



Fisk ger livskraft till Sydkusten



Sydkustens Fiskeleader-strategi
2021 - 2027

Innehållsförteckning

1. FÖRBEREDELSE AV STRATEGIN	1
2. BESKRIVNING AV VERKSAMHETSOMRÅDET	2
3. ANALYS AV FISKERINÄRINGEN	3
3.1 NULÄGE	3
3.2 SWOT-ANALYS	4
3.3 ANALYS AV STYRKOR, SVAGHETER, MÖJLIGHETER OCH HOT	6
3.3.1. <i>Styrkor</i>	6
3.3.2. <i>Svagheter</i>	6
3.3.3. <i>Hot</i>	7
3.3.4. <i>Möjligheter</i>	7
4. MÅL OCH ÅTGÄRDER	8
4.1. KOMMERSIELLT FISKE OCH FISKETURISM	8
4.1.1. <i>Säkerställa kontinuiteten för ett hållbart fiske</i>	8
4.1.2. <i>Förbättrande av fisketurismens verksamhetsförutsättningar och marknadsföring</i>	9
4.1.3. <i>Eftersträvad förändring 2021-2027</i>	9
4.1.4. <i>Effekten under en tid på 10 år</i>	9
4.1.5. <i>Kvantitativa mätare</i>	10
4.2. FISKODLING OCH -FÖRÄDLING	10
4.2.1. <i>Ökande av ekologiskt hållbar fiskodling</i>	10
4.2.2. <i>Ökande av självförsörjningsgraden då det gäller fiskprodukter</i>	10
4.2.3. <i>Underutnyttjade fiskarter ut på marknaden</i>	10
4.2.4. <i>Eftersträvad förändring 2021-2027</i>	11
4.2.5. <i>Effekten under en tid på 10 år</i>	11
4.2.6. <i>Kvantitativa mätare</i>	11
4.3. INNOVATIVT UTVECKLANDE AV NÄTVERK, BRANSCH OCH OMRÅDE REGIONALT OCH INTERNATIONELLT	11
5. DEN LOKALA VERKSAMHETEN FRÄMJAR MÅLEN I DET NATIONELLA PROGRAMMET	12
6. PRAKTISKT GENOMFÖRANDE OCH KOMPETENS	12
6.1 ARBETSSÄTT OCH RESURSER	12
6.2. BESLUTFATTANDE OCH SEKTION	13
6.3. KOMPETENSUTVECKLING	13
6.4. TIDIGARE ERFARENHET AV FISKERIBRANSCHEN	14
7. SAMMANDRAG AV KOMMUNIKATIONSPLANEN FÖR ÅR 2022	14
8. BUDGET	16

1. Förberedelse av strategin

Grunden för det i huvudsak tvåspråkiga strategiarbetet lades redan år 2019 (sammandrag på svenska, bilaga 1). Inom ramen för det lokala fiskeforumet möttes fiskpartihandlarna och fiskarna med representanter för kustens kommersiella fiskare, rådgivningsorganisationer, viltvårds- och jaktsidan, miljöorganisationer samt högskolorna för att diskutera framtiden. Sydkustens Fiskeleadergrupp var med på fiskmarknaden i Kotka 2020 för att samla in åsikter om läget i området. Den SWOT-analys som gjorts upp, baserad på åsikter från områdets aktörer och som legat som grund för uppgörandet av strategin, har funnits på webben (sepra.fi/esko) under tiden juni-september 2021 och områdets aktörer har då kunnat kommentera denna. Den delades också för kommentarer i Fiskeleaders och Sepras elektroniska nyhetsbrev samt via e-post till fiskeområdena, rådgivningsorganisationerna, kommunerna, näringslivsbolagen samt till föreningar.

I september-oktober 2021 samlades ett sextiotal aktörer till workshops för att diskutera situationen inom fiskerinäringen och åtgärder för att förbättra denna. Aktörerna, som samlades, representerade det kommersiella fisket, fiskodling och fisketurism samt de mest centrala intressenterna och medlemmarna i Sydkustens Fiskeleader-sektion. Workshoparna, som i Kotka ordnades på finska samt i Borgå och Ekenäs som tvåspråkiga, inleddes med en introduktion av sakkunniga under olika teman såsom blå ekonomi, situationen inom det kommersiella fisket, fiskeodlingens miljöpåverkan samt havsområdesplanering. Efter introduktionen diskuterade deltagarna utvecklingsbehov och åtgärdsidéer utgående från SWOT-analysen. I oktober fanns strategin utlagd på nätet under några veckor för kommentarer gällande de mest centrala åtgärdsförslagen. Sydkustens Fiskeleadergrupp bad också om kommentarer i två nyhetsbrev i oktober. Trots aktörernas höstbrådska kom det in helt bra med svar, vilket stöder förverkligandet av ett samhällsorienterat och deltagande tillvägagångssätt. Det säger framför allt att man sett det som viktigt att påverka innehållet i strategin och branschens framtid.

De tretton kommuner som finns i området har varit med i verksamheten redan från år 2009 och har ansett verksamheten vara viktig. Kommunerna har förbundit sig att finansiera verksamheten under perioden 2021 - 2027 med den andel på minst 10 % som krävs (bilaga 2: kommunernas finansieringsförbindelser). I och med att kommunerna finansierar verksamheten med mer än den %-andel som krävs, används överskottet till Fiskeleaders verksamhet för att utveckla fiskerinäringen på andra sätt.



Workshopen i Borgå besöktes också av en representant från TTS (Työtehoseura) som berättade om resultaten från undersökningar som gjorts gällande fiskarnas arbetsförmåga. Bild: Riku Mesiniemi

Sydkustens Fiskeleader bjöd aktivt in grupper av kolleger och kartlade tillsammans med dem gemensamma teman som områdenas aktörer kan ha nytta av. Gruppen deltog år 2021 bl.a. i nätverksträffar för främjande av förädling av mörtfiskar samt planering av havsområden.

År 2017 genomförde gruppen en mellanutvärdering av förverkligandet av perioden 2014 - 2020 och funderade då på samma gång på gruppens framtid. Fiskerigruppens roll sågs, vid sidan av förordande av projektfinansiering, framför allt som en plattform för samarbete mellan olika aktörer genom att främja nätverkande.

2. Beskrivning av verksamhetsområdet

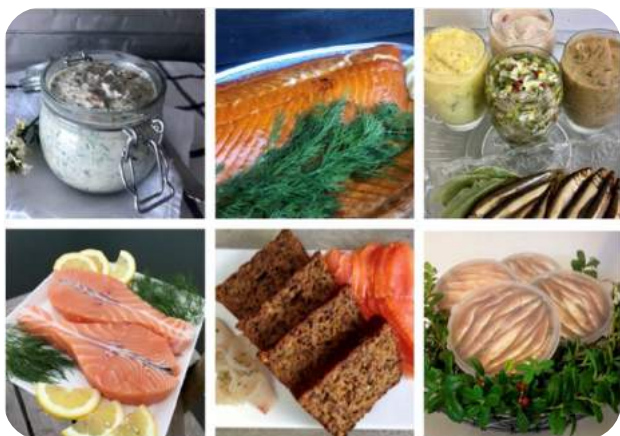
Verksamhetsområdet omfattar Finska vikens kust i Nylands och Kymmenedalens områden från Vederlax till Hangö, förutom Esbo stad som inte ingår i området. Längden på kust- och skärgårdsområdet, som omfattar tretton kommuner, är totalt cirka 350 km men pga den splittrade kusten är strandlinjen närmare 1700 km. Vattenytan är totalt cirka 8100 km². Fiskeverksamhet bedrivs i landskapens kustområden. I området bor mer än 911 000 invånare och största delen av dem finns i huvudstadsregionen. Kusten är mångsidig; det finns täta befolkningscentra samt glest befolkad skärgård. Enligt uppgifter från Befolkningsregistercentralen år 2013 finns det 119 bebodda öar i området som bebos av cirka 1600 fast bofasta medan fritidsborna är drygt 15 000.

Tretton åar rinner ut i havet, varav den största är Kymmene älv som är betydelsefull ur turistisk synvinkel. Övriga åar är bl.a. Vanda å, Borgå å, Forsby å samt Summa och Viro älvar. Det rinner också ut ett stort antal små vattendrag som fungerar som lekplatser för vandrande fiskar. Den splittrade kusten upprätthåller många småskaliga havsnaturmiljöer, varav många är viktiga områden ur ett mångfaldigt havsmiljöperspektiv. Förutom Östra Finska Vikens nationalpark och Ekenäs skärgårds nationalpark finns det ett stort antal små skyddade öar, stränder och skär. De släta slipade klipporna från istiden och ravinerna mellan dem samt kulturobjekt från vår historia som gränsområde är dragplåster i området då det gäller turismen. De mest kända turistmålen är öarna utanför Helsingfors, Fagerö i Pyttis och Söderskär i Borgå.

Vid sydkusten finns Finlands mest trafikerade havs- och turisttäta område. I området finns de två största hamnarna sett till frakttön. I anledning av det växande behovet av att använda vattenområdena har man gjort upp Finska vikens havsområdesplan, med vilken man strävar till att främja en hållbar utveckling då det gäller områdets olika användningsändamål, en hållbar användning av havsområdets naturresurser samt att uppnå en god miljöstatus. Man önskar att myndigheterna ska ha nytta av planen då de planerar användningen av vattenområden. Som underlag för planen har man bl.a. använt sig av de rättsligt bindande landsskapsplanerna för Kymmenedalen och Nyland.

Området ses som ett geografiskt sammanhängande område och som en företagsekonomiskt betydande helhet, där det finns en fisketradition, fiskemetoder och en verksamhetskultur som är relativt enhetliga. Åtgärderna i Sydkustens Fiskeleader-strategi riktar sig i huvudsak till platser där det finns näringsmässig fiskeriverksamhet samt verksamhet inom den blå ekonomin. På området verkar flera olika rådgivningsorganisationer sida vid sida och samarbetet har av tradition koncentrerat sig till att gälla just detta område. I området finns också en växande fisketurismverksamhet, fastän en del av aktörerna har hållit paus under åren 2020 - 2021 pga Covid 19-pandemin.

Verksamhetsområdets kommuners befolkningstal, areal samt havsareal:



Förädlade fiskprodukter från Sydkusten. Bild: Jörres Fisk

Kommun	Befolkningstal	Total yta km ²	Havsyta av totala ytan %
Fredrikshamn	19 858	1 155	45
Hangö	8 095	800	85
Helsingfors	656 611	715	70
Ingå	5 387	954	62
Kyrkslätt	40 336	1 017	61
Kotka	51 555	950	71
Lovisa	14 744	1 752	52
Borgå	50 931	2 140	69
Pyttis	5 146	781	57
Raseborg	27 694	2 354	48
Sibbo	22 134	699	51
Sjundeå	6 169	266	6
Vederlax	3 073	559	33

3. Analys av fiskerinäringen

3.1 Nuläge

Enligt registret verkar 280 kommersiella fiskare i området, av vilka 45 hör till grupp 1. Fiskarna är ganska jämnt utspridda längs området, liksom också fisketurismföretagen av vilka det finns cirka 30 stycken längs kusten. I huvudstadsregionen finns inte längre många kommersiella fiskare. Detta beror i huvudsak på brist på verksamhetsutrymmen och lämpliga landnings- och avlastningsplatser som passar för fiske. Helsingfors officiella fiskehamn har lagts ner och fiskarna har endera slutat eller sökt nya utrymmen någon annanstans ifrån.

I området finns sex fiskehamnar: Klamila, Kuusinen, Spjutsundet, Valkom, Ingå och Hangö. För de tre först nämnda är verksamhetens fortsättning oklar huruvida man inte får flera aktiva fiskare som kan dela på brukskostnaderna. Utvecklingsbehovet är stort i alla fiskehamnar. Utan att förnya verksamhetssätt och utrymmen är det svårt att få fart på den effektiva användningen av hamnarna och att få verksamheten att växa. De kommersiella fiskarna som verkar i området har ett fungerande samarbete och byter information med varandra, men de har märkbart mindre kontakt med kommersiella fiskare från övriga havsområden eller insjöområden.

Det kommersiella fisket vid kusten bedrivs nästan enbart med traditionella ryssjor och nät som kustnära fiske – de facto har nätfiskets roll minskat år för år. De mest viktiga fångstarterna är lax (cirka 54 ton), gös (cirka 33 ton), sik (cirka 27 ton), abborre (cirka 21 ton) och gädda (cirka 16 ton). Därtill utgörs en stor del av vinterfisket av lake (cirka 6 ton). Den enda platsen för lossning av fångsten från trålfiske finns i Valkom i Lovisa. Den totala fångsten av strömming och vassbuk, alltså huvudfångsten vid trålning, var år 2020 cirka 6000 ton (strömming) och 4300 ton (vassbuk) eller cirka 87 % av den totala fångsten.

Fiskodlingen har koncentrerats till den östra delen av Finska viken. Där finns nio fiskodlingar där man odlar matfisk. Anläggningarnas ägare (4 st) finns i Vederlax (2 st), i Pyttis och i Valkom. Den fiskodling som finns i Pyttis har gått i konkurs 1.10.2021. Enligt NTM-centralens statistik var den totala produktionen totalt 270 ton orensad matfisk under år 2020.

Den knappa tillgången på miljölov har begränsat fiskodlingsverksamheten. Detta betyder i praktiken det, att en del av de nuvarande fiskodlingsanläggningarna inte används regelbundet. De mål man nationellt ställt upp för konsumtion av inhemsk fisk kommer inte att uppfyllas, om man inte får en ändring till stånd. Näringsutsläppen från fiskodlingar har fått ned med cirka 70 % sedan början av 1990-talet. De nyaste fiskodren samt odlingsmetoderna har gjort att verksamheten belastar miljön allt mindre. Den stora mängden konsumenter som finns i närheten gör att fiskens transportsträckor är korta, vilket minskar koldioxidavtrycket från Sydkustens fiskerinäring jämfört med importerad fisk.

Finska viken är i ett mycket dåligt tillstånd vad gäller dess ekologiska status och mål har ställts upp för området för att minska på näringsbelastningen. Detta har lett till att det är svårt att få lov för fiskodlingar. Situationen är motsägelsefull: enligt den nationella styrplanen för vattenbrukslokalisering bör man inte öka belastningen på vattnets tillstånd genom fiskodling, men enligt den nationella vattenbruksstrategin 2022 är målet att öka fiskodlingen i Finland.

I området finns fem betydande fiskförädlingsanläggningar; två i Kotka, en i Fredrikshamn, en i Lovisa och en i Abborrfors i Pyttis. Inom området bedrivs också mycket småskalig fiskförädling, bl.a. av fiskarna själva. Oftast baserar sig den här verksamheten på hurdana produkter konsumenterna frågar efter tex på fiskmarknader och evenemang och på vilken fisk som finns att erbjuda under säsongen.

Inom området finns det gott om havsområden som lämpar sig för kommersiellt fiske och för fisketurism, men de kommersiella fiskarna och fisketurismföretagarna stöter på svårigheter då de försöker få tillgång till lämpliga

och tillräckliga vattenområden för sin verksamhet. Det nya naturskyddsområdet som planeras i Porkala bekymrar aktörerna. Enbart i kommunerna på Sydkustens Fiskeleadergrupps område bor det 911 000 invånare, som borde ha möjlighet att få äta fisk som fångats lokalt på ett hållbart sätt. Målet i den nationella styrplanen för vattenbrukslokalisering från 2014 är att koncentrera och öka fiskodlingar/vattenbruk vid kusten. De områden för koncentrerad odling som för Finska vikens del intresserar företagen befinner sig utanför Lovisa, Pyttis och Vederlax.

I havsområdesplanen har man rent allmänt märkt ut områden som är viktiga för det kommersiella nätfisket. Även för fiskodling har man anvisat potentiella områden som strategiska objektsbeteckningar på lång sikt, målet är att minska på övergödningens inverkan. Det finns fem av dessa, en i Hangö, en på gränsen mellan Borgå och Sibbo i skärgården och tre andra i den östra delen av Finska viken utanför Kotka, Fredrikshamn och Vederlax. Placeringen skiljer sig från de utvecklingsområden som finns utmärkta i den nationella styrplanen för vattenbrukslokalisering.

3.2 SWOT-analys

I tabellen presenteras, i viktighetsordning, de fem mest betydelsefulla styrkor, svagheter, möjligheter och hot som kommit fram då det gäller det kommersiella fisket, fiskodling samt fisketurism. Det kom också fram övriga mindre betydelsefulla men möjligtvis lokalt viktiga synpunkter. Tex på områden där det förekommer mycket trafik på vattnet kan miljöolyckor och vattendragens sårbarhet vara ett betydande hot. Dessa saker tas i beaktande i Fiskeleader-gruppens verksamhet, men de är för tydlighetens skull bortlämnade från strategin. SWOT-analysen är uppgjord i enlighet med de åtgärdshelheter som finns i ESKO2020 i och med att fisketurismen är av stor betydelse i området. Finansiering för dessa åtgärder söks från andra källor än från Europeiska Havs- Fiskeri- och Vattenfondens medel.

KOMMERSIELLT FISKE

<p>Styrkor</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Efterfrågan på inhemsk fisk är bra i området 2. Ett hållbart, mångsidigt flerartsfiske 3. Ett starkt kunnande inom branschen och långa traditioner 4. Bra fiskevatten 5. Samarbete mellan olika sektorer håller på att komma igång (forskning, miljösidan) 	<p>Svagheter</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. De allt mer åldrande företagarna och de ungas ringa intresse för att börja i branschen 2. Dålig lönsamhet för företag i branschen 3. Tillståndspolitik 4. Den grundläggande infrastrukturen är dålig och avstånden långa (lossningsplatser, hantering, förädling) 5. Övrigt: skadedjur såsom säl + skarv, svagt fiskebestånd, fiske under lekperioden på lekplatserna
<p>Möjligheter</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Efterfrågan på inhemsk vild fisk ökar hela tiden 2. Underutnyttjad fisk (strömming och mörtfiskar) intresserar allt mera 3. Konsumenternas miljömedvetenhet, ansvarskänsla och kunskap om koldioxidavtryck växer 4. Lokala produkter uppskattas och med dem kan man svara på den lokala efterfrågan 5. Affärsidéerna kan bli mera mångsidiga, tex kan fiskprodukter stöda övrig verksamhet 	<p>Hot</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Antalet sälar fortsätter att växa / man får inte mängden att minska 2. Antalet skarvar fortsätter att växa / man får inte mängden att minska 3. Man får inte nya yrkesfiskare i stället för de som slutar 4. Risken för miljöskador växer och/eller Östersjöns tillstånd förbättras inte 5. Konflikterna mellan olika aktörer ökar

FISKODLING

Styrkor <ol style="list-style-type: none">1. Lång tradition2. Kunnandet är på en bra nivå3. Efterfrågan på inhemsk fisk är bra4. Det finns en konstruktiv dialog mellan olika intressentgrupper5. Det är lätt att få fisken ut på marknaden	Svagheter <ol style="list-style-type: none">1. Miljötillstånden hindrar tillväxten2. Anläggningarna är små3. En ojämlik situation jämfört med andra former av primärproduktion (inget produktionsstöd)4. Ensidiga odlingsarter5. Avstånden är långa (kostnaderna för logistik är höga)
Möjligheter <ol style="list-style-type: none">1. En växande efterfrågan på fisk – fisk anses som hälsosam närproducerad mat2. Att lyfta fram koldioxidavtrycket av fisk3. Ökande av branschens miljömedvetenhet och ansvarstagande4. Nya innovationer och produktionsarter i fiskodlingarna5. Havsområdesplanering, där branschens aktörer är med	Hot <ol style="list-style-type: none">1. Skadefåglar såsom skarven2. Sälar3. Negativa bilder i anslutning till fiskeproduktion4. Odlad fisk som importeras från utlandet5. Åtstramande tillståndspolitik

FISKETURISM

Styrkor <ol style="list-style-type: none">1. Stor kundpotential2. Områdets läge i förhållande till huvudstadsregionen och Estland3. Företagarnas goda kompetens4. Det finns yrkeskunniga och språkkunniga guider att tillgå till säsongarbete5. Det är lätt att hitta vattenområden som passar för verksamheten	Svagheter <ol style="list-style-type: none">1. Kännedomen om området och dess fisketurismmöjligheter är dålig2. Dåliga möjligheter för verksamhet året om3. Små aktörer, företagarnas formen är rörelseidkare/yrkesutövare4. Brist på klara och enhetliga produkthelheter5. Det svaga samarbetet för hela kustområdets del från Vederlax till Hangö
Möjligheter <ol style="list-style-type: none">1. Turism och fritidsverksamhet i anslutning till naturen ökar i Finland2. En mera mångsidig service3. I den plan för nyttjande och vård som fiskeriområdena gör upp bör man ta med en bestämmelse om lämpliga områden4. En ökning av intresset bland internationella besökare	Hot <ol style="list-style-type: none">1. Nedsmutsning av vattendrag och övergödningen i kustområden2. Minskning av tjänster och livskraft i skärgården3. Ökning av mängden skadedjur (sälar och skarvar)4. Minskning av kunder med betalningsförmåga (i huvudsak företagskunder)

3.3 Analys av styrkor, svagheter, möjligheter och hot

3.3.1. Styrkor

Tack vare en utspridd skärgård som erbjuder en mångsidig livsmiljö finns det överlag en rik fiskstam vid Finska vikens kust. Den kunskap som långa traditioner fört med sig samt vatten som betjänar mångsidiga och olika former av fiske är en klar styrka i området. Fisken är känd som ett betydelsefullt livsmedel i området. Till exempel Helsingfors strömmingsmarknads historia sträcker sig ända till 1700-talet. Efterfrågan på inhemsk fisk har vuxit ännu mera i takt med att miljömedvetenheten och uppskattningen av närproducerad mat har ökat. De här trenderna, kombinerat med en stor konsumentpotential på nära håll, skapar en stark grund för ett hållbart flerartsfiske och fiskodling.

Den befolkning på över en miljon invånare som bor vid Finska vikens kust och Helsingfors som central transitort för utländsk turism utgör en stark resurs för fisketurismen genom att bilda den största turistpotentialen för Finlands havsområden. Den stora mängd områden som lämpar sig för fisketurism kombinerat med en bra tillgång på språkkunnig säsongsarbetskraft skapar en ordentlig grund för utveckling av verksamheten. Fiskeriverksamheten drar också stor nytta av en ökad dialog och ett ökat samarbete mellan olika intressegrupper. Samarbetet inom området fungerar och aktörerna är ofta bekanta med varandra. Det kommersiella fisket och internationaliseringen av fiskemarknaden har skapat nya möjligheter för utövare av fiskerinäringen.

3.3.2. Svagheter

Det att fiskarna blir allt äldre är alltså en allvarlig svaghet; fiskarnas medelålder överstiger redan 60 år och under den kommande strategiperioden kan man utgå ifrån att ännu flera kommer att pensionera sig. Tillståndspolitiken och övervakningen har ökat i anslutning till det kommersiella fisket så att en ännu större del av resurserna går till byråkrati. De skador som skarvar och sälar orsakar på bragder och fångst ökar ännu mera på arbetsbördan och försvagar verksamhetens lönsamhet. Därför söker de unga sig inte så gärna till branschen. Bristen på miljötillstånd har upplevts som en svaghet då det gäller fiskodlingen och som ett hinder för att öka produktionen inom den småskaliga odlingsverksamheten. Det finns gott om områden längs kusten som lämpar sig för det kommersiella fisket, men aktörerna inom fiskeriverksamheten får dem inte i sin användning. Man har inte lyckats hitta lösningar för denna svaghet under tiden för ESKO2020-programmets förverkligande och därför är problemet aktuellt också i fortsättningen. De långa avstånden mellan fiskevatten och lossningshamnar ökar de kostnader som uppkommer vid fisket.

I de sex underutnyttjade hamnarna saknas nödvändiga tjänster och de är onåbara för en del av användarna. Tilläggskostnaderna för fiske, höjningen av levnadsstandard och ökningen av den utländska förmånliga importfiskens konkurrenskraft i förhållande till den inhemska fisken har gjort verksamheten besvärlig. Verksamheten är småskalig, ineffektiv och dåligt organiserad inom nästan alla sektorer inom fiskeriverksamheten. Arbetsdagarna är långa och det är inte lätt att avlöna praktikanter eller säsongsarbetare; i ett litet familjeföretag finns det nödvändigtvis inte ens utrymmen för inkvartering. Det är ont om resurser och tid för att utveckla verksamheten, för marknadsföring och för annan upprätthållande verksamhet och också fisketurismen lider av motsvarande svagheter.

3.3.3. Hot

Ökningen av sälar och skarvar är det största hotet mot det kommersiella fisket och fiskodlingen. I takt med att stammarna växer så kommer också de tilläggskostnader, som skador på söndrade fångstredskap och förlorad fångst orsakar, att öka och intäkterna sjunka. Finska viken är ett av världens mest trafikerade havsområden och är pga de trånga farlederna i ett utsatt läge för olyckor med sjötransporter. På grund av kustens särdrag, såsom den splittrade strandlinjen, skulle en oljeolycka vara en katastrof för fiskeverksamhet och turism. Skadliga ämnen som hamnar i havet från den livliga sjötrafiken och avrinning från boendecentra kan orsaka skada på produktionsplatser för fiskyngel.



Sälskadade sikar från en ryssja. Även mindre skador gör fisken oduglig som livsmedel.

Nedsmutsningen av fångstredskap pga övergödningen orsakar mera extra arbete än förut och inverkar också negativt på fisket för fisketurismens del. Utökandet av skyddsområden upplevs också som ett hot ur fiskets synvinkel. Om hamnar rivs så försvagas verksamhetsförutsättningarna för det kommersiella fisket. Klimatförändringen och därav ökningen av extrema väderfenomen är till skada för fiskeriverksamheten – hård sjögång kan göra vittjandet av fångstredskapen omöjligt. Tilltagande nederbörd ökar näringsavrinningen och därmed övergödningen av vattnet vid kusten och dess negativa effekter.

Försvagning av övriga tjänster och av livskraften i skärgården minskar strömmen av de kunder, med betalningsförmåga, som kunde använda sig av fisketurismtjänsterna vid kusten. Konflikter mellan olika aktörer inom fiskerinäringen orsakar ibland friktion och utan samförstånd och en öppen diskussion blir problemen ofta olösta. Tex driver aktörer inom yrkesfisket och fisketurismen inte branschens intressen tillsammans även om de båda är beroende av vattenområden och fiskebestånd. Avsaknaden av en definition gällande Östersjö-foder i lagstiftningen är en sak man kanske skulle ha kunnat påverka gemensamt för att man skulle kunna ta hänsyn till detta vid beviljande av miljötillstånd. Negativa uppfattningar om fiskodling upplevs som ett hot, eftersom små aktörers möjligheter att påverka den allmänna opinionen och informera om utvecklingen inom sin bransch är bristfälliga.

3.3.4. Möjligheter

Den mångsidiga kusten med sina rika fiskstammar erbjuder möjligheter för utvecklingsverksamhet. Den stora konsumentpotentialen som finns i närheten och det växande intresset för närproducerad mat och underutnyttjade arter erbjuder möjligheter för ett kommersiellt fiske som är ekologiskt och koldioxidsnålt.



Fiske av mörtfiskar med ryssja kan ta bort kväve och fosfor, balansera de marina ekosystemens tillstånd och erbjuda närproducerade miljövänliga fiskprodukter för konsumenterna. Konsumenterna behöver uppmuntras till att börja använda nya produkter. Enligt en studie som gjorts av Åbo Universitet låter man bli att välja speciellt mörtfiskar då man handlar.

Det finns dock möjlighet att svara på den växande efterfrågan på inhemsk fisk. Det bör göras på ett hållbart sätt; inhemsk fisk ska bjudas ut som hälsosam, högkvalitativ närproducerad mat. På samma gång man äter den stöder man näringar, som på ett hållbart sätt tar vara på naturresurser i närområdet. Att återställa migrationsvägarna för migrerande fisk ger allt mer möjligheter för fisketurism och för det kommersiella fisket då bestånden av öring, lax och migrerande sik återhämtar sig i Finska viken.

Tack vare den tekniska utvecklingen har näringsbelastningen från fiskeodlingar kunnat minskas betydligt under de gångna decennierna. Tack vare de senaste årens ekologiska kartläggningar av kusten kan odlingsbassänger placeras i områden där vattnet strömmar bra och som har ett mindre betydande naturvärde

och därmed minimera miljöpåverkan. Genom att använda sig av foder som är gjort från näringsämnen som återvunnits från närområdets fiskar kan fiskeodlingens utsläpp till och med beräkningsmässigt vara på en noll-nivå.

De nya arbetsredskapen bör användas på ett kostnadseffektivt sätt. Information om miljönyttan bör fås ut till beslutsfattare och till den stora allmänheten, så att man kan få miljötillstånd. Att utveckla verksamheten genom att ta i beaktande havsmiljöns ekologiska balans är en förutsättning för att nå de nationella målen och svara på den växande efterfrågan på inhemska fisk. Genom att ta i beaktande fiskodlarnas önskemål i havsområdesplaneringen visar man på en ökning av den interna dialogen inom branschen.

Det växande intresset för natur och för inhemska turism samt beaktandet av fisketurismen, då man gör upp planer för användningen av havsområden, skapar en utmärkt grund för utveckling av turismen vid Sydskusten. Genom att göra servicen mera mångsidig och genom att ta vara på verksamhetsområdets unika särdrag, kulturobjekt samt naturvärden kan man skapa intressanta upplevelser kring fiske. Genom att dra nytta av kvalitativ marknadsföring, som riktar sig till en internationell publik, kan man styra märkbara turistströmmar till skärgården, både över gränserna men också från olika delar av Finland.

4. Mål och åtgärder

Med SWOT-analysen som grund har man i workshoppar och arbetsgrupper gått igenom situationen inom följande helheter, man har satt upp mål och man har listat några åtgärdsförslag samt funderat på vilken inverkan dessa kan ha då man blickar fram till år 2030. För varje helhet har man ställt upp preliminära mätare, med vars hjälp man kan följa verkningarna och förverkligandet av åtgärderna. Tioårs mål kommer att ses över och specificeras i slutet av säsongen när vi planerar fortsättningen av Fiskeleader-arbetet. För det kommersiella fiskets och fiskodlingens del har målen delats in i tre huvudmål som består av interna åtgärder och mål som stöds av externa åtgärder. Den blå ekonomin möjliggör en utveckling av båda helheterna på ett övergripande sätt och den är därför en del av båda. **IU/ÖK= innehåller utbildning och ökande av aktörernas kunskaper.**

4.1. Kommersiellt fiske och fisketurism

4.1.1. Säkerställa kontinuiteten för ett hållbart fiske

- Att tillsammans med övriga aktörer söka nya innovativa lösningar för att lösa de problem som säljar och skapar orsaker (tex nya typer av effektiva sälkrämmor och sälsäkra fångstredskap)
- Att informera den stora allmänheten och beslutsfattare om den ekologiska inverkan hindren har på den kommersiella nyttan
- Stöda nyttjande av säljar (tex säl- och skarvsafarin), samarbete (bl.a. med lokala jaktsällskap), utbildning och information i anslutning till ämnet **IU/ÖK**
- Erbjudna ungdomar en första erfarenhet av fiskeribranschen, tex med hjälp av mästar-gesäll-modellen, genom att erbjuda praktisk arbetslivsorientering eller genom att lyfta fram säsong- och deltidssysselsättningsalternativ (bl.a. modellen från Isles of Scilly) **IU/ÖK**
- Öka attraktionskraften, speciellt med tanke på unga, genom att minska på arbetsbördan och genom att öka arbetssäkerheten samt genom att stöda och lära sig att ta modern teknik i användning för att förbättra produktiviteten (tex erfarenheter från MonPêcheur) **IU/ÖK**
- Främja startandet av en småskalig verksamhet/sidoverksamhet tex. genom lättillgängliga, gemensamma lossningsplatser och utrustning, vilket skulle underlätta fiskarnas arbetsvillkoren och att orka med jobbet
- Öka växelverkan med vattenägarna och genom det i samförstånd utvidga de områden som lämpar sig för kommersiellt fiske / få nya områden i användning genom att ta i beaktande havsområdesplanens innehåll samt miljöfrågor (erfarenheter och lärdomar från case Cagliari)

- Förbättra branschens lönsamhet genom att erbjuda kunskap om företagsverksamhet, i samarbete med läroinrättningarna i området, samt genom att dra nytta av resultaten från Smart coastal community-samarbetet regionalt och internationellt **IU/ÖK**
- Utvidgande av erfarenhetsutbyte och samarbete utanför det egna området och på så sätt hitta nya idéer för att utveckla branschen, bl.a. genom att dra nytta av det nationella Habitability-nätverket
- Förebygga effekterna av klimatförändringen, bl.a. genom att stöda skyddet av naturliga lekplatser för arter som är känsliga för förändring och genom att erbjuda information och exempel i anslutning till detta **IU/ÖK**

4.1.2. Förbättrande av fisketurismens verksamhetsförutsättningar och marknadsföring

- Kombinera fisketurism och kommersiellt fiske så att det blir en erfarenhets- och kulturreisa, genom att dra nytta av fiskarnas kunskap och områdets kulturarv **IU/ÖK**
- Öka kunnandet om service- och utvecklingsystem för företagare (bl.a. produktutveckling och marknadsföring) **IU/ÖK**
- Utbilda unga fiskare för turismbranschen och möjliggöra tvåspråkig utbildning **IU/ÖK**
- Förbättra utbudet och förutsättningarna, speciellt genom att öka samarbetet mellan aktörerna inom olika turismsektorer. Som stöd kan man använda sig av de multilokala invånarnas kunnande.
- Genom en öppen kommunikation få nya vattenområden tillgängliga för fisketurismen
- Stöda en gemensam marknadsföring av turismen i skärgården och dra nytta av områdets särdrag i marknadsföringen. **IU/ÖK**
- Locka nya företagare att förverkliga upplevelseresor genom att dra nytta av skärgårdens särdrag, delvis med hjälp av Habitability-nätverket **IU/ÖK**
- Förebygga effekterna av klimatförändringen och anpassa sig till den genom att flytta fisketrycket till de arter som drar nytta av förändringen, såsom gös och abborre. **IU/ÖK**

4.1.3. Eftersträvad förändring 2021-2027

Man har fått nya fiskare till branschen och de kommersiella fiskarnas antal sjunker inte under nuvarande antal, utan stiger. I stället för de fiskare som går i pension kommer det nya yrkesutövare bland de som nu hör till 2-klassens fiskare eller bland unga, i och med att branschen har blivit mera lönsam då man dragit nytta av digitalisering och företagskunnande. Genom det kommersiella fisket får konsumenterna minst samma mängd fisk som fångas och förädlas på ett hållbart sätt som år 2021. Genom samarbete mellan olika aktörer har man genomfört miljöåtgärder för att stöda fiskens reproduktion och skydda vattenområden. Genom att bygga upp ett förtroende och öka den ekologiska förståelsen har man hittat hållbara lösningar på säl-problemen, även för fiske. Man har hittat nya metoder för att använda sig av sälen, även om inte exploateringen av kommersiella sälprodukter skulle lyckas.

Minst lika många fisketurismföretagare som nu, drar nytta av skärgården och de diversifierade vattenområdena i området. Speciellt unga, blivande fiskare i branschen är med i fisketurismverksamheten. Kunnandet bland aktörerna har utvecklats och de har ett bra nätverk i hela kustområdet. Samarbete mellan företagarna i skärgården och vid kusten möjliggör en verksamhet året om bättre än nu.

4.1.4. Effekten under en tid på 10 år

Man kan erbjuda konsumenterna fisk som fiskats på ett hållbart sätt i närområdet samt mångsidiga förädlade produkter vars värde man förstår också ur ett miljöperspektiv. I kommunerna, restaurangerna och storköken använder man sig mera av närproducerad fisk och fiskprodukter, delvis har dessa ersatt köttprodukter. Förståelsen har ökat för hur viktigt tillståndet i de vattendrag som rinner ut i Östersjön samt dess miljö är. Likaså har förståelsen vuxit för hur sälarna påverkar fiskstammarna ekologiskt. Aktörerna känner till effekterna av klimatförändringen och fiskarna är medvetna om lösningar som de har till sitt förfogande för att anpassa sin verksamhet.

4.1.5. Kvantitativa mätare

Dessa specificeras, då vi fått en specificering från ministeriet gällande kriterierna

50 kommersiella 1-klassens fiskare

3 nätverk, där 2-klassens fiskare verkar

10 unga på arbetsprövningsperiod eller på praktik i kommersiella fiske- eller fisketurismföretag

5 åtgärder, genom vilka man söker lösningar på sälproblemen eller på hur man kan dra nytta av sälarna

5 åtgärder, genom vilka man utvecklar gemensamma lossningsplatser eller en hållbar utveckling av fiskehamnar

5 åtgärder, genom vilka man utvecklat samarbetet mellan fisketurism- och övriga företagare

5 åtgärder, genom vilka man utvecklat kunskande bland fisketurismaktörerna

5 miljöåtgärder, med vilka man stöder bevarandet av fiskstammar eller förutsättningar för den blå ekonomin

4 utbildningsevenemang med vardera minst 15 operatörer.

4.2. Fiskodling och -förädling

4.2.1. Ökande av ekologiskt hållbar fiskodling

- Erbjudna och utnyttja automatisering och ny teknik samt information för att ersätta knappa personresurser **IU/ÖK**
- Diskutera och interagera med vattenområdesägarna samt informera om de senaste forskningsresultaten (tex med hjälp av experter på miljöfrågor)
- Stöda fiskodlarnas beredskap att söka miljölov, bl.a genom att erbjuda forskningsdata (tex. ur ett miljöbelastningsperspektiv)
- Underlätta startandet av verksamhet och stöda utvidgande av de kommersiella fiskarnas verksamhet också till fiskodlingssidan genom nätverk och kompetens **IU/ÖK**
- Förbereda sig på effekterna av klimatförändringen (tex. genom skyddstak på odlingsbassängerna) **IU/ÖK**
- Uppmuntra till experiment och ibruktagande av alternativa vattenodlingsprodukter (tex blåstång) **IU/ÖK**

4.2.2. Ökande av självförsörjningsgraden då det gäller fiskprodukter

- Stöda produktutveckling och föra forskningsresultaten närmare aktörerna på ett användarvänligt sätt **IU/ÖK**
- Utveckling av produkterna till nya konsumentvänliga former tex. genom regional produktutveckling i samarbete mellan forskare och utvecklare. **IU/ÖK**
- Öka förädlingsvärdet och höja sidoproduktionens värde genom utvecklingsprojekt **IU/ÖK**
- Underlätta tillgången på fiskprodukter i städerna (tex med hjälp av lokala kylutrymmen i gemensamt bruk eller genom att dra nytta av de digitala beställnings- och leveranskedjor som redan finns)
- Dra nytta av digitaliseringen för att förbättra transparensen i värdekedjan samt effektiviteten **IU/ÖK**

4.2.3. Underutnyttjade fiskarter ut på marknaden

- Experiment för att förädla underutnyttjade fiskarter till konsumentvänliga produkter **IU/ÖK**
- Öka efterfrågan genom utbildning, evenemang och kommunikation relaterade till användningssätt för produkterna **IU/ÖK**

4.2.4. Eftersträvad förändring 2021-2027

Man har hittat nya områden för fiskodling och man har kunnat öka antalet fiskodlare. Försök med en ny typ av fiskodling har påbörjats. Nya fiskprodukter med ett bättre förädlingsvärde har fått ut på marknaden med hjälp av forskning, gemensamma experiment och nya företag. Man har fått erfarenhet av att, genom att dra nytta av befintliga men för branschen ännu nya, digitala redskap få ut produkterna till konsumenterna. Konsumenterna har fått möjlighet att bekanta sig med den nya typen av produkter.

4.2.5. Effekten under en tid på 10 år

Man har förstått att närfisk som livsmedel är en trygg och hållbar lösning både ur miljösynvinkel och med tanke på framtiden. Vattenområden kan användas bättre för fiskodling och nya experiment. Vattendragens och kustområdets ekologiska status har kunnat förbättras. Konsumenterna i området vet mer om hur man frågar efter olika inhemska närproducerade fiskprodukter på restauranger, i butiker och på evenemang.

4.2.6. Kvantitativa mätare

Dessa specificeras, då vi fått en specificering från ministeriet gällande kriterierna

2 nya områden för fiskodling eller för alternativa vattenodlingsexperiment

4 utbildningstillfällen, studieresor eller experiment för att hitta nya vattenodlingsprodukter

3 utvecklingsprojekt för att hitta lösningar för användning av / information om underutnyttjad fisk

3 experiment med gemensam digital marknadsföring av fiskprodukter för att hitta nya distributionskanaler

3 tillfällen där man presenterar odlade och förädlade produkter - med vardera minst 15 deltagare

4.3. Innovativt utvecklande av nätverk, bransch och område regionalt och internationellt

Regional och internationell verksamhet ger ett mervärde till den lokala utvecklingen. Sydkustens Fiskeleader har bra erfarenheter av detta. Aktörerna samarbetar som nyttotagare och delar sina erfarenheter med andra. Projektet Östersjöns Baltic Sea Seal & Cormorant verkade i åratal och ledde till goda resultat. Vid slutseminariet gjorde man upp rekommendationer till beslutsfattarna i EU och på den nationella nivån gällande det största hotet för kustnära fiske, dvs. hur man skulle kunna lösa de utmaningar som den växande skadedjursstammen orsakar. Under en nätverksträff i oktober 2021 beslöt man om en fortsättning av samarbetet, att föra rekommendationerna vidare till handling, delvis tillsammans med aktörer från andra sidan Atlanten – det kanadensiska SALTWIRE (SaltWire Network Inc), COA (Coastal ecosystem alliance) och CAMMPA från Förenta Staterna. I dessa områden brottas fisket med motsvarande utmaningar som vid Östersjön.

Medborgarna och miljöorganisationerna kanske inte är medvetna om den verkliga utmaningen med sälproblemet för fiskerinäringen. Förutom att sälarna utsätts för sjukdomar så uppstår det också förändringar i fiskpopulationen. Man bör få ut information till allmänheten om kopplingen mellan antalet säl och utbudet på inhemsk fisk för konsumenterna. Begränsningen av stammen genom jakt är en utmaning i EU, eftersom en kommersiell användning av sälprodukter är förbjuden. Djuret är stort och svårt att jaga, och det jagas inte i någon större skala i dagsläget; man får redan mycket kött och skinn från bara ett djur, för eget bruk. Om man vill påverka sälstammen genom jakt för att balansera hela ekosystemet, så bör man få en ändring till stånd då det gäller att ta till vara produkterna kommersiellt.

Samarbetet med Lettlands Smart Coastal villages förenar de lettiska fiskerigrupperna och Sydkustens Fiskeleaderområdes aktörer. Tillsammans söker man efter teman, där kustsamhällena kan idka ett tätt och innovativt samarbete, inte bara internationellt utan också inom sina egna områden mellan olika byar, samhällen och öar. På detta sätt stärker man livskraften i skärgården vid sidan av kustområdena. Teman som berör aktörer inom fiskerinäringen i de båda länderna är bl.a. utveckling av små fiske- och nöjesbåtshamnar, att få ett tilläggsvärde för fiskprodukter och att göra fiskeverksamheten mera mångsidig samt sökandet efter en hållbar lösning för sälproblemet. Andra saker som förenar områdena är en hållbar skötsel av kustområdena,

experiment då det gäller att samla in och behandla tång samt problem i anslutning till övergödningen av Östersjön. Man vill tillsammans hitta lösningar för de säsongsbundna problem som företag som är beroende av vädret har, för att bevara fisket och det maritima kulturarvet samt att för att förmedla dessa till kommande generationer.

Genom att besöka varandras områden kan aktörerna bekanta sig med varandra, de kan hitta nya metoder och öka sitt eget kunnande. Sydkustens Fiskeleadergrupp har kommit överens om ett besök i Lapplands Fiskeleadergrupps område, avsikten är att fiskare och förädlare ska få bekanta sig med andelslaget i Lokka i Sodankylä och med Kuusamon Kala Oy:s verksamhet. För aktörer inom fisketurismen planeras ett besök för att bekanta sig med fisketurismföretagarnas nätverk i Saima-området

För de aktörer som är med i Habitability-projektet har planerats en studieresa och en workshop till ett område i Österbotten. Målet är att fundera på hur aktörerna inom fiskerinäringen bättre kan ta med de fast bosatta på öarna och turister i sin verksamhet och dess utveckling och så på så sätt för egen del stöda skärgårdens livskraft genom produkter och upplevelser.

5. Den lokala verksamheten främjar målen i det nationella programmet

Sydkustens Fiskeleader har systematiskt sedan år 2009 stött de lokala aktörernas utvecklingsarbete. Det är sällan en utveckling startar av sig själv mitt i all brådska, utan det krävs aktivering samt gemensamt sektoröverskridande idékläckande och rådgivning. Till Leader-verksamhets sättet hör bottom-up-principen, där man i första hand lyssnar till aktörerna i området och efter det tillsammans funderar med hurdana metoder man ska föra saker vidare. Sepras verksamhet, som fungerat på bred basis över 20 år, gynnar också fiskerinäringens aktörer eftersom Sepra har omfattande nätverk också utanför branschen. Av detta har man speciellt nytta då den blå ekonomin allt mer tas med i utvecklingsverksamheten. Det är utmanande att se nya omfattande utvecklingsmöjligheter då man endast verkar inom en bransch.

Vid en mellanutvärdering bland intressentgrupperna år 2017 var 92 % av den åsikten att samarbetet är öppet och interaktivt. Sedan år 2018 har man satsat mera på nätverken och att utvidga dem. På fiskerisidan har man gjort nätverksanalyser för att identifiera parter som man behöver få bättre med för att utveckla verksamheten. Delvis kan man dra nytta av Sepras befintliga nätverk för att uppmärksamma dessa behov. Som exempel kan nämnas Pro Agria Etelä-Suomi och XAMK-yrkeshögskolan som fått med för att främja fiskens utsikter som närproducerad mat samt för att utveckla fisketurismföretagarnas verksamhet tillsammans med andra turismföretagare även genom internationellt samarbete.

Då det gäller information genomför Sepra redan sin andra ramavtalsperiod som en av Europeiska Kommissionens åtta infopunkter i Finland, ED Kymenlaakso. Målet är att informera om EU-ärenden, innefattande verksamhet som är delfinansierad av EU såsom tex EHFVF och dess resultat. Fiskeribranschen får en bättre synlighet i områden där den är en del av dessa informationsåtgärder; samtidigt som man får information förd från området till EU-nivå. Eftersom Sepra har mycket erfarenhet av EU-delfinansierade program och finansieringsinstrument, såsom Interreg, CBC, Erasmus+, ERUF, ESF och av direkt finansiering från kommissionen, kan man dra nytta av kunskapen också då det gäller att främja Fiskeleader-verksamhetens mål. På samma gång kan man dela med sig av sitt kunnande till områdets aktörer, så att dessa bättre kan dra nytta av de tidigare nämnda programmen och finansieringarna.

6. Praktiskt genomförande och kompetens

6.1 Arbetssätt och resurser

Sepras kontor finns i Fredrikshamn, men arbetstagare söks från huvudstadsregionen, som finns mitt i verksamhetsområdet. Detta gör tidsanvändningen effektiv och distansarbetet, som man på fiskerisidan har tillämpat redan före koronapandemin, fortsätter också i framtiden. Med den av EHFVF finansierade

verksamhetspenningen klarar man inte av att avlöna mer än en heltidsanställd, som även bör behärska det svenska språket, eller två arbetstagare på deltid. Men Sepras arbetsteam, som består av fem personer, stöder genomförandet av verksamheten. Förverkligandet av Fiskeleader-strategin är inte fast i en person och inte heller i två. Man får en bredare syn på saker då man söker efter innovativa lösningar då EHFVF:s ärenden diskuteras på team-möten och är en naturlig del av Sepras och av sektionernas verksamhet. Sepra har sin ekonomi i skick och tex en förenklad kostnadsmodell gällande verksamhetspenningen föranleder inte några utmaningar för verksamheten.

Företagsstödsrådgivaren handleder vid behov projektaktörer från fiskeribranschen, varvid man kan få samarbetspartners till verksamheten från överraskande branscher. På motsvarande sätt kan finansieringen av aktörernas utvecklingsbehov ibland skötas genom landsbygdsfinansiering eller från EU-informationssidan; så har man gjort speciellt då det gällt fisketurism samt livskraften i skärgården. Genom att samarbeta med de tvåspråkiga Leader-grupperna, SILMU och Pomoväst, samt med rådgivningsorganisationen Nylands Fiskarförbund och med andra tvåspråkiga Fiskeleadergrupper, sparas resurser genom en omfattande tvåspråkig information.

Syd kustens Fiskeleader är intresserad av och villig att vara med i det nationella nätverket. I gruppen tror man att erfarenheten av internationell verksamhet och en bred kunskap om sälproblemet är saker där gruppen kan dela med sig av sitt kunnande till grupper och aktörer i andra områden. Kvalitetsarbete är en av gruppens styrkor eftersom Sepra är en av de första Leader-grupperna i Finland som har gått igenom kvalitetsarbetsprocessen.

6.2. Beslutsfattande och sektion

Syd kustens Fiskeleader-sektion sätts samman av aktörer från fiskerinäringen enligt trebasprincipen i enlighet med Sepras stadgar. Representanter för Leader-grupperna och miljösidan kallas in som sakkunniga till sektionens möten. Detta säkrar informationsgången och synergieffekten mellan aktörerna i området.

Sektionens medlemmar väljs jämbördigt från hela området och deras mandatperioder är begränsade till fyra år – ibland kan dock ordförande eller viceordförande väljas för två extra år. På detta sätt försäkras man sig om att verksamheten är transparent och att man får med nya människor, med nya tankar, i beslutsfattandet. Medlemmar till sektionen söks genom ett öppet förfarande, vilket betyder att man informerar om saken i nyhetsbrev och genom de medlemmar, som är med för tillfället, i god tid före Sepras höstmöte tillsätter sektionen.

Vid uppgörandet av strategin har man gjort upp preliminära utvärderingskriterier som sektionen använder då den utvärderar projektansökningar. Dessa kriterier läggs, efter en finslipning, ut på Fiskeleader-avdelningen på www-sidorna, där projektaktörerna kan bekanta sig med dem. Ansökningstiden kommer att vara fortlöpande och ansökningarna utvärderas vid sektionens möten där de enligt de poäng de fått sätts i prioritetsordning. Då sektionen gör sin behovsprövning kan den, om den så vill, återvända till poängsättningen av tidigare projekt.

Sepra har haft ett kvalitetssystem i bruk redan i åratals. I enlighet med verksamhetsdirektiven går man, då man introducerar en ny sektionsmedlem, noggrant igenom bl.a. frågor i anslutning till jäv och tystnadsplikt, vid sidan av andra saker som hör till en god kvalitet på verksamheten. Förverkligandet av strategin följs upp årligen genom att följa med de resultat de avslutade projekten nått samt genom att gå igenom verksamhetshistorian och respons man fått.

6.3. Kompetensutveckling

Vid sidan av processbeskrivningar, årliga verksamhets- och kommunikationsplaner samt årsklocka används bl.a. avvikelserapportering samt ledningens syn och kursutvärderingar. Dessa utsträcks under perioden 2021-2027 också till fiskerinärings sidan bättre än tidigare. På det sättet ser vi till att verksamheten och rutinerna är i skick och att också den egna verksamheten utvecklas fortlöpande. Då det gäller sektionens utbildnings- och

samarbetsverksamhet sker denna för olika temans del delvis tillsammans med andra fiskeleadergrupper i Finland (bilaga 3), dels görs detta som egen verksamhet. Under den kommande perioden satsar gruppen speciellt mycket på att öka sektionsmedlemmarnas digitala kunnande, så att användningen av HYRRÄ-systemet fås till en smidig del av verksamheten. Kunskap erbjuds också inom temana blå bioekonomi och miljöfrågor.

Vi ber om respons från intressenterna med ett par års mellanrum, från aktörerna regelbundet. Detta görs delvis i samarbete med utbildningsinstitutioner. Mellanutvärdering låter vi en extern part utföra under åren 2024-2025. Genom korsutvärdering sprids god praxis mellan Fiskeleadergrupperna.

De lokala aktörernas kunnande utvecklar vi bl.a. genom att erbjuda utbildning om hur man gör projektansökningar och genom att instruera i användningen av nödvändiga identifieringsredskap (suomi.fi) samt system (HYRRÄ). Därtill erbjuder vi en ökad beredskap att tillsammans med externa aktörer se på saker ur olika perspektiv. I anslutning till miljön och en hållbar utveckling samt bioekonomi håller vi olika workshopar och infokvällar. *Åtgärder i anslutning till ökande av aktörernas kompetens finns noterade helt kort bland åtgärdsförslagsexemplen. IU/ÖK*

6.4. Tidigare erfarenhet av fiskeribranschen

Sepra har handhaft administrationen av en fiskerigrupp sedan år 2011. De, tillsammans med aktörerna, uppgjorda strategierna har redan valts ut för två EU-programperioder, och de har på det stora hela förverkligats på ett bra sätt. Detta visar att gruppen inte bara har den administrativa förmågan att fungera som Fiskeleader, utan har också förtroende och stöd från aktörerna och intressenterna i området bakom sig.

Den av Sepra administrerade fiskerigruppen har på ett positivt och framgångsrikt sätt varit med och startat pilotprojekt gällande bl.a. sälavvisande verksamhet, MSC-certifiering och mästar-gesällverksamhet, varav de senare bearbetades vidare på de kollegiala gruppernas områden redan under perioden 2014-2020. Föreningen har många nya framgångsrika erfarenheter av internationalisering, som har erbjudits till aktörer i branschen. Fiskerigruppen har från första början strävat till att verka som en bra plattform för olika aktörer och jobbat för att kunna minska på motsättningar och konflikter. Exempel på detta är tex Finska vikens fiskeforums verksamhet under åren 2015 - 2016 och Finska vikens havsfiskares video-projekt. En representant för miljöorganisationerna har redan i flera år suttit med i sektionen som expertmedlem, för att vi ska få en så bred syn som möjligt på olika ärenden.

7. Sammandrag av kommunikationsplanen för år 2022

Kommunikationen har omfattande mål, som långt framkommer i tidigare avsnitt i strategin. För att få fisken att bli en ännu mera attraktiv och mångsidigt använd produkt för konsumenterna bör fiskarnas, förädlarnas, fiskpartiaffärernas och andra aktörers inom primärproduktionen gemensamma verksamhet bli smidigare och den gemensamma kommunikationen bör få mera synlighet. En samordnad kommunikation med olika organisationer är en central del då man letar efter lösningar för att marknadsföra branschen som en hållbar verksamhet ur miljöperspektiv. Här bör man även få fram en positiv bild av branschen i företagarnas och de ungas ögon. I praktiken betyder detta att man bl.a. bör betona det ekologiska i verksamheten, presentera den moderna tekniken och i stället för att fokusera på problem bör man visa på lösningar och de möjligheter som framtiden för med sig.

Diskussion om hållbar utveckling, ekologisk balans samt om innovationer inom den blå bioekonomin väcks både regionalt och internationellt med miljöorganisationer och forskare, för att försöka hitta balanserade lösningsförslag som man kan informera vidare om. Utan förtroende mellan aktörerna är det utmanande att lyfta fram brister inom branschen på ett konstruktivt sätt. Aspekten om närproducerad mat, den miljömässiga, sociala och hälsosamma nyttan som uppstår vid konsumtion av fisk samt den miljönytta som användandet av en ny och renare fiskodlingsteknologi ger kan man informera om på ett effektivt sätt och med en tillräcklig volym, om man gör det med gemensamma krafter. Fiskarna informeras om klimatförändringen och om olika

metoder att anpassa sig, så som tex de möjligheter underutnyttjad fisk, som framgångsrikt klarar sig i förändrade omständigheter, kan erbjuda samt om olika anläggningsinnovationer som har planerats för olika extrema väderförhållanden.

Då det gäller fiskodling koncentreras informationen speciellt på den nytta den nya odlingsteknologin erbjuder, som tex användandet av nytt foder som utgör en mindre belastning för vattendragen. Medborgarnas och beslutsfattarnas förståelse för läget inom fiskodlingen bör uppdateras till dagens nivå. Detta för att man ska kunna överväga ökningen av ekologiskt hållbar fiskodling från ett utgångsläge som grundar sig på fakta och kunna nå målen med att öka konsumtionen av inhemsk fisk.

För fisketurismens del koncentreras informationen på att gemensamt föra fram hela områdets potential för fritidsfiske. Då turismläget vid Sydkusten så småningom återgår till det normala, strävar man till att så väl nya besökare som personer som tidigare har besökt området, lätt skall hitta information om alla de fiskemöjligheter som erbjuds i området.

I enlighet med Sepras kvalitetssystem gör man varje år upp en kommunikationsplan för verksamheten. Denna plan innefattar också fiskeriverksamhetens kommunikation. Sammandraget nedanför är ett exempel på hur saker skrivs in i kommunikationsplanen och hur dess förverkligande följs upp. Den egentliga kommunikationsplanen görs upp årsvis, på grundval av de ärenden som då är aktuella.

Tyngdpunkten år 2022 för den externa målgruppens del är att informera om startandet av den nya perioden; syftet för kommunikationen är de centrala målen i strategin och möjligheten att dra nytta av projektfinansiering samt tex dela information och exempel om den blå bioekonomin och anpassningsmetoder för klimatförändringen. Som medel för kommunikationen används pressmeddelanden, www-sidor (www.sepra.fi/esko, www.balticfisheries.com och www.rannastaruokapyotaa.fi) samt betalda kampanjer inom sociala media och annat delbart innehåll såsom audiovisuella presentationer. Därtill skickar vi elektroniska nyhetsbrev och ordnar diskussionstillfällen och workshoppar.

Under strategiarbetet märkte vi att aktörerna nås bäst genom Postis Oma Posti korttjänst, med vilken man får information om tillställningar och finansieringsmöjligheter direkt i sin egen postlåda, i form av ett kort. Målet är att skicka ut 1-2 sådana här postkortsinfon under året. Hur kommunikationen lyckas mäts bl.a. annat genom antalet beställare av nyhetsbrevet och genom att kolla besökarantalet på www-sidorna. Antalet personer som deltar i olika tillställningar antecknas och dessa används som en mätare för hur kommunikationen lyckats. Av projektaktörer och av andra som tar kontakt frågas var de fått information om Fiskeleader-verksamheten. Informationen används direkt för att nå olika målgrupper.

För den interna målgruppens del ligger fokus för informationen på startandet av den nya perioden, dvs att öppna upp målen och verksamheten samt kommunicera då det gäller att planera samarbetet. Inom den egna organisationen och mellan Leader-aktörerna hänför sig kommunikationen långt till åtgärder kopplade till att öka kompetensen. Angående de kollegiala grupperna ligger fokus på att, vid sidan om jobbet för ett gemensamt varumärke och synlighet, informera om olika finansieringskanaler. Informationen till de verksamma projektens del fokuserar på avslutande av perioden 2014 - 2020.

Som medel för kommunikationen används i huvudsak e-post och gruppdiskussionstillfällen. Därtill drar vi nytta av olika molntjänster, tex. delade arbetsbord och gemensamma mappar. Då det gäller Fiskeleaders synlighet kan man använda some-marknadsföringskampanjer med likadant innehåll och gemensamma texter på www-sidorna. Hur man lyckats med kommunikationen kan man mäta bl.a. genom antalet personer inom det egna nätverket som behärskar EHFVF, antalet internationella åtgärder som man från ett planeringsstadium fått till att söka om finansiering från andra fonder, antalet some-kampanjer samt en uppskattning av de kontakter som fåttts via dessa.

8. Budget

Stödet från EHFVF fokuserar på lokala samarbetsprojekt. Då det gäller investeringar för enskilda företagare samt mera omfattande utvecklingsprojekt, som berör flera aktörer i området, styrs dessa i allmänhet till finansieringsdiskussioner med NTM-centralen. Där finns det mera medel att tillgå än hos en fiskeleader-grupp.

Budget och fördelning av finansiering									
Åtgärdsdelar/åtgärder	%	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027/2028	TOTALT
Kommersiellt fiske och fisketurism, inkl. miljöåtgärder	45 %	0 €	64 500 €	75 000 €	85 000 €	80 000 €	75 000 €	70 500 €	450 000 €
av EHFVF									
Fiskodling och -förädling, inkl. miljöåtgärder	30 %	0 €	45 000 €	52 000 €	55 000 €	63 000 €	60 000 €	25 000 €	300 000 €
av EHFVF									
Aktivering och verksamhet	25 %	0 €	35 700 €	37 000 €	37 500 €	37 800 €	37 900 €	64 100 €	250 000 €
av EHFVF									
Assisterande arbete och administration	100 %	0 €	15 000 €	15 000 €	15 000 €	15 000 €	15 000 €	25 000 €	100 000 €
%-andel av den kommunala finansieringen									
Privat finansiering	12 %	0 €	13 000 €	14 000 €	25 000 €	21 000 €	15 000 €	12 000 €	100 000 €
%-andel av projekt- och privatfinansiering									
TOTALT		0 €	160 200 €	179 000 €	192 500 €	195 800 €	187 900 €	184 600 €	1 200 000 €
Finansiering									
EHFVF av projekt- och privat finansiering	88 %	0 €	145 200 €	164 000 €	177 500 €	180 800 €	172 900 €	159 600 €	1 000 000 €
Kommunala medel för finansiering av verksamheten	100 %	0 €	15 000 €	15 000 €	15 000 €	15 000 €	15 000 €	25 000 €	100 000 €
Privat av projekt- och privat finansiering	12 %	0 €	13 000 €	14 000 €	25 000 €	21 000 €	15 000 €	12 000 €	100 000 €
TOTALT		0 €	173 200 €	193 000 €	217 500 €	216 800 €	202 900 €	196 600 €	1 200 000 €
Projektens stödnivå baserar sig på förordningen, vi försöker få ihop cirka 10 % i privat finansiering									
Övrig finansiering som används vid förverkligandet av strategin									
Stödets andel	%	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027/2028	TOTALT
DG COMM/ED information	4 %	500 €	2 500 €	2 700 €	3 000 €	2 800 €	2 700 €	2 400 €	16 600 €
Hätälä-kampanjfinansiering	2 %		10 000 €						10 000 €
Interreg internationellt samarbete	19 %				26 000 €	31 000 €	24 000 €		81 000 €
ERSASMUS ungdomssamarbete	1 %			2 400 €	2 400 €				4 800 €
MS-fonden, fisketurism	9 %			18 000 €	21 000 €				39 000 €
Fonder/kommunikation & nätverk	2 %					4 000 €		6 000 €	10 000 €
Extra finansiering från kommunerna	36 %	45 000 €	20 500 €	20 500 €	20 000 €	18 000 €	15 000 €	14 000 €	153 000 €
Det nationella nätverket	25 %		15 000 €	15 000 €	15 000 €	15 000 €	15 000 €	30 000 €	105 000 €
Finansiering med hävstångseffekt totalt	100 %	45 500 €	48 000 €	58 600 €	87 400 €	70 800 €	56 700 €	52 400 €	419 400 €

Av ovan nämnda medel har man planerat att använda andra än medel från EHFVF bl.a. på följande sätt, för att förverkliga de mål som finns i strategin:

DG COMM/ED kommunikation – förverkligas som en del av infopunktsverksamheten bl.a. genom betalda somekampanjer och videon, genom att föra fram betydelsen av fiskeriverksamheten och EU-stödets del i utvecklingsverksamheten. Då det gäller kampanjfinansieringen från Hätälä, får fiskarna fatta ett gemensamt beslut gällande dess användning. Via Interreg Central Baltic kan man bl.a. främja teman som sälproblem- och skyddande av Östersjön i samarbete med aktörer från Estland och Lettland. Såvitt programmet Baltic Sea Region utvecklas till ett fungerande verktyg för föreningsaktörer försöker vi erbjuda det t.ex. till rådgivningsorganisationerna för att främja det internationella samarbetet.

ERASMUS-programmet kommer att få mera finansiering och med hjälp av det kan man få unga att bekanta sig med och delta i ett ömsesidigt lärande i praktiken var som helst i Europa. I sin egenskap av ED-infopunkt får Sepra ofta dessa samarbetsansökningar och av dessa väljer man ut sådana som ur fiskeriverksamhetens och miljötemats perspektiv är lämpliga att erbjuda till de unga. Fisketurismprojekt, bl.a. anskaffning av utrustning och skapandet av samarbetsnätverk samt gemensamma produktpaket har redan under programperioden 2014 - 2020 fått stöd från landsbygdsfondens sida genom Leader-grupperna. Samma möjlighet fortsätter också under övergångsperioden samt under den kommande perioden 2023 - 2025.

Bland stiftelser har vi speciellt kartlagt möjliggörande av ett samarbete med aktörer på andra sidan Atlanten, i anslutning till det gemensamma sälproblemet. Kommunerna betalar extra medel varje år vilket gör det möjligt att finansiera sådana små samsarbetsåtgärder, som det inte nödvändigtvis är möjligt att finansiera genom projekt. Hit hör tex betalning av lön till praktikanter och de som gör sitt gradu-arbete för insatser som vi har nytta av vid genomförandet av strategin. Det nationella nätverket är en möjlighet som Jord- och skogsbruksministeriet erbjuder för gruppen att erbjuda sitt kunnande inom kommunikation och möjligen utbildningar om något starkt tema i området.

BILAGOR

1. Sammandrag: *på svenska* – strategin översätts till svenska, då kompletteringar har gjorts efter begäran från ministeriet, i slutet av år 2021 eller i början av år 2022.

2. Kommunernas finansieringsförbindelser

3. Samarbetsteman mellan Fiskeleader-grupperna

4. Preliminärt botten för utvärderingskriterier

Kontaktuppgifter

Marjo Tolvanen, verksamhetsledare
Leader Sepra/Syd kustens Fiskeleader
Helsingintie 1 A, FIN-49460 Fredrikshamn
www.sepra.fi/kalaleader
marjo.tolvanen@sepra.fi
tel 044-2774513