman tavoitteena on lisätä kotimaisen kalan käyttöä. Uuden kalatalousryhmän tavoitteet tukevat kaikkien näiden ohjelmien tavoitteiden saavuttamista.

## **12 Kustannusten jakaminen osa-alueittain ja rahoitus**

Alustava luonnos kustannusten jakamisesta eri osa-alueille on esitetty taulukossa 4. Yksityisrahoitus katetaan yritysten osallistumisella hankkeiden kustannuksiin, koulutuksen ja opintomatkojen järjestämisellä sekä kalatalousalueiden, osakaskuntien, yhdistysten ja kehitysyritysten hankkeisiin tuomalla lisärahoituksella.

Taulukko 4. Kuha-Suomen kalatalousryhmän kustannusarvio. Hallinnon ja aktivoinnin osuus 25% EMKR-kehyksestä.

<b>Painopisteet:</b>	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	yht.	%
Lähiruokaa ja -palveluja kestävästi kuluttajille	2000	25000	35000	40000	35000	30000	25000	10000	202000	22 %
Monimuotoisuuden lisääminen, puhtaat kalavedet (ympäristö)	1000	15000	30000	35000	30000	25000	20000	8000	164000	18 %
Bisneksen kehittäminen	1000	20000	30000	35000	35000	35000	20000	5000	181000	20 %
Uusi yrittäjiä kalatalouden aloille	0	15000	20000	25000	25000	20000	15000	5000	125000	14 %
Koulutus	0	7000	10000	15000	20000	20000	10000	5000	87000	9 %
Hallinto ja avustavat työt	2000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	30000	3 %
Aktivointi	2500	15000	25000	25000	25000	15000	13500	10000	131000	14 %
<b>Kulut yht.</b>	<b>8500</b>	<b>101000</b>	<b>154000</b>	<b>179000</b>	<b>174000</b>	<b>149000</b>	<b>107500</b>	<b>47000</b>	<b>920000</b>	<b>100 %</b>
<b>Rahoitus</b>										
<b>EMKR 70 %</b>	<b>5950</b>	<b>70700</b>	<b>107800</b>	<b>125300</b>	<b>121800</b>	<b>104300</b>	<b>75250</b>	<b>32900</b>	<b>644000</b>	
Kuntaraha 10% EMKR rahoituksesta	595	7070	10780	12530	12180	10430	7525	3290	64400	
Yksityinen rahoitus, sis. Yhteistyöhankkeiden investoinnit, osallistumismaksut ja vastkkeetta tehdyn työn	1955	23230	35420	41170	40020	34270	24725	10810	211600	
<b>yhteensä:</b>	<b>8500</b>	<b>101000</b>	<b>154000</b>	<b>179000</b>	<b>174000</b>	<b>149000</b>	<b>107500</b>	<b>47000</b>	<b>920000</b>	