

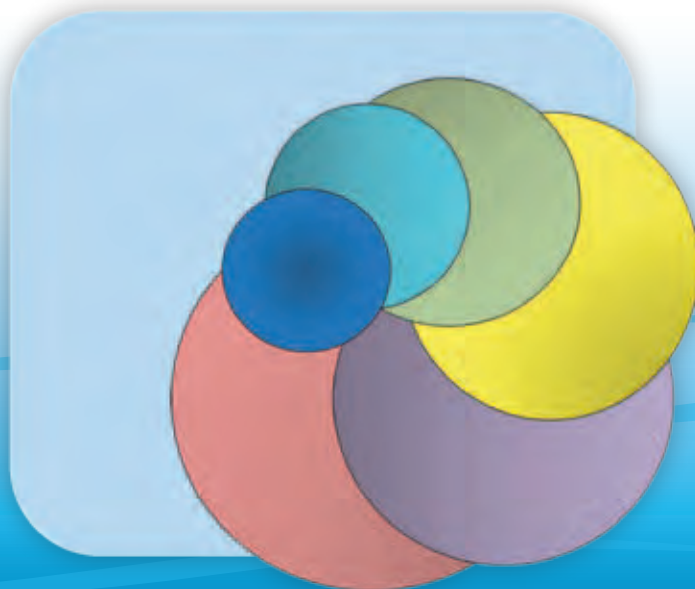


farnet

Ο Δ Η Γ Ο Σ #5



Διαφοροποίηση αλιευτικών περιοχών



Πίνακας Περιεχομένων

Εισαγωγή	3	Διατήρηση	18
1. Βασικά ερωτήματα σχετικά με τη διαφοροποίηση	4	Υπηρεσίες καθαριότητας και καταπολέμηση της μόλυνσης	20
1.1 Γιατί να διαφοροποιούνται οι αλιευτικές περιοχές;	4	Ανανεώσιμη πηγή ενέργειας	22
Φθίνουσα κερδοφορία και απασχόληση στον τομέα της αλιείας	4	Κύρια διδάγματα	25
Κίνδυνοι που συνδέονται με την εξάρτηση από μικρό αριθμό βασικών βιομηχανιών	4	2.4 Τουρισμός	25
Μια γενική παρακμή της τοπικής οικονομίας	5	Διαμονή	27
Η περιθωριοποίηση του αλιευτικού τομέα	5	Τρόφιμα	29
Νέες ευκαιρίες για έξυπνη, πράσινη και χωρίς αποκλεισμούς (καθώς και γαλάζια) ανάπτυξη ..	5	Δραστηριότητες	31
1.2 Τι σημαίνει «στρατηγική διαφοροποίησης» για τις αλιευτικές περιοχές;	6	Η συσκευασία των τουριστικών προϊόντων σας: μονοπάτια κληρονομιάς	34
Η έννοια της «διαφοροποίησης»	6	Κύρια διδάγματα	36
Ανάγκη για μια στρατηγική προσέγγιση	7	2.5 Βιομηχανίες της δημιουργίας: η τέχνη και ο πολιτισμός ως εφαλτήριο για οικονομική ανάπτυξη	37
1.3 Διαφοροποίηση: προς ποια κατεύθυνση;	8	Μουσεία και εκθέσεις	37
Παραδοσιακοί ή νέοι τομείς;	8	Θεματικά χωριά	39
Διασφάλιση της προσθετικότητας, αποφυγή του φαινομένου αντιπαραγωγικής δαπάνης	8	Φεστιβάλ	41
2. Τι είδους διαφοροποιήσεις είναι δυνατές; ..	10	Κύρια διδάγματα	42
2.1 Επισκόπηση των δυνητικών επιλογών διαφοροποίησης	10	2.6 Κοινωνικές υπηρεσίες και απόκτηση δεξιοτήτων	43
Πως γίνεται η παρουσίαση των παραδειγμάτων; ..	10	Υπηρεσίες φροντίδας και επιχειρήσεις κοινωνικής οικονομίας	43
2.2 Η διασφάλιση επιπλέον εισοδήματος από τα υποπροϊόντα της αλιευτικής δραστηριότητας ...	11	Βρεφονηπιακοί σταθμοί και υπηρεσίες παιδικής φροντίδας	46
Ιχθυάλευρο και ζωοτροφές	13	Κοινωνική συνοχή	47
Λιπάσματα και κοπρόχυμα	13	Απόκτηση δεξιοτήτων	48
Βιοκαύσιμα	13	Κύρια διδάγματα	52
Νέα προϊόντα διατροφής και διαιτητικά συμπληρώματα	15	3. Βασικά βήματα εφαρμογής μιας στρατηγικής διαφοροποίησης	53
Καλλυντικά και φαρμακευτικά προϊόντα	15	3.1 Εισαγωγή	53
2.3 Το περιβάλλον και νέες ευκαιρίες στην πράσινη οικονομία	16	3.2 Τι ρόλο θα διαδραματίσουν οι ΟΤΔ Αλιείας; ...	54
Συλλογή δεδομένων και έρευνα	17	Ιδέες: πυροδοτούν αλλαγές	54
		Άνθρωποι: οι μοχλοί διαφοροποίησης	56
		Συντονισμένα πακέτα στήριξης	59
		Χρονοδιάγραμμα	61
		Τόπος	62
		Εν κατακλείδι	64

Φωτογραφίες:

FARNET (5, 7, 9, 20, 32, 45, 57, 62), The Thurso River (19), Verein Ökologisch Wirtschaften, Pellworm (23), Hotel Almadraba de Conil (27), The Captain's Galley Seafood Restaurant (30), Joao Quaresma (34), Zuzemberk Castle, Archive of the Heritage Trails, Dolenjska and Bela krajina (35), FLAG Var (39), Maria Idziak (40, 54), Paolo Zitti (41), Regenboogforel (44), Isabelle Possedon (47), FLAG Northern and Eastern Lapland (51), Istockphoto (59), PhotoDisc (61).

Συγγραφείς:

Urszula Budzich-Szukala, Monica Burch, Paul Soto, John Grieve, Eamon O'Hara, Gilles van de Walle, Serge Gomes da Silva, Susan Grieve.

Ευχαριστίες:

Η Μονάδα υποστήριξης Farnet εκφράζει τις ευχαριστίες τις σε όλους όσους συνέβαλαν στη σύνταξη του παρόντος Οδηγού με πληροφορίες και μελέτες περίπτωσης και ιδιαίτερα τους: Rémi Bellia (ιχθυοτουρισμός), Kees Manintveld και Rosita Van Steenis (εκτροφείο πέστροφας Rainbow), Wacław Idziak (θεματικά χωριά στην Πολωνία), Marko Koščak (διαδρομή κληρονομιάς στην Dolenjska και Bela krajina), Antonio Brenes και M^a Dolores Caro (ξενοδοχείο Almadraba Conil) Hans Martin Lorenzen (παραγωγή ανανεώσιμης πηγής ενέργειας στη νήσο Pellworm), Markku Ahonen (επιμόρφωση στον τουριστικό τομέα για τους αλιείς στη Φινλανδία), Louwe Post (έργο συμβουλευτικής σε θέματα αλιείας), Katia Frangoudes (τοπικά εστιατόρια στην Τενερίφη και την Κορσική), Maria Baptista (ηλεκτρονικό μουσείο CCC στην Πορτογαλία), Michael Gerber (Μουσείο αλιευτικού λιμανιού Bremerhaven -), Tony Piccolo (βιοντίζελ από κατάλοιπα ψαριών), Laura Gagliardini ("Porti Aperti" φεστιβάλ στην Ανκόνα), Jim Cowie (το μαγειρείο του Καπετάνιου), Simon Laird (έργο ποταμού Thurso), Deborah Gillatt (εταιρική σχέση επιστημών αλιείας), Jon Pressnell (Bar à Trucs)

Παραγωγή:

DevNet geie (AEIDL/Grupo Alba)/Kaligram.

Εκδότης: Ευρωπαϊκή Επιτροπή, Γενική Διεύθυνση Ναυτιλιακών Υποθέσεων και Αλιείας, Γενικός Διευθυντής.

Ρήτρα αποποίησης ευθύνης: Ενώ η Γενική Διεύθυνση Ναυτιλιακών Υποθέσεων και Αλιείας είναι υπεύθυνη για τη γενική παραγωγή του δημοσιεύματος αυτού, δεν φέρει ευθύνη για την ακρίβεια, το περιεχόμενο ή τις απόψεις που εκφράζονται σε ορισμένα άρθρα. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή δεν έχει υιοθετήσει ή εγκρίνει με οποιονδήποτε τρόπο, εκτός και αν αυτό αναφέρεται ρητώς, οποιαδήποτε άποψη που δημοσιεύεται στο δημοσίευμα αυτό, και οι δηλώσεις δεν πρέπει να φέρονται ως δηλώσεις της Επιτροπής ή απόψεις της Γενικής Διεύθυνσης Ναυτιλιακών Υποθέσεων και Αλιείας. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή δεν εγγυάται την ακρίβεια των πληροφοριών που περιλαμβάνονται στο δημοσίευμα αυτό, και ούτε η ίδια ούτε οποιοδήποτε πρόσωπο που ενεργεί στο όνομά της αποδέχονται ευθύνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών αυτών.

© Ευρωπαϊκή Ένωση, 2011.

Τυπώθηκε στο Βέλγιο σε ανακυκλωμένο χαρτί.

Εισαγωγή

Οι σημερινές κοινωνικοοικονομικές προκλήσεις που αντιμετωπίζει ο τομέας της αλιείας στην Ευρώπη απαιτούν ένα ευρύ φάσμα μέτρων για τη βελτίωση των μέσων διαβίωσης των αλιέων, των οικογενειών τους και των κατοίκων των αλιευτικών κοινοτήτων. Μια επιλογή που προσφέρει ο Άξονας 4 του Ευρωπαϊκού Ταμείου Αλιείας (ΕΤΑ) είναι η **οικονομική διαφοροποίηση των αλιευτικών περιοχών**.

Ο Άξονας 4 στηρίζει την «**αειφόρο ανάπτυξη αλιευτικών περιοχών**» μέσω στρατηγικών που αναπτύσσονται από τοπικές εταιρικές σχέσεις που εκπροσωπούνται σε Ομάδες Τοπικής Δράσης της Αλιείας (FLAGs). Οι στρατηγικές αυτές περιλαμβάνουν ενέργειες που διαφοροποιούν τις οικονομίες των περιοχών τους και προσφέρουν **επιπλέον θέσεις εργασίας** και εισόδημα στις αλιευτικές κοινότητες. Οι στρατηγικές ορισμένων ΟΤΔ Αλιείας περιορίζονται σε μια γενική αναφορά στη διαφοροποίηση. Σε άλλες περιπτώσεις, οι εταιρικές σχέσεις έχουν προβλέψει προκαταρκτικές ιδέες για το πού θα κατευθυνθούν αυτές οι ενέργειες διαφοροποίησης και στις δύο περιπτώσεις, οι ορισμοί της διαφοροποίησης μπορεί να κυμαίνονται από ενέργειες που αφορούν αποκλειστικά τους αλιείς σε ευρύτερες στρατηγικές διαφοροποίησης της περιοχής.

Ο παρών οδηγός απευθύνεται σε εκείνες τις ΟΤΔ Αλιείας που συγκαταλέγουν τη διαφοροποίηση μεταξύ των στόχων των στρατηγικών τους καθώς και σε δυνητικούς δικαιούχους που επιθυμούν να υλοποιήσουν έργα διαφοροποίησης.

Ο οδηγός διαιρείται σε τρία κύρια κεφάλαια:

- > στο Κεφάλαιο 1, παρουσιάζονται τα κύρια ερωτήματα που συνδέονται με τη διαφοροποίηση των αλιευτικών περιοχών· πρόκειται για ερωτήματα που θέτουν συχνά πολλές ΟΤΔ Αλιείας κατά τη διάρκεια της κατάρτισης ή αναβάθμισης των στρατηγικών τους, κατά τη συνεργασία τους με τους διαχειριστές των έργων και την επιλογή έργων·
- > στο Κεφάλαιο 2 εκτίθεται ένα ευρύ φάσμα δυνητικών δραστηριοτήτων διαφοροποίησης που μπορούν να συμπεριληφθούν σε μια στρατηγική διαφοροποίησης των αλιευτικών περιοχών· το κεφάλαιο αυτό παραθέτει πλήθος παραδειγμάτων από τη σημερινή τοπική αναπτυξιακή πρακτική·
- > στο Κεφάλαιο 3, εξετάζονται κάποιες από τις κύριες πτυχές που πρέπει να λαμβάνουν υπόψη οι ΟΤΔ Αλιείας για μια επιτυχημένη διαφοροποίηση της αλιευτικής περιοχής.

Επιπροσθέτως, ο οδηγός παρέχει αναφορές και χρήσιμους συνδέσμους.

1. Βασικά ερωτήματα σχετικά με τη διαφοροποίηση

1.1 Γιατί να διαφοροποιούνται οι αλιευτικές περιοχές;

Υπάρχουν πολλοί λόγοι για τους οποίους μια αλιευτική κοινότητα μπορεί να επιθυμεί να διαφοροποιήσει την τοπική της οικονομία. Οι κυριότεροι εξ αυτών είναι:

να αντιμετωπίσει μια φθίνουσα κερδοφορία και απασχόληση στον τομέα της αλιείας,

να αποτρέψει κινδύνους που συνδέονται με την υπερβολική εξάρτηση από έναν ή λίγες βασικές βιομηχανίες,

να αντιμετωπίσει μια γενικότερη κάμψη της τοπικής οικονομίας,

να αντιμετωπίσει την περιθωριοποίηση του τομέα αλιείας σε περιοχές που βρίσκονται σε ανάπτυξη,

να αξιοποιήσει τις νέες ευκαιρίες για έξυπνη, πράσινη και χωρίς αποκλεισμούς (καθώς και γαλάζια) ανάπτυξη.

Φθίνουσα κερδοφορία και απασχόληση στον τομέα της αλιείας

Τις τελευταίες δεκαετίες, ο ευρωπαϊκός αλιευτικός τομέας έχει υποστεί σημαντικούς περιορισμούς που επέφεραν κάμψη της κερδοφορίας και απώλεια θέσεων απασχόλησης. Οι περιορισμοί αυτοί συνδέονται με τις προσπάθειες διαφύλαξης των ιχθυαποθεμάτων καθώς και μια απώλεια του μεριδίου αγοράς των εισαγωγών και αύξηση του κόστους εισροών. Σύμφωνα με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή,

την περίοδο 2002 – 2008, η απασχόληση στον τομέα της αλίευσης μειώθηκε κατά 31%¹.

Μολονότι οι υπεύθυνοι χάραξης πολιτικής της ΕΕ που εργάζονται μέσω του Ευρωπαϊκού Ταμείου Αλιείας (ΕΤΑ) έχουν κάνει βήματα για να αντιμετωπίσουν τα ζητήματα αυτά, σύμφωνα με τις περισσότερες προβλέψεις, ο αριθμός των αντρών και γυναικών αλιέων που ζουν αποκλειστικά από την αλιεία μάλλον θα συνεχίσει να μειώνεται. Ο αντίκτυπος αυτών των αλλαγών ξεπερνάει συχνά τον τομέα αλιείας επηρεάζοντας τόσο τις οικογένειες των αλιέων όσο και την ευρύτερη κοινότητα. Αυτό ισχύει ιδιαίτερα για τις περιοχές που εξαρτώνται παραδοσιακά από αλιευτικές δραστηριότητες ως μια από τις κύριες πηγές απασχόλησης και εισοδήματος.

Κίνδυνοι που συνδέονται με την εξάρτηση από μικρό αριθμό βασικών βιομηχανιών

Η εξάρτηση από έναν ή δύο τομείς είναι επικίνδυνη για κάθε τοπική οικονομία, καθώς όταν οι τομείς αυτοί αντιμετωπίζουν δυσκολίες (γεγονός που μπορεί να συμβεί για λόγους εκτός ελέγχου της τοπικής κοινότητας) θα επηρεαστεί όλη η περιοχή. Έτσι, ακόμα και στις περιπτώσεις όπου ο τομέας αλιείας γνωρίζει μια σχετική ανάπτυξη, η τοπική οικονομία πρέπει να διαφοροποιηθεί όσο γίνεται περισσότερο. Η υπερβολική εξάρτηση από τον τουρισμό ή την παραγωγή τροφίμων είναι εξίσου επικίνδυνη με την εξάρτηση από την αλιεία. Αυτή την αρχή δεν πρέπει να την ξεχνάμε ακόμα και όταν οι τοπικοί παράγοντες προσπαθούν να ενθαρρύνουν τις εξωτερικές επιχειρήσεις να επενδύσουν στην περιοχή. Οι εξωτερικοί επενδυτές μπορούν να αποτελέσουν μια σημαντική πηγή κεφαλαίου και θέσεων απασχόλησης για τους κατοίκους της περιοχής, πλην όμως πρέπει να αποφευχθεί η δημιουργία νέων εξαρτήσεων.

¹ Ετήσια Οικονομική Έκθεση του 2010 για τον Ευρωπαϊκό Αλιευτικό Στόλο, <https://stecf.jrc.ec.europa.eu/home>

Μια γενική παρακμή της τοπικής οικονομίας

Ορισμένες παράκτιες και ενδοχώριες αλιευτικές περιοχές αντιμετωπίζουν γενική οικονομική παρακμή που συχνά συνδυάζεται με τη γήρανση του πληθυσμού ή την πληθυσμιακή ερήμωση. Πρόκειται συχνά για απομακρυσμένες αλιευτικές κοινότητες με χωριά που έχουν μείνει σχεδόν χωρίς κανέναν αλιέα, καθώς οι νέοι μετακομίζουν στις πόλεις προς αναζήτηση καλύτερων ευκαιριών εκπαίδευσης και απασχόλησης. Αυτό οδηγεί τόσο την τοπική οικονομία όσο και την παροχή υπηρεσιών σε κατιούσα σπειροειδή πορεία. Οι δραστηριότητες που προωθούν την οικονομική διαφοροποίηση μπορούν να δώσουν νέα πνοή στις κοινότητες αυτές με απώτερο στόχο να ωφελήσουν τους αλιείς καθιστώντας τις κοινότητές τους βιώσιμους χώρους διαμονής και απασχόλησης.

Η περιθωριοποίηση του αλιευτικού τομέα

Πολλές αλιευτικές περιοχές βρίσκονται μέσα ή κοντά σε κέντρα με μεγάλη οικονομική ανάπτυξη (π.χ. ελκυστικές παράκτιες πόλεις και τουριστικοί προορισμοί) χωρίς, ωστόσο, όλα τα οφέλη της ανάπτυξης αυτής να φτάνουν πάντα μέχρι την αλιευτική κοινότητα. Πράγματι, η αυξημένη πίεση στις τιμές της γης, ο ανταγωνισμός για τη χρήση της θάλασσας και η οικονομική δύναμη αναπτυσσόμενων τομέων όπως ο τουρισμός μπορεί να συνεπάγονται την περιθωριοποίηση και την απομόνωση των αλιέων. Στις περιπτώσεις αυτές, πρέπει να αξιοποιούνται οι οικονομικές ευκαιρίες που υπάρχουν στην περιοχή με τρόπο ώστε να ωφελοούνται και οι αλιείς και οι οικογένειές τους.



Νέες ευκαιρίες για έξυπνη, πράσινη και χωρίς αποκλεισμούς (καθώς και γαλάζια) ανάπτυξη

Οι παράκτιες περιοχές κατοικούνται πάνω από το 40% του πληθυσμού της Ευρώπης και αποτελούν καθαρούς προορισμούς για πολλές από τις ευκαιρίες ανάπτυξης που προβλέπονται στη στρατηγική «Ευρώπη 2020». Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή σχεδιάζει πλέον να ενθαρρύνει τις ανερχόμενες 'συστάδες' ('clusters') «γαλάζιας ανάπτυξης». Οι λίμνες και τα εσωτερικά ύδατα της Ευρώπης διαθέτουν επίσης αναξιοποίητο δυναμικό για τη δημιουργία θέσεων απασχόλησης και εισοδήματος για τον τοπικό πληθυσμό. Ωστόσο, πολλές από τις μελλοντοστραφείς στρατηγικές και προγράμματα για την καινοτομία και την επιχειρηματικότητα στις περιοχές αυτές δεν περιλαμβάνουν τις αλιευτικές κοινότητες. Ο Άξονας 4 προσφέρει μια μεγάλη ευκαιρία συγκερασμού του λανθάνοντος ανθρώπινου δυναμικού των αλιευτικών κοινοτήτων και των περιβαλλοντικών και οικονομικών ευκαιριών που προσφέρουν αυτές οι περιοχές.

Μια ΟΤΔ Αλιείας που καλείται να αποφασίσει για την ανάγκη και το εύρος διαφοροποίησης της περιοχής της καλείται να απαντήσει σε ερωτήσεις όπως:

- > Ποιος είναι ο βαθμός εξάρτησης της περιοχής σας από την αλιεία; Πώς αναμένεται να εξελιχθεί τα επόμενα 5-10 χρόνια;
- > Ποιοι τομείς ή τμήματα της περιοχής σας βρίσκονται σε οικονομική παρακμή και ποιοι (εάν υπάρχουν) σε ανάπτυξη; Ποιες είναι οι συνέπειες για τους αλιείς, τις οικογένειές τους αλλά και τους λοιπούς κατοίκους;
- > Υπάρχουν κοινότητες της περιοχής σας που πλήττονται ιδιαίτερα από την απώλεια του εισοδήματος από την αλιεία;
- > Σε ποιο βαθμό η τοπική κοινότητα είναι έτοιμη για αλλαγή; Τι πρέπει να γίνει σε σχέση με αυτό;

1.2 Τι σημαίνει «στρατηγική διαφοροποίησης» για τις αλιευτικές περιοχές;

Στον οδηγό αυτό, ο όρος «στρατηγική διαφοροποίησης» χρησιμοποιείται για να περιγράψει μια συνεκτική προσέγγιση που χρησιμοποιούν οι ΟΤΔ Αλιείας και οι τοπικοί παράγοντες για να βελτιώσουν τους βιοτικούς πόρους και να ενισχύσουν τις τοπικές οικονομίες παρέχοντας εναλλακτικές ή πρόσθετες πηγές εισοδήματος.

Η έννοια της «διαφοροποίησης»

Η **διαφοροποίηση** στο πλαίσιο του αλιευτικού τομέα μπορεί να ερμηνευτεί με διάφορους τρόπους. Ορισμένοι συγγραφείς που αναφέρονται στη «διαφοροποίηση» εννοούν, για παράδειγμα:

- α) τη διαφοροποίηση δραστηριοτήτων πρωτογενούς παραγωγής (π.χ. νέες αλιευτικές τεχνικές και εργαλεία) – δηλαδή διαφοροποίηση στον αλιευτικό τομέα·
- β) τη διαφοροποίηση των δραστηριοτήτων στην αλιευτική αλυσίδα αξίας (συνήθως αυτές που προσθέτουν αξία στα αλιευτικά προϊόντα: άμεσες πωλήσεις, εμπορία, κλπ.)·
- γ) την πολλαπλή δραστηριότητα που επιτρέπει στους αλιείς και τις οικογένειές τους να συνεχίσουν να κερδίζουν κάποιο εισόδημα από την αλιεία αλλά και να ασχοληθούν με επιπλέον δραστηριότητες όπως ο τουρισμός ή η εστίαση·

δ) την ευρύτερη διαφοροποίηση της αλιευτικής περιοχής σε τομείς που δεν συνδέονται με την αλιεία όπως οι κοινωνικές υπηρεσίες, οι ανανεώσιμες πηγές ενέργειας ή άλλοι ανερχόμενοι τομείς.

Μια σειρά δημοσιευμάτων του FARNET, συμπεριλαμβανομένου ενός τεύχους του Περιοδικού και ενός τεχνικού οδηγού, έχουν ασχοληθεί με το θέμα της προστιθέμενης αξίας σε αλιευτικά προϊόντα. Ο παρών οδηγός πραγματεύεται κυρίως τους **δύο τελευταίους τύπους διαφοροποίησης** (γ) και (δ), δηλαδή τις ενέργειες που δεν αφορούν τον αλιευτικό τομέα. Αυτή η διαφοροποίηση αφορά πλήθος περιοχών και προσφέρει στους αλιείς, τις οικογένειές τους και άλλα μέλη της αλιευτικής κοινότητας τη δυνατότητα δημιουργίας νέων πηγών απασχόλησης και εισοδήματος, παρέχοντάς τους υπηρεσίες που συνδράμουν τις αλιευτικές περιοχές να παραμείνουν βιώσιμοι χώροι διαβίωσης, αλιείας και επιχειρηματικότητας.

Ο ακόλουθος πίνακας παρουσιάζει την έννοια της «διαφοροποίησης» που χρησιμοποιείται από τον παρόντα Οδηγό.

Οι αλιείς και οι οικογένειές τους	νέα αλιευτικά εργαλεία, τεχνικές, είδη, κλπ.	Διαφοροποίηση εντός του αλιευτικού τομέα (α)
	νέες δραστηριότητες πέραν της αλιείας	Πολλαπλή δραστηριότητα (γ)
	νέες δραστηριότητες αντί της αλιείας	Διαφοροποίηση (δ)
Προϊόντα (αλιεύματα)	Άμεσες πωλήσεις, μικρά συστήματα διανομής, αξιοποίηση των τοπικών προϊόντων, επεξεργασία μικρής κλίμακας, κλπ.	Προστιθέμενη αξία (β)
Περιοχή	Δραστηριότητες σε νέους τομείς για την περιοχή, π.χ. τουρισμός, πολιτισμός, υπηρεσίες, θαλάσσιοι τομείς, κλπ.	διαφοροποίηση (δ)

Ανάγκη για μια στρατηγική προσέγγιση

Ο Άξονας 4 και το ΕΤΑ τονίζουν την ανάγκη για μια «**στρατηγική προσέγγιση**», που θα βασίζεται στα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της περιοχής (τα οποία προκύπτουν συνήθως μέσω μιας ανάλυσης SWOT). Η εν λόγω προσέγγιση πρέπει να προβλέπει ένα συνεκτικό πακέτο συμπληρωματικών δραστηριοτήτων που αντιμετωπίζουν τις προκλήσεις του αλιευτικού τομέα και όχι μεμονωμένες δράσεις. Η συνοχή αυτή είναι απαραίτητη όχι μόνο για να διασφαλίσει ότι ένα υποστηριζόμενο έργο δεν εξουδετερώνει ένα άλλο (π.χ. όταν η θέση ενός αιολικού πάρκου είναι επιβλαβής για το τοπίο), αλλά και για την επίτευξη συνεργιών (την επίτευξη πολλών στόχων μέσω ενός έργου, όπως η προσέλκυση τουριστών με την παράλληλη ενίσχυση της τοπικής ταυτότητας ή η δημιουργία «πράσινων θέσεων απασχόλησης»).

Βάσει αυτής της προσέγγισης, κάθε ΟΤΔ Αλιείας οργανώνει τις δραστηριότητές της γύρω από μια αναπτυξιακή στρατηγική για την περιοχή της. Σε πολλές περιπτώσεις, η στρατηγική αυτή συνοδεύεται από ένα πιο λεπτομερές «σχέδιο δράσης» που καθορίζει τον τρόπο με τον οποίο η ΟΤΔ Αλιείας προτίθεται να πετύχει τους στρατηγικούς της στόχους. Στον οδηγό αυτό, θα χρησιμοποιήσουμε τον όρο «στρατηγική διαφοροποίησης» αναφερόμενοι σε όλες τις δραστηριότητες της ΟΤΔ Αλιείας που αποσκοπούν στην αύξηση της διαφοροποίησης της οικονομίας της περιοχής. **Δεν εννοούμε ότι οι ΟΤΔ Αλιείας οφείλουν να αναπτύξουν μια ξεχωριστή στρατηγική που θα αφορά αποκλειστικά τη**



διαφοροποίηση, αλλά ότι οι δραστηριότητες διαφοροποίησής τους πρέπει να είναι καλά σχεδιασμένες, συστηματικές και εστιασμένες στους στρατηγικούς της στόχους. Επίσης, πρέπει να αναθεωρούνται συχνά ενώ το σχέδιο δράσης πρέπει να ενημερώνεται βάσει της εξέλιξης της κατάστασης και των αναγκών.

Μια ΟΤΔ Αλιείας που υλοποιεί μια στρατηγική με σκοπό τη διαφοροποίηση της περιοχής της πρέπει να απαντήσει στα ακόλουθα ερωτήματα:

- > Η στρατηγική μας περιλαμβάνει δραστηριότητες διαφοροποίησης;
- > Τι είδους δραστηριότητες θα προσδώσουν προστιθέμενη αξία στην αλιευτική κοινότητα και την περιοχή;
- > Πώς συνδέονται οι διάφορες δραστηριότητες και πώς αλληλοσυμπληρώνονται;
- > Πώς μπορεί να διασφαλιστεί η συνεργασία μεταξύ των διαφόρων εταίρων με σκοπό την επίτευξη της συνέργειας στις δραστηριότητες διαφοροποίησης;

1.3 Διαφοροποίηση: προς ποια κατεύθυνση;

Δεν πρέπει να μας διαφεύγει ότι όλες οι περιοχές δεν έχουν το ίδιο δυναμικό διαφοροποίησης· ως εκ τούτου, η επιλογή στρατηγικής πρέπει να εξεταστεί με προσοχή. Για παράδειγμα, όλες οι περιοχές δεν είναι εξίσου ελκυστικές από τουριστική άποψη ή δεν διαθέτουν εξίσου πολύτιμους περιβαλλοντικούς πόρους. Η διαφοροποίηση μέσω νέων δραστηριοτήτων μπορεί να αποτελέσει μια πρόκληση ως προς τις δεξιότητες και την προσαρμοστικότητα του τοπικού πληθυσμού. Για το λόγο αυτό, η εφαρμογή της διαφοροποίησης αποτελεί μια σύνθετη διαδικασία που απαιτεί συνδυασμό δράσεων ώστε να διασφαλιστεί η δημιουργία των απαιτούμενων συνθηκών (βλ. Κεφάλαιο 3).

Παραδοσιακοί ή νέοι τομείς;

Πολλές αλιευτικές περιοχές αποφασίζουν να χτίσουν τις στρατηγικές διαφοροποίησής τους γύρω από τους **τοπικούς πόρους** που υπάρχουν ήδη στην κοινότητα. Οι πόροι αυτοί μπορεί να είναι φυσικοί, όπως το τοπίο ή η βιοποικιλότητα, που μπορούν να προσελκύσουν τουρίστες, αλλά και λιγότερο απτοί πόροι όπως οι δεξιότητες και παραδόσεις που καθιστούν δυνατή την ανάπτυξη αγορών για μοναδικά προϊόντα διατροφής ή πολιτιστικές εκδηλώσεις. Αυτή η προσέγγιση είναι ιδανική στην πρώτη φάση μιας στρατηγικής διαφοροποίησης, δεδομένου ότι τα ιδιαίτερα ενδογενή δυνατά στοιχεία μιας περιοχής μπορούν να αποτελέσουν ένα καλό σημείο εκκίνησης για την ανάπτυξη τοπικών οικονομιών.

Ωστόσο, ορισμένες αλιευτικές περιοχές μπορεί να έχουν τη δυνατότητα να υπερβούν αυτές τις αμιγώς «τοπικές» δραστηριότητες συμμετέχοντας σε ευρύτερα έργα που αφορούν, για παράδειγμα, την τεχνολογία των πληροφοριών, την ενέργεια ή άλλους θαλάσσιους τομείς. Σε αυτές τις περιπτώσεις, οι ΟΤΔ Αλιείας δεν πρέπει να στηρίζονται στις γνωστές επιλογές διαφοροποίησης αλλά θα πρέπει να προσπαθήσουν να αναζητήσουν **νέες ευκαιρίες** – όχι επειδή είναι «της μόδας», αλλά γιατί μπορεί να προσφέρουν μεγαλύτερες ευκαιρίες αγοράς και οι βιομηχανίες αυτές να αποφέρουν υψηλότερη απόδοση από τους παραδοσιακούς τομείς. Είναι προφανές, ότι αυτοί οι ανερχόμενοι τομείς και η ενίσχυση της καινοτομίας θα έχουν περίοπτη θέση στις μελλοντικές πολιτικές της ΕΕ για τις αλιευτικές περιοχές.

Διασφάλιση της προσθετικότητας, αποφυγή του φαινομένου αντιπαραγωγικής δαπάνης

Αυτό που πρέπει να έχετε στο μυαλό σας όταν σχεδιάζετε τη στρατηγική διαφοροποίησής σας είναι ότι τα έργα που στηρίζει η ΟΤΔ Αλιείας πρέπει να δημιουργούν πραγματικά **πρόσθετο** εισόδημα και απασχόληση και όχι να αντικαθιστούν ή να εκτοπίζουν την υφιστάμενη. Για παράδειγμα, μία ΟΤΔ Αλιείας μπορεί να αποφασίσει να στηρίξει ένα τοπικό εστιατόριο που δεσμεύεται να δημιουργήσει πέντε θέσεις πλήρους απασχόλησης. Εντούτοις, εάν αυτό το νέο εστιατόριο δεν ενισχύσει πράγματι την αγορά, τότε πιθανώς να ανταγωνιστεί την υφιστάμενη αγορά των άλλων τοπικών εστιατορίων, γεγονός που θα επιδράσει αρνητικά στη λειτουργία τους. Στην περίπτωση αυτή, η δημόσια χρηματοδότηση μπορεί να συμβάλλει στη δημιουργία 5 νέων θέσεων απασχόλησης αλλά να καταλήξει να εκτοπίσει άλλες τόσες εάν τα άλλα εστιατόρια αναγκαστούν να κλείσουν ή να απολύσουν προσωπικό.

Δεν πρέπει επίσης να ξεχνάμε ότι σε ορισμένους τομείς δραστηριοτήτων ίσως να υπάρχει μεγαλύτερη δυνατότητα δημιουργίας θέσεων απασχόλησης χωρίς να εκτοπίζονται οι υφιστάμενες: για παράδειγμα, ο κοινωνικός τομέας και οι καλλιτεχνικές βιομηχανίες, όπου πιθανόν να υπάρχουν ανάγκες που δεν έχουν καλυφθεί και αγορές που είναι λιγότερο ανταγωνιστικές σε σχέση με άλλους τομείς. Το αντίθετο ισχύει σε τομείς όπως ο τουρισμός και το λιανεμπόριο.

Κατά την αναζήτηση έργων διαφοροποίησης μιας αλιευτικής περιοχής, πρέπει να αποφεύγετε τη χρηματοδότηση των έργων που θα υλοποιούνταν ακόμα και χωρίς τη δημόσια χρηματοδότηση, δηλαδή το λεγόμενο «φαινόμενο αντιπαραγωγικής δαπάνης». Η χρηματοδότηση του Άξονα 4 για δραστηριότητες διαφοροποίησης πρέπει να εστιάζει στα έργα που δεν θα μπορούσαν να υλοποιηθούν χωρίς αυτή. Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τις αρχές της ενεργούς επιλογής έργων από την ΟΤΔ Αλιείας, απευθυνθείτε στον Οδηγό του FARNET «Βήματα προς την επιτυχία».



Μια ΟΤΔ Αλιείας που υλοποιεί μια στρατηγική με σκοπό τη διαφοροποίηση της περιοχής της πρέπει να απαντήσει στα ακόλουθα ερωτήματα:

- > Ποιοι είναι οι κύριοι πόροι της περιοχής μας που μπορούν να προσφέρουν ευκαιρίες διαφοροποίησης;
- > Οι ευκαιρίες που προσφέρουν οι νέοι τύποι υπηρεσιών και οι ανερχόμενοι τομείς έχουν εξεταστεί επαρκώς;
- > Μπορεί η στρατηγική μας ή τα κριτήρια επιλογής μας να διασφαλίσουν την ενίσχυση ενός ευρέος φάσματος οικονομικών τομέων; Πώς μπορεί να βελτιωθεί αυτό;
- > Πώς μπορούμε να διασφαλίσουμε ότι η ενίσχυση κάποιων έργων δεν θα εκτοπίσει άλλες οικονομικές δραστηριότητες της περιοχής; Πώς μπορεί να αποφευχθεί το φαινόμενο αντιπαραγωγικής δαπάνης;

2. Τι είδους διαφοροποιήσεις είναι δυνατές;

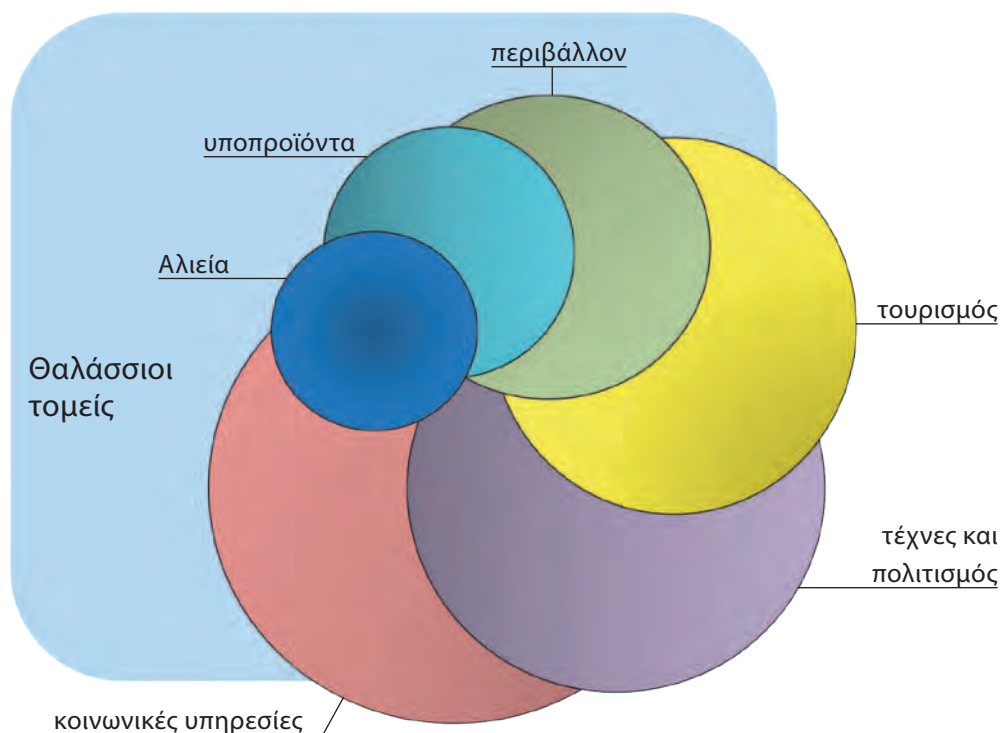
2.1 Επισκόπηση των δυνητικών επιλογών διαφοροποίησης

Σκοπός του παρόντος κεφαλαίου του Οδηγού είναι η παρουσίαση ενός ευρέος φάσματος δραστηριοτήτων που μπορούν να αναληφθούν στο πλαίσιο της διαφοροποίησης των αλιευτικών περιοχών. Πρόθεσή μας δεν είναι η αντιγραφή των παραδειγμάτων σε άλλα μέρη αλλά, καταρχήν, η παρότρυνση των τοπικών παραγόντων να γίνουν πιο δημιουργικοί στις στρατηγικές διαφοροποίησής τους και να αναζητήσουν λύσεις που ανταποκρίνονται καλύτερα στις ανάγκες τους.

Πως γίνεται η παρουσίαση των παραδειγμάτων;

Η διαφοροποίηση μπορεί να θεωρηθεί ως μια «σπειροειδής ανάπτυξη» ή «ένας φαύλος κύκλος» ο οποίος, όταν τεθεί εν κινήσει θα ανακτά νέα ενέργεια σε κάθε στροφή του. Στον Άξονα 4, ο πυρήνας και το σημείο εκκίνησης της

σπειροειδούς ανάπτυξης είναι η αλιεία και οι συναφείς με αυτή δραστηριότητες. Η ΟΤΔ Αλιείας θα προσπαθήσει κανονικά να αναπτύξει την οικονομία, τις δεξιότητες και τον πολιτισμό της αλιείας με σκοπό να δημιουργήσει μια ώθηση που θα εξαπλωθεί σε άλλες δραστηριότητες που λαμβάνουν χώρα σε όλη την περιοχή. Έτσι, μπορούμε να αναπαραστήσουμε γραφικά το εύρος των δυνητικών δραστηριοτήτων διαφοροποίησης που περιλαμβάνονται στο Κεφάλαιο 2 με το ακόλουθο σπειροειδές διάγραμμα όπου η αλιεία βρίσκεται στο επίκεντρο και συνδέεται κατά κάποιο τρόπο με καθεμία από τις άλλες δραστηριότητες. Το διάγραμμα αναπαριστά επίσης τρόπους με τους οποίους ορισμένες αλιευτικές περιοχές μπορούν να δημιουργήσουν δεσμούς μεταξύ των δραστηριοτήτων διαφοροποίησης και του ευρύτερου θαλάσσιου τομέα.



Το φάσμα των παρατιθέμενων παραδειγμάτων κυμαίνεται από αυτά που συνδέονται άρρηκτα με τον τομέα αλιείας και διευρύνεται σταδιακά σε δραστηριότητες που δεν εντάσσονται αλλά είναι συναφείς με τον τομέα αυτό. Έτσι, περιλαμβάνει:

- α) δραστηριότητες που συνδέονται με τα υποπροϊόντα αλιείας,
- β) ευκαιρίες που συνδέονται με το περιβάλλον και την πράσινη οικονομία, συμπεριλαμβανομένης της συλλογής δεδομένων και της έρευνας, της συντήρησης, των υπηρεσιών καθαρισμού, της καταπολέμησης της μόλυνσης και των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας,
- γ) δραστηριότητες που αφορούν τον τουρισμό, καλύπτουν την παροχή διαμονής, διατροφής, δραστηριοτήτων (συμπεριλαμβανομένου και του αλιευτικού τουρισμού) και πιο ολοκληρωμένων τουριστικών πακέτων όπως τα μονοπάτια κληρονομιάς,

δ) χρήση τεχνών και πολιτισμού ως εφελτήριο για την τοπική οικονομική ανάπτυξη,

ε) κοινωνικές υπηρεσίες όπως η περίθαλψη, οι υπηρεσίες ψυχαγωγίας και η απόκτηση δεξιοτήτων.

Σε κάθε υποκεφάλαιο, παρατίθενται κάποιες γενικές σκέψεις σχετικά με την ανάπτυξη αυτού του τύπου δραστηριοτήτων σε μια αλιευτική περιοχή, ένα ή περισσότερα παραδείγματα για το πώς μπορούν να επιτευχθούν (όχι απαραίτητα με χρηματοδότηση από τον Άξονα 4, όπου ο αριθμός των ολοκληρωμένων έργων παραμένει σχετικά χαμηλός) και τα κύρια διδάγματα που προέκυψαν από την υλοποίηση των έργων αυτών.

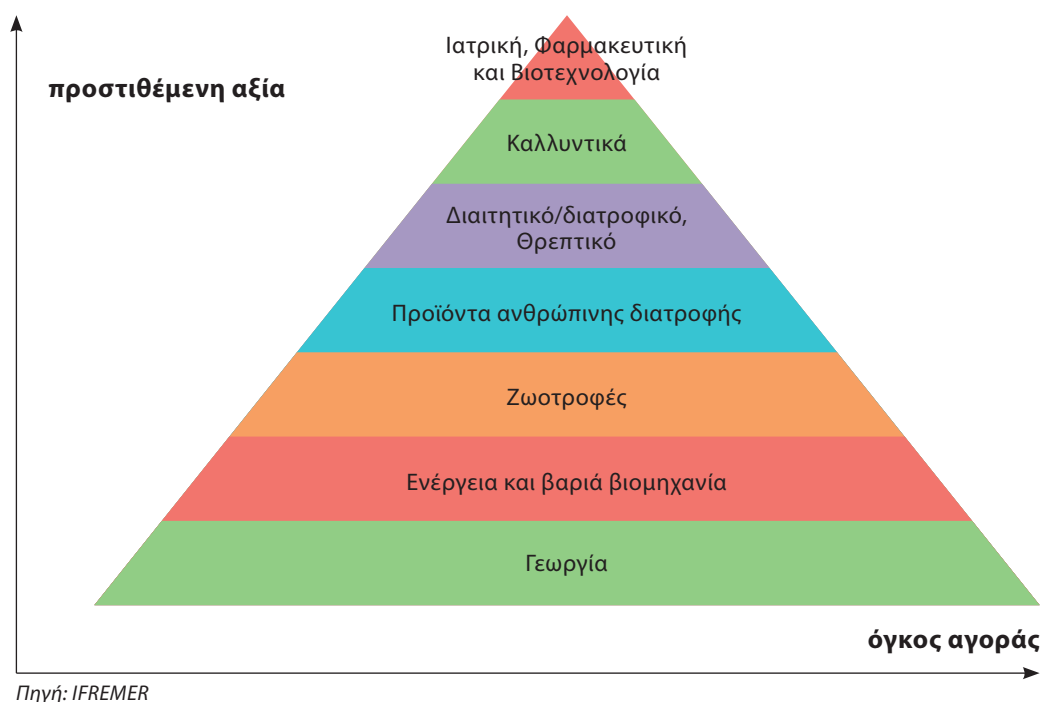
2.2 Η διασφάλιση επιπλέον εισοδήματος από τα υποπροϊόντα της αλιευτικής δραστηριότητας

Το κύριο προϊόν αλιείας και υδατοκαλλιέργειας είναι, φυσικά, τα ψάρια που προορίζονται για ανθρώπινη κατανάλωση. Ωστόσο, υπάρχουν και άλλα προϊόντα που μπορούν να αναπτυχθούν για να αποφέρουν επιπλέον εισόδημα από την αλιεία. Πράγματι, εκτιμάται ότι από τα 140 και πλέον εκατομμύρια τόνων αλιευμάτων και θαλασσινών που διατίθενται σε ετήσια βάση από τον τομέα αλιείας και υδατοκαλλιέργειας, μόνο τα μισά χρησιμοποιούνται για ανθρώπινη κατανάλωση². Η διάθεση μεγάλων ποσοτήτων οργανικών αποβλήτων είτε στη θάλασσα (από παρεμπιπτόντα αλιεύματα, απορρίψεις και πρωτογενή επεξεργασία επί του σκάφους) είτε στη στεριά, ενέχει έναν περιβαλλοντικό κίνδυνο αλλοίωσης της συνολικής δομής των θαλάσσιων ενδιαιτημάτων και πρόκλησης μόλυνσης στο έδαφος, ενώ συνεπάγεται την απώλεια πρώτης ύλης που θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί ως βασικό υλικό για δυνητικά πολύτιμα προϊόντα.

Στο πλαίσιο της εντεινόμενης πίεσης για μείωση των αποβλήτων και των ανεπιθύμητων παρεμπιπτόντων αλιευμάτων από τους αλιευτικούς στόλους της ΕΕ (χώρες όπως η Νορβηγία και η Ισλανδία έχουν ήδη υιοθετήσει μια πολιτική «μηδενικών απορρίψεων») και των στόχων της ΕΕ για έξυπνη, πράσινη ανάπτυξη, η επανεξέταση των διαδικασιών που χρησιμοποιούνται στη βιομηχανία αλιείας κρίνεται όχι απλώς έξυπνη αλλά απαραίτητη. Οι ΟΤΔ Αλιείας μπορούν να διαδραματίσουν ενεργό ρόλο στην ενδυνάμωση πιο βιώσιμων πρακτικών που βελτιστοποιούν τη χρήση των αλιευτικών πόρων και προσφέρουν νέες πηγές εισοδήματος για τις αλιευτικές περιοχές.

² Περιοδικό Eurofish, Οκτώβριος 2010

Πυραμίδα προστιθέμενης αξίας των αλιευτικών προϊόντων



Το διάγραμμα αυτό παρέχει μια επισκόπηση των χρήσεων των καταλοίπων των ψαριών (δέρμα, κεφάλια, συκώτι, έντερα, οστά, κελύφη, κλπ.) που κυμαίνονται από τη γεωργία, όπου μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την παρασκευή ζωοτροφών ή λιπασμάτων, έως τα εξειδικευμένα προϊόντα όπως τα φαρμακευτικά προϊόντα. Επίσης, στο διάγραμμα φαίνεται ότι η προστιθέμενη αξία ποικίλλει ανάλογα με το τελικό προϊόν.

Όταν λαμβάνουν αποφάσεις σχετικά με τη χρήση των καταλοίπων ψαριών, οι ΟΤΔ Αλιείας πρέπει να γνωρίζουν αυτό το φάσμα ευκαιριών καθώς και μια σειρά βασικών θεμάτων:

- > Ορισμένα προϊόντα που παρασκευάζονται με κατάλοιπα ψαριών έχουν μεγαλύτερη αξία από άλλα, πλην όμως απαιτούν σημαντική εμπειρία και επένδυση κεφαλαίων ενώ ενδέχεται να γίνουν και αντικείμενο άκαμπτου ανταγωνισμού. Οι ΟΤΔ Αλιείας πρέπει να διασφαλίσουν ότι οι διαχειριστές των έργων που σχεδιάζουν να αναπτύξουν και να πουλήσουν νέα εξειδικευμένα προϊόντα διαθέτουν την απαιτούμενη εμπειρία και τις επαφές.

- > Η προσκόλληση στον πρωτογενή τομέα μπορεί να είναι μια σοφή πρώτη κίνηση που αρμόζει περισσότερο στους ανθρώπους, τις δεξιότητες και την υποδομή της αλιευτικής περιοχής.
- > Η κατεργασία και επεξεργασία των καταλοίπων ψαριών αποτελεί συνήθως μια δύσσομη και αποδιοργανωτική δραστηριότητα. Συνεπώς, είναι σημαντικό να αφιερώσετε το χρόνο που απαιτείται για να διασφαλίσετε την αποδοχή της από τον κόσμο. Η τοποθεσία είναι ένας άλλος παράγοντας που πρέπει να εξετάσετε όταν αποφασίζετε να υλοποιήσετε ένα τέτοιο έργο.
- > Πέραν από το επιπλέον εισόδημα που αποφέρει στις αλιευτικές κοινότητες, η χρήση των καταλοίπων ψαριών μπορεί να οδηγήσει στην μείωση της μόλυνσης. Καθοριστικό ρόλο στις αποφάσεις σας πρέπει επίσης να έχουν και οι περιβαλλοντικές επιπτώσεις.

Με βάση τις σκέψεις αυτές, ακολουθούν ορισμένα παραδείγματα δραστηριοτήτων που μπορούν να υλοποιήσουν οι αλιευτικές κοινότητες στην προσπάθειά τους να βρουν τρόπους με τους οποίους θα χρησιμοποιήσουν τα 'απορρίμματα' της αλιείας για να αυξήσουν το εισόδημά τους και να διαφοροποιήσουν την τοπική τους οικονομία ελαχιστοποιώντας, παράλληλα, τον αντίκτυπο της αλιείας στο περιβάλλον.

Ιχθυάλευρο και ζωοτροφές

Χάρη στην υψηλή τους περιεκτικότητα σε πρωτεΐνες, τα κατάλοιπα ψαριών χρησιμοποιούνται ως πρώτη ύλη για την παρασκευή ζωοτροφών από τα τέλη του 19^{ου} αιώνα, αλλά και στο ιχθυάλευρο που προορίζεται για υδατοκαλλιέργειες. Το ιχθυάλευρο πωλείται σήμερα ακριβά στη διεθνή αγορά και η ανάπτυξη της τεχνογνωσίας που απαιτείται για την επεξεργασία του ιχθυάλευρου μπορεί να διασφαλίσει υψηλότερο εισόδημα στις αλιευτικές κοινότητες σε σχέση με την απλή πώληση της πρώτης ύλης. Αξίζει, ωστόσο, να σημειωθεί ότι οι νέοι φορείς θα αντιμετωπίσουν κατά πάσα πιθανότητα μια απότομη καμπύλη μάθησης εάν θέλουν να ανταγωνιστούν, τόσο από άποψη ποσότητας όσο και από άποψη ποιότητας, σε μια ιδιαίτερα ανταγωνιστική βιομηχανία.

Λιπάσματα και κοπρόχωμα

Η χρήση των κατάλοιπων ψαριών για την παρασκευή λιπασμάτων αναβιώνει τώρα στις δυτικές κοινωνίες με τη μορφή 'γαλακτωμάτων ψαριών' και 'υδρολυμένων ψαριών', αμφότερα με υψηλή περιεκτικότητα σε οργανικό άζωτο και φώσφορο. Εξάλλου, στοιχεία από την Ιρλανδία³ καταδεικνύουν ότι τα κατάλοιπα ψαριών χρησιμοποιούνται ως κοπρόχωμα. Σε μια εποχή όπου η ζήτηση για βιολογικά προϊόντα αυξάνεται, τα λιπάσματα και το κοπρόχωμα που παρασκευάζονται από κατάλοιπα ψαριών μπορούν να αποτελέσουν μια ενδιαφέρουσα εναλλακτική στα ορυκτά λιπάσματα. Ίσως και οι περιο-

χές με σημαντική παραγωγή οστρακοειδών να ενδιαφερθούν να διερευνήσουν εναλλακτικές λύσεις συλλογής κοιτασμάτων οστρακοειδών από το θαλάσσιο βυθό με σκοπό την παρασκευή λιπασμάτων. Τα κελύφη των μαλακοστράκων που απομένουν από τις γραμμές επεξεργασίας μπορούν επίσης να αλεσθούν και να χρησιμοποιηθούν σε μονάδες επεξεργασίας άσβεστου.

Βιοκαύσιμα

Οι κυβερνητικές πολιτικές που αφορούν τις κλιματικές αλλαγές και τις αναδυόμενες τεχνολογίες συνέβαλαν αμφότερες σε μια εξάπλωση της αγοράς βιοντίζελ⁴. Παράλληλα, η προσαρμογή της τεχνολογίας για την παραγωγή βιοντίζελ από ζωικά λίπη με σκοπό την αξιοποίηση των κατάλοιπων ψαριών αρχίζει να κερδίζει έδαφος. Σε χώρες όπως ο Καναδάς και το Βιετνάμ κυκλοφορεί ήδη στην αγορά το βιοντίζελ από ιχθυέλαιο. Η τεχνολογία αυτή μπορεί να μεταφερθεί σε πολλές αλιευτικές περιοχές της Ευρώπης με σχετικά μικρές επενδύσεις σε τοπικές μονάδες επεξεργασίας και ιχθυοτροφεία. Έτσι, υπάρχει η δυνατότητα παραγωγής τοπικά μη τοξικών και πλήρως βιοαποικοδομήσιμων καυσίμων, προσφέροντας μια νέα πηγή εισοδήματος και αμβλύνοντας την πίεση στο κόστος καυσίμων στους αλιείς.

³ http://www.bim.ie/uploads/text_content/docs/3-Composting_Anaerobic_Digestion_Association_of_Ireland.pdf

⁴ Βιοντίζελ 2020: Μια Έρευνα της Παγκόσμιας Αγοράς, 2^η έκδοση

Κατάλοιπα ψαριών σε μονάδες παραγωγής βιοντίζελ, Καναδάς

Το ιχθυέλαιο παράγεται από υπόλοιπα εντέρων/αποβλήτων και αναμειγνύεται με μεθανόλη και άλλα προϊόντα όπως το καυστικό νάτριο για να παράγει καύσιμα. Τα καύσιμα αυτά καθαρίζονται με την προσθήκη μαγγανίου και είναι πλέον έτοιμα να χρησιμοποιηθούν ως καύσιμα μηχανών⁵. Οι ευκαιρίες ανάπτυξης μιας τέτοιας δραστηριότητας διαφέρουν ανάλογα με τις ποσότητες και τα είδη των επεξεργασμένων αλιευμάτων της περιοχής. Για παράδειγμα, το ιχθυέλαιο που περιέχει λιπαρά οξέα όπως ωμέγα 3 μπορεί να πωληθεί ακριβότερα στη φαρμακευτική βιομηχανία. Περίπου 1 κιλό κατάλοιπων ψαριών απαιτείται για την παραγωγή 1 λίτρου βιοντίζελ. Το βασικότερο υποπροϊόν αυτής της διαδικασίας, η γλυκερίνη, μπορεί να πουληθεί στη βιομηχανία καλλυντικών για την παραγωγή σαπουνιού ενώ τα υπολείμματα μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την παραγωγή ιχθυάλευρου.

Όσον αφορά την επένδυση, σύμφωνα με τις μελέτες το κόστος που απαιτείται για την κατασκευή μιας μονάδας που παράγει βιοντίζελ από κατάλοιπα ψαριών κυμαίνεται μεταξύ 130 000 και 350 000 δολαρίων⁶. Μια συγκεκριμένη μελέτη σκοπιμότητας που εκπονήθηκε το 2007 από τις βιώσιμες τοπικές επιχειρήσεις στο Βανκούβερ, Καναδά, όρισε την τιμή παραγωγής του βιοντίζελ σε 1,10 δολάρια ανά λίτρο. Τα συστήματα που εξετάστηκαν στο πλαίσιο της μελέτης αυτής παρήγαγαν από 227 100 έως 250 000 λίτρα βιοντίζελ ετησίως ενώ η περίοδος απόσβεσης τους κυμαίνονταν από 4,2 έως 7,7 χρόνια.

Στην μελέτη του για τη χρήση των κατάλοιπων ψαριών για την παραγωγή βιοντίζελ⁷, ο Tony Piccolo αναφέρει ορισμένα σημεία που πρέπει να προσέξουν αυτοί που σχεδιάζουν να κατασκευάσουν μια μονάδα παραγωγής βιοντίζελ από κατάλοιπα ψαριών:

- > Πρέπει να επιλέξουν την κατάλληλη τοποθεσία με εύκολη και απλή πρόσβαση των καταλοίπων ψαριών προκειμένου να ελαχιστοποιήσουν το κόστος μεταφοράς και να μειώσουν το αποτύπωμα άνθρακα της μονάδας. Οφείλουν να εκπονήσουν μια αξιολόγηση του περιβαλλοντικού αντίκτυπου της επιλεγμένης τοποθεσίας λαμβάνοντας υπόψη όλο τον κύκλο λειτουργίας της μονάδας.
- > Πρέπει να υπάρχουν μεγάλες ποσότητες καταλοίπων είτε σε κοντινό αλιευτικό λιμάνι είτε εντός είτε κοντά σε μια μονάδα τεμαχισμού ψαριών, επεξεργασίας ψαριών ή υδατοκαλλιέργειας.
- > Πρέπει να υπάρχει ευχερής πρόσβαση σε μεθανόλη και καυστικό νάτριο με σκοπό να διασφαλιστεί η συνεχής παραγωγή βιοντίζελ.
- > Πρέπει να υπάρχει μια αγορά γλυκερίνης προκειμένου να διασφαλιστεί γρήγορο εισόδημα από την παραγωγή και πώληση αυτού του υποπροϊόντος.
- > Ανθρώπινοι πόροι: ένας διευθυντής έργου/μονάδας πλήρους απασχόλησης που θα επιβλέπει την παραγωγή και, ανάλογα με τη διαθεσιμότητα της πρώτης ύλης και της παραγωγής, άλλοι 8-10 υπάλληλοι.
- > Αποθηκευτικοί χώροι για το ιχθυέλαιο και τη μεθανόλη και μια αποθήκη ή αντλιοστάσιο για το τελικό προϊόν.

Ενδεχομένως, τα αλιευτικά λιμάνια να επιθυμούν να δημιουργήσουν συνεταιρισμούς για τη συλλογή των κατάλοιπων των ψαριών και την παραγωγή ιχθυελαίου, ιχθυαλεύρου και βιοντίζελ. Στην περίπτωση αυτή, απαιτείται η κατασκευή μιας μόνο μεγάλης μονάδας αντί πολλών μικρότερων, γεγονός που συνεπάγεται μείωση του κόστους και καλύτερες οικονομίες κλίμακας.

⁵ <http://www.fao.org/bioenergy/aquaticbiofuels/knowledge/fish-waste/en/>

⁶ <http://aquaticbiofuel.files.wordpress.com/2009/08/fishwaste-biodiesel.pdf>

⁷ <http://aquaticbiofuel.files.wordpress.com/2009/08/fishwaste-biodiesel.pdf>

Νέα προϊόντα διατροφής και διαιτητικά συμπληρώματα

Τα περισσότερα κατάλοιπα παράγονται από την επεξεργασία ψαριών που περιέχουν πρωτεΐνες υψηλής διατροφικής αξίας, πολυακόρεστα λιπαρά οξέα, όπως ωμέγα 3 και αντιοξειδωτικά, ορυκτά και ιχνοστοιχεία τα οποία είναι ιδιαίτερα ωφέλιμα για την υγεία. Πρόκειται για ουσίες υψηλής αξίας για την πλήρη αξιοποίηση των οποίων, ωστόσο, απαιτούνται, συχνά, εξειδικευμένες γνώσεις. Τα ερευνητικά έργα και η δημιουργία δεσμών με φορείς όπως τα πανεπιστήμια και οι ιδιωτικές εταιρείες που διαθέτουν αυτή την τεχνογνωσία μπορούν να βοηθήσουν τις αλιευτικές κοινότητες να αποκτήσουν μεγαλύτερες δυνατότητες αξιοποίησης αυτού του πόρου.

Επιπλέον, η παραγωγή εναλλακτικών προϊόντων διατροφής με βάση το ψάρι μπορεί να αποδειχθεί μια ενδιαφέρουσα εμπορική δραστηριότητα για όσους επιθυμούν να βελτιστοποιήσουν τη χρήση των αλιευτικών πόρων. Το σουρίμι, για παράδειγμα, χρησιμοποιεί το 82% του ψαριού σε σχέση με το 28% που χρησιμοποιεί ένα φιλέτο ψαριού⁸. Η παραγωγή ζελατίνης από κόκαλα και δέρμα ψαριού είναι μια άλλη εναλλακτική. Ως συστατικό τροφίμων, η ζελατίνη ψαριού έχει το πλεονέκτημα ότι είναι διαλυτή σε κρύο νερό και αποδεκτή από όλες τις θρησκείες (σε αντίθεση με τη ζελατίνη από χοίρους και αγελάδες).

Καλλυντικά και φαρμακευτικά προϊόντα

Στην κορυφή της πυραμίδας προστιθέμενης αξίας, βρίσκεται η χρήση των υποπροϊόντων ψαριών στην παρασκευή

καλλυντικών και φαρμακευτικών προϊόντων. Υπάρχει ζήτηση για «βιολογικά ενεργές» ουσίες ψαριών από το κεφάλι τους, το συκώτι τους, τα μάτια τους, κλπ. – μερικές εκ των οποίων μειώνουν τα σημάδια γήρανσης και, για το λόγο αυτό, χρησιμοποιούνται σε προϊόντα περιποίησης του δέρματος. Άλλες πάλι διεγείρουν τη διαίρεση των κυττάρων και χρησιμοποιούνται συχνά στην έρευνα. Όσον αφορά τα κελύφη των μαλακοστράκων όπως οι γαρίδες και οι αστακοί, περιέχουν χιτίνη και χιτοσίνη, που θεωρούνται ότι ρυθμίζουν τα επίπεδα χοληστερόλης, ενισχύουν το ανοσοποιητικό σύστημα και επισπεύδουν την ανάνεωση κυττάρων. Οι αλιευτικές περιοχές, στις οποίες απολεπίζονται κεντρικά μεγάλες ποσότητες μαλακοστράκων πριν την πώλησή τους, πιθανόν να κρίνουν επικερδή τη σύσταση εταιρικών σχέσεων με εταιρείες που εξειδικεύονται στην παραγωγή χιτοσίνης 4 500 κιλά κελύφη γαρίδων μπορούν να παράγουν περίπου 100 κιλά χιτοσίνης.

Ενθαρρύνουμε τις ΟΤΔ Αλιείας να μελετήσουν τις ιδιαιτερότητες του τομέα αλιείας και υδατοκαλλιέργειας της περιοχής τους όταν εξετάζουν τις δυνατότητες διαφοροποίησης που θα μπορούσαν να τους προσφέρουν τα υποπροϊόντα τους. Για παράδειγμα, περιοχές με σημαντικές μονάδες επεξεργασίας στην ξηρά διαθέτουν συνήθως πολλές δυνατότητες ανάπτυξης επικερδών δραστηριοτήτων γύρω από τα κατάλοιπα ψαριών, καθώς οι γραμμές επεξεργασίας αφορούν συνήθως την επεξεργασία ενός συγκεκριμένου ψαριού· ως εκ τούτου, τα κατάλοιπα είναι ιδιαίτερα ομοιογενή και, επομένως, αξιόπιστα. Οι παράκτιες περιοχές υδατοκαλλιεργειών μπορούν να επωφεληθούν από το θετικό περιβαλλοντικό αντίκτυπο μιας καλύτερης διαχείρισης απορριμμάτων, χωρίς αυτό να σημαίνει ότι τέτοιες δραστηριότητες δεν μπορούν να είναι επίσης επικερδείς.

⁸ Eurofish Magazine, Οκτώβριος 2010

Κύρια διδάγματα

- > Τα υποπροϊόντα της βιομηχανίας αλιείας έχουν υψηλή περιεκτικότητα σε ουσίες που μπορούν να αξιοποιηθούν σωστά (και επικερδώς).
- > Οι αλιευτικές περιοχές μπορούν να επιβάλλουν αυστηρότερους ελέγχους για τη ρίψη στη θάλασσα των καταλοίπων των αλιευμάτων και, κατά συνέπεια, να υιοθετήσουν πρακτικές πιο φιλικές προς το περιβάλλον, ενσωματώνοντας στις στρατηγικές τους έργα που θα χρησιμοποιήσουν την πρώτη ύλη η οποία διαφορετικά θα προοριζόταν για απόρριψη.
- > Όταν εξετάζουν το ενδεχόμενο χρήσης των υποπροϊόντων ως τρόπο διαφοροποίησής τους, οι ΟΤΔ Αλιείας πρέπει να προσαρμόσουν τις στρατηγικές τους στις ιδιαιτερότητες των απορριμμάτων του τομέα της αλιείας ή υδατοκαλλιέργειας της περιοχής τους.
- > Για την επεξεργασία των υποπροϊόντων σχετικά με την παρασκευή νέων και επικερδών προϊόντων απαιτούνται συνήθως εξειδικευμένες γνώσεις. Συνεπώς, οι ΟΤΔ Αλιείας ίσως θελήσουν να εξετάσουν το ενδεχόμενο χρηματοδότησης ειδικής κατάρτισης ή/και δημιουργίας επαφών με εταιρείες και άτομα που διαθέτουν αυτές τις γνώσεις.

2.3 Το περιβάλλον και νέες ευκαιρίες στην πράσινη οικονομία

Δεδομένης της αυξανόμενης πίεσης για τη διασφάλιση της **περιβαλλοντικής βιωσιμότητας**, καθώς και της κερδοφορίας του αλιευτικού τομέα, καθοριστικό ρόλο στην μελλοντική πολιτική αλιείας της ΕΕ θα έχουν οι έξυπνες και πράσινες προσεγγίσεις. Ο Άξονας 4 δίνει τη δυνατότητα στις αλιευτικές κοινότητες να προχωρήσουν πέραν από τις προσαρμογές που θα καταστήσουν τις αλιευτικές τους πρακτικές πιο βιώσιμες και να γίνουν πιο προορατικές ως προς τη βιωσιμότητα του οικονομικού ιστού και της διακυβέρνησης της περιοχής στο σύνολό της.

Βέβαια, η υπερεκμετάλλευση ορισμένων ιχθυοποθεμάτων αναφέρεται συχνά σε σχέση με τον αντίκτυπο του αλιευτικού τομέα στο περιβάλλον. Εντούτοις, οι κλιματικές αλλαγές και η μόλυνση που προξενούν χερσαίες και θαλάσσιες πηγές στο μήκος πολλών ακτογραμμών και προκυμαίων θέτουν σε κίνδυνο τα **θαλάσσια οικοσυστήματα και τα εσωτερικά ύδατα** απειλώντας την παραγωγική τους ικανότητα. Μια σημαντική δυνατότητα που έχουν οι ΟΤΔ Αλιείας είναι να συγκεντρώσουν διαφορετικούς φορείς με σκοπό την επίλυση αυτών των προβλημάτων και να στηρίξουν τη δημιουργία **νέων οικονομικών δραστηριοτήτων** που θα επιφέρουν οφέλη τόσο για την αλιευτική κοινότητα όσο και για το περιβάλλον στο οποίο ζουν. Με μια καλή γνώση των ευρωπαϊκών θαλασσών και των εσωτερικών υδάτων, ο αλιευτικός τομέας μπορεί να συμβάλλει καθοριστικά στην επίτευξη των στόχων αυτών.

Το δυναμικό αυτό αναγνωρίζεται στη Γαλάζια Βίβλο του 2007 της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για μια Ολοκληρωμένη Θαλάσσια Πολιτική, η οποία αναφέρεται στο ρόλο που μπορούν να διαδραματίσουν οι αλιείς ως **‘θεματοφύλακες της θάλασσας’** παρέχοντας ‘περιβαλλοντικές και άλλες υπηρεσίες στην κοινότητα’. Οι τομείς που μπορούν να διερευνήσουν οι ΟΤΔ Αλιείας κυμαίνονται από τη συλλογή δεδομένων και την έρευνα έως τις υπηρεσίες καθαριότητας για την αντιμετώπιση περιβαλλοντικών κινδύνων και τη διατήρηση των θαλάσσιων πόρων.

Πέραν από την περιβαλλοντική προστασία, η στρατηγική της Ευρώπης για το 2020 επιθυμεί να προωθήσει την ανάπτυξη της **πράσινης οικονομίας**. Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στον **τομέα της ανανεώσιμης πηγής ενέργειας** όπου η συμβολή της υπεράκτιας αιολικής ενέργειας, της κυματικής και της παλιρροιακής ενέρ-

γειας, αναμένονται όλες να είναι σημαντικές. Και σε αυτή την περίπτωση, με στοχευμένη στήριξη από τις ΟΤΔ Αλιείας, οι αλιευτικές κοινότητες μπορούν να αξιοποιήσουν τις γνώσεις, την εμπειρία και τη βάση πόρων του αλιευτικού τομέα, αποκτώντας έτσι μεγαλύτερες δυνατότητες διαφοροποίησης.

Εντούτοις, υπάρχουν ορισμένα θέματα που πρέπει να λαμβάνονται υπόψη από τις ΟΤΔ Αλιείας κατά την χάραξη μιας στρατηγικής διαφοροποίησης με περιβαλλοντικό προσανατολισμό:

- > Μήπως η ΟΤΔ Αλιείας εμπλέκει τους **σχετικούς φορείς** της περιοχής (ερευνητικά ινστιτούτα, περιβαλλοντικές ομάδες, επιχειρήσεις και εθνικά πάρκα, κλπ.) στην εταιρική της σχέση ή τα έργα της για να αποκομίσει την υφιστάμενη γνώση και εμπειρογνώμοσύνη που απαιτούνται για τη χάραξη της στρατηγικής της και τη λήψη συγκεκριμένων αποφάσεων σχετικά με την επιλογή των περιβαλλοντικών έργων;
- > Όπως ισχύει με όλα τα έργα διαφοροποίησης, οι αλιείς οφείλουν να αξιολογήσουν τον πιθανό αντίκτυπο αυτών των έργων στην τρέχουσα εργασία τους. Εάν, για παράδειγμα, προτίθενται να συλλέγουν απορρίμματα από τη θάλασσα, πόσος χώρος θα χρειαστεί στο σκάφος τους και πώς θα επηρεαστεί η χωρητικότητα αποθήκευσης αλιευμάτων; Πολλές από αυτές τις δραστηριότητες επίσης προϋποθέτουν πολύωρη εργασία, ενώ η επεξεργασία απορριμμάτων και επικίνδυνων υλικών ενέχει κινδύνους που χρήζουν αξιολόγησης.
- > Η ενασχόληση με τον τομέα της ανανεώσιμης πηγής ενέργειας προϋποθέτει γνώσεις και κεφάλαιο. Ωστόσο, εάν ανατεθεί σε ξένους, τα μεγαλύτερα δυνατά οφέλη από τους τοπικούς πόρους (αέρας, ήλιος, κύματα) θα καταλήξουν στα χέρια ξένων επενδυτών. Οι ΟΤΔ Αλιείας πρέπει να μελετήσουν προσεχτικά τα μέσα, τους κινδύνους και τις ευκαιρίες που συνδέονται με την τοπική ή/και τη συμμετοχή της κοινότητας σε προγράμματα ανανεώσιμης πηγής ενέργειας.

Παρακάτω ακολουθούν παραδείγματα έργων και πρωτοβουλιών που ανοίγουν το δρόμο σε αυτούς τους τομείς παρέχοντας τόσο ιδέες όσο και έμπνευση για νέες ευκαιρίες διαφοροποίησης στις αλιευτικές κοινότητες με επίκεντρο το περιβάλλον.

Συλλογή δεδομένων και έρευνα

Μολονότι επικρατεί συχνά η άποψη ότι η ημερήσια διάταξη της επιστημονικής κοινότητας έρχεται σε αντίθεση με τα συμφέροντα του αλιευτικού τομέα, αναγνωρίζεται ολοένα και περισσότερο ότι η βιώσιμη διαχείριση των αλιευτικών πόρων μπορεί να επιτευχθεί μόνο μέσω της βελτίωσης της συνεργασίας, της ανταλλαγής δεδομένων και της κοινής κατανόησης μεταξύ επιστημόνων και αλιέων.

Οι πρακτικές γνώσεις των αλιέων για τη θάλασσα και τα χαρακτηριστικά και τη συμπεριφορά των διαφόρων θαλάσσιων ειδών μπορεί να είναι πολύτιμες κατά τη συλλογή επιστημονικών στοιχείων. Η παρουσία και ο διασκορπισμός των αλιευτικών σκαφών στις θάλασσες και τις λίμνες μας αποτελούν μια έτοιμη προς χρήση υποδομή για τις δραστηριότητες παρακολούθησης και παρατήρησης που μπορούν να αποφέρουν επιπλέον εισόδημα στους αλιείς. Οι δραστηριότητες αυτές περιλαμβάνουν: την παρακολούθηση πτηνών ή/και των κητοειδών, μελέτες για την αλιευτική δραστηριότητα και τη βενθική πανίδα, μελέτες σχετικά με την πυκνότητα της θαλάσσιας κυκλοφορίας, καθάρισμα του θαλάσσιου

βυθού με τράτες και επιτήρηση της απομάκρυνσης των απορριμμάτων.

Σήμερα, πολλά ερευνητικά ινστιτούτα που αναγνωρίζουν αυτό το δυναμικό, αναζητούν εταίρους μέσα από τη βιομηχανία για την υλοποίηση συνεταιριστικών ερευνητικών έργων, τα οποία προωθούνται μάλιστα από το Έβδομο Πρόγραμμα Πλαίσιο για την Έρευνα (FP7) της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Για παράδειγμα, οι επιστήμονες που στελεχώνουν το CEFAS, το Βρετανικό Κέντρο για το Περιβάλλον, την Αλιεία και την Επιστήμη των Υδατοκαλλιεργειών, συνεργάζονται τώρα με τους αλιείς στο πλαίσιο της καινοτόμου Επιστημονικής Συνεργασίας στον τομέα της Αλιείας του Ηνωμένου Βασιλείου (βλ. πλαίσιο).

Σε τοπικό επίπεδο, οι ΟΤΔ Αλιείας δύνανται επίσης να ενισχύσουν αυτόν τον τύπο συνεργασίας μεταξύ αλιέων και επιστημονικής κοινότητας με σκοπό την βελτίωση της περιβαλλοντικής διαχείρισης και τη δημιουργία πρόσθετων πηγών εισοδήματος για τους αλιείς. Ωστόσο, δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι δεν αρκεί μόνο να πειστούν οι αλιείς για την αξία αυτών των έργων αλλά, πιθανώς να χρειαστούν νέες δεξιότητες και εμπειρία.

Επιστημονική Συνεργασία στον τομέα της Αλιείας, Ηνωμένο Βασίλειο

Η Επιστημονική Συνεργασία στον τομέα της Αλιείας (FSP) προβλέπει τη συνεργασία μεταξύ της Εθνικής Ομοσπονδίας Αλιευτικών Οργανώσεων, μεμονωμένων αλιέων και επιστημόνων του CEFAS. Η συνεργασία αυτή προσφέρει έναν μηχανισμό που επιτρέπει στους επιστήμονες να χρησιμοποιήσουν τις ευρείες γνώσεις των αλιέων ώστε να ενημερωθούν με μεγαλύτερη ακρίβεια σχετικά με την κατάσταση των ιχθυαποθεμάτων. Οι αλιείς, από την πλευρά τους, επωφελούνται από το πρόγραμμα καθώς συμμετέχουν άμεσα στην υποβολή προτάσεων, στο σχεδιασμό και στην υλοποίηση ερευνητικών έργων ενώ τους προσφέρεται η δυνατότητα να διαφοροποιήσουν τις δραστηριότητές τους και να διασφαλίσουν ένα επιπλέον εισόδημα.

Από τη σύστασή του το 2003, το έργο έχει χρηματοδοτηθεί με περίπου 1 εκατ. δολάρια ετησίως από το κράτος, τα οποία διατίθενται για την εμπλοκή περισσότερων αλιέων στην ανάθεση επιστημονικών ερευνών.

Πιο συγκεκριμένα, η FSP αναθέτει μελέτες που:

- > παρέχουν πληροφορίες αναφορικά με εμπορικά αλιεύματα σε κύρια αποθέματα,
- > απαντούν σε ανησυχίες των αλιέων σχετικά με επιστημονικές αξιολογήσεις ή ιχθυαποθέματα που δεν είχαν αξιολογηθεί μέχρι τώρα.
- > διερευνούν καινοτόμες επιστημονικές μεθόδους ή πιο επιλεκτικές φιλικές προς το περιβάλλον αλιευτικές μεθόδους
- > στηρίζουν το έργο των Περιφερειακών Συμβουλευτικών Συμβουλίων.

www.cefas.co.uk/our-science/fisheries-information/marine-fisheries/fisheries-science-partnership.aspx

Η σημασία δημιουργίας εποικοδομητικών σχέσεων μεταξύ των αλιέων και των επιστημόνων δεν πρέπει να υποτιμάται κυρίως λόγω των πολύ **διαφορετικών συνθηκών λειτουργίας και γλώσσας αλιέων και επιστημόνων**. Πράγματι, στην Marennes Oléron, Γαλλία, η βελτίωση της επικοινωνίας μεταξύ της αλιευτικής και επιστημονικής κοινότητας θεωρείται τόσο σημαντική που δημιουργήθηκε **μια θέση πλήρους απασχόλησης**, μερικώς χρηματοδοτούμενη από την τοπική ΟΤΔ Αλιείας, για να λειτουργήσει ως κρίκος μεταξύ των δύο κοινοτήτων. Το άτομο που θα προσληφθεί σε αυτή τη θέση θα έχει έναν σημαντικό ρόλο αφού θα μεταφράζει το επιστημονικό υλικό για την αλιευτική κοινότητα ενώ θα εκπροσωπεί τους αλιείς στο πολυτομεακό διοικητικό συμβούλιο για τη δημιουργία ενός νέου θαλάσσιου καταφυγίου που βρίσκεται υπό κατασκευή στην περιοχή τους. *Περισσότερες πληροφορίες σχετικά με το έργο αυτό διατίθενται στο δικτυακό τόπο του FARNET.*

Διατήρηση

Η διατήρηση των ιχθυοαποθεμάτων και των θαλάσσιων ενδιαιτημάτων αποτελεί βασική προϋπόθεση για τη βιώσιμη ανάπτυξη της αλιείας και των άλλων θαλάσσιων πόρων. Ο ρόλος των αλιέων σε αυτή τη διαδικασία είναι ουσιώδης και παρόλο που η διατήρηση συνεπάγεται συνήθως περιορισμούς στην αλίευση ορισμένων ειδών ή στους επιτρεπόμενους τύπους εξοπλισμού, μπορεί να προσφέρει επιπλέον εισόδημα ή επιχειρηματικές ευκαιρίες στους αλιείς. Η βιώσιμη διαχείριση των αλιευτικών πόρων μπορεί επίσης να στηρίξει άλλες οικονομικές δραστηριότητες της περιοχής, αποφέροντας ευρύτερα οφέλη για την τοπική οικονομία.

Στο πλαίσιο του κρατικού σχήματος *Contrat Bleu* στη Γαλλία (βλ. παρακάτω), οι αλιείς συμμετέχουν επίσης ενεργά σε δραστηριότητες που συμβάλλουν στη διατήρηση όπως η επιτήρηση υδάτων σε ορισμένες προστατευόμενες περιοχές για τον εντοπισμό πετρελαιοκηλίδων ή ανεπιθύμητων αρπακτικών και η συλλογή δεδομένων και συμμετοχή σε επιστημονικές δράσεις. Σε ορισμένες περιπτώσεις, τα αλιευτικά σκάφη μπορούν να φιλοξενήσουν οικολόγους είτε για εργασίες παρατήρησης είτε για την υλοποίηση οικολογικών δράσεων.

«Γαλάζιες συμβάσεις», Γαλλία

Οι Γαλάζιες Συμβάσεις (Contrats Bleus) εισήχθησαν από τη γαλλική κυβέρνηση το 2008 στο πλαίσιο των γεωργοπεριβαλλοντικών μέτρων της Κοινής Αγροτικής Πολιτικής (ΚΑΠ) με σκοπό να προωθήσουν μια πιο βιώσιμη και υπεύθυνη προσέγγιση στην αλιεία. Στο πλαίσιο των «Γαλάζιων Συμβάσεων», τα αλιευτικά σκάφη που επιλέγουν να συμμετάσχουν στο σχήμα αυτό αποζημιώνονται για τη λήψη ορισμένων μέτρων που συμβάλλουν σε μια βιώσιμη αλιεία ή την προστασία του θαλάσσιου περιβάλλοντος. Τα μέτρα που περιλαμβάνονται στις «Γαλάζιες Συμβάσεις» υπάγονται σε τρεις κατηγορίες:

- > Εταιρικές σχέσεις μεταξύ αλιέων και επιστημόνων όπως: συλλογή δεδομένων, παρακολούθηση των προστατευόμενων περιοχών, καταγραφή ωκεανογραφικών δεδομένων, συμμετοχή σε επιστημονικές αποστολές
- > Η υιοθέτηση πιο βιώσιμων αλιευτικών πρακτικών, η μείωση απορρίψεων ή παρεμπιπτόντων αλιευμάτων, η μείωση του μεγέθους αλιευτικών εργαλείων
- > Η προστασία του περιβάλλοντος όπως ενέργειες καθαριότητας. Το μέτρο αυτό προσβλέπει στην μείωση των έμμεσων επιπτώσεων της αλιείας στο θαλάσσιο περιβάλλον.

Αλιεία στον ποταμό Thurso, Σκωτία



Στη βόρεια Σκωτία, οι διαχειριστές του ποταμού Thurso ανέπτυξαν μια ολοκληρωμένη πρωτοβουλία επενδύοντας στη βελτίωση της διαχείρισης του φυσικού σολομού του Ατλαντικού και του ενδιαιτήματός του και τη σύνδεσή του με την ερασιτεχνική αλιεία και τον τουρισμό.

Επί πολλά χρόνια, λειτουργούσε στην εκβολή του ποταμού ένας παράκτιος σταθμός διχτύων που ψάρευε 2000 – 5000 ψάρια αδιακρίτως είδους. Μολονότι τα ψάρια αυτά αποτελούσαν μια εμπορευματική παραγωγή για τους ιδιοκτήτες, τα αλιεύματα μειώθηκαν, γεγονός που κατέστησε την περιοχή λιγότερο ελκυστική για ερασιτεχνική αλιεία.

Ένα ξενοδοχείο που βρισκόταν στην όχθη του ποταμού και εξυπηρετούσε τους ερασιτέχνες αλιείς υποβαθμίστηκε λόγω του χαμηλού κύκλου εργασιών του και της έλλειψης επενδύσεων. Τελικά, τα δικαιώματα αλιείας και το ξενοδοχείο δόθηκαν προς πώληση.

Οι νέοι ιδιοκτήτες αναγνώρισαν την υψηλή αξία που θα μπορούσε να έχει η ερασιτεχνική αλιεία και υιοθέτησαν μια μακροπρόθεσμη στρατηγική επενδύσεων. Τα παράκτια δίχτυα αφαιρέθηκαν επιτρέποντας σε μεγαλύτερο αριθμό ψαριών να εισέλθουν στον ποταμό. Το ξενοδοχείο εξαγοράστηκε επίσης και αναβαθμίστηκε σημαντικά, ενώ οι υπηρεσίες του ποταμού για τους ερασιτέχνες αλιείς βελτιώθηκαν και η ποιότητα του ενδιαίτηματος του ποταμού και της γύρω περιοχής αναβαθμίστηκαν σημαντικά. Το άτομο που δούλευε προηγουμένως στο σταθμό των διχτύων επαναπροσλήφθηκε στον ποταμό και προσλήφθηκαν τώρα τρεις νέοι ξεναγοί πλήρους απασχόλησης. Επίσης, ο αριθμός των απασχολούμενων στο ξενοδοχείο αυξήθηκε από 12 σε 20 άτομα και οι συνθήκες εργασίας βελτιώθηκαν.

Ο μέσος αριθμός σολομών ανά έτος που αλιεύονταν από τους ερασιτέχνες αλιείς τα πέντε χρόνια που προηγήθηκαν της επένδυσης ήταν 654 σε αντίθεση με τον μέσο όρο των 1 686 σολομών για κάθε έτος που ακολούθησε. Παρά την αύξηση στον αριθμό των ψαριών που αλιεύονταν με ράβδο, ο καθαρός αριθμός ψαριών που θανατώνονταν μειώθηκε σημαντικά ενώ η πλειοψηφία των ψαριών που αλιεύονταν, επιστρέφονταν στον ποταμό για ωτοκία. Τόσο ο αριθμός των ερασιτεχνών αλιέων που νοικιάζουν κιόσκια ψαρέματος όσο και το ποσοστό πληρότητας του ξενοδοχείου αυξήθηκαν σημαντικά. Σήμερα, ο ποταμός και το ξενοδοχείο προσελκύουν εκ νέου επισκέπτες και, κατ' επέκταση, επενδύσεις. Τα επίπεδα πληρότητας και εισοδήματος έχουν σημειώσει αξιοσημείωτη άνοδο και ένα εφεδρικό παραδοσιακό κτίριο έχει τώρα ανακαινιστεί για να προσφέρει υψηλής ποιότητας διαμονή.

www.thurso-river.co.uk και www.ulbsterarmshotel.co.uk

Υπηρεσίες καθαριότητας και καταπολέμηση της μόλυνσης

Τα απορρίμματα που καταλήγουν στη θάλασσα, συμπεριλαμβανομένων των αποβλήτων του αλιευτικού τομέα, αποτελούν μια σοβαρή απειλή για το περιβάλλον και τις οικονομικές δραστηριότητες του τομέα. Τα χαμένα ή εγκαταλελειμμένα δίχτυα ('δίχτυα φαντάσματα'), για παράδειγμα, παγιδεύουν ψάρια, πτηνά και θαλάσσια θηλαστικά για πολλά χρόνια, συμβάλλοντας στη μείωση των ιχθυαποθεμάτων και την υποβάθμιση του θαλάσσιου περιβάλλοντος. Η μείωση ή η απώλεια αλιευμάτων εξαιτίας των απορριμμάτων στα αλιευτικά εργαλεία, ή η απώλεια του χρόνου αλίευσης λόγω επισκευών/καθαριότητας μπορούν να επηρεάσουν την κερδοφορία των αλιευτικών δραστηριοτήτων.

Ως εκ τούτου, οι αλιείς, έχουν δύο καλούς λόγους να ασχολούνται με τα απόβλητα: πρώτον, τη βελτίωση της απόδοσης των αλιευτικών τους δραστηριοτήτων, και, δεύτερον, τη συμμετοχή στις επιχειρηματικές ευκαιρίες που συνδέονται με την αποκομιδή και τη διαχείριση αποβλήτων. Υπάρχουν ήδη πολλά παραδείγματα πρωτοβουλιών που αφορούν τη συμμετοχή επαγγελματιών αλιέων στην περισυλλογή αποβλήτων.

Αλιεία απορριμμάτων, Σουηδία



απορριμμάτων. Τα απορρίμματα που συλλέγονται κατά τη διάρκεια των συνήθων αλιευτικών δραστηριοτήτων αποθηκεύονται πάνω στα αλιευτικά σκάφη. Ορισμένα αλιευτικά σκάφη δεσμεύονται επίσης να συμμετάσχουν σε «εκστρατείες ανάσυρσης δικτύων φαντασμάτων», στο πλαίσιο των οποίων προσπαθούν να εντοπίσουν και να ανασύρουν δίχτυα που έχουν χαθεί ή εγκαταλειφθεί στη θάλασσα. Μετά την επιστροφή στη στεριά, το έργο προβλέπει την επιλογή σημείων απόθεσης των αποβλήτων και ενσωμάτωσής τους σε τοπικά προγράμματα ανακύκλωσης.

Το έργο συνιστάται να βασιστεί στην εμπειρία της «KIMO» International, μιας οργάνωσης που εκπροσωπεί πάνω από 100 παράκτιους δήμους στο Βέλγιο, το Ηνωμένο Βασίλειο, τη Νορβηγία, τη Σουηδία, τη Δανία, τη Γερμανία, τις νήσους Φαρόε, την Ολλανδία, τη Δημοκρατία της Ιρλανδίας και, από το 2007, δεκαεφτά δήμους στη Σουηδία, την Πολωνία, τη Λετονία, τη Λιθουανία και την Εσθονία. Η «KIMO» έχει ήδη πρωτοστατήσει σε μια πρωτοβουλία 'Αλιείας απορριμμάτων' στη Βόρεια Θάλασσα.

www.kimointernational.org/FishingforLitter.aspx

Αναγνωρίζοντας την ευκαιρία διαφοροποίησης και τα δυνητικά περιβαλλοντικά οφέλη, οι ΟΤΔ Αλιείας της Νότιας Βαλτικής και της νήσου Gotland στη Σουηδία συμμετείχαν σε ένα έργο συνεργασίας με θέμα την αλιεία θαλάσσιων απορριμμάτων και δικτύων φαντασμάτων.

Στις περιοχές των ΟΤΔ Αλιείας που συμμετέχουν, τα αλιευτικά σκάφη θα δεσμεύονται σε δραστηριότητες περισυλλογής

Στη Γαλλία, οι αλιείς που συμμετέχουν στο σχήμα «Γαλάζιων Συμβάσεων» εισπράττουν αποζημιώσεις για περισυλλογή απορριμμάτων από τη θάλασσα. Στην περιοχή της Βρετάνης, για παράδειγμα, 49 αλιευτικά που υπέβαλαν αίτηση συμμετοχής σε αυτό το σχήμα το 2009 μπορούν να λάβουν αποζημίωση για την περισυλλογή απορριμμάτων στη θάλασσα. Στην περιοχή της Βρετάνης, για παράδειγμα, 49 αλιευτικά εγγράφηκαν στο σχήμα το 2009 υπογράφοντας τριετή συμβόλαια. Η αποζημίωση κυμαίνεται από ένα σταθερό ποσό 900 ευρώ ετησίως για παροχή δεδομένων σχετικά με τα αλιεύματα έως το 10% του συνολικού ημερήσιου κύκλου εργασιών των σκαφών για δράσεις καθαριότητας ή τη δημιουργία εταιρικών σχέσεων γύρω από την επιστημονική έρευνα.

Τα στοιχεία που ήταν διαθέσιμα το 2010 δείχνουν ότι η περισυλλογή αποβλήτων στη θάλασσα είναι το δημοφιλέ-

στερο μέτρο των «Γαλάζιων Συμβάσεων» μεταξύ αλιέων και καλλιεργητών μαλακοστράκων: σήμερα, πάνω από το 86% των αλιέων και το 43% των καλλιεργητών οστρακοειδών που συμμετέχουν στο σχήμα αυτό ασχολούνται με την περισυλλογή θαλάσσιων αποβλήτων.

Η εμπειρία από θαλάσσιες καταστροφές όπως η πετρελαιοκηλίδα του Prestige το 2002 επισημαίνει το πιθανό οικολογικό και οικονομικό κόστος της θαλάσσιας μόλυνσης και άλλων περιβαλλοντικών κινδύνων. Λόγω αυτού και άλλων ατυχημάτων, οι περισσότερες παραθαλάσσιες χώρες της Ευρώπης εγκαθίδρυσαν μηχανισμούς απόκρισης, που είναι ειδικά σχεδιασμένοι για να επιστρατεύσουν τους διαθέσιμους πόρους γρήγορα και σχεδόν απροειδοποίητα. Και στην περίπτωση αυτή, η πρόκληση της προστασίας των θαλασσών και των ωκεανών προσφέρει ευκαιρίες διαφοροποίησης για τον τομέα της αλιείας.

Αλιεία με τράτα για τον εντοπισμό πετρελαίου, Γαλλία

Ένας πρώην ψαράς γάβρου από την περιοχή Vendee στη Γαλλία, ο Thierry Thomazeau, προσφέρθηκε να χρησιμοποιήσει το σκάφος του για να συμβάλει στις διαδικασίες καθαρισμού που ακολούθησαν τη δημιουργία της πετρελαιοκηλίδας από το Erika, το 1999. Παρόλο που το γαλλικό ναυτικό του είχε προσφέρει δίκτυα, εκείνος έκρινε ότι δεν ήταν πολύ αποτελεσματικά. Μετά το πέρας της κρίσης, άρχισε να σχεδιάζει καινούρια δίκτυα και, μετά από τρία χρόνια προσπαθειών, δημιούργησε τα αντιρρυπαντικά δίκτυα τράτας «THOMSEA».

Η πρώτη ευκαιρία δοκιμής των νέων δικτύων έγινε στην πετρελαιοκηλίδα του Prestige όπου η αποτελεσματικότητα των δικτύων ήταν τόσο εντυπωσιακή που το γαλλικό ναυτικό αποφάσισε να αγοράσει όλο το απόθεμα. Αυτή η εμπειρία λειτούργησε ως έναυσμα που ώθησε τον κ. Thomazeau να εγκαταλείψει την αλιεία το 2006 και να αφοσιωθεί αποκλειστικά στη νέα του δραστηριότητα. Ήταν τότε που η επιχείρηση του άρχισε να αναπτύσσεται ταχέως φθάνοντας το 2009 σε έναν κύκλο εργασιών 1 εκατ. ευρώ.

Η εταιρεία THOMSEA απασχολεί σήμερα τέσσερα άτομα. Οι δραστηριότητές της περιλαμβάνουν την κατασκευή και πώληση δικτύων, καθώς και την παροχή κατάρτισης σχετικά με τη χρήση τους.

www.thomsea.fr

Ωστόσο, η καταπολέμηση των μικρότερης κλίμακας περιβαλλοντικών κινδύνων είναι εξίσου σημαντική και μπορεί να συνεπάγεται νέες ή πρόσθετες δραστηριότητες για τους αλιείς. Η **ποιότητα του νερού** απασχολεί ιδιαίτερα τις αλιευτικές περιοχές και τα ιχθυοτροφεία και αποτελεί μια βασική προϋπόθεση για κάθε περιοχή που προτίθεται να χρησιμοποιήσει τα νερά της για τουριστικούς σκοπούς. Η Οδηγία Πλαίσιο της ΕΕ για το Νερό (2000)⁹ επιβάλλει σε όλα τα ύδατα της ΕΕ να αποκτήσουν μια «καλή οικολογική κατάσταση» έως το 2015, ενώ η Οδηγία Πλαίσιο για τη Θαλάσσια Στρατηγική (2008)¹⁰ προβλέπει ότι «τα κράτη μέλη οφείλουν να εξασφαλίσουν καλή περιβαλλοντική κατάσταση των θαλάσσιων υδάτων της ΕΕ μέχρι το έτος 2020 και να προστατεύσουν τη βάση των πόρων από τους οποίους εξαρτώνται οι θαλάσσιες οικονομικές και κοινωνικές δραστηριότητες».

Αυτό προϋποθέτει τόσο ευθύνες όσο και δυνητικές ευκαιρίες για τις αλιευτικές περιοχές. Οι ευκαιρίες αυτές συνδέονται με την υψηλή φυσική αξία πολλών παράκτιων ζωνών και εσωτερικών αλιευτικών περιοχών με λίμνες, ποτάμια και τεχνητούς χώρους διαλογής αλιευμάτων, που μπορούν να αποτελέσουν σημαντική πηγή βιοποικιλότητας ή μοναδικού τοπίου. Στα έργα που αφορούν την ποιότητα των υδάτων και την προστασία μπορούν να συνδράμουν συνέργειες με ομάδες τοπικής δράσης του Leader και άλλους τοπικούς παράγοντες. Για παράδειγμα μια συνέργεια μεταξύ γεωργών, αλιέων και άλλων παραγόντων, οι δραστηριότητες των οποίων επηρεάζουν την ποιότητα του νερού, μπορεί να προωθήσει πιο βιώσιμες πρακτικές και πιο βιώσιμες επιχειρήσεις, καθώς και τη δημιουργία θέσεων εργασίας στην παρακολούθηση και τη συλλογή δεδομένων. Αυτό ισχύει, για παράδειγμα, στην περίπτωση της Νότιας Βρετάνης (Γαλλία), όπου η ένωση CAP 2000 δεσμεύτηκε να συστήσει τοπικές ομάδες ενδιαφερόμενων παραγόντων με σκοπό τον εντοπισμό και τη μείωση των πηγών μόλυνσης του νερού που επηρεάζουν τις τοπικές περιοχές παραγωγής οστρακοειδών. Στην προσπάθεια αυτή συμμετέχει επίσης και η τοπική ΟΤΔ Αλιείας (Pays d'Auray). Για περισσότερες πληροφορίες επισκεφτείτε την ιστοσελίδα: assocap2000@wanadoo.fr.

⁹ http://ec.europa.eu/environment/water/water-framework/index_en.html

¹⁰ <http://ec.europa.eu/environment/water/marine/ges.htm>

Ανανεώσιμη πηγή ενέργειας

Η προστασία του περιβάλλοντος είναι κάτι παραπάνω από διατήρηση και διαχείριση αποβλήτων. Η κοινωνία και η οικονομία εξαρτώνται ενδογενώς από την εκμετάλλευση των φυσικών πόρων. Για το λόγο αυτό, η μετάβαση σε πιο βιώσιμες μορφές παραγωγής και κατανάλωσης βρίσκονται πλέον στο επίκεντρο της ευρωπαϊκής μακροπρόθεσμης στρατηγικής για μια έξυπνη, πράσινη και χωρίς αποκλεισμούς οικονομία.

Βασικός πυλώνας αυτής της στρατηγικής είναι η ανάπτυξη ανανεώσιμων πηγών ενέργειας. Η υπεράκτια αιολική ενέργεια αποτελεί σήμερα μια από τις πιο ανταγωνιστικές πηγές ανανεώσιμης ενέργειας ενώ η κυματική και παλιρροιακή ενέργεια είναι άλλοι τομείς που παρουσιάζουν επενδυτικό ενδιαφέρον. Ωστόσο, η ταχεία εξάπλωση του τομέα υπεράκτιων ανανεώσιμων πηγών ενέργειας αυξάνει τις πιθανότητες σύγκρουσης με τη βιομηχανία αλιείας καθώς συνεπάγεται ενίοτε τον εκτοπισμό των παραδοσιακών αλιευτικών πεδίων.

Παρόλα αυτά, οι αλιείς διαθέτουν στοιχεία (σκάφη, πρόσβαση στα λιμάνια και το νερό, ικανότητα χειρισμού ογκώδους εξοπλισμού σε ανεμοθύελλες και τρικυμίες, γνώση των υδάτων και του θαλάσσιου βυθού, κλπ.) που τους δίνει τη δυνατότητα να αυξήσουν το εισόδημά τους και να ασκήσουν μεγαλύτερη επιρροή στην ανάπτυξη υπεράκτιων αιολικών πάρκων. Ο ρόλος των ΟΤΔ Αλιείας συνίσταται στο να διασφαλίσουν ότι οι αλιείς δεν θα πέσουν θύματα της ανάπτυξης πηγών υπεράκτιας ανανεώσιμης ενέργειας, αλλά αντίθετα θα αξιοποιήσουν τις νέες ευκαιρίες που διατίθενται σε αυτόν τον ανερχόμενο τομέα.



Υπάρχουν περιπτώσεις αλιείων που αυξάνουν το εισόδημα τους παρέχοντας υπηρεσίες στα υπεράκτια αιολικά πάρκα. Τέτοιες υπηρεσίες περιλαμβάνουν μεταξύ άλλων: τον ανεφοδιασμό των αλιευτικών σκαφών, τη μεταφορά, τη φύλαξη πλοίων, την υλικοτεχνική υποστήριξη, τη διεξαγωγή ερευνών και την υπεράκτια συντήρηση. Για παράδειγμα, οι Υπηρεσίες «NFFO» Α.Ε., το εμπορικό τμήμα της Εθνικής Ομοσπονδίας Ενώσεων Αλιέων (NFFO) και αντιπροσωπευτικό όργανο των αλιέων στην Αγγλία, την Ουαλία και τη Βόρεια Ιρλανδία, παρέχει υπηρεσίες σε υπεράκτιους τομείς όπως ο τομέας ανανεώσιμων πηγών ενέργειας. Κατ'αυτόν τον τρόπο, εκτός από το επιπλέον εισόδημα για τους αλιείς, περιορίζονται στο ελάχιστο οι πιθανές αιτίες συγκρούσεων μεταξύ του αλιευτικού τομέα και των υπεράκτιων δραστηριοτήτων. Ανάλογα με το μέγεθος του τομέα της υπεράκτιας ενέργειας και την οργάνωση του αλιευτικού τομέα, οι ΟΤΔ Αλιείας μπορούν να συνδράμουν μεμονωμένες αλιευτικές εταιρείες στην ένταξή τους στην αγορά αυτή ή να προωθήσουν την ευρύτερη συνεργασία μεταξύ αλιέων για την παροχή των υπηρεσιών αυτών. Στην περίπτωση αυτή, η επιρροή του τομέα στη λήψη αποφάσεων θα είναι μεγαλύτερη.

Ωστόσο, πέραν από την παροχή υπηρεσιών σε υπεράκτιες εγκαταστάσεις για τρίτους, οι τοπικές κοινότητες, συμπεριλαμβανομένων των ίδιων των αλιέων, μπορούν ενίοτε να πρωτοστατούν στην αναζήτηση νέων πηγών εισοδήματος μέσω της αξιοποίησης των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας της περιοχής τους. Αυτό ακριβώς συμβαίνει με τον αλιευτικό τομέα στο New Jersey, ΗΠΑ, ο οποίος κατασκευάζει επί του παρόντος ένα υπεράκτιο αιολικό πάρκο το οποίο θα εδρεύει στην κοινότητα και θα αποτελείται από 8 στροβίλους, ενώ η παραγωγή του αναμένεται να φτάσει τα 3 000 MW ετησίως έως το 2020. Εκτός από το εισόδημα και τη δημιουργία πράσινων θέσεων απασχόλησης, το αιολικό πάρκο θα έχει τη δυνατότητα να ηλεκτροδοτεί περίπου 6 000 νοικοκυριά. Τέτοιου είδους παραδείγματα σπανίζουν ακόμα, αλλά αποδεικνύουν ότι οι αλιείς και οι κοινότητές τους, σε συνεργασία με εταίρους αντίστοιχων δεξιοτήτων και γνώσεων (σε αυτή την περίπτωση μηχανικούς, εμπειρογνώμονες στον τομέα ανανεώσιμης ενέργειας και κατασκευής, χρηματοδότες, ερευνητικά κέντρα, εταιρείες δημιουργίας δικτυακών τόπων, κλπ.), έχουν τη δυνατότητα να αξιοποιήσουν εν πολλοίς τις νέες ευκαιρίες που προσφέρει η πράσινη οικονομία. Για περισσότερες πληροφορίες: www.fishermensenergy.com.

Το ακόλουθο ευρωπαϊκό παράδειγμα δείχνει πώς μια τοπική κοινότητα μπορεί να επωφεληθεί επενδύοντας σε ανανεώσιμες πηγές ενέργειας και, παρόλο που δεν είναι επικεφαλής αυτών των πρωτοβουλιών, πώς μπορούν οι αλιείς να επωφεληθούν από τέτοιες πρωτοβουλίες.

Παραγωγή ανανεώσιμης πηγής ενέργειας στη νήσο Pellworm, Γερμανία

Το 1990, σημαντικοί περιορισμοί επιβλήθηκαν στις γεωργικές, αλιευτικές και τουριστικές δραστηριότητες της τοπικής κοινότητας της νήσου Pellworm της Friesland μετά το χαρακτηρισμό της νήσου ως φυσικό πάρκο. Κατόπιν τούτου, οι τοπικοί ηγέτες σύστησαν το σύλλογο «Oekologisch Wirtschaften» με σκοπό τη διερεύνηση των νέων επιχειρηματικών ευκαιριών γύρω από την παραγωγή ανανεώσιμης ενέργειας, τη βιολογική καλλιέργεια, τις άμεσες πωλήσεις, τον οικότουρισμό και την προστασία της φύσης. Ο κύριος στόχος τους είναι να περιορίσουν την εκροή προστιθέμενης αξίας από το νησί, φροντίζοντας επίσης ώστε διάφορα συμφέροντα και απόψεις να λαμβάνονται υπόψη στην ανάπτυξη της περιοχής.

Χάρη στην πρωτοβουλία αυτή, 50 πολίτες της περιοχής συνεισέφεραν ιδίους πόρους για την κατασκευή ενός αιολικού πάρκου με οχτώ στρόβιλους. Έτσι, τα οικονομικά οφέλη δεν κατέληξαν σε εξωτερικούς επενδυτές αλλά παρέμειναν εντός της κοινότητας. Το αιολικό πάρκο ήταν μικρής κλίμακας και συγκεντρώθηκε σε ένα τμήμα του νησιού για να μην παρεμποδίζει την τουριστική ανάπτυξη. Η πρωτοβουλία έτυχε ευρωπαϊκής οικονομικής ενίσχυσης (από το πρόγραμμα ALTENER). Σήμερα, το αιολικό πάρκο λειτουργεί επιτυχώς, χαρίζοντας στο νησί πλήρη ενεργειακή αυτονομία και τη δυνατότητα πώλησης της πλεονάζουσας ενέργειας στο κύριο ηλεκτρικό δίκτυο. Η νέα μονάδα συνεισφέρει επίσης περίπου 60 000 ευρώ ετησίως σε φόρους στον τοπικό δήμο. Όσον αφορά τις μελλοντικές ενέργειες, έχει καταρτιστεί σχέδιο που προβλέπει το συνδυασμό διαφόρων μορφών ενέργειας, ενώ έχει ξεκινήσει ήδη ένας ευρύτερος διάλογος σε επίπεδο κοινότητας σχετικά με την αποθήκευση της ενέργειας και τη συμπαραγωγή ηλεκτρισμού και θερμότητας.

Η δράση του τοπικού συλλόγου συνέβαλε στην επίλυση των αναπόφευκτων συγκρούσεων μεταξύ των διαφόρων τοπικών παραγόντων: το δήμο, τους αγρότες, τους τουριστικούς πράκτορες, τους περιβαλλοντολόγους, κλπ., ενώ παράλληλα, συνέβαλε στην αναβίωση της ελπίδας της κοινότητας και τη δημιουργία νέων επιχειρηματικών ευκαιριών, όπως η υπηρεσία ενοικίασης ποδηλάτων, στην οποία απασχολούνται δύο υπάλληλοι πλήρους απασχόλησης και η διακλάδωση σε νέες δραστηριότητες. Πριν από τη δραστηριότητα αυτή, είχαν απομείνει μόνο τρεις αλιείς στο νησί. Τώρα υπάρχουν εννέα ενώ περισσότεροι νέοι εκφράζουν ενδιαφέρον για το επάγγελμα αυτό, καθώς η ελπίδα για το μέλλον ξαναγεννήθηκε στην κοινότητα.

www.pellworm.de

Ο επόμενος οδηγός FARNET θα ασχοληθεί ειδικά με την αποτελεσματική χρήση και διαχείριση των περιβαλλοντικών πόρων και θα περιλαμβάνει μια πιο ενδελεχή μελέτη ορισμένων θεμάτων που συζητήθηκαν σε αυτή αλλά και

σε άλλες ενότητες, όπως η σημαντική έννοια των θαλάσσιων πάρκων, στη διαχείριση των οποίων εμπλέκονται ολόενα και περισσότεροι οι αλιείς.

Κύρια διδάγματα

- > Το περιβάλλον και οι ανανεώσιμες πηγές ενέργειας αποτελούν τομείς ανάπτυξης που μπορούν να παρουσιάσουν νέες ευκαιρίες στο μέλλον (Αλιεία απορριμμάτων, Αιολικό πάρκο Pellworm).
- > Οι αλιείς διαθέτουν γνώσεις, δεξιότητες και εμπειρία που μπορούν να βρουν εφαρμογή σε αυτούς τους τομείς, οι οποίοι παρουσιάζουν ευκαιρίες διαφοροποίησης.
- > Τα βραχυπρόθεσμα οφέλη δεν θα είναι πάντα οικονομικά. Παρόλα αυτά, η συμμετοχή σε δραστηριότητες σχετικές με το περιβάλλον μπορούν να ενδυναμώσουν την εικόνα των τοπικών κοινοτήτων και να διασφαλίσουν την παρουσία τους στη διαδικασία λήψης αποφάσεων σχετικά με επενδύσεις οι οποίες ενδέχεται να τους επηρεάσουν.
- > Η συνεργασία μεταξύ αλιέων και ερευνητών οδηγεί σε αμοιβαία οφέλη. Εντούτοις, απαιτείται μια συνειδητή προσπάθεια εκατέρωθεν για την οικοδόμηση εμπιστοσύνης και μια κοινή κατανόηση των στόχων (Συνεργασία αλιείας – επιστημονικού κλάδου, «Γαλάζια Συμβόλαια»).
- > Η επιστράτευση της τοπικής κοινότητας γύρω από την ιδέα μιας κοινής ανάπτυξης μπορεί να ωφελήσει έμμεσα τους αλιείς παρόλο που η ιδέα αυτή δεν συνδέεται άμεσα με την αλιεία (Pellworm)

2.4 Τουρισμός

Ο τουρισμός είναι συνήθως μια από τις πρώτες ιδέες που μας έρχονται στο μυαλό όταν εξετάζουμε τις εναλλακτικές διαφοροποίησης της τοπικής οικονομίας μιας αλιευτικής περιοχής. Πράγματι, οι αλιευτικές περιοχές διαθέτουν συνήθως πληθώρα φυσικών και πολιτιστικών πόρων (θάλασσα, λίμνες, δάση, λιμάνια και αλιευτικά χωριά) και προσφέρουν μεγάλο φάσμα δραστηριοτήτων που μπορούν να προσελκύσουν τουρίστες.

Βέβαια, οι τουριστικές δραστηριότητες συνδέονται με τη **δημιουργία θέσεων απασχόλησης**, όχι μόνο άμεσα (π.χ. σε ένα ξενοδοχείο) αλλά και έμμεσα, μέσω των προϊόντων και υπηρεσιών που ενδιαφέρουν τους επισκέπτες. Εκτιμάται ότι μια δουλειά στον τομέα της διαμονής μπορεί να δημιουργήσει 3-4 θέσεις απασχόλησης σε υποστηρικτικούς τομείς. Επιπλέον, ο τουρισμός είναι μια **αναπτυσσόμενη βιομηχανία** καθώς ακόμα και μετά την κρίση, η ανάπτυξη του τομέα το 2011 εκτιμάται στο 4,5% και οδήγησε στη δημιουργία 3 εκατομμυρίων θέσεων εργασίας σε όλο τον κόσμο. Στην ΕΕ, ο τουρισμός

απασχολεί άμεσα 9,7 εκατομμύρια ανθρώπους (μεταξύ αυτών συγκαταλέγεται σημαντικός αριθμός θέσεων απασχόλησης για νέους), δηλ. το 5,2% του συνολικού εργατικού δυναμικού. Εάν συνυπολογιστούν και όλοι οι συναφείς τομείς, ο τουρισμός συνεισφέρει στο 12% των θέσεων απασχόλησης και στο 10% του ΑΕΠ της ΕΕ.

Εντούτοις, οι ΟΤΔ Αλιείας πρέπει να εξετάσουν ενδελεχώς τους τοπικούς τους πόρους προκειμένου να βεβαιωθούν ότι τα έργα που στηρίζουν επιφέρουν οφέλη για την τοπική αλιευτική κοινότητα. Πολλές αλιευτικές περιοχές είναι ήδη ευρέως γνωστοί τουριστικοί προορισμοί αλλά τα οφέλη της τουριστικής δραστηριότητας δεν φτάνουν πάντα στις αλιευτικές κοινότητες. Άλλες πάλι περιοχές μπορεί να είναι απομακρυσμένες ή αποκομμένες από την κύρια τουριστική διαδρομή. Στις περιπτώσεις αυτές, ο Άξονας 4 μπορεί να συνεισφέρει μέσω δράσεων επικοινωνίας και προώθησης και να στηρίξει συγκεκριμένα έργα με σκοπό τη βελτίωση των τουριστικών υπηρεσιών της περιοχής.

Αναμφίβολα, ο τουρισμός έχει υψηλές προοπτικές ανάπτυξης στις αλιευτικές περιοχές. Ωστόσο υπάρχουν ορισμένα στοιχεία που πρέπει να λάβουν υπόψη οι ΟΤΔ Αλιείας όταν αξιολογούν τις επιλογές τουριστικής ανάπτυξης:

1. Οι τουρίστες έχουν διάφορες ανάγκες (ένα μέρος για να κοιμηθούν, ένα μέρος για να φάνε, μια δραστηριότητα και κατάλληλη υποδομή μεταφορών) και, ως εκ τούτου, ένα μεμονωμένο έργο (π.χ. ένα ξενοδοχείο ή ένα εστιατόριο), όσο καλό και να είναι, δεν θα είναι πετυχημένο εάν η περιοχή δεν ικανοποιεί αυτές τις ανάγκες. Τα επιτυχημένα τουριστικά προϊόντα είναι «πακέτα» πόρων, αγαθών και υπηρεσιών που έχουν αναμειχθεί με ιδιαίτερη προσοχή. Έτσι, οι ΟΤΔ Αλιείας θα πρέπει να εμπλέξουν διάφορους **ενδιαφερόμενους παράγοντες** στην κατάρτιση μιας **συνεκτικής στρατηγικής** προκειμένου να διασφαλίσει την ανάπτυξη των διαφόρων συστατικών μιας ολοκληρωμένης τουριστικής προσφοράς.
2. Συχνά, οι τοπικές κοινότητες ξεχνούν ότι δεν αρκεί να έχουν μια καλή προσφορά και ότι πρέπει να έχουν μια προσφορά που είναι **καλύτερη ή διαφορετική από αυτή των άλλων**, λαμβάνοντας υπόψη την τιμή, τη διαθεσιμότητα και την ποιότητα· ο ανταγωνισμός στον τομέα του τουρισμού, συμπεριλαμβανομένων των αλιευτικών περιοχών είναι μεγάλος! Αυτό σημαίνει, αφενός, ότι πρέπει να διασφαλιστούν αποδεκτά επίπεδα υπηρεσιών και, αφετέρου, ότι οι τοπικοί φορείς πρέπει να αναζητήσουν τρόπους διαφοροποίησης της περιοχής τους από τις άλλες. Οι σύνδεσμοι με τα τοπικά προϊόντα (τρόφιμα, χειροτεχνίες, κλπ.) είναι ένας καλός τρόπος διαφοροποίησης της περιοχής σας και προσέλκυσης επισκεπτών.
3. Οι τουρίστες χρειάζονται κάτι περισσότερο από απλά ένα όμορφο τοπίο και ευνοϊκές καιρικές συνθήκες· αναπόφευκτα, θα έρθουν σε επαφή με ντόπιους, οι οποίοι **πρέπει να διαθέτουν τις δεξιότητες και τις γνώσεις** που απαιτούνται για να αντιμετωπίσουν τους επισκέπτες (γνώση της περιοχής, φιλική στάση, βασική γνώση ξένων γλωσσών, κλπ.). Εάν θέλουμε οι αλιείς να κερδίζουν επιπλέον εισόδημα δουλεύοντας, π.χ. ως τουριστικοί ξεναγοί, θα χρειαστούν τις σχετικές δεξιότητες.

4. Η **πληροφόρηση και η προώθηση** είναι καθοριστικής σημασίας. Οι ΟΤΔ Αλιείας (ίσως με τη βοήθεια συμβουλών από ειδικούς) πρέπει να φροντίσουν έτσι ώστε το σωστό μήνυμα να απευθύνεται στη σωστή ομάδα στόχο. Οι τουρίστες πρέπει να γνωρίζουν τι να περιμένουν όταν επισκέπτονται μια περιοχή είτε πρόκειται για την ποιότητα των εστιατορίων είτε του καταλύματος, συμπεριλαμβανομένων των κατοικιών των αγροτών ή των αλιέων, των τοπικών υπηρεσιών και του γύρω περιβάλλοντος. Η εφαρμογή των διεθνώς αναγνωρισμένων προτύπων αποτελεί ένα καλό εργαλείο. Οι ΟΤΔ Αλιείας οφείλουν επίσης να βρουν μια ισορροπία μεταξύ της προσπάθειας βελτίωσης της ποσότητας και της ποιότητας της προσφοράς τους και της προώθησης της ζήτησης με σκοπό να αποφευχθούν προβλήματα υπερπροσφοράς ή μάταιων προσδοκιών.
5. Η τουριστική βιομηχανία είναι ιδιαίτερα **εποχιακή** σε ορισμένα μέρη της Ευρώπης. Πρέπει, αφενός, να προσπαθήσετε να επεκτείνετε την τουριστική περίοδο (π.χ. διοργανώνοντας φεστιβάλ και άλλες εκδηλώσεις ή προωθώντας τις επισκέψεις των επιχειρηματιών ή μαθητών σχολείων σε περιόδους εκτός της τουριστικής) και, αφετέρου, να σχεδιάσετε την επένδυσή σας με τρόπο που να διασφαλίζει ότι τα έξοδα συντήρησης ή απασχόλησης μπορούν να μειωθούν κατά τη χαμηλή τουριστική περίοδο.
6. Όταν προσπαθείτε να προσελκύσετε επισκέπτες, πρέπει να θυμάστε πάντα την **«φέρουσα ικανότητα»** της περιοχής σας· ο μαζικός τουρισμός μπορεί να καταστρέψει το περιβάλλον και να διώξει κάποιους από τους πολυτιμότερους τουρίστες. Γι' αυτό, απαιτείται τοπική συναίνεση και ενεργός συμμετοχή της κοινότητας προκειμένου να διασφαλιστεί ότι ο τουρισμός θα παραμείνει βιώσιμος.

Παρακάτω, παρουσιάζονται κύριοι τομείς στους οποίους οι ΟΤΔ Αλιείας μπορούν να στηρίξουν την τουριστική ανάπτυξη της περιοχής τους:

Διαμονή

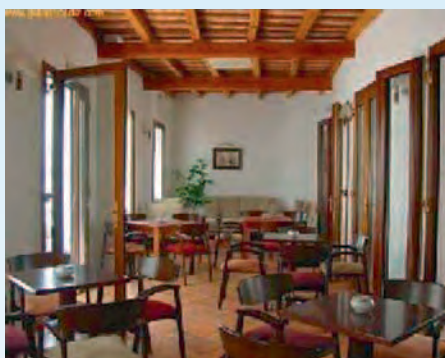
Όπως αναφέρθηκε παραπάνω, η διαμονή είναι τομέας που μπορεί να δημιουργήσει πολλές θέσεις εργασίας, ενώ το κατάλληλο κατάλυμα είναι ένας από τους βασικούς παράγοντες που λαμβάνουν υπόψη οι τουρίστες όταν επιλέγουν τον ταξιδιωτικό τους προορισμό. Έτσι, τα ξενοδοχεία, τα κάμπινγκ και τα δωμάτια με πρωινό (bed-and-breakfast) μπορούν να δημιουργήσουν τις συνθήκες που απαιτούνται για τις λοιπές υπηρεσίες (φαγητό, διασκέδαση, πολιτισμός) τις οποίες μπορεί να προσφέρει μια αλιευτική περιοχή.

Όταν αποφασίζουν ποιοι τύποι διαμονής θα ευνοήσουν την περιοχή, οι ΟΤΔ Αλιείας πρέπει να εξετάζουν την ισχύουσα προσφορά και αποδοχή (π.χ. βαθμός πληρότητας) στην περιοχή και να προσδιορίσουν σε ποιες περιπτώσεις νέα ή βελτιωμένα καταλύματα μπορούν να αυξήσουν την ανταγωνιστικότητα μιας περιοχής. Δεν πρέπει επίσης

να ξεχνάμε το ρόλο των αλιέων και των οικογενειών τους στην προσφορά παραδοσιακής διαμονής, δεδομένου ότι μπορεί να αποτελέσει έναν αποτελεσματικό τρόπο διαφοροποίησης της περιοχής και αξιοποίησης της αλιευτικής της κληρονομιάς (βλ. *"ittiturismo"* p.32).

Σε κάθε περίπτωση, η ποιότητα και ο τύπος καταλύματος πρέπει να συμβαδίζει με τους πόλους έλξης της περιοχής. Η στρατηγική και τα κριτήρια επιλογής έργων της ΟΤΔ Αλιείας πρέπει να το λάβουν υπόψη αυτό. Η ομάδα στόχος ενός καταλύματος (π.χ. νεαρές οικογένειες, ζευγάρια που ενδιαφέρονται για διακοπές στην παραλία, άτομα που ασχολούνται με εξωτερικά αθλήματα, συνταξιούχοι) θα επηρεάσει όλο το έργο, από τον τύπο κατασκευής ή τις εργασίες προσαρμογής που πρόκειται να πραγματοποιηθούν (τύπος πρόσβασης που απαιτείται, είδη δαπέδων, μέγεθος δωματίων, πισίνα, κλπ.) ως το φαγητό και την στρατηγική επικοινωνίας και προώθησης προϊόντων.

Ξενοδοχείο "Almadraba Conil", Ανδαλουσία, Ισπανία



Αυτό το οικογενειακό ξενοδοχείο που βρίσκεται στο ιστορικό κέντρο του Conil είναι ένα παράδειγμα για το πώς μια αλιευτική περιοχή μπορεί να επωφεληθεί από τον ενεργό ρόλο του τοπικού πληθυσμού στην ανάπτυξη της προσφοράς διαμονής της περιοχής. Σε αυτή την περίπτωση, ανακαινίστηκε ένα διατηρητέο κτίριο, ενισχύθηκε η αλιευτική κληρονομιά της πόλης, δημιουργήθηκαν έξι νέες θέσεις εργασίας και αναπτύχθηκαν πρακτικές για άλλες τοπικές επιχειρήσεις. Επιπλέον, το ξενοδοχείο ικανοποίησε μια υψηλή ζήτηση για τουριστικά καταλύματα στην περιοχή προσφέροντας συνάμα μια πιο εξατομικευμένη επιλογή από τα

κυρίως μεγαλύτερα ξενοδοχεία που υπήρχαν έως τότε.

Το Conil είναι μια παράκτια πόλη με πληθυσμό που κυμαίνεται από 10 000 έως 100 000 τους καλοκαιρινούς μήνες. Εντούτοις, για να αντιμετωπίσει την εποχικότητα του τουρισμού, ένα επιτυχημένο ξενοδοχείο πρέπει να προσφέρει κάτι περισσότερο από μια απλή πρόσβαση στον ήλιο και τη θάλασσα. Το ξενοδοχείο Almadraba Conil, ένα μικρό ξενοδοχείο 17 δωματίων, πέτυχε αυτό ακριβώς και απολαμβάνει ποσοστά πληρότητας 80-90% επί 10 μήνες το χρόνο χάρη στον ξεχωριστό του χαρακτήρα και την προσοχή που δίνει στην εξυπηρέτηση των πελατών.

Η ιστορία του Conil έχει βαθιές ρίζες στην αλιεία, μια βασική πρακτική της οποίας είναι η «*almadraba*» που ανάγεται στην εποχή των Φοινίκων κατά την οποία η αλιεία του τόνου γινόταν με δίχτυα ειδικά τοποθετημένα κατά μήκος της ακτής. Η πόλη αναπτύχθηκε γύρω από την αλιεία και οι ιδιοκτήτες του ξενοδοχείου ήθελαν να προάγουν την ταυτότητα αυτή, εξ ου και το όνομα «Hotel Almadraba Conil». Το θέμα αυτό χαρακτηρίζει τον σχεδιασμό και το χαρακτήρα του ξενοδοχείου αφού κάθε δωμάτιο έχει ένα συγκεκριμένο όνομα που συνδέεται με την *almadraba* και έναν πίνακα ζωγραφικής που φέρει το όνομα αυτό. Οι ιδιοκτήτες διαθέτουν συλλογή παλιών φωτογραφιών, δίχτυων και αγκίστρων από μέλη της κοινότητας, που εκτίθενται στο ξενοδοχείο.





Ο Antonio Brenes και η γυναίκα του Dolores Caro (Lola) χρειάστηκαν δύο χρόνια για να σχεδιάσουν και να μετατρέψουν ένα υποβαθμισμένο οικογενειακό πανδοχείο σε ξενοδοχείο. Ο Antonio δούλευε απογεύματα και Σαββατοκύριακα στο έργο ενώ η Lola εγκατέλειψε τη δουλειά της για να αφοσιωθεί πλήρως σε αυτό. Τέσσερα χρόνια μετά το άνοιγμα του ξενοδοχείου, το 2003, το ξενοδοχείο αποτελεί μια βιώσιμη, κερδοφόρα επιχείρηση, στην οποία απασχολείται πλέον με πλήρη απασχόληση και ο Antonio:

Προκλήσεις:

- > έλλειψη εμπειρίας στον τουρισμό και τον ξενοδοχειακό τομέα,
- > εύρεση τοπικού προσωπικού που να μιλάει αγγλικά και γερμανικά,
- > απρόβλεπτα έξοδα λόγω των διαρθρωτικές αστοχίες κατά την κατασκευή καθώς και την τοποθέτηση διπλών τζαμιών λόγω των σχετικά υψηλών επιπέδων θορύβου στο κέντρο της πόλης,
- > αρχικά, τα ταξιδιωτικά γραφεία δίσταζαν να προωθήσουν ένα τόσο μικρό ξενοδοχείο.

Συστάσεις:

- > πρέπει να εκπονηθεί λεπτομερής έρευνα εγκαίρως, προκειμένου να ληφθούν τεκμηριωμένες αποφάσεις. Για παράδειγμα, τα ταξιδιωτικά γραφεία δεν δέχονταν να προωθήσουν ξενοδοχεία κάτω των 3 αστέρων. Αυτό είναι κάτι που πρέπει να γνωρίζετε προτού επιλέξετε την ομάδα στόχο σας,
- > η οικοδόμηση ισχυρών σχέσεων με άλλα ξενοδοχεία στην πόλη. Συνήθως, τα άλλα ξενοδοχεία δεν επιθυμούν να έχουν και άλλο ανταγωνισμό στην πόλη τους αλλά, εάν αφιερώσουν ενέργεια σε αυτές τις σχέσεις, τα νέα ξενοδοχεία μπορούν να μάθουν πολλά από τα πιο έμπειρα ξενοδοχεία που θα τους παραπέμψουν και πελάτες,
- > να είστε πρόθυμοι (και ενημερωμένοι!) να μιλήσετε στους επισκέπτες για την ιστορία και τις παραδόσεις της πόλης. Βρείτε χρόνο να μιλήσετε στους πελάτες και να τους γνωρίσετε προσωπικά,
- > να ενθαρρύνετε τους επισκέπτες να συστήνουν το ξενοδοχείο σας,
- > να είστε έτοιμοι να δοθείτε εξ ολοκλήρου και να αφιερώσετε **πολύ χρόνο** στο έργο! Τα πρώτα χρόνια μπορεί να απαιτούν πολύ σκληρή δουλειά· η Lola και ο Antonio δούλευαν πολύ συχνά 16 ώρες την ημέρα. Η αφοσίωσή τους, ωστόσο, τους αντάμειψε αφού το ξενοδοχείο συντηρεί πλέον την πενταμελή τους οικογένεια και απασχολεί με πλήρη απασχόληση έξι υπαλλήλους.

Κόστος: 1 000 000 ευρώ, στήριξη από το Leader+: 203 000 ευρώ (20,3%)

Σημ: Το εκτιμώμενο κόστος του έργου ήταν αρχικά 700 000 ευρώ, ενώ η επιδότηση Leader κάλυψε 27% του κόστους. Ωστόσο, λόγω των απρόβλεπτων εξόδων κατασκευής, το πραγματικό κόστος αποδείχτηκε πολύ υψηλότερο.

E-mail επικοινωνίας: lola@hotelalmadrabaconil.com / reserva@hotelalmadrabaconil.com

Τρόφιμα

Οι τοπικές κοινότητες επικεντρώνονται συχνά στο να διασφαλίσουν ότι οι τουρίστες θα παραμείνουν στην περιοχή τους (π.χ. προσφέροντάς τους 'ένα μέρος για ύπνο' και 'ένα μέρος για να επισκεφτούν') ξεχνώντας ότι και το φαγητό μπορεί να αποτελέσει σημαντικό πόλο έλξης. Πολλοί τουρίστες απολαμβάνουν να δοκιμάζουν την κουζίνα και τα ποτά που συνδέονται με τον ειδικό χαρακτήρα της περιοχής. Συχνά, είναι πρόθυμοι να διανύσουν πολλά χιλιόμετρα για να δοκιμάσουν μια **τοπική σπεσιαλιτέ** και, όταν ανακαλύψουν κάτι ιδιαίτερα ενδιαφέρον, συνήθως μεταφέρουν το μήνυμα στους φίλους και τους συγγενείς τους. Έτσι, οι τοπικές εταιρικές σχέσεις μπορούν να δημιουργήσουν επιπρόσθετο εισόδημα για την περιοχή τους μέσω της προώθησης και εμπορίας της τοπικής μαγειρικής κληρονομιάς.

Φυσικά, στις αλιευτικές περιοχές θα υπάρξουν κατά πάσα πιθανότητα πολλά έργα που συνδέονται με ψάρια της περιοχής που μπορούν να πωληθούν απευθείας στους καταναλωτές είτε φρέσκα είτε επεξεργασμένα. Παραδείγματα τέτοιων δραστηριοτήτων αναφέρονται στον προηγούμενο μας οδηγό με τον τίτλο: *Προσθέτοντας αξία στα τοπικά προϊόντα αλιείας και υδατοκαλλιέργειας*. Εντούτοις, μια αλιευτική περιοχή μπορεί να αναζητήσει και άλλους τύπους τροφίμων και ποτών που θα μπορούσαν να την καταστήσουν πιο ελκυστική στους επισκέπτες. Η προσέγγιση αυτή είθισται να ονομάζεται τοπικά συστήματα τροφίμων¹¹, και δεν αναφέρεται μόνο σε τοπικώς παραγόμενα τρόφιμα αλλά και σε **στενές σχέσεις μεταξύ παραγωγών και καταναλωτών**. Τα τοπικά συστήματα τροφίμων περιλαμβάνουν τόσο προϊόντα από ψάρια όσο και άλλα προϊόντα, τα οποία διατίθενται μέσω καναλιών διανομής όπως:

- > άμεσες πωλήσεις (απευθείας από το αλιευτικό σκάφος ή το αγρόκτημα),
- > υπαίθριες αγορές, όπως οι αγορές των αγροτών που διοργανώνονται από τους τοπικούς παραγωγούς ή εμπόρους,
- > συστηματικές εκδηλώσεις όπως το φεστιβάλ τοπικών προϊόντων διατροφής,

- > τα 'box schemes' (προγράμματα κιβωτίων) που διαχειρίζονται μεμονωμένοι παραγωγοί ή ομάδες παραγωγών δίνοντας τη δυνατότητα στους καταναλωτές να λαμβάνουν συστηματικά προμήθειες τοπικά παραγόμενων τροφίμων,
- > εξειδικευμένα μαγαζιά και εστιατόρια που προσφέρουν τοπικές σπεσιαλιτέ (μπορούν επίσης να εστιάσουν σε ειδικούς τύπους τροφίμων, π.χ. οργανικά προϊόντα).

Πρέπει να διασφαλιστεί η παροχή σωστών πληροφοριών στους τουρίστες και τους δυνητικούς επισκέπτες σχετικά με τις πηγές φρέσκου ψαριού και άλλων προϊόντων.

Τα εστιατόρια που σερβίρουν τοπικά πιάτα υψηλής ποιότητας μπορούν να καταστήσουν μια περιοχή πιο ελκυστική και αποτελούν μια μεγάλη επιχειρηματική ευκαιρία από μόνα τους. Πράγματι, το άνοιγμα ενός εστιατορίου μπορεί να αποτελέσει μια καλή ευκαιρία αναβάθμισης των τοπικών ψαριών και ενός φάσματος τοπικών προϊόντων ενώ παράλληλα συμβάλλει στη δημιουργία θέσεων απασχόλησης για την τοπική κοινότητα. Οι ΟΤΔ Αλιείας πρέπει να γνωρίζουν, ωστόσο, ότι ο τομέας της εστίασης μπορεί να είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστικός και, κατά συνέπεια, πρέπει να εκπονηθεί ενδελεχής έρευνα σχετικά με την ανάπτυξη αυτού του τύπου προϊόντος. Τα νέα εστιατόρια που χρηματοδοτούνται από τον Άξονα 4 πρέπει είτε να αντιμετωπίσουν ένα έλλειμμα στην παροχή προμηθειών (π.χ. βλ. κάτωθι τις περιπτώσεις της Κορσικής και της Τενερίφης) είτε να προσφέρουν κάτι διαφορετικό που να συνδέεται ενδεχομένως με πρότυπα ποιότητας (π.χ. βλ. κάτωθι το Μαγειρείο του Καπετάνιου).

Τα εστιατόρια αυτά μπορούν να αποκτήσουν καλή φήμη γιατί το ψάρι που σερβίρουν είναι φρέσκο και προσφέρουν ένα σαφή σύνδεσμο με τους τοπικούς αλιείς. Τα εστιατόρια πρέπει να ενθαρρύνονται να προσφέρουν και να διαφημίζουν τα τοπικά τους πιάτα· αναμφίβολα, μια αποτελεσματική στρατηγική επικοινωνίας σχετικά με την ποιότητα της τοπικής κουζίνας μπορεί να ενισχύσει την εικόνα τόσο των τροφίμων όσο και της περιοχής.

Μια πλήρης μελέτη περίπτωσης αναφορικά με το "De Boet", ένα εστιατόριο που στηρίχτηκε από τον Άξονα 4 στις Κάτω Χώρες είναι διαθέσιμη στο δικτυακό τόπο του FARNET.

¹¹ "Τα τοπικά συστήματα τροφίμων στην Ευρώπη", IFZ Graz, 2010, www.faanweb.eu

Τοπικά εστιατόρια στην Τενερίφη και την Κορσική

Στο μικρό ψαροχώρι Tajao στη νότια Τενερίφη, έως το 1980, δεν υπήρχε κανένα εστιατόριο. Τότε, η γυναίκα ενός ψαρά άρχισε να μαγειρεύει πιάτα από ψάρι και να τα πουλάει σε τουρίστες και σε τοπικούς εργάτες. Χάρη στο εισόδημα που κέρδισε από αυτή τη δραστηριότητα, κατάφερε να αγοράσει ένα οικόπεδο και να ανοίξει ένα εστιατόριο. Στην αρχή, η επιχείρηση απασχολούσε μόνο γυναίκες από το χωριό και μέλη της οικογένειας που βοηθούσαν τις ώρες αιχμής. Στη συνέχεια ορισμένες από αυτές τις γυναίκες αποφάσισαν να ανοίξουν δικά τους εστιατόρια και έτσι, σήμερα, η κοινότητα αριθμεί 8 εστιατόρια τα οποία στην πλειοψηφία τους ανήκουν σε οικογένειες ψαράδων που προσδίδουν προστιθέμενη αξία στα ψάρια που πιάνουν οι ίδιοι και οι γείτονές τους.

Στην Κορσική, το αλιευτικό λιμάνι του Centuri είναι γνωστό για τους αστακούς του και έχουν ανοίξει πολλά οικογενειακά εστιατόρια που προσφέρουν θαλασσινά της περιοχής συμπληρώνοντας έτσι το εισόδημα των ψαράδων από την αλιεία. Η διαχείριση των εστιατορίων αυτών γίνεται συνήθως από τις γυναίκες των ψαράδων όσο αυτοί βρίσκονται στη θάλασσα. Κατά τη διάρκεια της τουριστικής περιόδου, δημιουργούν μάλιστα επιπλέον θέσεις απασχόλησης. Μετά την απόσβεση της αρχικής επένδυσης, οι επιχειρήσεις αυτές μπορούν να αποτελέσουν συχνά την κύρια πηγή του οικογενειακού εισοδήματος.

Το μαγειρείο του Καπετάνιου, Σκωτία



Ένας σκωτσέζος ιχθυοπώλης, ο Jim Cowie, είχε βαρεθεί να βλέπει υψηλής ποιότητας αλλά λιγότερο γνωστά ψάρια να υποχρησιμοποιούνται, να καταλήγουν στα σκουπίδια ή σε ξένες περιοχές. Έτσι, μετά από μια επανακατάρτιση ως σεφ, άνοιξε, μαζί με τη σύζυγό του Μαίρη, ένα εστιατόριο θαλασσινών στο Scrabster, στη βόρεια ακτή της Σκωτίας, τον Οκτώβριο 2002. Το εστιατόριο βρίσκεται σε ένα παλιό μαγαζί πάγου, κοντά στο λιμάνι.

Η φιλοσοφία του Cowie είναι να σερβίρει φαγητό υψηλής ποιότητας: φρέσκα ψάρια της εποχής από την περιοχή. Το μενού ενημερώνεται καθημερινά αφού ο Jim δει τι ψάρια είναι διαθέσιμα είτε άμεσα από τα αλιευτικά είτε από την ιχθυαγορά. Το μενού συμπληρώνεται από λαχανικά, σαλάτες και χορταρικά που η Μαίρη καλλιεργεί στον κήπο τους.

Το Μαγειρείο του Καπετάνιου πληροί αυστηρά περιβαλλοντικά πρότυπα όπως η εξασφάλιση προμηθειών που παράγονται σε μια ακτίνα 50 μιλίων από το εστιατόριο, η χρήση ειδών ψαριών που αλιεύονται σε περιοχές με βιώσιμα αποθέματα και μόνο όταν είναι η εποχή τους. Ο Jim εκτιμάει ιδιαίτερα τους ισχυρούς δεσμούς του με τους αλιείς που του προμηθεύουν ψάρια και τις γνώσεις τους για τα ψάρια. Τονίζει ότι τα εποχιακά ψάρια είναι υγιή και η εποχικότητα είναι σημαντική για την υγεία του ιχθυαποθέματος, την ποιότητα του προϊόντος, την επιχείρηση και, τελικά, τον καταναλωτή. Η πολιτική του Μαγειρείου του Καπετάνιου σχετικά με την αγορά των προμηθειών εγκρίθηκε από το Ανεξάρτητο Συμβούλιο Προστασίας και Διαχείρισης Αλιείας (Marine Stewardship Council) το 2009.

Το αποτέλεσμα είναι ένα πολυσύχναστο εστιατόριο υψηλής ποιότητας όπου ένα γεύμα τριών πιάτων κοστίζει περίπου 50 ευρώ ανά άτομο. Έχει αποσπάσει πολλά βραβεία συμπεριλαμβανομένων των "Highlands Δείπνο σε εστιατόριο, εμπειρία", των «Highlands & Islands βραβεία Τουρισμού 2006» και του βρετανικού βραβείου «Εστιατόριο θαλασσινών της Χρονιάς» των βραβείων «Seafish 2009».

www.captainsgalley.co.uk

Δραστηριότητες

Τέλος, μια περιοχή πρέπει να προσφέρει στους τουρίστες «κάτι να κάνουν ή ένα μέρος για να επισκεφτούν». Κατά τη χάραξη της στρατηγικής για την περιοχή, οι ΟΤΔ Αλιείας οφείλουν να εξετάζουν ποιοι τοπικοί πόροι μπορούν να αξιοποιηθούν ως τουριστικοί πόλοι έλξης και τι τύπου επισκέπτες επιθυμούν να προσελκύσουν. Επίσης, πρέπει να εξετάζουν το ρόλο που μπορούν να διαδραματίσουν οι αλιείς και οι οικογένειές τους στην απάντηση κάποιων ερωτημάτων.

Ιχθυοτουρισμός

Μια από τις προφανέστερες δραστηριότητες που μπορεί να προσφέρει μια αλιευτική περιοχή στους τουρίστες είναι ο **ιχθυοτουρισμός**. Πρόκειται ουσιαστικά για τη δραστηριότητα όπου οι τουρίστες επισκέπτονται επαγγελματικά αλιευτικά σκάφη για να ζήσουν από κοντά τη δουλειά των ψαράδων και να ανακαλύψουν τον κόσμο τους. Ορισμένες φορές μάλιστα, οι τουρίστες έχουν τη δυνατότητα να δοκιμάσουν τα αλιεύματα είτε όταν επιστρέψουν στο λιμάνι είτε όσο είναι ακόμα εν πλω.

Ο ιχθυοτουρισμός έχει αναπτυχθεί σε πολλές χώρες, όπως η Ιταλία, η Εσθονία και η Φινλανδία. Εντούτοις, μια από τις κύριες προκλήσεις που συνδέονται με την ανάπτυξη δραστηριοτήτων ιχθυοτουρισμού στα κράτη μέλη της ΕΕ είναι η ρύθμιση των νομικών ζητημάτων. Πέραν της Ιταλίας, η οποία έχει θεσπίσει δύο νόμους που ορίζουν τις συνθήκες υπό τις οποίες επιτρέπονται δραστηριότητες ιχθυοτουρισμού, η **νομοθεσία στην ΕΕ** που αφορά ειδικά τον τον ιχθυοτουρισμό **είναι ελλιπής**. Η απουσία ειδικής νομοθεσίας σημαίνει ότι αυτές οι δραστηριότητες πραγματοποιούνται ως εμπορικές δραστηριότητες οι οποίες, υπόκεινται, επιπλέον, στους **όρους που ισχύουν για τη μεταφορά επιβατών**. Οι όροι αυτοί μπορούν ενίοτε να συνεπάγονται υπερβολικές απαιτήσεις για τα αλιευτικά σκάφη.

Σε χώρες όπως η Ισπανία, υπάρχει **αυστηρή εθνική νομοθεσία** που δεν επιτρέπει την επιβίβαση τουριστών σε επαγγελματικά αλιευτικά σκάφη, έτσι, καθιστώντας αδύνατη τη διενέργεια τέτοιου είδους δραστηριοτήτων. Οι αλιείς μπορούν να μετατρέψουν τα σκάφη τους προκειμένου να τα χρησιμοποιήσουν για τουριστικούς σκοπούς, αλλά δεν μπορούν να συνεχίσουν να λειτουργούν ως αλιευτικά σκάφη και παράλληλα να διοργανώνουν τουριστικές δραστηριότητες.

Μια δεύτερη πρόκληση είναι η **φορολογία**. Σε ορισμένες χώρες, ισχύει ένα ειδικό φορολογικό καθεστώς στην επαγγελματική αλιεία. Αυτό ισχύει στη Γαλλία, όπου η αλιεία απαλλάσσεται από ορισμένους φόρους, όπως ο ΦΠΑ. Ωστόσο, δεν υπάρχουν διατάξεις για δραστηριότητες πέραν αυτών που συνδέονται άμεσα με την αλιεία, και, κατά συνέπεια, οι αλιείς πρέπει να αναπτύξουν ένα παράλληλο σύστημα λογιστικής για τις δραστηριότητες ιχθυοτουρισμού. Η Γαλλία εξετάζει κάποιες προτάσεις για την εξάλειψη αυτού του φραγμού επιτρέποντας στους αλιείς να τύχουν ανάλογων φορολογικών ελαφρύνσεων με αυτές που ισχύουν για τους αγρότες οι οποίοι ασχολούνται με τον αγροτουρισμό¹².

Τέλος, εκτός των κανονιστικών απαιτήσεων που πρέπει να πληροί, ο ιχθυοτουρισμός πρέπει να πληροί τις απαιτήσεις μιας τουριστικής δραστηριότητας. Έτσι, η **υψηλής ποιότητας εξυπηρέτηση των πελατών** κατά την επίδειξη των αλιευτικών τεχνικών είναι καθοριστική για την προσέλκυση πελατών και τη μετάδοση μιας θετικής εικόνας για την επαγγελματική αλιεία στο ευρύ κοινό. Επιπλέον, πρέπει να βρεθεί μία ισορροπία μεταξύ της ικανοποίησης των αναγκών των τουριστών και της διαφύλαξης της αυθεντικής φύσης της δραστηριότητας, που κατά την άποψη πολλών φορέων ιχθυοτουρισμού, δεν πρέπει να θυσιάστεί στο βωμό της εκλαίκευσης του επαγγέλματος.

¹² Υπό τον όρο ότι αυτές οι επιπρόσθετες δραστηριότητες δεν εκπροσωπούν πάνω από το 50% της αλιευτικής τους δραστηριότητας και ξεπερνούν ένα συγκεκριμένο όριο

“Pescaturismo” και “itturismo” στην Ιταλία

Η Ιταλία παρέχει στοιχεία σχετικά με τα πιθανά οφέλη του ιχθυοτουρισμού, βάσει των αποτελεσμάτων των προσπαθειών της για τη διαφοροποίηση της αλιείας προς την κατεύθυνση του τουρισμού. Εδώ, ο ιχθυοτουρισμός έχει αποδείξει ότι, σε σχέση με μια κανονική ημέρα αλίευσης που αποφέρει περίπου 350 ευρώ κέρδος σε διμελές πλήρωμα, δηλ. 13 ώρες εργασίας για την αλίευση 25 κιλών ψαριών με μέση τιμή 20 ευρώ/κιλό, μια ημέρα δραστηριοτήτων ιχθυοτουρισμού αποφέρει κέρδος 360 ευρώ στο ίδιο πλήρωμα, το οποίο εργάζεται μόνο 11 ώρες με 10 τουρίστες που πληρώνουν 40 ευρώ ο καθένας. Κατά μέσο όρο, τα ψάρια που θα αλιεύονται δεν θα ξεπερνούν τα 2-5 κιλά, με αποτέλεσμα η πίεση που ασκείται στα ιχθυαποθέματα να μειωθεί.

Πέραν από τον ιχθυοτουρισμό, η Ιταλία έχει αναπτύξει και το λεγόμενο «itturismo» που, κυριολεκτικά σημαίνει «αλιευτικός τουρισμός». Αμφότεροι οι τύποι τουρισμού διέπονται από έναν περιφερειακό κανονισμό ο οποίος ενισχύεται από την εθνική νομοθεσία. Ο «itturismo» είναι μια ολοκληρωμένη προσέγγιση στην ικανοποίηση της τουριστικής ζήτησης μέσω της αξιοποίησης της αλιευτικής κληρονομιάς μιας περιοχής. Συνίσταται στην παροχή καταλύματος και τοπικής κουζίνας σε τουρίστες από τα παραδοσιακά σπίτια των ψαράδων που έχουν υποστεί μετατροπές ειδικά για το σκοπό αυτό. Συνήθως, διοργανώνονται παράλληλα ταξίδια ιχθυοτουρισμού. Η διοργάνωση τέτοιων δραστηριοτήτων έχει γίνει εφικτή χάρη στη δημιουργία κοινοπραξιών συνεταιρισμών.

www.itturismo.it

Ιχθυοτουρισμός στο Var: Ένα έργο του Άξονα 4, Γαλλία



Βασισμένος στην ιταλική εμπειρία, ο Marco Polo Échanger Autrement, ένας γαλλικός ΜΚΟ που ειδικεύεται στη βιώσιμη τοπική ανάπτυξη, ανέπτυξε ένα έργο ιχθυοτουρισμού το οποίο χρηματοδοτείται από την ΟΤΔ Αλιείας του Var και για το οποίο συνεργάζεται στενά με την τοπική αλιεία και την επιτροπή ιχθυοκαλλιέργειας του Var. Το πιλοτικό έργο που φέρει τον τίτλο «Pescatourisme 83» ξεκίνησε το 2009 με τη συμμετοχή μιας ευρείας εταιρικής σχέσης από ιδιωτικούς και δημόσιους φορείς αλιείας, τουρισμού και περιβάλλοντος.

Σκοπός του έργου ήταν η δημιουργία των συνθηκών που απαιτούνται για την ανάπτυξη του ιχθυοτουρισμού στην περιοχή μέσω της προσαρμογής της εμπειρίας από την Ιταλία στο πλαίσιο του Var, όπου η πλειοψηφία των αλιευτικών σκαφών έχουν μήκος 7-10 μέτρα και απαρτίζονται

συνήθως από μονομελές πλήρωμα, ενώ δεν υπάρχει προς το παρόν νομικό πλαίσιο για τον ιχθυοτουρισμό. Η χορήγηση του πειραματικού καθεστώτος δίνει τη δυνατότητα διενέργειας δοκιμών των δραστηριοτήτων ιχθυοτουρισμού. Ως αποτέλεσμα, διενεργήθηκαν δύο γύροι δοκιμών του πακέτου δραστηριοτήτων. Οι δοκιμές προέβλεπαν ένα πρωινό (3-4 ωρών) δραστηριοτήτων ιχθυοτουρισμού με αναχώρηση πριν το ξημέρωμα για την ανύσωση των δικτύων που είχαν τοποθετηθεί πριν μια μέρα και παρατήρηση και εκμάθηση των τεχνικών παραδοσιακής αλιείας της περιοχής.

Όσον αφορά την υλοποίηση του έργου, ακολουθήθηκαν τα ακόλουθα βήματα:

- > Μια μελέτη βιωσιμότητας που αφορά την οργάνωση δραστηριοτήτων ιχθυοτουρισμού στο Var και ορίζει τους κανόνες ασφαλείας που πρέπει να τηρούνται, τις προσαρμογές που πρέπει να γίνουν στα αλιευτικά σκάφη, τις ανάγκες κατάρτισης και το δυνητικό περιβαλλοντικό αντίκτυπο.





- > Προσδιορισμός του τρόπου με τον οποίο θα διενεργούνται στην πράξη αυτές οι δραστηριότητες: ο ρόλος των μεμονωμένων αλιέων και άλλων εμπλεκόμενων οργανισμών, συμπεριλαμβανομένων των τουριστικών γραφείων, και τα χαρακτηριστικά της εκστρατείας επικοινωνίας.
- > Ορισμός πιθανών συμπληρωματικών δραστηριοτήτων (π.χ. διαμονή τουριστών, πώληση τοπικών προϊόντων, κλπ.).

Το έργο υλοποιήθηκε από μια κεντρική ομάδα τοπικών και περιφερειακών φορέων και από μια ευρύτερη εταιρική σχέση φορέων που ήταν επιφορτισμένοι με την προώθηση και διάχυση πληροφοριών σχετικά με το έργο στους αντίστοιχους θεσμούς τους. Επίσης, στο πλαίσιο του έργου συστήθηκαν τρεις θεματικές ομάδες εργασίας γύρω από τα ακόλουθα θέματα: 1) ασφάλεια, 2) αλιεία και τουρισμός και 3) επικοινωνία. Σε καθεμία από τις ομάδες εργασίας, οι αλιείς **συνεργάστηκαν στενά με εμπειρογνώμονες** από διάφορους τομείς με σκοπό την ανάπτυξη του ιχθυοτουρισμού στο Var.

Η προστιθέμενη αξία που προσδίδει στον ιχθυοτουρισμό το παραπάνω έργο υπάγεται σε τέσσερις κύριες κατηγορίες:

- > Οικονομική – ως προς το ότι προσφέρει επιπλέον εισόδημα στους αλιείς (30-70% ανάλογα με το μέγεθος του σκάφους, για τις ημέρες δραστηριοτήτων ιχθυοτουρισμού).
- > Κοινωνική – αυξάνοντας την ευαισθητοποίηση και την αναγνώριση της σκληρής δουλειάς των αλιέων και την αδυναμία πρόβλεψης της ποσότητας και των τύπων αλιευμάτων. Αυτό ενισχύει τη στήριξη της κοινότητας για τον τομέα και αυξάνει την ευαισθητοποίηση των καταναλωτών ως προς τα ψάρια που θα επιλέξουν.
- > Πολιτιστική – μέσω της αξιοποίησης και προώθησης της κληρονομιάς και της παράδοσης που η αλιεία, η ιστορία της και οι τεχνικές της αντιπροσωπεύουν για την περιοχή.
- > Περιβαλλοντική – μέσω της μείωσης της αλίευσης και ιδιαίτερα της τοποθέτησης των αλιέων στην καρδιά των προσπαθειών διαφύλαξης των αλιευτικών πόρων. Πράγματι, ο διαχειριστής του έργου επισημαίνει μια ριζική αλλαγή στη στάση των αλιέων και τη συμμετοχή τους σε συζητήσεις με άλλους φορείς της περιοχής γύρω από διάφορα θέματα, σχετικά με την αλιεία αλλά και άσχετα με αυτή.

Κόστος: 277 590 ευρώ, χρηματοδότηση από τον Άξονα 4: 86 140 ευρώ (31,9%).

Μια πλήρης μελέτη περίπτωσης, συμπεριλαμβανομένων των στοιχείων επαφής για το Marco Polo, για το «Pescatourisme 83» είναι διαθέσιμη στο δικτυακό τόπο του FARNET.

Άλλες δραστηριότητες και πόλοι έλξης

Πέραν από τον ιχθυοτουρισμό, υπάρχει ευρύ φάσμα άλλων τουριστικών δραστηριοτήτων που συνδέονται με το νερό και τα σκάφη και οι οποίες μπορούν να προσφερθούν από τις αλιευτικές περιοχές. Οι δραστηριότητες αυτές περιλαμβάνουν ερασιτεχνική αλιεία, αλιευτικό τουρισμό (δραστηριότητες που συνδέονται με την αλιευτική δραστηριότητα και κληρονομιά της περιοχής όπως επισκέψεις σε περιοχές συλλογής/παραγωγής οστρακοειδών, επίσκεψη στην αίθουσα δημοπρασιών ή τουριστικές εκδρομές σε παροπλισμένα αλιευτικά σκάφη) και θαλάσσιος τουρισμός (γενικότερα θαλάσσιος τουρισμός,

π.χ. επισκέψεις σε θαλάσσια πάρκα), καθώς και θαλάσσια σπορ όπως καταδύσεις, σέρφινγκ και ιστιοπλοΐα. Όταν οι ΟΤΔ Αλιείας επιλέξουν να στηρίξουν δραστηριότητες που δεν συνδέονται με τον αλιευτικό τομέα, πρέπει να ενισχύουν τους δεσμούς με τους τοπικούς φορείς αλιείας μέσω της προώθησης ενός περιβάλλοντος συνεργασίας που μπορεί να έχει οφέλη μεγάλης κλίμακας στο σύνολο της κοινότητας. Εξειδικευμένες εκδρομές όπως αυτές της παρατήρησης φαλαινών στις Αζόρες (βλ. παρακάτω) μπορούν να φέρουν μια ισορροπία στην ικανοποίηση των αναγκών των αλιέων, των τουριστών και των περιβαλλοντολόγων.

Παρατήρηση φαλαινών στις Αζόρες



Στα τέλη της δεκαετίας του '80, εκπονήθηκε μια μελέτη σκοπιμότητας από το Διεθνές Ταμείο για την καλή μεταχείριση των ζώων (IFAW) προκειμένου να εξετάσει το ενδεχόμενο ανάπτυξης της παρατήρησης φαλαινών στις Αζόρες, ως μέσο αναπλήρωσης του εισοδήματος που χάθηκε όταν οι κάτοικοι των νήσων Αζόρες σταμάτησαν το κυνήγι των φαλαινών, το 1987.

Η μελέτη αυτή οδήγησε στη δημιουργία πολλών επιχειρήσεων με κοινό στόχο τη διατήρηση και τη δημιουργία βιώσιμων και επικερδών επιχειρήσεων. Η πιο ολοκληρωμένη από αυτές είναι η Espazo Talassa.

Βασικός στόχος της επιχείρησης είναι η οργάνωση εκδρομών για παρατήρηση φαλαινών. Η επιχείρηση Espazo Talassa διαθέτει ένα στόλο τεσσάρων φουσκωτών και προσφέρει μια εικοσάλεπτη 'εκπαιδευτική παρουσίαση' πριν από κάθε εκδρομή, περιγράφοντας τα κητοειδή της θάλασσας των Αζόρων και το ενδιαίτημά τους. Η επιτυχία τους στον εντοπισμό φαλαινών και δελφινιών έχει τις ρίζες της στη παλαιότερη χρήση των φάρων, η οποία διατηρήθηκε από την εποχή του κυνηγιού. Χρησιμοποιούν έναν παρατηρητή φαλαινών, ο οποίος διδάχτηκε τις δεξιότητές του από τον πατέρα του, που ήταν ένας από τους ιδρυτές της επιχείρησης.

Παράλληλα με τις εκδρομές, διαθέτουν ένα μικρό μαγαζί, καφετέρια και ξενοδοχείο στην άκρη του λιμανιού όπου απασχολούνται εννέα μόνιμοι υπάλληλοι. Η επιχείρηση Espazo Talassa βρίσκεται δίπλα ακριβώς στο Μουσείο Φαλαινών του Lajes και έχει αναπτύξει στενούς δεσμούς με αυτό.

Η παρατήρηση των φαλαινών βοήθησε τις Αζόρες να καταλάβουν μια μικρή εξειδικευμένη αγορά στον τομέα του οικολογικού τουρισμού και ο οικονομικός αντίκτυπος στα νησιά ήταν αξιοσημείωτος. Οι περισσότερες επιχειρήσεις πουλάνε μια σειρά 'πακέτων' διαμονής που κρατάνε τους τουρίστες στο νησί για μεγαλύτερες περιόδους, συνήθως οχτώ ημέρες. Οι περισσότερες εταιρείες διοργανώνουν ημερήσιες ή ολιγόωρες εκδρομές που απευθύνονται σε περιστασιακούς τουρίστες. Ένας άλλος αναπτυσσόμενος τομέας της αγοράς αυτής είναι η ιδιωτική ενοικίαση από συντελεστές ταινιών, επιστήμονες, κλπ.

www.espacotalassa.com

Η συσκευασία των τουριστικών προϊόντων σας: μονοπάτια κληρονομιάς

Μια στρατηγική τοπικής ανάπτυξης που αποσκοπεί στη δημιουργία μιας ολοκληρωμένης τουριστικής προσφοράς θα προσελκύσει κατά πάσα πιθανότητα περισσότερους τουρίστες και θα τους ενθαρρύνει να μείνουν περισσότερο στην περιοχή από μια σειρά μεμονωμένων και ασύνδετων προϊόντων. Μια δυνατότητα είναι η ανάπτυξη ενός «μονοπατιού κληρονομιάς», γύρω από τοπικούς πόρους και με ευρεία τοπική συμμετοχή. Η προσέγγιση αυτή ταιριάζει ιδιαίτερα στο πλαίσιο του Άξονα 4 λόγω του ευρέος φάσματος τοπικών παραγόντων που συμμετέχουν σε αυτή. Αυτοί οι τοπικοί παράγοντες μπορούν να συνεργαστούν προκειμένου να αναλύσουν

τους τοπικούς πόλους έλξης (φυσικούς πόρους, πολιτιστικά και ιστορικά μνημεία, τοπικά τρόφιμα και ποτά, κλπ.), να επιλέξουν τους καταλληλότερους από αυτούς και να σχεδιάσουν ένα συνεκτικό τουριστικό πακέτο που μπορεί να φέρει οφέλη για την περιοχή παραμένοντας, ωστόσο, εντός των ορίων της βιωσιμότητας.

Η ΟΤΔ Αλιείας μπορεί να διαδραματίσει σημαντικό ρόλο στη συνεργασία των φορέων και την υποστήριξη των ενεργειών προώθησης και εμπορίας. Υπάρχουν και μονοπάτια κληρονομιάς που διασχίζουν περισσότερες περιοχές των ΟΤΔ Αλιείας (π.χ. κατά μήκος ενός τμήματος της ακτής) και μπορούν να συνεισφέρουν στην ενίσχυση της συνεργασίας μεταξύ γειτονικών ομάδων.

Μονοπάτι κληρονομιάς στην Dolenjska και την Bela Krajina, Σλοβενία



Το μονοπάτι κληρονομιάς στην περιοχή Dolenjska και Bela Krajina λειτούργησε για πρώτη φορά τη δεκαετία του '90. Η περιοχή θεωρείτο εν δυνάμει ελκυστική για τους τουρίστες χάρη στο όμορφο, παρθένο τοπίο της και την μακρά παράδοση σε ποιοτικά προϊόντα διατροφής και κρασιά. Εντούτοις, οι τοπικοί ενδιαφερόμενοι παράγοντες είχαν πλήρη επίγνωση των υψηλών κινδύνων και του τουρισμού χαμηλού κόστους που μπορούν να καταστρέψουν το περιβάλλον και τον πολιτισμό ενός τουριστικού προορισμού. Ήταν αποφασισμένοι να το λάβουν αυτό υπόψη και να οικοδομήσουν μια ισχυρή ταυτότητα του έργου μεταξύ των κατοίκων της περιοχής και, ως αντάλλαγμα, να προσφέρουν καθαρά κέρδη στην κοινότητα.

Το περιφερειακό Εμπορικό Επιμελητήριο προσδιόρισε, με τη βοήθεια εξωτερικών συμβούλων περίπου 150 δυνητικά ενδιαφέρουσες τοποθεσίες, 28 εκ των οποίων επελέγησαν τελικά για να συμπεριληφθούν στο μονοπάτι κληρονομιάς. Η ιδέα ήταν η ανάπτυξη ενός τουριστικού προϊόντος που μπορούσε να προσφέρει ευκαιρίες παραμονής στην περιοχή μέχρι επτά ημέρες. Το έργο αυτό προώθησε τη δημιουργία μιας περιφερειακής εταιρικής σχέσης 32 οργανώσεων από το δημόσιο, τον ιδιωτικό τομέα και από τις ΜΚΟ.

Μια σημαντική διαφημιστική προσπάθεια πολλών χρόνων που περιελάμβανε τη χρήση ειδικών συμβουλευτικών υπηρεσιών πραγματοποιήθηκε με σκοπό να καταστήσει το μονοπάτι κληρονομιάς ένα τουριστικό προϊόν που αναγνωρίζεται από τους τουριστικούς πράκτορες. Αυτή τη στιγμή, δύο πακέτα που συνδέονται με τους κυριότερους πόλους έλξης της Σλοβενίας (όπως η Λίμνη Bled και η σλοβενική πρωτεύουσα Ljubljana) είναι διαθέσιμα για τους δραστήριους τουρίστες που ενδιαφέρονται για πεζοπορία, ποδηλασία, ιππασία και κωπηλασία στην περιοχή. Οι δρόμοι συνδέουν τη φυσική και την πολιτιστική κληρονομιά της περιοχής με άλλες τουριστικές προσφορές όπως η διαμονή, η πληροφόρηση, οι υπηρεσίες, κλπ.

Από το 2002, ο αριθμός των επισκεπτών στην περιοχή αυξάνεται κατά 10-15% ετησίως δημιουργώντας έτσι επιπρόσθετες πηγές εισοδήματος για την περιοχή. Περίπου 600 τοπικοί φορείς συμπληρωματικών δραστηριοτήτων έχουν πιστοποιηθεί και επωφελούνται από την αύξηση αυτή. Επιπλέον, η δημιουργία του μονοπατιού κληρονομιάς έχει συμβάλει σε μια σειρά διασυννοριακών έργων και έργων διμερούς συνεργασίας με άλλες χώρες.

Τα κύρια σημεία που πρέπει να ληφθούν υπόψη:

- > η ανάπτυξη ενός αυθεντικού «τουριστικού πακέτου» σε μια περιοχή που δεν είναι γνωστή στο ευρύτερο κοινό ως τυπικός τουριστικός πόλος έλξης μπορεί να αποδειχθεί μια σύνθετη υπόθεση και χρειάζεται χρόνο και προσπάθειες, όπως και επαγγελματική διαφήμιση,
- > ο ρόλος ενός «εμπυκρωτή» είναι καθοριστικός για τη συμμετοχή της κοινότητας σε ένα τόσο σύνθετο τουριστικό προϊόν όπως το μονοπάτι κληρονομιάς.

Συνολικό κόστος: Περίπου 2 115 000 ευρώ

Σύνολο επιδοτήσεων: περίπου 1 700 000 ευρώ (από διάφορους εθνικούς και ευρωπαϊκούς πόρους). Δημοτικά κονδύλια: περίπου 190 000 ευρώ. Συνεισφορές σε είδος: περίπου 225 000 ευρώ.

www.slovenia.info/?pot_dediscine=2058&lng=2

Κύρια διδάγματα

- > Πρέπει να γίνει διάκριση μεταξύ αυτών των περιοχών που αποτελούν ήδη σημαντικούς τουριστικούς προορισμούς, αυτών που βρίσκονται κοντά σε μεγάλα αστικά κέντρα και αυτών που είναι απομακρυσμένες, και, μέχρι σήμερα, είναι άγνωστοι τουριστικοί προορισμοί. Προσαρμόστε ανάλογα τη στρατηγική σας.
- > Πρέπει να είστε σαφείς σχετικά με το δυναμικό των προϊόντων, διαδικασιών και τεχνικών αλιείας προκειμένου να βελτιώσετε την τουριστική προσφορά. Ολοένα και περισσότεροι τουρίστες αναζητούν νέες 'εμπειρίες' κατά τη διάρκεια των διακοπών τους, αλλά ο συνδυασμός αυτών με πιο τυποποιημένες τουριστικές υπηρεσίες απαιτεί ιδιαίτερη προσοχή.
- > Γνωρίστε το κοινό στο οποίο απευθύνεστε και προσαρμοστείτε στις προσδοκίες του (π.χ. Ξενοδοχείο Almadraba).
- > Να είστε ρεαλιστές: προσαρμόστε την προσφορά σας στους πόρους της περιοχής σας (π.χ. ψαροταβέρνες) και στις ειδικές δεξιότητες της κοινότητάς σας (π.χ. παρατήρηση φαλαινών).
- > Τα έργα διαφοροποίησης μπορούν να αποδειχτούν επωφελή για τον αλιευτικό τομέα (ιχθυοτουρισμός στο Var, παρατήρηση φαλαινών στις Αζόρες), αλλά πρέπει να είστε ρεαλιστές ως προς τα πραγματικά πλεονεκτήματα καθώς και τους κινδύνους και περιορισμούς κάθε νέας τουριστικής δραστηριότητας για την αλιευτική κοινότητα. Ποιο είναι το εύρος συμμετοχής του τοπικού πληθυσμού, ως επιχειρηματίες ή ως εργαζόμενοι; Αυτές οι δραστηριότητες θα βελτιώσουν τις πωλήσεις των τοπικών ψαριών ή θα παρέχουν συμπληρωματικό εισόδημα στα μέλη των οικογενειών των ψαράδων; Υπάρχει κίνδυνος ανταγωνισμού στη θάλασσα ή στη στεριά (π.χ. για κτίρια που βρίσκονται κοντά στην ακτή); Προσδιορίστε ρεαλιστικά τι μπορεί να γίνει για να εξαλείψετε τους φραγμούς και να μεγιστοποιήσετε τα οφέλη τόσο για τους ίδιους τους αλιείς όσο και για τον τοπικό πληθυσμό εν γένει.
- > Βεβαιωθείτε ότι προσφέρετε το κατάλληλο μείγμα υπηρεσιών στους επισκέπτες: εάν παρέχετε μόνο διαμονή ή μόνο φαγητό θα προσελκύσετε λιγότερους επισκέπτες από ό, τι με ένα συνεκτικό πακέτο (π.χ. μονοπάτια κληρονομιάς, *itturismo*)
- > Μια από τις μεγαλύτερες συνεισφορές των ΟΤΔ Αλιείας είναι η στήριξη της «από πάνω προς το κάτω συναρμολόγησης» (η συνεργασία και κατάρτιση διαφόρων διαχειριστών των έργων, η εκπόνηση ερευνών αγοράς και βιωσιμότητας, η εξάλειψη νομικών και διοικητικών φραγμών, κλπ.) που απαιτείται για την προετοιμασία του εδάφους για τα τουριστικά προϊόντα και η διασφάλιση στη συνέχεια, με στοχευμένες προωθητικές ενέργειες «από κάτω προς τα άνω», ότι τα παραπάνω προϊόντα θα λειτουργήσουν. Οι ΟΤΔ Αλιείας πρέπει να φροντίσουν έτσι ώστε να υπάρχει επαρκής χρόνος και πόροι και οι διαδικασίες τους να είναι αρκετά ευέλικτες για να διευκολύνουν αυτή τη διαδικασία (π.χ. μονοπάτια κληρονομιάς, Ξενοδοχείο Almadraba).

2.5 Βιομηχανίες της δημιουργίας: η τέχνη και ο πολιτισμός ως εφαλτήριο για οικονομική ανάπτυξη

Όταν εξετάζουν τις διάφορες δυνατότητες διαφοροποίησης μιας αλιευτικής περιοχής, ορισμένες τοπικές εταιρικές σχέσεις ίσως θελήσουν να διερευνήσουν τη δυνατότητα ανάπτυξης της τέχνης και του πολιτισμού. Τα τελευταία χρόνια, πολλές κοινότητες από όλο τον κόσμο ανακάλυψαν ότι αξιοποιώντας τη δημιουργικότητα των κατοίκων τους μπορούν να **δημιουργήσουν νέες δραστηριότητες** και απασχόληση, αλλά και να ενδυναμώσουν το **αίσθημα τοπικής ταυτότητας** οικοδομώντας ταυτόχρονα την **εμπιστοσύνη** στην κοινότητα και το μέλλον της. Υπάρχουν πολλές σημαντικές παραδοσιακές τέχνες και επαγγέλματα (χειροτεχνίες, μουσική, προϊόντα κλωστοϋφαντουργίας) που συνδέονται με τον αλιευτικό τομέα. Επιπλέον, οι αλιευτικές κοινότητες μπορούν να αντλήσουν χρήματα από τον Άξονα 4 για να στηρίξουν τις καινοτόμες πολιτιστικές δραστηριότητες.

Τα στοιχεία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής δείχνουν ότι ο κύκλος εργασιών των βιομηχανιών της δημιουργίας ξεπέρασε τα 654 δις ευρώ στην Ευρώπη, το 2003, ήτοι το 2,6% του ΑΕΠ, και απασχολεί 5,8 εκατ. άτομα. Πράγματι, στο πλαίσιο του Ευρωπαϊκού Έτους Δημιουργικότητας και Καινοτομίας (2009), κατέστη προφανές ότι η ανάπτυξη «δημιουργικών» περιοχών μπορεί να αποτελέσει ένα επιτυχημένο μοντέλο ανάπτυξης και δημιουργίας θέσεων απασχόλησης, όχι μόνο στις μεγάλες πόλεις αλλά και σε μικρές και μεσαίες πόλεις. Εξάλλου, πρόκειται για έναν τομέα που γνώρισε ταχύτερη ανάπτυξη από την υπόλοιπη οικονομία και μπορεί να έχει τεράστιο πολλαπλασιαστικό αποτέλεσμα μέσω της δημιουργικής συνεισφοράς του σε άλλους τομείς και λόγω της αυξανόμενης σύνδεσής του με την ψηφιοποίηση. Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τη γεωγραφική συγκέντρωση των δημιουργικών βιομηχανιών (Δημιουργική Cluster) βλ. www.urbact.eu

Τα έργα που έχουν επίκεντρο τις τέχνες και τον πολιτισμό μπορούν να τραβήξουν την προσοχή των επισκεπτών (καλλιτεχνών, κριτικών, ανθρώπων των ΜΜΕ και τουριστών) καθώς και του τοπικού κοινού, το οποίο δεν έχει συχνά την ευκαιρία να λαμβάνει μέρος σε πολιτιστικές δραστηριότητες σε ημερήσια βάση. Τα καλλιτεχνικά φεστιβάλ και εργαστήρια, οι εκθέσεις και τα μουσεία χαρίζουν στην τοπική κοινότητα την αίσθηση ότι παράγουν αλλά και καταναλώνουν την τέχνη και ότι μπορούν να

αποτελέσουν μέσο ανακάλυψης και αξιοποίησης σημαντικών τοπικών πόρων που συνδέονται με το τοπίο, την αρχιτεκτονική, τα έθιμα, τις ιστορίες και τα λαϊκά τραγούδια, τις παραδόσεις και την φαντασία, το παρελθόν και το παρόν.

Μολονότι υπάρχουν παραδείγματα επιτυχημένων ιδιωτικών γκαλερί, μουσείων ή ακόμα και θεάτρων (συνήθως στις μεγάλες πόλεις, και λιγότερο συχνά στις απομακρυσμένες περιοχές με λιγότερο πληθυσμό), πρέπει να θυμόμαστε ότι, σε αντίθεση με τον τουρισμό, όπου κυριαρχεί αποκλειστικά ο τομέας των επιχειρήσεων, η διαφοροποίηση που βασίζεται στις τέχνες και τον πολιτισμό συνήθως απαιτεί ευρεία συμμετοχή του δημόσιου τομέα και των ΜΚΟ. Οι κάτοικοι της περιοχής που διαθέτουν γνώσεις σχετικά με τις τάσεις που κυριαρχούν στις σύγχρονες τέχνες και καλές επαφές με τα ΜΜΕ αποτελούν έναν πολύτιμο πόρο. Η ΟΤΔ Αλιείας μπορεί να διαδραματίσει σημαντικό ρόλο προωθώντας πρωτοβουλίες στο ευρύτερο κοινό και διασφαλίζοντας ότι όλη η κοινότητα, συμπεριλαμβανομένων των αλιέων και των οικογενειών τους θα επωφεληθούν από αυτές τις πολιτιστικές δραστηριότητες.

Όταν μια τοπική εταιρική σχέση αποφασίζει να συμπεριλάβει τον πολιτισμό και τις τέχνες στην στρατηγική της, έχει μεγάλο εύρος εναλλακτικών. Στις ακόλουθες ενότητες, παρατίθενται μόνο ορισμένα παραδείγματα: τοπικά μουσεία στη Γερμανία και την Εσθονία, θεματικά χωριά στην Πολωνία, ένα φεστιβάλ γκράφιτι σε ένα λιμάνι της Ιταλίας. Όταν διαβάζουν τα παραδείγματα αυτά, οι ΟΤΔ Αλιείας οφείλουν να σκεφτούν ποιοι από τις αλιευτικές τους περιοχές θα συμμετάσχουν και πώς θα χτίσουν δημιουργικές περιοχές που προσφέρουν υψηλής ποιότητας απασχόληση και προωθούν τις γνώσεις και τον πλούτο.

Μουσεία και εκθέσεις

Τα τοπικά μουσεία και οι εκθέσεις αποτελούν συχνά ευκαιρία προώθησης της ιστορίας, των παραδόσεων και των προϊόντων μιας περιοχής. Επιπλέον, η συλλογή εκθεμάτων είναι ένας καλός τρόπος εμπλοκής του τοπικού πληθυσμού (μπορεί να τους ζητήσουν να προσφέρουν ιστορικά αντικείμενα ή εργαλεία), κατ' αυτόν τον τρόπο ενισχύοντας την τοπική περηφάνια και ενθαρρύνοντας τη δημιουργικότητα.

Μια εταιρική σχέση στην Πορτογαλία, για παράδειγμα, συνέστησε ένα δίκτυο ανθρώπων – ή «θεματοφυλάκων του παράκτιου πολιτισμού» με σκοπό τη δημιουργία μιας διαδικτυακής βάσης δεδομένων www.ccc.mutuapescadores.pt, γύρω από τις πολιτιστικές και αναπτυξιακές πτυχές του ωκεανού και της αλιείας. Η βάση δεδομένων διαιρείται σε θέματα όπως άνθρωποι, φορείς, αντικείμενα, κατασκευές (κτίρια/πλοία), έγγραφα, ιστορίες, εκδηλώσεις και τεχνικές. Η διαχείριση του έργου έγινε από το συνεταιρισμό ασφάλισης αλιέων (*"Mútua dos Pescadores"*) με τη συμμετοχή ενώσεων τοπικής ανάπτυξης και κληρονομιάς, του πορτογαλικού δικτύου αλιέων γυναικών, καθώς και δύο πανεπιστημίων και ενός μουσείου. Στόχος ήταν η ευαισθητοποίηση σχετικά με τις αλιευτικές παραδόσεις και η προώθηση πρωτοβουλιών τοπικής ανάπτυξης. Επίσης, παρέχει κατάρτιση και εργαλεία, όπως πρακτικά διαδικτυακά εργαστήρια (όπου μπορείτε να παρακολουθήσετε σε καθημερινή βάση, για παράδειγμα, την κατασκευή ενός ξύλινου παραδοσιακού πλοίου).

Ο συνεταιρισμός των αλιέων, η *"cofradía"*, της πόλης L'Escala της Ισπανίας έχει καταδείξει ότι αυτοί οι τύποι δραστηριοτήτων μπορούν να είναι κερδοφόρες επιχειρήσεις αφού το 2009 απέσπασε «το βραβείο για την καλύτερη επιχειρηματική πρωτοβουλία» στα βραβεία του *"Convention Bureau Awards"* της Χερόνα για το κέντρο διερμηνείας τους. Το κέντρο που προσελκύει τόσο νέους όσο και ηλικιωμένους αποτελεί τμήμα μιας δυναμικής περιοχής κοντά στο λιμάνι όπου ο συνεταιρισμός έχει ένα εστιατόριο και διοργανώνει σεμινάρια, εργαστήρια και ξεναγήσεις στο χώρο εκφόρτωσης και

στους χώρους δημοπρασίας. Η μόνιμη έκθεση παρέχει πληροφορίες σχετικά με τη ζωή και το έργο των τοπικών αλιέων και προωθεί την υπεύθυνη αλιεία και το σεβασμό στο περιβάλλον. Μια από τις πιο δημοφιλείς δραστηριότητές του είναι τα *'jam sessions'* μαγειρικής (μαγειρικοί αυτοσχεδιασμοί) όπου γνωστοί σεφ αυτοσχεδιάζουν συνταγές ψαριών ενώπιον του κοινού. Στη γευσίγνωσία που ακολουθεί, το κοινό επιλέγει την καλύτερη συνταγή από τους σεφ που συμμετέχουν. Για περισσότερες πληροφορίες επισκεφτείτε: www.maram.cat/en/

Η προώθηση ενός μουσείου ή έκθεσης απαιτεί μια επαγγελματική προσέγγιση και συνεργασία με διάφορους εταίρους. Οι ΟΤΔ Αλιείας μπορούν να διαδραματίσουν καθοριστικό ρόλο στη συγκέντρωση των διαφόρων αυτών εταίρων. Το μουσείο μπορεί επίσης να αποτελέσει τμήμα ενός συνολικού τουριστικού πακέτου. Όταν εδραιωθεί η φήμη του μουσείου, μπορεί, στη συνέχεια, να συμβάλει στην προώθηση άλλων τουριστικών πόλων έλξης και προϊόντων.

Αυτό συνέβη στην περίπτωση του Μουσείου Παράκτιας Παράδοσης στην Εσθονία, το οποίο, εκτός από εκθέσεις, προσφέρει και άλλες υπηρεσίες όπως η διοργάνωση πικ-νικ και οικογενειακών εκδηλώσεων και η πώληση καλαθιών τροφίμων με τοπικά προϊόντα από την Εσθονία. Έτσι, ο χώρος του μουσείου χρησιμοποιείται για διάφορους σκοπούς και μπορεί να αποτελέσει πηγή επιπλέον εισοδήματος για άλλους τοπικούς φορείς. Επίσης, συνδέεται με τρία άλλα μουσεία, ένα από τα οποία διοργανώνει λαϊκή αγορά κάθε Σάββατο.

Αλιευτικό λιμάνι Bremerhaven, Γερμανία

Στο Bremerhaven, το μουσείο, οι αλιευτικές παραδόσεις και ο πολιτισμός συνδυάζονται στο ιστορικό τμήμα του λιμανιού. Πέραν από τα θαλάσσια μαγαζιά, τα εστιατόρια και τις καφετέριες υπάρχει κι ένα κέντρο πληροφοριών και εκδηλώσεων (Forum Fischbahnhof) σε έναν ανακαινισμένο χώρο φόρτωσης ψαριών, ένα ενυδρείο που ονομάζεται Atlantikum, ένα στούντιο μαγειρικής θαλάσσιων ψαριών, ένα θέατρο και άλλοι πόλοι έλξης (όπως η θρυλική τράτα GERA που έχει μετατραπεί σε πλωτό μουσείο υπερπόντιας αλιείας). Σήμερα, η ΟΤΔ Αλιείας του Bremerhaven, σε συνεργασία με ένα τοπικό ινστιτούτο που ασχολείται με την αξιολόγηση της ποιότητας των ψαριών, αναζητούν τρόπους περαιτέρω ανάπτυξης του τουριστικού πακέτου γύρω από το «Φόρουμ Fischbahnhof».

www.fbg-bremerhaven.de



Οι ευκαιρίες που προσφέρουν οι **νέες τεχνολογίες** μπορούν να ωφελήσουν τα μουσεία και τις εκθέσεις, και οι ΟΤΔ Αλιείας μπορούν να ενθαρρύνουν τους διαχειριστές των έργων να είναι καινοτόμοι όταν σχεδιάζουν δραστηριότητες. Η ΟΤΔ Αλιείας Var στη Γαλλία, για παράδειγμα, στήριξε ένα έργο με αντικείμενο την ψηφιοποίηση δεδομένων σχετικά με την τοπική παράκτια κληρονομιά και τη διάθεσή τους, χρησιμοποιώντας γραμμικούς κώδικες που περιέχουν τα δεδομένα σχετικά με τοπικούς πόρους. Οι επισκέπτες μπορούν να σαρώσουν τους γραμμικούς κώδικες με το τηλέφωνό τους και να έχουν πρόσβαση σε ένα ευρύ φάσμα πληροφοριών καθώς και βίντεο σχετικά με τους πολιτιστικούς ή φυσικούς πόρους. Το έργο περιλαμβάνει επίσης υλικό που εκτίθεται στο τοπικό θαλάσσιο αρχαιολογικό μουσείο και έχει ήδη θετικά αποτελέσματα ως προς την προσέλκυση νέων κοινών, και κυρίως κοινών σε νεαρή ηλικία. Το έργο έχει επίσης δημιουργήσει θέσεις απασχόλησης για τον πληθυσμό της περιοχής σε διάφορους τομείς, όπως η συλλογή και ψηφιοποίηση δεδομένων, η συντήρηση του συστήματος τεχνολογίας των πληροφοριών και οι τοπικοί οδηγοί που θα βοηθήσουν τους χρήστες να εξοικειωθούν με την έννοια.

Θεματικά χωριά¹³

Η έννοια των «θεματικών χωριών» συνδέεται, αφενός, με την οικονομική παρακμή των χωριών που οφείλεται στις αλλαγές στη γεωργία, την αλιεία και άλλες βιομηχανίες του πρωτογενούς τομέα και, αφετέρου, στο αυξανόμενο ενδιαφέρον για την «οικονομία της εμπειρίας» (δηλαδή την ιδέα ότι οι άνθρωποι αναζητούν ασυνήθιστες εμπειρίες, μια περιπέτεια στην οποία δεν είναι απλοί παρατηρητές αλλά γίνονται οι ίδιοι ηθοποιοί).

Οι θεματικές πόλεις ή χωριά προσφέρουν στους επισκέπτες αυτόν τον τύπο της μοναδικής εμπειρίας με επίκεντρο ένα επιλεγμένο θέμα. Μερικά παραδείγματα είναι το χωριό παπαρουνόσπορου (Αυστρία) ή το χωριό των Χόμπιτ (Πολωνία). Οι επισκέπτες μπορούν να συμμετέχουν σε μια ευρεία επιλογή παιχνιδιών και ιστοριών με τη συνοδεία ή την υποστήριξη εκπαιδευμένων χωριανών (βαμμένοι και ντυμένοι με θεματική στολή) και η όψη του χωριού προσαρμόζεται σταδιακά στο θέμα.

Αυτή η «θεματικοποίηση» είναι μια ιδιαίτερα κατάλληλη επιλογή για περιοχές όπου οι μεγάλες βιομηχανίες (π.χ. η αλιεία) βρίσκονται σε παρακμή και δεν είναι αρκετά ελκυστικές για μια πλήρη τουριστική ανάπτυξη. Η ανάπτυξη ενός θέματος δεν αποτελεί μόνο τρόπο άντλησης επιπλέον εισοδήματος (συνήθως από βραχυπρόθεσμες παραμονές) αλλά ακόμη πιο σημαντικό είναι ότι χαρίζει στους κατοίκους του χωριού μια νέα αίσθηση χρησιμότητας και, αφού προϋποθέτει τη δημιουργικότητα και τη συμμετοχή πολλών ανθρώπων, νέων και ηλικιωμένων, μπορεί να ενισχύσει και την κοινοτική ολοκλήρωση. Κατά συνέπεια, τα χωριά αυτά γνωρίζουν μεγαλύτερη κοινωνική και οικονομική ανάπτυξη σε σχέση με άλλα χωριά με παρόμοιους πόρους.

¹³ Πολύ υλικό και έμπνευση για αυτό το υποκεφάλαιο προσφέρθηκε από τον Δρ. Wacław Idziak από το Πολυτεχνείο του Koszalin.

Θεματικά χωριά στην Πολωνία



Η προσέγγιση αυτή γνώρισε μεγάλη επιτυχία σε πολλά υποπαράκτια χωριά στην βόρεια Πολωνία όπου η ανεργία οφείλεται σε μεγάλο βαθμό στην κατάρρευση των δημοσίων αγροκτημάτων που φτάνει σε ορισμένες περιπτώσεις το 25%, ενώ επηρεάζει ήδη τη δεύτερη γενιά των οικογενειών των χωριών. Σε αυτές τις περιοχές, οι κοινότητες έχουν ισχυρό κίνητρο να ξεκινήσουν νέους τύπους δραστηριοτήτων, ενώ αυτοί που συμμετέχουν κυρίως σε αυτές είναι οι πιο άπορες πληθυσμιακές ομάδες, συμπεριλαμβανομένων των γυναικών που εμπλέκονται ενεργώς.

Μια ομάδα πέντε «θεματικών χωριών» δημιουργήθηκε στην περιοχή της Δυτικής Πομερανίας στην Πολωνία, την περίοδο 2005-2008, με τη στήριξη της κοινοτικής πρωτοβουλίας EQUAL. Το έργο περιελάμβανε μια σειρά συναντήσεων με τους κατοίκους προκειμένου να τους εξοικειώσουν με την έννοια, μια ανάλυση πόρων και την επιλογή θέματος, την κατάρτιση ενός σχεδίου για τη δημιουργία του θεματικού χωριού, την ανάπτυξη συνεργασίας με εξωτερικούς εταίρους (π.χ. πανεπιστήμια ή συλλόγους που ασχολούνται με το θέμα), την τοπική κυβέρνηση, το σχολείο, την εκκλησία, κλπ., την εκπόνηση μιας ανάλυσης αγοράς, την κατάρτιση και την προετοιμασία της τεχνικής και οργανωτικής υποδομής, την εμπορία του «προϊόντος», την αξιολόγηση της ικανοποίησης των πελατών και την σταδιακή διεύρυνση της προσφοράς (π.χ. από εποχική σε ετήσια). Στο έργο απασχολήθηκαν εξωτερικοί σύμβουλοι, αλλά η ενεργός συμμετοχή της κοινότητας ήταν καθοριστικής σημασίας.

Σε αυτά τα χωριά αναπτύχθηκε ένα ευρύ φάσμα προϊόντων, όπως υπαίθρια παιχνίδια στο χωριό των Χόμπιτ (Sierakowo), ένα εκπαιδευτικό μονοπάτι Υγιούς Ζωής (Dąbrowa), παιχνίδια πεδίου και εργαστήρια κατασκευής ψάθινων καπέλων στο χωριό του Λαβύρινθου (Paprotka), η γνωριμία με τις παραδόσεις των Χριστουγέννων και του Πάσχα στο «Χωριό στο Τέλος του Κόσμου» (Iwiescino), και παραμύθια και ποδήλατο (Podgórk). Πολλοί από τους επισκέπτες είναι παιδιά προσχολικής ή σχολικής ηλικίας, αλλά ορισμένα χωριά προσελκύουν και ενήλικες.

Η εμπειρία τράβηξε το ενδιαφέρον και άλλων χωριών της Πολωνίας. Για παράδειγμα, το Karwno, στην Πομερανία, όπου το 2008, το δημοτικό κέντρο κοινωνικής πρόνοιας και άλλοι ενδιαφερόμενοι παράγοντες (ο τοπικός σύμβουλος, ο ιδιοκτήτης του ιδιωτικοποιημένου κρατικού αγροκτήματος, κλπ.) ανέλαβαν την πρωτοβουλία να φτιάξουν ένα θεματικό χωριό. Για την επιλογή του θέματος χρειάστηκαν έξι μήνες και τελικά το Karwno ονομάστηκε «Χωριό της Φαντασίας» προσφέροντας ένα παιχνίδι πεδίου, εργαστήρια χειροτεχνίας και παιχνίδια φαντασίας. Το 2010, οι επισκέπτες φτάσανε τους 700. Οι δραστηριότητες εμπύχωσης (στις οποίες συμμετείχαν 23-37 ενήλικες και πολλά παιδιά) οδήγησαν στη δημιουργία μιας ένωσης χωριών και ενός συγκροτήματος ντραμς και ενώ στο παρελθόν υπήρχε μόνο ένα κατάλυμα αγροτικού τουρισμού, σήμερα υπάρχουν τέσσερα (συνολικά 45 κλίνες) ενώ, παράλληλα, λειτουργεί και μια εταιρεία εστίασης. Η όψη του χωριού και των σπιτιών βελτιώθηκε και οι κάτοικοι νιώθουν πιο σίγουροι.

Το συνολικό κόστος του έργου (κατάρτιση και εμπύχωση) ανήλθε περίπου στα 45 000 ευρώ. Η χρηματοδότηση έγινε εξ ολοκλήρου από το ΕΚΤ.

www.wioskitematyczne.org.pl

Φεστιβάλ

Οι πολιτιστικές εκδηλώσεις και τα φεστιβάλ δεν συμβάλλουν μόνο στην ανάπτυξη ενός δημιουργικού περιβάλλοντος αλλά και στη σύνδεση μεταξύ της πολιτιστικής πολιτικής και της πολιτικής τοπικής οικονομικής ανάπτυξης. Τα φεστιβάλ μπορούν να βασίζονται σε τοπικά προϊόντα διατροφής αλλά οι αλιευτικές κοινότητες μπορούν να επεκτείνουν τις δραστηριότητες τους και σε άλλους

πιο περιπετειώδεις τομείς όπως η μουσική ή οι τέχνες. Η προβολή μιας αλιευτικής περιοχής προσκαλώντας καλλιτέχνες διεθνούς φήμης ίσως να μην είναι μια εφικτή λύση για όλες τις αλιευτικές περιοχές, αλλά μπορεί να αποδειχθεί ενδιαφέρουσα για τις πιο γνωστές και φιλόδοξες ΟΤΔ Αλιείας. Η πόλη της Ανκόνα στην Ιταλία κατάφερε να κάνει το παραπάνω με μεγάλη επιτυχία.

“Porti Aperti” καλλιτεχνικό φεστιβάλ, Ιταλία



ώθηση της κατανάλωσης τοπικών ψαριών. Η πρωτοβουλία είδε το φως το 2005 με τη στήριξη του ΧΜΠΑ¹⁴ (Χρηματοδοτικό Μέσο Προσανατολισμού της Αλιείας), αλλά τα τελευταία χρόνια χρηματοδοτείται από περιφερειακά και δημοτικά ταμεία.

Στο πλαίσιο του φεστιβάλ αυτού, ο δήμος της Ανκόνα ανέπτυξε, το 2010, το έργο ICTYS ή «φεστιβάλ τεχνών και ψαριών». Προς τούτο, χρειαζόταν συνεργασία μεταξύ του αλιευτικού τομέα και της σύγχρονης τέχνης με σκοπό να καταστήσουν την περιοχή του λιμανιού πιο ελκυστική. Για ένα Σαββατοκύριακο του Σεπτεμβρίου, το αλιευτικό λιμάνι μετατράπηκε σε σκηνή διάφορων καλλιτεχνικών εκδηλώσεων: έκθεση φωτογραφίας (φωτοποίηση) για τη ζωή των αλιέων στην Ανκόνα, υπαίθρια προβολή ταινιών που παρουσιάζουν διάφορες πτυχές της ζωής των αλιέων, μουσικές παραστάσεις, γευσιγνωσία τοπικών ψαριών, κλπ. Η πιο σημαντική στιγμή της εκδήλωσης ήταν η έκθεση της δουλειάς αστικών καλλιτεχνών από όλο τον κόσμο, οι οποίοι διακόσμησαν τα κουφάρια των αλιευτικών σκαφών και άλλα κτίρια του λιμανιού με γκράφιτι γύρω από το θέμα της θάλασσας.

Στην εκδήλωση συμμετείχαν πάνω από 2000 επισκέπτες και η κάλυψη από τα ΜΜΕ ήταν εντυπωσιακή. Είκοσι ένας καλλιτέχνες του δρόμου (συμπεριλαμβανομένων πέντε τοπικών καλλιτεχνών) έβαψαν τα κουφάρια 11 αλιευτικών σκαφών και διάφορα κτίρια του λιμανιού. Το φεστιβάλ ήταν απόρροια συνεργασίας μεταξύ της πόλης της Ανκόνα, των τοπικών ενώσεων αλιέων και ενός πολιτιστικού συλλόγου που προωθεί την πολιτιστική αναγέννηση των περιοχών μέσω της τέχνης.

Το κόστος του έργου ανήλθε σε περίπου 25 000 ευρώ εκ των οποίων τα 20 000 ευρώ προήλθαν από εθνική χρηματοδότηση και 5 000 ευρώ από το δήμο.

www.portiaperiti.regione.marche.it

¹⁴ Χρηματοδοτικό Μέσο Προσανατολισμού της Αλιείας, βλ. Ευρωπαϊκό Κανονισμό 1263/1999: http://europa.eu/legislation_summaries/maritime_affairs_and_fisheries/fisheries_sector_organisation_and_financing/160017_en.htm

Κύρια διδάγματα

- > Η ανθρώπινη δημιουργικότητα είναι καθοριστικός παράγοντας για μια επιτυχημένη τοπική ανάπτυξη και οι ΟΤΔ Αλιείας οφείλουν να αναζητήσουν και να στηρίξουν τα δημιουργικά μέλη της κοινότητας.
- > Τα καλλιτεχνικά και πολιτιστικά έργα δεν χρειάζεται να είναι ακριβά! Αυτό που απαιτείται είναι η δυνατότητα αξιοποίησης της δημιουργικότητας του τοπικού πληθυσμού (συμπεριλαμβανομένων των γυναικών και παιδιών!) που μπορούν να προτείνουν απλές αλλά εξαιρετικές ιδέες (π.χ. το βάψιμο κουφαριών καραβιών στην Ανκόνα).
- > Υπάρχει δυνατότητα ανάπτυξης δημιουργικών δραστηριοτήτων ακόμα και σε μικρές πόλεις ή απομακρυσμένες αγροτικές περιοχές. Το να βρίσκεσαι μέσα ή κοντά σε μια μεγάλη πόλη (Ανκόνα, Bremerhaven) βοηθάει, αλλά η εγγύτητα με δημοφιλή θέρετρα διακοπών (πολλά θεματικά χωριά στην «ενδοχώρα» της ακτής της Βαλτικής) πολλές φορές αρκεί.
- > Οι δημιουργικές δραστηριότητες και εκδηλώσεις μπορούν να συμβάλλουν στην προσέλκυση και συγκράτηση ταλαντούχων ανθρώπων και τη δημιουργία ευκαιριών για τους νέους.
- > Ενθαρρύνετε τους διαχειριστές των έργων να χρησιμοποιούν νέες τεχνολογίες όταν μπορούν να βρουν καινοτόμους τρόπους για κάποια πράγματα.
- > Οι καλλιτεχνικές και πολιτιστικές δραστηριότητες ίσως ξεκινήσουν ως «εκδηλώσεις» (π.χ. επιδείξεις, φεστιβάλ), αλλά, αργότερα, τα έργα που στηρίζονται από τις ΟΤΔ Αλιείας πρέπει να επιδιώκουν να παραμείνουν βιώσιμα μακροπρόθεσμα (π.χ. μουσεία, περιοδικές εκδηλώσεις αντί για εκδηλώσεις που γίνονται μια φορά, δημιουργία μόνιμων δέσμων με μεγάλες προσωπικότητες του κόσμου των τεχνών, κλπ.).
- > Πολιτιστικές εκδηλώσεις και εγκαταστάσεις που μπορούν να χρησιμεύσουν ως καταλύτες για την μελλοντική ανάπτυξη.

2.6 Κοινωνικές υπηρεσίες και απόκτηση δεξιοτήτων

Η γήρανση του πληθυσμού, η αύξηση της γυναικείας συμμετοχής στο εργατικό δυναμικό και η αύξηση της κοινωνικής και πολιτισμικής ποικιλομορφίας συγκαταλέγονται μεταξύ των παραγόντων που συνθέτουν τη σημερινή ευρωπαϊκή κοινωνία. Οι παράγοντες αυτοί παρουσιάζουν τόσο ευκαιρίες όσο και προκλήσεις που συνδέονται με τις αλιευτικές περιοχές οι οποίες προσπαθούν να ενισχύσουν την κοινωνική ολοκλήρωση και την ισότητα ευκαιριών διασφαλίζοντας συγχρόνως ότι τα μέλη τους είναι ενεργά, έχουν τις απαιτούμενες δεξιότητες και είναι ενημερωμένα. Στο πλαίσιο της Στρατηγικής ΕΕ 2020, που αποσκοπεί στην ενίσχυση της οικονομίας με υψηλό ποσοστό απασχόλησης και την κοινωνική και εδαφική συνοχή, η ακόλουθη ενότητα εξετάζει ορισμένα παραδείγματα των τύπων των υπηρεσιών που θα μπορούσαν να στηρίξουν οι ΟΤΔ Αλιείας για να καταστήσουν τις περιοχές τους ελκυστικά μέρη διαμονής, εργασίας... και συνταξιοδότησης!

Υπηρεσίες φροντίδας και επιχειρήσεις κοινωνικής οικονομίας

Πολλές στρατηγικές των ΟΤΔ Αλιείας θεωρούν τη γήρανση του πληθυσμού ως μια αδυναμία της περιοχής τους. Παρόλα αυτά, η αύξηση του αριθμού των ηλικιωμένων και των συντηρούμενων μελών της κοινότητας παρουσιάζει και ευκαιρίες. Οι ηλικιωμένοι διαθέτουν γνώσεις και εμπειρία που μπορούν να επιστρατευτούν σε ευφάνταστα έργα για αξιοποίηση αυτού του πόρου. Εξάλλου, οι ηλικιωμένοι διαθέτουν χρόνο που λείπει ολόένα και περισσότερο από τον ενεργό πληθυσμό. Όσον αφορά τα προστατευόμενα μέλη της οικογένειας, είτε πρόκειται για παιδιά, ηλικιωμένους ή άτομα με αναπηρία, αποτελούν μια αγορά για υπηρεσίες φροντίδας που αναμένεται να αναπτυχθεί σημαντικά στο μέλλον. Επίσης, οι εγκαταστάσεις φροντίδας παρέχουν ουσιώδεις υπηρεσίες σε κοινότητες που προσπαθούν να βρουν μια ισορροπία μεταξύ των αιτημάτων των προστευόμενων μελών της οικογένειας και των φιλοδοξιών για μια ενεργό επαγγελματική ζωή.

Η παροχή υπηρεσιών στους ηλικιωμένους και στα προστατευόμενα μέλη των οικογενειών δεν καθιστά μόνο μια περιοχή ελκυστική, αλλά συμβάλλει και στη δημιουργία θέσεων απασχόλησης και νέων οικονομικών δραστηριοτήτων για τις τοπικές κοινότητες, όχι μόνο μέσω των κέντρων περίθαλψης και παρόμοιων υπηρεσιών αλλά και μέσω των επιχειρήσεων που τις προσφέρουν. Οι αλιευτικές περιοχές μπορούν να προσελκύσουν άτομα που χρήζουν μακροχρόνιας φροντίδας, οι οποίοι αναζητούν, για παράδειγμα, μια παράκτια περιοχή ή ένα ήρεμο μέρος στην ύπαιθρο για τη συνταξιοδότησή τους. Αναφορικά με τα σπίτια για συνταξιούχους ή τους οίκους ευγηρίας, υπάρχει πληθώρα παραδειγμάτων κοινωνικών επιχειρήσεων αλλά και ιδιωτικών εταιρειών που παρέχουν τις βασικές κοινωνικές υπηρεσίες βάσει ενός βιώσιμου επιχειρηματικού μοντέλου. Το εισόδημα μπορεί να προέλθει από την καταβολή κοινωνικής ασφάλισης ή/και τις ιδιωτικές εισφορές.

Ορισμένες από τις πιο πετυχημένες εγκαταστάσεις φροντίδας, ωστόσο, χαρακτηρίζονται από μεγάλη φαντασία και συνδυάζουν τις υπηρεσίες φροντίδας με άλλες δραστηριότητες. Αντιθέτως, ορισμένα ξενοδοχεία σε παραθαλάσσιες ή αγροτικές περιοχές προσπαθούν να προσελκύσουν ηλικιωμένους ή άτομα με αναπηρία με ειδικές προσφορές, πακέτα εκτός τουριστικής περιόδου, ώστε να παρατείνουν την τουριστική περίοδο σε αυτές τις περιοχές. Το παράδειγμα που ακολουθεί δείχνει πώς μια μονάδα ιχθυοκαλλιέργειας κατάφερε να συνδυάσει τις υπηρεσίες φροντίδας για τα άτομα με ειδικές ανάγκες με την ερασιτεχνική αλιεία για τουρίστες.

Το εκτροφείο πέστροφας Rainbow, Κάτω Χώρες



Το *De Regenboogforel* (The Rainbow Trout) είναι μία μονάδα ιχθυοκαλλιέργειας και ερασιτεχνικής αλιείας στο χωριό Meerkerk, στη νότια Ολλανδία, εκτάσεως δύο εκταρίων. Οι πέστροφες αγοράζονται σε ζων βάρος 300-600 γρ. (1 ευρώ/κιλό) και ελευθερώνονται σε μια ενιαία δεξαμενή. Η ερασιτεχνική αλιεία εξασκείται κυρίως το καλοκαίρι, αλλά υπάρχουν κάποιοι ενθουσιώδεις ερασιτέχνες αλιείς που έρχονται και το χειμώνα. Πληρώνουν 17,50 ευρώ για μισή μέρα (πρωί, απόγευμα ή βράδυ) και μπορούν να κρατήσουν τα ψάρια που ψαρεύουν.

Το 2009, η ιδιοκτήτρια της μονάδας, κα Rosita van Steenis, άρχισε να προσφέρει υπηρεσίες ημερήσιας φροντίδας σε νέους και ηλικιωμένους με φυσικές και διανοητικές αναπηρίες. Σήμερα, τέσσερις νέοι με αυτισμό επισκέπτονται τη

μονάδα ως πελάτες υπηρεσιών φροντίδας μερικά πρωινά την εβδομάδα. Η επίσημη τιμή είναι 45 ευρώ ανά πελάτη για μισή μέρα και, στις Κάτω Χώρες, οι υπηρεσίες φροντίδας που παρέχονται από μια μονάδα ιχθυοκαλλιέργειας απαλλάσσονται από το ΦΠΑ.

Οι δραστηριότητες έχουν κυρίως χαρακτήρα εργασίας: καθαριότητα, βοήθεια στην αποδέσμευση των νεαρών ψαριών, τάισμα των ψαριών και άλλων ζώων, υποδοχή των ερασιτεχνών ψαράδων, ετοιμασία των ράβδων και των δολωμάτων, απαντήσεις σε ερωτήσεις ερασιτεχνών αλιέων, κλπ. Επίσης, βοηθάνε στον υποκαπνισμό της πέστροφας, δουλεύουν στο λαχανόκηπο ή την καντίνα και ενίοτε, τους μένει χρόνος για ερασιτεχνική αλιεία. Οι δραστηριότητες, όπως συμβαίνει και σε κάθε μονάδα ιχθυοκαλλιέργειας, ποικίλλουν ανάλογα με την εποχή: το καλοκαίρι, δίνεται ιδιαίτερη έμφαση στην ερασιτεχνική αλιεία ενώ το χειμώνα, γίνεται κυρίως η συντήρηση.

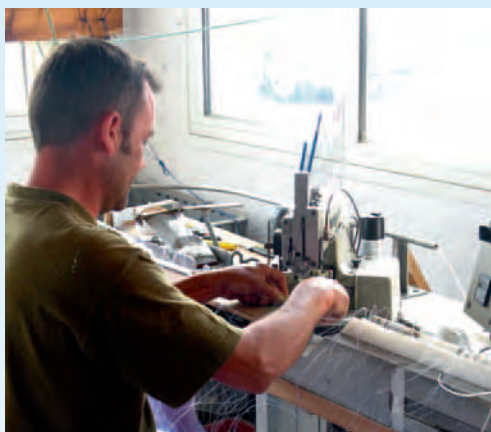
Φιλοδοξία της κας Van Steenis είναι να προσφέρει, μέσω των εργασιών στη μονάδα της ιχθυοκαλλιέργειας, υπηρεσίες φροντίδας και ευκαιρίες για τους νέους αυτούς, που θα συμβάλλουν στην προσωπική τους ανάπτυξη. Θεωρεί ότι η ποιότητα υπερέχει της ποσότητας και, ως εκ τούτου, δέχεται μόνο όσους επισκέπτες μπορεί να δεχτεί για να εξασφαλίσει ένα καλό επίπεδο υπηρεσιών φροντίδας που θα δώσουν τη δυνατότητα σε κάθε επισκέπτη να αναπτύξει τις κοινωνικές του δεξιότητες στο ρυθμό που τους ταιριάζει. Η κα Van Steenis συνεργάζεται στενά με την Ένωση των Αγροκτημάτων Φροντίδας στην Ουτρέχτη για την ανεύρεση επισκεπτών, την αξιολόγηση των εμπειριών τους και τη βελτίωση της ποιότητας των υπηρεσιών φροντίδας στις μονάδες ιχθυοκαλλιέργειας. Η αλληλεπίδραση με τους ερασιτέχνες αλιείς προσφέρει μια πολύτιμη ευκαιρία στους επισκέπτες των μονάδων αυτών να αποκτήσουν κοινωνικές σχέσεις με άλλα άτομα χωρίς ειδικές ανάγκες ενώ οι ερασιτέχνες αλιείς διασφαλίζουν την οικονομική βιωσιμότητα του κέντρου.

Στοιχεία επικοινωνίας: info@forelvisvijverszederik.nl

Το ακόλουθο έργο είναι ακόμη ένα παράδειγμα κοινωνικής ένταξης αλλά, αυτή τη φορά, μέσω πληρωμένης απασχόλησης. Αυτή η επιχείρηση κοινωνικής οικονομίας εκπληρώνει τόσο μια κοινωνική λειτουργία, καθώς προσφέρει σε άτομα με ειδικές ανάγκες την ευκαιρία να

διαδραματίσουν έναν ενεργό ρόλο σε μια υφιστάμενη επιχείρηση στην οποία μπορούν να συνεισφέρουν τις δεξιότητες ή/και τις γνώσεις τους, όσο και μια οικονομική λειτουργία προσφέροντας εισόδημα και θέσεις εργασίας στην περιοχή.

Μεταξύ θάλασσας και στεριάς: η προώθηση της απασχόλησης για αλιείς με ειδικές ανάγκες, Γαλλία



Η ένωση, “Navicule Bleue”, ανέπτυξε, με τη στήριξη της ΟΤΔ Αλιείας *Marennes Oléron*, μια σειρά εργαλείων, συμπεριλαμβανομένης της κατάρτισης και της συμβουλευτικής, προκειμένου να δώσει τη δυνατότητα σε αλιείς που έχουν τραυματιστεί στη θάλασσα να επανενταχθούν στην αγορά εργασίας. Το έργο περιλαμβάνει μια ολοκληρωμένη ανάλυση των αναγκών πρώην αλιέων με ειδικές ανάγκες και τη δημιουργία ευκαιριών απασχόλησης σε προσαρμοσμένες και προστατευμένες συνθήκες στον τομέα της αλιείας και σε άλλες θαλάσσιες δραστηριότητες.

Συστήθηκε μια επιχείρηση κοινωνικής οικονομίας, με τη μορφή προσαρμοσμένου εργαστηρίου (“Atelier des Gens de Mer”), με έξι θέσεις πλήρους απασχόλησης. Η χρηματοδότηση από τον Άξονα 4 χρησιμοποιήθηκε, μεταξύ άλλων, για την αγορά εξοπλισμού προσαρμοσμένου στις ανάγκες των εργαζομένων με ειδικές ανάγκες. Το εργαστήριο παρέχει υπηρεσίες εξειδικευμένου προσωπικού σε πελάτες στο λιμάνι διασφαλίζοντας την κατάλληλη ποιότητα υπηρεσιών και διατηρώντας την επικοινωνία και την ευαισθητοποίηση μεταξύ των πελατών.

Τα κύρια διδάγματα που αποκομίσαμε από αυτό το έργο είναι μεταξύ άλλων:

- > Η ανάγκη για εξειδικευμένη εμπειρογνωμοσύνη για τον προσδιορισμό των αναγκών και των περιορισμών σε σχέση με τον τύπο της αναπηρίας και το κοινωνικό πλαίσιο·
- > Η σημασία εμπλοκής των ίδιων των δικαιούχων ως φορέων αλλαγής·
- > Η ανάγκη για προσαρμοστικότητα, ήτοι συνεχής αξιολόγηση των ικανοτήτων των εργαζομένων προκειμένου να καθοριστεί η απαιτούμενη δομή στήριξης·
- > Η ανάγκη για βιωσιμότητα: ανάπτυξη ενός αυτόνομου οικονομικού μοντέλου και ενός «κοινωνικού επιχειρηματικού σχεδίου».

Επί του παρόντος, μια παρόμοια προσέγγιση εφαρμόζεται σε μεγαλύτερη κλίμακα σε άλλες αλιευτικές περιοχές της Γαλλίας (*Arcachon*), με σκοπό τη δημιουργία 60 θέσεων πλήρους απασχόλησης, συμπεριλαμβανομένης της εργασίας σε τοπικά εκκολαπτήρια, στην επιδιόρθωση διχτυών και σε δραστηριότητες σχετικές με λιμάνια.

Συνολικό κόστος: 89 300 ευρώ, στήριξη από τον Άξονα 4: 30 000 ευρώ

Επικοινωνία: thleques@wanadoo.fr

<http://naviculebleue.com/>

Βρεφονηπιακοί σταθμοί και υπηρεσίες παιδικής φροντίδας

Η παροχή υπηρεσιών παιδικής φροντίδας και οι δραστηριότητες με επίκεντρο τα παιδιά αποτελούν κάτι περισσότερο από μια επιχειρηματική ευκαιρία καθώς συμβάλλουν εν πολλοίς στη βελτίωση της ποιότητας της ζωής στις αλιευτικές περιοχές. Επίσης, αποτελούν βασικό στοιχείο που δίνει τη δυνατότητα σε μέλη της κοινότητας και,

κυρίως σε γυναίκες, να έχουν πρόσβαση στην κατάρτιση και την απασχόληση. Το μεγάλο οικονομικό όφελος μιας ευέλικτης υπηρεσίας παιδικής φροντίδας έγκειται στο γεγονός ότι έχει τη δυνατότητα να δημιουργήσει απασχόληση, αυξάνοντας τα ποσοστά γυναικείας απασχόλησης και, όπως θα δούμε στο παρακάτω παράδειγμα, να συμπληρώσει τις τουριστικές και ψυχαγωγικές δραστηριότητες ενισχύοντας τη συνοχή της τοπικής κοινότητας.

Παιδικός σταθμός και κλειστός παιδότοπος περιπέτειας “Little Rascals” ('Οι μικροί κατεργάρηδες'), Ιρλανδία

Ο παιδικός σταθμός και ο κλειστός παιδότοπος περιπέτειας ‘Little Rascals’ στην πόλη Μάλοου, Περιφέρεια Κόρκ (Ιρλανδία) αποτελεί παροχή που δημιουργήθηκε από επιχειρηματίες και απευθύνεται τόσο στους κατοίκους της περιοχής όσο και στους επισκέπτες της. Προσφέρει τακτικές υπηρεσίες φροντίδας παιδιών σε μέλη της περιοχής καθώς και έναν κλειστό παιδότοπο με «μαλακό» εξοπλισμό όπως λίκνες με μπάλες, τσουλήθρες και πλαίσια αναρρίχησης για την ψυχαγωγία παιδιών από 6 μηνών έως 12 ετών. Το κέντρο δίνει ιδιαίτερη έμφαση στην ανάπτυξη προσφέροντας πρόσβαση στα παιδιά με ειδικές ανάγκες και διοργανώνοντας μια σειρά εργαστηρίων και δραστηριοτήτων με σκοπό τη μύηση των παιδιών στη μουσική και το χορό. Επίσης, στο χώρο υπάρχει και μια «μαλακή» ζώνη για μπάσκετ και ποδόσφαιρο για τα μεγαλύτερα παιδιά.

Η τοπική ΟΤΔ του LEADER, «Blackwater Resource Development Ltd.», στήριξε τη δημιουργία του κέντρου αυτού προσφέροντας επιχειρηματική καθοδήγηση και συμβουλευτική, προώθηση και διαφήμιση καθώς και μια ενίσχυση υπό μορφή κεφαλαίου. Πράγματι, το έργο συμπλήρωσε την τοπική στρατηγική της ΟΤΔ Αλιείας, καλύπτοντας το κενό που υπήρχε στην παροχή υπηρεσιών παιδικής φροντίδας. Επίσης, η ΟΤΔ Αλιείας αποκόμισε ισχυρά κοινωνικά και οικονομικά οφέλη για την περιοχή, όπως ένας θετικός αντίκτυπος στον τουρισμό.

Ο παιδότοπος περιπέτειας “Little Rascals” συμπληρώνει φέτος έξι χρόνια λειτουργίας. Απασχολεί 10 υπαλλήλους και μπορεί να φιλοξενήσει έως και 250 παιδιά συγχρόνως. Ο παιδότοπος προωθείται από τις εθνικές και περιφερειακές τουριστικές αρχές ως «η καλύτερη έκπληξη για παιδιά και γονείς» και θεωρείται ότι καθιστά την περιοχή πολύ πιο ελκυστική για τους τουρίστες. Όσον αφορά τις ντόπιες οικογένειες, πάνω από 400 οικογένειες χρησιμοποιούν συστηματικά τις υπηρεσίες της επιχείρησης και χάρη στο χώρο όπου οι ενήλικες μπορούν να περάσουν το χρόνο τους όσο απασχολούνται τα παιδιά τους, ο παιδότοπος έχει μετεξελιχθεί σε κοινωνικό κέντρο της κοινότητας.

Στο πέρασμα των χρόνων, το LEADER στην Ιρλανδία στήριξε πολλούς κοινοτικούς και ιδιωτικούς παιδότοπους και κέντρα περιπέτειας που απευθύνονται τόσο σε οικογένειες όσο και σε παιδιά. Τα έργα αυτά έχουν σημαντικό οικονομικό όφελος αλλά, βάσει στοιχείων, ενισχύουν και το ομαδικό πνεύμα της κοινότητας.

Συνολικό κόστος: 130 000 ευρώ. Επιδότηση από το Leader: 65 000 ευρώ (50%) στο πλαίσιο του μέτρου που αφορά τον τοπικό τουρισμό

www.avondhubblackwater.com και www.littlerascals.ie

Κοινοτική συνοχή

Λόγω της ολοένα και μεγαλύτερης διαφοροποίησης της οικονομίας, οι κοινότητες σπάνια πλέον απολαμβάνουν τους κοινωνικούς δεσμούς που οφείλονταν στην κοινή εξάρτηση από έναν μόνο τομέα, όπως η αλιεία ή η γεωργία. Επιπλέον, καθώς η κινητικότητα αυξάνεται και η μετανάστευση γίνεται συχνό φαινόμενο, οι νεοαφιχθέντες, που συνήθως δεν έχουν προηγούμενους δεσμούς με μέλη της κοινότητας, αυξάνονται σε πολλές περιοχές. Παρόλα αυτά, δεν πρέπει να υποτιμάται η σημασία της συνοχής της τοπικής κοινότητας και ενός κοινού αισθήματος ταυτότητας.

Αυτό ισχύει κυρίως στις αλιευτικές περιοχές, όπου οι κοινότητες χάνουν ολοένα και περισσότερο την επαφή με την αλιευτική κληρονομιά τους. Πράγματι, οι συνεκτικές τοπικές κοινότητες που γνωρίζουν τις παραδόσεις

και την κληρονομιά τους και είναι περήφανες γι' αυτές, είναι σε καλύτερη θέση να κινητοποιήσουν τους πόρους που διαθέτουν οι περιοχές τους και να επωφεληθούν από το κοινωνικό κεφάλαιο δημιουργώντας ενδιαφέρουσες, ευχάριστες και φιλικές περιοχές για τους κατοίκους και τους επισκέπτες.

Υπάρχουν πολλά που μπορούν να κάνουν οι ΟΤΔ Αλιείας για να ενισχύσουν τη συνοχή της τοπικής κοινότητας, όπως η προώθηση των έργων που συγκεντρώνουν ομάδες διαφορετικών συμφερόντων γύρω από έναν κοινό στόχο. Εντούτοις, η διαδικασία ενδυνάμωσης των δεσμών της τοπικής κοινωνίας μπορεί να ξεκινήσει προσφέροντας ένα χώρο συνάντησης και αλληλεπίδρασης στα μέλη της κοινότητας. Τα έργα αυτά ξεκινάνε συχνά σε εθελοντική βάση και μπορούν να μετεξελιχθούν, με το πέρασμα του χρόνου, σε αυτοτελείς, βιώσιμες επιχειρήσεις.

Το 'κοινοτικό' μπαρ, Γαλλία



Από το 2009, το μικρό αγροτικό χωριό Lherm (με πληθυσμό 230 κατοίκους) στη νοτιοδυτική Γαλλία ανέκτησε το δυναμισμό του χάρη στη δημιουργία του μπαρ «Bar à Trucs», ενός ζωντανού μπαρ-εστιατορίου που διαχειρίζεται ένας τοπικός μη κερδοσκοπικός οργανισμός.

Σε ένα χωριό, όπου έκλεισαν σταδιακά όλα τα εμπορικά μαγαζιά, οι κάτοικοι έπρεπε να σκεφτούν αντισυμβατικά προκειμένου να ανακτήσουν αυτό που θεωρούνταν ουσιώδες για τη ζωή του χωριού. Την απάντηση

έδωσε το μπαρ με το όνομα «Bar à Trucs», μια κοινοτική επιχείρηση που προσφέρει μια σειρά υπηρεσιών και δραστηριοτήτων και ένα σημείο για τοπική αλληλεπίδραση.

Το μπαρ «Bar à Trucs» είναι κάτι περισσότερο από ένα απλό μπαρ-εστιατόριο. Έχει εξελιχθεί σε έναν δημοφιλή χώρο ζωντανής μουσικής που φιλοξενεί πολλά τοπικά συγκροτήματα σε ένα πλήρες πρόγραμμα συναυλιών τα Σαββατοκύριακα. Το μπαρ διαθέτει επίσης και ένα πλήρες 'παντοπωλείο' που πουλάει τα βασικά είδη κουζίνας και νοικοκυριού, καθώς και μια σειρά τοπικών προϊόντων που παράγονται σε ακτίνα δέκα μιλίων από το Lherm. Η καθημερινή παράδοση φρέσκου ψωμιού δίνει την ευκαιρία στους ντόπιους να επισκέπτονται συστηματικά το μπαρ συνδυάζοντας την αγορά της μπαγκέτας για το μεσημεριανό τους γεύμα με ένα γρήγορο καφέ, λίγη κουβεντούλα ή διάβασμα εφημερίδας. Στον πάνω όροφο, υπάρχει μια δημόσια βιβλιοθήκη με πρόσβαση στο Διαδίκτυο, που ενισχύει τον πολύ-υπηρεσιακό και κοινοτικό χαρακτήρα του κτιρίου.

Η διαχείριση του μπαρ γίνεται από ένα σύλλογο με τη στήριξη μιας ομάδας εθελοντών, γεγονός που το κατέστησε μια συμμετοχική επιχείρηση. Αυτό, σε συνδυασμό με την πιστή υποστήριξη του δημάρχου και του συμβουλίου του χωριού, θεωρείται ο κύριος λόγος της επιτυχίας του.

Χάρη στην τοπική στήριξη, το μπαρ «Bar à Trucs» έχει γίνει μια επιτυχημένη και βιώσιμη επιχείρηση. Πέραν όλων των κοινωνικών ωφελειών για το χωριό, διαδραματίζει επίσης και έναν πολύτιμο οικονομικό ρόλο διασφαλίζοντας ότι το χωριό επωφελείται από το μεγάλο αριθμό τουριστών που δέχεται κάθε χρόνο και προσφέροντας πλήρη απασχόληση σε τρεις κατοίκους της περιοχής.

Επικοινωνία: baratrucs.lherm46@yahoo.fr

Απόκτηση δεξιοτήτων

Ο πιο σημαντικός πόρος μιας περιοχής είναι οι άνθρωποι της εφόσον, τελικά, αυτοί θα είναι οι πρωταγωνιστές οποιασδήποτε διαφοροποίησης. Ο εφοδιασμός του τοπικού πληθυσμού με τις δεξιότητες που απαιτούνται όχι μόνο για να λειτουργούν αλλά και για να είναι ανταγωνιστικοί σε έναν ταχέως εξελισσόμενο παγκοσμιοποιημένο κόσμο πρέπει να αποτελεί θεμελιώδες στοιχείο κάθε στρατηγικής τοπικής ανάπτυξης.

Στις αλιευτικές κοινότητες, δεν υπήρχε εκ παραδόσεως μεγάλη ανάγκη για υψηλού επιπέδου εκπαίδευση ή ειδικές δεξιότητες στον τομέα της τεχνολογίας πληροφοριών και επικοινωνιών (ΤΠΕ). Ωστόσο, αυτό αλλάζει με την συνεχή αναδιοργάνωση του τομέα. Οι άντρες και γυναίκες αλιείς πρέπει τώρα να ξέρουν κάτι παραπάνω από το απλά να ψαρεύουν. Οι δεξιότητες στους τομείς των επιχειρήσεων, της τεχνολογίας των πληροφοριών και της επικοινωνίας συμβάλλουν στην ανάπτυξη αλιευτικών και συναφών δραστηριοτήτων που είναι επικερδείς και προσαρμοσμένες στη σύγχρονη ζωή: αποδοτικές, βιώσιμες και προσβάσιμες. Λόγω της μείωσης του αριθμού θέσεων εργασίας στον τομέα της αλιείας, πολλοί θα αναγκαστούν να μετακινηθούν σε άλλους τομείς. Συνεπώς, η κατάρτιση που θα δώσει τη δυνατότητα στα άτομα αυτά να πετύχουν σε αυτούς τους διαφορετικούς τομείς δραστηριότητας είναι θεμελιώδους σημασίας για κάθε στρατηγική διαφοροποίησης.

Το ίδιο ισχύει για την κατάρτιση άλλων στην κοινότητα είτε πρόκειται για μεταποιητές, ιδιοκτήτες μαγαζιών ή τουριστικούς πράκτορες. Χρειάζεται μια ποικιλία δραστηριοτήτων κατάρτισης και επαγγελματικής επανπροσαρμογής και, βάσει των χαρακτηριστικών κάθε περιοχής, η εκάστοτε ΟΤΔ Αλιείας πρέπει να εξετάζει τις ανάγκες και τις απαιτήσεις των προγραμμάτων κατάρτισης προκειμένου να αξιοποιεί κατά το μέγιστο τους πόρους της περιοχής της. Πρέπει να σκεφτεί τι είδους έργα κατάρτισης θα προσφέρει στην κοινότητά της, τις απαραίτητες και χρήσιμες δεξιότητες.

Επιχειρηματικές και εξειδικευμένες δεξιότητες

Σε πολλές περιοχές, θα προηγηθεί συχνά δωρεάν ή επιδοτούμενη επιχειρηματική στήριξη στους επιχειρηματίες και τις ΜΜΕ και, εφόσον είναι δυνατό, οι ΟΤΔ Αλιείας πρέπει να γνωρίζουν τι είδους κατάρτιση διατίθεται τοπικά και να ενθαρρύνει τη συμμετοχή σε αυτή. Ανάλογα με τη χώρα, η κατάρτιση αυτή μπορεί να παρέχεται από τοπικά γραφεία απασχόλησης, κολλέγια ή ειδικούς φορείς και θα πρέπει οι ΟΤΔ Αλιείας να οικοδομήσουν και να διατηρήσουν ισχυρούς δεσμούς με αυτούς τους οργανισμούς. Το ακόλουθο παράδειγμα δείχνει πώς οι αλιευτικές περιοχές μπορούν να επωφεληθούν όταν τα μέλη της κοινότητας συμμετέχουν σε εξειδικευμένη κατάρτιση.

Συμβουλευτική στον τομέα της αλιείας, Κάτω Χώρες

Η εταιρεία Εταιρεία Συμβούλων «Post»(Post Consultancy) δεν είναι μια κοινή εταιρεία λογιστικής. Ο κ. Post, 39 ετών, διευθυντής και ιδρυτής της εταιρείας η οποία απασχολεί σήμερα πέντε άτομα, ήταν επαγγελματίας ψαράς επί 13 χρόνια. Το 2007, για να βοηθήσει την οικογενειακή του επιχείρηση που αντιμετώπιζε δυσκολίες (μια αλιευτική εταιρεία με ένα αλιευτικό σκάφος στην κατοχή της), ο κ. Post άφησε τη θάλασσα για να ασχοληθεί με τα λογιστικά θέματα της επιχείρησής του και εκπαιδεύτηκε εκ νέου ως λογιστής. Συμμετείχε σε έναν κύκλο κατάρτισης παράλληλα με τις αλιευτικές του δραστηριότητες και μόλις πήρε στα χέρια το πτυχίο του, το χρησιμοποίησε για να αναδιοργανώσει την οικογενειακή του επιχείρηση.

Ο κ. Post εξηγεί ότι οι αλιείς αφιερώνουν τον περισσότερό τους χρόνο στη θάλασσα, δουλεύοντας σκληρά, ενώ τον λίγο χρόνο που περνάνε στα σπίτια τους, προτιμούν να τον περνάνε με τις οικογένειές τους. Δεν τους ενδιαφέρει πολύ να γίνουν επιχειρηματίες ή να ασχοληθούν με τις μη αλιευτικές πτυχές της επιχείρησής τους (συζητήσεις περί πολιτικής, κανονισμοί, φόροι, λογιστική, κλπ.). Ωστόσο, όλα αυτά τα θέματα έχουν καθοριστική σημασία για την καθημερινότητα των αλιέων τώρα καθώς επηρεάζουν σημαντικά και άμεσα το μέλλον της βιομηχανίας τους.

Αφού έσωσε την αλιευτική οικογενειακή επιχείρηση από την χρεοκοπία και την επανέφερε σε υγιή τροχιά, ο κ. Post την πούλησε ένα χρόνο αργότερα και, από το 2007, προσφέρει λογιστικές και επιχειρηματικές υπηρεσίες σε αλιευτικές εταιρείες και εργαζόμενους. Οι υπηρεσίες αυτές συνολικά αποτελούν το 60% του κύκλου εργασιών του. Οι μοναδικές γνώσεις του για τον τομέα του προσφέρουν ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα καθώς μιλάει την ίδια γλώσσα με τους πελάτες του. Έτσι, δεν χρειάζεται να σπαταλούν χρόνο εξηγώντας τις ποσοστώσεις, τις αλιευτικές ζώνες, τη νομοθεσία περί αλίευσης, κλπ. Άλλωστε, κατανοεί τις δυσκολίες που υπάρχουν στη λογιστική των αλιευτικών σκαφών που φέρουν σημαίες διαφορετικών κρατών.

Προκλήσεις

Φυσικά, κάποιος δεν πρέπει να υποτιμάει τις απαιτήσεις των νέων αυτών δραστηριοτήτων. Πέραν της ανάγκης προσαρμογής σε ένα πολύ διαφορετικό τρόπο ζωής με συγκεκριμένο ωράριο εργασίας, ένας λογιστής, για παράδειγμα, πρέπει να κοιτάει τη λεπτομέρεια, να είναι πρόθυμος να ενημερώνεται συνεχώς σχετικά με τις συνεχείς αλλαγές στη νομοθεσία και να σπουδάσει για να αποκτήσει το σχετικό δίπλωμα! Χρειάζεται επίσης ένα χώρο γραφείου, εξοπλισμό όπως υπολογιστές και τηλέφωνα και το κατάλληλο λογισμικό λογιστικής, ένα μη αμελητέο κόστος.

Σήμερα, ο κ. Post παραμένει προσηλωμένος στην αλιευτική βιομηχανία και διατηρεί στενές επαφές με τους πρώην συναδέλφους τους αφού προσπαθεί να εξυπηρετεί τα συμφέροντά τους.

www.post-consultancy.nl

Οι ΟΤΔ Αλιείας πρέπει επίσης να είναι προνοητικές στον προσδιορισμό και την ανάλυση των ελλείψεων στην κατάρτιση που διατίθεται σε μια περιοχή και, εφόσον κρίνεται απαραίτητο, να προβαίνει στην πλήρωση των ελλείψεων αυτών είτε αναζητώντας ένα διαχειριστή του έργου που διαθέτει τις δεξιότητες και τον ενθουσιασμό για να δώσει μακροπρόθεσμες λύσεις, είτε αναθέτοντας σε ένα κέντρο ή άτομο να προσφέρει μια ειδική κατάρτιση. Παρακάτω, παρατίθεται μια σειρά παραδειγμάτων που μπορούν να αποτελέσουν πηγή έμπνευσης για τις ΟΤΔ Αλιείας.

Η ΤΠΕ

Η εφαρμογή της ΤΠΕ παρέχει στις περιφέρειες μια τεράστια ευκαιρία αποτελεσματικού ανταγωνισμού, και, συνεπώς, οικονομικής ανάπτυξης. Η κατάρτιση σε θέματα ΤΠΕ είναι ένα μέσο ανάπτυξης δεξιοτήτων, ικανότητας και εμπιστοσύνης (προσφέροντας νέες ευκαιρίες απασχόλησης) για την αξιοποίηση και χρήση αυτής της σύγχρονης τεχνολογίας.

Κατάρτιση σε θέματα υπολογιστών για συλλέκτες οστρακοειδών, Ισπανία

Ο αλιευτικός σύλλογος *Cofradía*, στο Barqueiro-Bares, στη Γαλικία, έλαβε μια επιδότηση από την τοπική ΟΤΔ Αλιείας προκειμένου να παρέχει κατάρτιση σε θέματα ΤΠΕ σε συλλέκτες οστρακοειδών δίνοντας τους έτσι τη δυνατότητα να συμμετέχουν πιο ενεργά στην εμπορία και πώληση του προϊόντος τους.

Η δυνατότητα πλοήγησης στο διαδίκτυο, για παράδειγμα, και μεταφόρτωσης και συμπλήρωσης εντύπων πώλησης και παράδοσης κρίθηκε ζωτικής σημασίας γιατί, μέχρι τότε, οι συλλέκτες οστρακοειδών εξαρτιόνταν από έναν ενδιάμεσο που ήταν παρών στον *Cofradía*.

Ο κύκλος μαθημάτων τους εφοδίασε με τις βασικές δεξιότητες σε υπολογιστές και το πληκτρολόγιο και τους έκανε μια εισαγωγή στο Word, δίνοντάς τους τη δυνατότητα να συντάσσουν επιστολές, να δημιουργούν πίνακες και να αποθηκεύουν πληροφορίες. Επίσης, τους προσέφερε βασική κατάρτιση στη χρήση του διαδικτύου καθιστώντας ευχερή την πρόσβασή των συμμετεχόντων σε πληροφορίες όπως τα σχέδια τοπικής διαχείρισης και τη μεταφόρτωση εγγράφων όπως τα έντυπα παράδοσης που συμπληρώνονται κατά την πρώτη πώληση.

Συνολικό κόστος 2 450 ευρώ, χρηματοδοτούμενο εξ ολοκλήρου από την ΟΤΔ Αλιείας.

Στοιχεία επικοινωνίας: gac1@accioncosteira.es

Στοχευμένα μαθήματα

Βάσει της ανάλυσης αναγκών, οι ΟΤΔ Αλιείας ίσως κρίνουν σκόπιμη την παροχή ειδικής κατάρτισης (π.χ. για άντρες και γυναίκες αλιείς) είτε αυτή αφορά μαθήματα σε ΤΠΕ είτε όχι. Η κατάρτιση αυτή μπορεί να περιλαμβάνει απλά μαθήματα που προσφέρουν τις βασικές,

πλην όμως ουσιαστικές δεξιότητες ή πιο ολοκληρωμένα πακέτα κατάρτισης.

Για περισσότερη καθοδήγηση των ΟΤΔ Αλιείας σχετικά με το ρόλο που μπορούν να διαδραματίσουν με σκοπό την ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού της περιοχής τους βλ. Κεφάλαιο 3, Ενότητα 3.2.

Μαθήματα για αλιείς που επιθυμούν να εργαστούν στον τομέα του τουρισμού, Φινλανδία



Οι αλιείς στη βορειοανατολική Φινλανδία γνώριζαν ότι μπορούσαν να αποκτήσουν επιπλέον εισόδημα μέσω της διαφοροποίησής τους προς τον τουρισμό αλλά στερούνταν των δεξιοτήτων και γνώσεων που θα τους επέτρεπαν να το πετύχουν. Από την πλευρά τους, οι ΟΤΔ Αλιείας επικοινωνήσαν με το γραμματέα τουρισμού της πόλης Sodankylä και, βάσει των αποτελεσμάτων μιας έρευνας και μιας σειράς συναντήσεων μεταξύ αλιέων, τοπικών αρχών και ΟΤΔ Αλιείας, σχεδιάστηκε ένας κύκλος μαθημάτων για να ικανοποιήσει τις ειδικές τους ανάγκες.

Έτσι, προσφέρθηκαν εφτά μαθήματα διάρκειας 1 έως 4 ημερών που κάλυπταν θέματα όπως απαραίτητη τεκμηρίωση ασφαλείας, πρώτες βοήθειες και χειρισμός ενός σκάφους με τουρίστες. Μετά την ολοκλήρωση των μαθημάτων, οι 14 συμμετέχοντες αλιείς έλαβαν την άδεια να μεταφέρουν τουρίστες στα σκάφη τους.

Επίσης, διοργανώθηκε κατάρτιση σε θέματα εξυπηρέτησης πελατών και της δημιουργίας ενός τουριστικού πακέτου που θα βοηθήσει τους αλιείς να κατανοήσουν και να αναπτύξουν βιώσιμες επιχειρηματικές δραστηριότητες, προσαρμοσμένες στα χαρακτηριστικά των ομάδων τουριστών που στοχεύονταν. Αυτή η φάση προέβλεπε τόσο ομαδική εργασία όσο και μεμονωμένες μελέτες και εξατομικευμένη στήριξη προκειμένου να δοθεί η δυνατότητα στους αλιείς να ανταλλάξουν ιδέες και να λάβουν ανατροφοδότηση σχετικά με επιχειρηματικές ιδέες που δεν ήθελαν να μοιραστούν με δυνητικούς ανταγωνιστές.

Τέλος, το έργο συμπεριλάμβανε επισκέψεις μελέτης σε επιτυχημένες καθώς και λιγότερο επιτυχημένες επιχειρήσεις της περιοχής. Έτσι, οι αλιείς είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν 'από πρώτο χέρι' τον τρόπο λειτουργίας τουριστικών επιχειρήσεων και να πραγματοποιήσουν επαφές που θα μπορούσαν να τους παραπέμψουν πελάτες.

Συνολικό κόστος: 78 000 ευρώ. Στήριξη από τον Άξονα 4: 70 200 ευρώ (90%)

Διαχειριστής του έργου: Τοπική αρχή της Sodankylä

Κύρια διδάγματα

- > Οι δραστηριότητες που παρέχουν κοινωνικά οφέλη μπορούν να είναι και κερδοφόρες! Ενίστε, πρέπει να συνδυάζονται με συμπληρωματικές δραστηριότητες προκειμένου να διασφαλιστεί οικονομική βιωσιμότητα (Εκτροφείο πέστροφας Rainbow, «Little Rascals»).
- > Οι άνθρωποι είναι το μεγαλύτερο «κεφάλαιο» των αλιευτικών περιοχών. Επενδύστε προσφέροντάς τους τις δεξιότητες να διαφοροποιήσουν τις περιοχές τους (ποικιλία μαθημάτων).
- > Ενθαρρύνετε τους δυνητικούς διαχειριστές των έργων και άλλους ενδιαφερόμενους φορείς να σκεφτούν λύσεις που ανταποκρίνονται στις ειδικές ανάγκες της κοινότητας (πακέτο μαθημάτων σε θέματα τουρισμού για τους αλιείς, Φινλανδία).
- > Να έχετε φαντασία! Μετατρέψτε τις 'αδυναμίες' σε ευκαιρίες (ψυχαγωγικές δραστηριότητες και περίθαλψη για τους ηλικιωμένους, αξιοποιήστε την εμπειρία των αλιέων με ειδικές ανάγκες αντί να τους αφήσετε να γίνουν προστατευόμενα μέλη).
- > Μη ξεχνάτε τα θεμελιώδη στοιχεία των επιχειρήσεων: όλες οι επιχειρήσεις, είτε κερδοσκοπικές είτε όχι, πρέπει να είναι βιώσιμες για να επιβιώσουν. Πιο συγκεκριμένα, όσον αφορά την παροχή των κοινωνικών υπηρεσιών, οι διαχειριστές των έργων δεν πρέπει να αγνοούν τα βασικά στοιχεία μιας ορθής οικονομικής διαχείρισης (το «κοινοτικό» μπαρ).

3. Βασικά βήματα εφαρμογής μιας στρατηγικής διαφοροποίησης

3.1 Εισαγωγή

Το κεφάλαιο αυτό παρουσιάζει τα συγκεκριμένα βήματα που πρέπει να ακολουθήσουν οι ΟΤΔ Αλιείας για να προωθήσουν μια διαδικασία διαφοροποίησης που είναι βιώσιμη από οικονομική, κοινωνική και περιβαλλοντική άποψη.

Όταν αναφερόμαστε σε μια «στρατηγική διαφοροποίησης», δεν εννοούμε απλά όσα γράφονται στην πρόταση για χρηματοδότηση από τον Άξονα 4. Αυτό πρέπει πάντα να είναι το σημείο εκκίνησης, πλην όμως θα περιγράφεται πάντα γενικόλογα προκειμένου να διασφαλιστεί η λειτουργική ευελιξία. Με τον όρο στρατηγική, εννοούμε απλά ότι οι δραστηριότητες που αναλαμβάνει η ΟΤΔ Αλιείας για να στηρίξει τη διαφοροποίηση πρέπει να είναι καλά προγραμματισμένες, συστηματικές και εστιασμένες σε σαφείς προτεραιότητες.

Μια τέτοια στρατηγική πρέπει να λαμβάνει υπόψη της μια σειρά άρρηκτα συνδεδεμένων στοιχείων που μπορούν να κατηγοριοποιηθούν με διάφορους τρόπους. Για να προσφέρουμε ένα απλό λειτουργικό πλαίσιο στις ΟΤΔ Αλιείας, εντοπίσαμε **πέντε τομείς**, οι οποίοι πρέπει να καλύπτονται προκειμένου να εξασφαλιστεί μια καλή στρατηγική διαφοροποίησης.

Μολονότι οι ΟΤΔ Αλιείας πρέπει να ξεκινήσουν αποσαφηνίζοντας τις βασικές ιδέες της διαφοροποίησης και προσδιορίζοντας τους ανθρώπους που κρύβονται πίσω από αυτές, όλοι αυτοί οι τομείς αλληλεπιδρούν μεταξύ τους και πρέπει να **λαμβάνονται υπόψη μαζί**.

Ιδέες. Ποιοι είναι οι κύριοι στόχοι και προτεραιότητες της διαφοροποίησης; Ποιες είναι οι κοινές παράμετροι ή τα ενοποιητικά θέματα που διασφαλίζουν ότι οι πόροι θα αφιερωθούν στις παρεμβάσεις με τα μεγαλύτερα πολλαπλασιαστικά οφέλη; Ποιοι είναι οι τοπικοί πόροι και δραστηριότητες με το μεγαλύτερο δυναμικό; Ποιος είναι ο καλύτερος τρόπος για να ενθαρρύνετε ένα δημιουργικό τρόπο σκέψης και νέες ιδέες έργων;

Άνθρωποι. Ποιοι είναι οι βασικοί παράγοντες – οι πρωταθλητές των έργων, οι διαχειριστές, οι φορείς διευκόλυνσης, οι χρηματοδότες και οι χρήστες; Πώς μπορείτε να διασφαλίσετε ότι οι βασικές ομάδες π.χ. αλιείς, γυναίκες και νέοι θα συμμετέχουν και θα επωφεληθούν;

Συντονισμένη στήριξη. Ποιες μορφές και συνδυασμοί στήριξης είναι οι καταλληλότεροι σε κάθε πλαίσιο; Ποιος πρέπει να κάνει τι και πώς μπορείτε να διασφαλίσετε ότι οι ενέργειες θα ενδυναμώνονται και δεν θα έρχονται σε σύγκρουση μεταξύ τους;

Χρονοδιάγραμμα. Πότε πρέπει να γίνονται οι διάφορες παρεμβάσεις, σε ποια σειρά, ποιο είναι το ημερολόγιο και η χρονική κλίμακα των παρεμβάσεων;

Τόπος. Ποιες είναι οι καταλληλότερες τοποθεσίες για τις νέες δραστηριότητες εντός της περιοχής (λαμβάνοντας υπόψη την προσβασιμότητα, την υποδομή και τις τοπικές παροχές);

3.2 Τι ρόλο θα διαδραματίσουν οι ΟΤΔ Αλιείας;

Το πεδίο δράσης και το εύρος λειτουργιών των ΟΤΔ Αλιείας εξαρτάται εν πολλοίς από το τοπικό πλαίσιο και κυρίως, τον προϋπολογισμό τους, τον αριθμό και τις δεξιότητες του μόνιμου προσωπικού τους, τη θέση τους στα συστήματα τοπικής διακυβέρνησης, την ύπαρξη άλλων τοπικών φορέων και τους εθνικούς ή περιφερειακούς κανονισμούς. Με εξαίρεση ορισμένες περιοχές, όπου οι ΟΤΔ Αλιείας λειτουργούν σχεδόν απομονωμένες, οι ΟΤΔ Αλιείας πρέπει πάντα να εργάζονται προς την ίδια κατεύθυνση και, εάν είναι δυνατό, σε συνεργασία με άλλους τοπικούς οργανισμούς. Σε κάθε περίπτωση, ωστόσο, οι ΟΤΔ Αλιείας είναι κάτι περισσότερο από ένα απλό αποκεντρωμένο γραφείο χορήγησης επιδοτήσεων.

Ιδέες: πυροδοτούν αλλαγές

Εάν μια ΟΤΔ Αλιείας επιθυμεί πραγματικές αλλαγές, πρέπει να χτίσει ένα κοινό όραμα για το είδος διαφοροποίησης που θέλει να προαγάγει στα επόμενα 5-10 χρόνια και να διασφαλίσει μια συμφωνία (γραφτή ή προφορική) σχετικά με τον τρόπο επίτευξής του. Ειδικά, ενδέχεται να επικρατήσει η αρχή «ο πρώτος αφιχθείς εξυπηρετείται πρώτος» με έργα που προτείνονται από τους «συνήθεις ύποπτους» και για συνήθη έργα ή έργα αποστροφής κινδύνων. Οι πραγματικές αλλαγές απαιτούν όραμα και συνήθως συνεπάγονται τουλάχιστον δύο συμπληρωματικές διαδικασίες:



> Πρώτον, προϋποθέτουν την «επιστροφή στους δρόμους» και ενίσχυση της δημιουργικότητας και του κοινού διαλόγου με τους τοπικούς ενδιαφερόμενους φορείς που ξεκίνησε όταν αναπτύχθηκε η στρατηγική της ΟΤΔ Αλιείας. Δουλέψτε με τους ανθρώπους, παράγετε ιδέες, χρησιμοποιήστε τομεακές ή θεματικές ομάδες εργασίας, ειδικές ομάδες, προωθήστε τα πραγματικά ή εικονικά τοπικά φόρουμ, πλατφόρμες, επισκέψεις μελέτης, ανταλλαγές και καθοδήγηση. Όλα αυτά αποτελούν δημιουργικά εργαλεία που προωθούν την αμοιβαία γνώση και την ανταλλαγή ιδεών. Συλλάβετε νέες ιδέες και αναθέστε σε ανθρώπους από την περιοχή την υλοποίησή τους. Χρειάζεστε κάτι περισσότερο από μια λίστα υποσχόμενων τομέων ή έργων και αποφάσεων σχετικά με τις γραμμές προϋπολογισμού. Οι ΟΤΔ Αλιείας μπορούν επίσης να επιδιώξουν τον προσδιορισμό:

- Ενός ή δύο βασικών **ενοποιημένων θεμάτων** που έχουν τις ρίζες τους στην ιστορία, το περιβάλλον, την οικονομία ή την κοινωνία της περιοχής, τα οποία μπορούν να μεταφραστούν σε ένα κοινό νήμα μέσω της στρατηγικής διαφοροποίησης
 - Των **τοπικών πόρων και δραστηριοτήτων** με το πλουσιότερο δυναμικό
 - Των δυναμικών **στρατηγικών έργων** (πρωτοπόρα έργα ή έργα φάρος) που όντως πραγματεύονται τα θέματα αυτά και, ιδανικά, έχουν δυνατά πολλαπλασιαστικά και ενοποιητικά αποτελέσματα
 - Των **πilotικών έργων** (τόσο μεμονωμένων όσο και συλλογικών), που αποφέρουν πρόωρα οφέλη τα οποία μπορούν να υποκινήσουν άλλους παρέχοντας απτά αποτελέσματα.
- > Δεύτερον, κοιτάξτε πριν σπεύσετε, να είστε σκληροί και αντικειμενικοί με έναν πραγματικό έλεγχο των ενοποιημένων θεμάτων και των δραστηριοτήτων προτεραιότητας. Οι εργαζόμενοι στην υποστήριξη και οι ενθουσιώδεις παράγοντες μπορεί να παρασυρθούν από τον τομέα που είναι τελευταία στη μόδα αλλά, όπως

είδαμε στο Κεφάλαιο 2, ο ανταγωνισμός είναι μεγάλος σε πολλούς από αυτούς τους δημοφιλείς, ανερχόμενους τομείς. Πρέπει, ωστόσο να πληρούνται ορισμένες προϋποθέσεις για να μπορούν να θεωρηθούν ως μια ρεαλιστική επιλογή διαφοροποίησης. Εάν η ΟΤΔ Αλιείας σας προωθεί τη διαφοροποίηση, πρέπει να σκεφτείτε τους όρους ένταξης σε κάθε νέο τομέα δραστηριότητας. Σχεδιάστε τη στήριξή σας με ολοκληρωμένο

τρόπο προκειμένου να υπερκεράσετε τις πραγματικές δυσκολίες. Με τον καιρό, οι ΟΤΔ Αλιείας θα αποκτήσουν εμπειρία σχετικά με το τι είναι εφικτό σε κάθε τομέα στην περιοχή τους αλλά αρχικά, αξίζει να επενδύσουν σε συμβουλές εμπειρογνομόνων σχετικά με τους όρους ένταξης ιδιωτικών φορέων υλοποίησης έργων, χρησιμοποιώντας διαγράμματα όπως αυτό που παρατίθεται στο παρακάτω παράδειγμα.

Όροι ένταξης στη δραστηριότητα/τον τομέα ¹⁵	Βαθμολογία
Διάκριση του προτεινόμενου προϊόντος/υπηρεσίας	
Μέγεθος απαιτούμενων επενδύσεων	
Μέγεθος/τάσεις της υφιστάμενης/δυναμικής αγοράς	
Βαθμός εσωτερικού και εξωτερικού ανταγωνισμού	
Βαθμός προσβασιμότητας στην αγορά	
Επίπεδο τοπικού ελέγχου τεχνολογίας/παραγωγικής διαδικασίας	
Διαθέσιμες δεξιότητες σε τοπικό επίπεδο	
Νομικοί, διοικητικοί και φορολογικοί φραγμοί	
Ποιότητα συμπληρωματικής υποδομής και υπηρεσιών	
Άλλα: Απαιτούμενη εργασιακή εισροή (χρόνος), εποχικότητα, συμβατότητα με/ δεσμοί με την αλιεία	

Επιπλέον, οι ΟΤΔ Αλιείας οφείλουν να υπολογίσουν τη συνεισφορά των **δημόσιων έργων ή των έργων άνευ εσόδων**, όπως οι επενδύσεις σε υποδομή ή κατάρτιση, στη διαφοροποίηση. Τα μέλη των ΟΤΔ Αλιείας πρέπει να είναι σε θέση να κάνουν το διαχωρισμό μεταξύ των επενδύσεων που αποφέρουν γενικά οφέλη στην περιοχή (π.χ. ευρεία, μη στοχευμένη κατάρτιση στις γλώσσες ή τις γνώσεις υπολογιστή) και αυτών που δημιουργούν πραγματικά συνθήκες διαφοροποίησης και προωθούν την πραγματική αλλαγή (π.χ. κατάρτιση ειδικά προσαρμοσμένη στις σαφώς καθορισμένες ανάγκες του έργου διαφοροποίησης). Σε αυτό το πλαίσιο, μπορούν να φανούν χρήσιμες οι επαγγελματικές συμβουλές και η κατάρτιση για τα μέλη των ΟΤΔ Αλιείας.

Όταν προσδιοριστεί το επίκεντρο μιας στρατηγικής διαφοροποίησης, η ΟΤΔ Αλιείας πρέπει να επικοινωνήσει σαφή μηνύματα μέσω μιας αποτελεσματικής εσωτερικής και εξωτερικής εκστρατείας επικοινωνίας. Εάν η ΟΤΔ Αλιείας δεν διαθέτει προσωπικό με αυτές τις δεξιότητες, πρέπει να εξετάσει το ενδεχόμενο στρατολόγησης της στήριξης εξειδικευμένων επαγγελματιών στο χώρο του σχεδιασμού, της προώθησης και του τοπικού σήματος, που μπορούν να συμβάλουν στην ενίσχυση του αντίκτυπου.

¹⁵ Το 'Agro Campus Ouest' έχει εκδώσει μια σειρά χρήσιμων οδηγιών που ταξινομούν τους όρους εισόδου των αλιείων σε ορισμένες στενά συνδεδεμένες δραστηριότητες, ενώ συνεχίζουν παράλληλα το ψάρεμα: «Guide des Activités de Pêche et de Conchyliculture en Bretagne και Diversification des Activités de Pêche en Bretagne» (Οδηγός δραστηριοτήτων για την αλιεία και τα οστρακοειδή στη Βρετάνη και Διαφοροποίηση των δραστηριοτήτων στη Βρετάνη).

Δυνητικά εργαλεία

- > Πλήρης αξιοποίηση του συμβουλίου λήψης αποφάσεων και της εταιρικής σχέσης με σκοπό την επιστροφή της υποστήριξης των τοπικών αρχών στο μονοπάτι που επιλέχθηκε·
- > Συμφωνία γύρω από **ενωτικά θέματα**, δυνητικά **στρατηγικά έργα** και **πilotικά έργα**·
- > Θεματικές ή γεωγραφικές συναντήσεις των ενδιαφερόμενων παραγόντων και ομάδες εργασίας χρησιμοποιώντας διάφορες διαδραστικές τεχνικές (προγραμματισμός σεναρίων, μελλοντικός διάλογος, κλπ.)·
- > Η επιλογή των πολλά υποσχόμενων τομέων, υποτομέων και δραστηριοτήτων που παρουσιάζουν ευκαιρίες ή κενά προς πλήρωση (λαμβάνοντας υπόψη θέματα όπως το «φαινόμενο μη αποδοτικής δαπάνης» και παραδοσιακούς και ανερχόμενους τομείς που αναφέρονται στο Κεφάλαιο 1)·
- > Συμβουλές από εμπειρογνώμονες ή/και επιχειρηματίες σε διάφορους τομείς σχετικά με τους όρους ένταξης σε ορισμένους καιρικούς τομείς και το δυναμικό της αγοράς·
- > Η συμμετοχή των επαγγελματιών στο σχεδιασμό και την τοπική προώθηση με σκοπό την ανάπτυξη μιας στρατηγικής επικοινωνίας·
- > Η συμμετοχή των τοπικών ΜΜΕ (άρθρα στον τοπικό Τύπο, συνεντεύξεις στο τοπικό ραδιόφωνο ή τηλεόραση, ΜΜΕ στο Διαδίκτυο) με σκοπό να ενθαρρύνουν δυνητικούς φορείς υλοποίησης έργων·
- > Κιόσκια πληροφόρησης που διοργανώνουν οι ΟΤΔ Αλιείας σε τοπικές εκδηλώσεις·
- > Συντάξτε (ή ζητήστε από τους δικαιούχους να συντάξουν) μια μικρή περιγραφή του έργου (μελέτη περίπτωσης) σε απλή, μη τεχνική γλώσσα·
- > Δημιουργία μιας βάσης δεδομένων με φωτογραφίες, ταινίες και άλλο οπτικό υλικό σχετικό με τα έργα.

Άνθρωποι: οι μοχλοί διαφοροποίησης

Οι άνθρωποι είναι **ο πιο σημαντικός** πόρος σε όλες τις τοπικές στρατηγικές διαφοροποίησης. Μολονότι οι νέες ιδέες αποτελούν το έναυσμα για μια επιτυχημένη στρατηγική διαφοροποίησης, χωρίς ανθρώπους με κίνητρο που θα τις κάνουν πράξη, δεν θα οδηγήσουν σε πραγματικά, ενεργά και βιώσιμα έργα. Η ΟΤΔ Αλιείας συμβάλλει καθοριστικά προσδιορίζοντας, συμβουλεύοντας, υποκινώντας, καταρτίζοντας και βοηθώντας τους δικαιούχους των έργων και τους εργαζόμενους, οι οποίοι θα οδηγήσουν σε μια πραγματική διαφοροποίηση.

Αυτοί οι άνθρωποι, οι επιχειρηματίες και οι εργαζόμενοι χρειάζονται τις κατάλληλες δεξιότητες για να μπορέσουν να πετύχουν τη διαφοροποίηση και να φέρουν εις πέρας βιώσιμες δράσεις. Όλες οι ΟΤΔ Αλιείας δεν διαθέτουν τους πόρους και τις δεξιότητες που απαιτούνται για

να παρέχουν επιχειρηματική στήριξη ή κατάρτιση απευθείας στους δικαιούχους των έργων και δεν εναπόκειται στις ΟΤΔ Αλιείας να παρέχουν γενική επαγγελματική κατάρτιση στην περιοχή. Ωστόσο, πολύ συχνά, οι ΟΤΔ Αλιείας είναι στην καταλληλότερη θέση για να προωθήσουν μια **στρατηγική προσέγγιση για τους ανθρώπινους πόρους**. Μπορεί επίσης να προβεί σε μια ανάλυση και επισκόπηση τόσο της τοπικής ζήτησης για δεξιότητες, τη διαθέσιμη προσφορά και τις ανάγκες της περιοχής, και κυρίως τα ελλείμματα που πρέπει να πληρωθούν για μια πετυχημένη διαφοροποίηση.

Η ΟΤΔ Αλιείας μπορεί επίσης να διαδραματίσει έναν ουσιαστικό ρόλο στη βελτίωση της αντιστοίχισης των αναγκών κατάρτισης και της προσφοράς ενεργώντας ως **διαμεσολαβητής** μεταξύ του τοπικού πληθυσμού, των υφιστάμενων οργανισμών κατάρτισης και επιχειρη-

ματικής στήριξης και των εργοδοτών. Υπάρχουν πολλές δυνατότητες, π.χ. η ίδια η ΟΤΔ Αλιείας μπορεί να σχεδιάσει ένα έργο κατάρτισης, να προσλάβει έναν εκπαιδευτή και να οργανώσει την κατάρτιση μόνη της. Ειδάλως, μπορεί να συνεργαστεί με έναν τοπικό οργανισμό κατάρτισης ή/και ένα ΜΚΟ, ο οποίος μπορεί να υποβάλει αίτηση στην ΟΤΔ Αλιείας.

Η εμπειρία δείχνει ότι οι ομάδες τοπικής δράσης παρέχουν, συνήθως, τρεις κύριους τύπους κατάρτισης:

- > δημιουργία ικανοτήτων για την τοπική ανάπτυξη (για ομάδες της τοπικής κοινότητας και τις ΟΤΔ Αλιείας)·
- > ειδικά σχεδιασμένη επιχειρηματική κατάρτιση· και
- > κατάρτιση για την απόκτηση των ειδικών και γενικών δεξιοτήτων που απαιτούνται για τους ανερχόμενους τομείς και τις δραστηριότητες.

Η προτεραιότητα, η πραγματική προστιθέμενη αξία των ΟΤΔ Αλιείας σε όλες αυτές τις περιπτώσεις, δεν έγκειται στο να πληρώσει κενά σε συνήθη μαθήματα αλλά στο να σχεδιάσει διαδοχικές προσεγγίσεις ενεργού μάθησης προσαρμοσμένες στις πραγματικές ανάγκες διαφοροποίησης της περιοχής και των έργων της.

Ποιες είναι οι ομάδες προτεραιότητας για τις παρεμβάσεις των ΟΤΔ Αλιείας στους ανθρώπινους πόρους;

Πρώτα απ' όλα οι **αλιείς**. Ένας από τους βασικούς στόχους όλων των στρατηγικών διαφοροποίησης στις αλιευτικές περιοχές είναι να διασφαλίσουν ότι οι αλιείς θα έχουν κεντρικό ρόλο και θα αποκομίσουν οφέλη από τις οικονομικές αλλαγές, τις νέες ευκαιρίες και δραστηριότητες. Οι αλιείς διαθέτουν έναν πλούτο γνώσεων σχετικά με τη θάλασσα και τη ναυτική τέχνη, το παράκτιο περιβάλλον και τους θαλάσσιους πόρους, αλλά το δυναμικό

αυτής της γνώσης και η ευρύτερη συνάφειά της συχνά δεν αναγνωρίζεται αλλά υποτιμάται. Η αξιοποίηση του δυναμικού αυτού απαιτεί γνώσεις στην ανάπτυξη έργων, την επιχειρηματικότητα, την εμπορία, τις πελατειακές σχέσεις, την ασφάλεια των επιβατών, την τεχνολογία των πληροφοριών, τις γλώσσες και άλλες ειδικές και γενικές δεξιότητες τις οποίες οι αλιείς δεν διαθέτουν ή δυσκολεύονται να αποκτήσουν.

Η δεύτερη ομάδα είναι οι ντόπιες **γυναίκες**, δηλαδή οι γυναίκες ή σύντροφοι των αλιέων και άλλες γυναίκες που απασχολούνται στον τομέα της αλιείας ή σε άλλες βοηθητικές δραστηριότητες (όπως επεξεργασία, συλλογή οστρακοειδών, επιδιόρθωση διχτύων αλιείας, κλπ.). Στην τελευταία δραστηριότητα απασχολούνται πολλοί εργαζόμενοι μερικής απασχόλησης, στους οποίους η ανάπτυξη επιπρόσθετων δραστηριοτήτων μπορεί να προσφέρει μια δυνατότητα συμπλήρωσης του εισοδήματός τους και βελτίωσης της οικονομικής τους ασφάλειας. Οι γυναίκες και σύντροφοι των αλιέων εργάζονται συνήθως χωρίς να αμείβονται, διοικώντας και στηρίζοντας της μικρής κλίμακας αλιευτικές δραστηριότητες των συζύγων τους, συμβάλλοντας έτσι καθοριστικά στην επιβίωσή τους. Οι γυναίκες αυτές αναλαμβάνουν συχνά την πρωτοβουλία να διαφοροποιηθούν και να ασχοληθούν με σχετικές δραστηριότητες όπως η απευθείας πώληση, η επεξεργασία μικρής κλίμακας, η εστίαση, τα εστιατόρια και η διαμονή, οι πολιτιστικές και κοινωνικές υπηρεσίες. Η στήριξη αυτής της μετάβασης μέσω ειδικά σχεδιασμένης στήριξης και κατάρτισης με σκοπό την αύξηση της αυτοπεποίθησης, την ανάπτυξη επιχειρηματικών ικανοτήτων και άλλων ειδικών και γενικών δεξιοτήτων υποκινεί και βελτιώνει τις πιθανότητες επιτυχίας τόσο στις νέες όσο και τις βασικές επιχειρήσεις. Οι ανάγκες των γυναικών δεν βρίσκονται συνήθως στην κορυφή των προτεραιοτήτων αλλά η συμμετοχή τους μπορεί να διευκολυνθεί μέσω ευνοϊκών κριτηρίων επιλογής, τα οποία προϋποθέτουν τη συμμετοχή τους στα όργανα λήψης αποφάσεων των ΟΤΔ Αλιείας και την επένδυση ή με άλλο τρόπο διασφάλιση της πρόσβασης σε υποστηρικτικές υπηρεσίες όπως προσιτές υπηρεσίες φροντίδας παιδιών..



Εάν η αλιεία και οι αλιευτικές περιοχές θέλουν να έχουν μέλλον, πρέπει να αναζητήσουν τρόπους σύνδεσής τους με τους **νέους**. Δεδομένου ότι ο μέσος όρος ηλικίας των αλιέων είναι υψηλότερος από την επίσημη ηλικία συνταξιοδότησης, η κατάσταση σε πολλές αλιευτικές περιοχές δεν είναι βιώσιμη. Ως εκ τούτου, η προσέλκυση και συγκράτηση νέων επισημαίνεται ως μια σημαντική πρόκληση στον τομέα της αλιείας σε πολλές αλιευτικές περιοχές. Οι νέοι αυτοί διαθέτουν την ενέργεια, τη φαντασία και την εξοικείωση με τις νέες τεχνολογίες που απαιτούνται για να οδηγήσουν τις αλιευτικές τους περιοχές προς νέες κατευθύνσεις. Εάν θέλουν να συμβάλουν με αποτε-

λεσματικό τρόπο, χρειάζονται στήριξη όταν στερούνται εμπειρίας ή κεφαλαίου, να συμμετέχουν στη διαδικασία λήψης αποφάσεων και να αναλαμβάνουν συγκεκριμένες ευθύνες. Οι ΟΤΔ Αλιείας πρέπει να είναι προνοητικές, να εξασφαλίζουν την εκπροσώπηση των νέων στο συμβούλιο, να ενθαρρύνουν τους νέους να υλοποιήσουν έργα και να παρουσιάζουν τις ιδέες τους καθώς και να προσφέρουν στους νέους τρόπους για να έρθουν σε επαφή με άλλους που μπορούν να τους βοηθήσουν να τις υλοποιήσουν. Υπάρχουν συχνά ευκαιρίες συγκερασμού της γνώσης και εμπειρίας των πιο ηλικιωμένων κατοίκων της περιοχής με την ενέργεια και τον ενθουσιασμό των νέων.

Δυνητικά εργαλεία

- > Εργασία εκτός δομών (π.χ. μέσω συστηματικών τοπικών συμβουλευτικών συνεδρίων ή «αντένων») με ομάδες προτεραιότητας όπως οι αλιείς, οι γυναίκες και οι νέοι μπορούν να βοηθήσουν τις ΟΤΔ Αλιείας να κατανοήσουν καλύτερα τις πραγματικές ανάγκες, τα κίνητρα, τα κοινά συμφέροντα, τις δυνητικές συγκρούσεις και τα εμπόδια στη συμμετοχή.
- > Ο προσδιορισμός των αρχηγών και των μικρής κλίμακας δραστηριοτήτων που εξασφαλίζει πρώιμα οφέλη τα οποία μπορούν να δημιουργήσουν εμπιστοσύνη. Επικεντρωθείτε καταρχήν στις ευκαιρίες και, στη συνέχεια, ασχοληθείτε με τα ελλείμματα.
- > Καταγράψτε τις διαθέσιμες δεξιότητες (τυπικές και άτυπες), την υφιστάμενη παροχή εκπαίδευσης και κατάρτισης και τις ανάγκες για δεξιότητες στις υφιστάμενες επιχειρήσεις και τη δυνατότητα υλοποίησης νέων έργων.
- > Ο καθορισμός των ελλείψεων στην επιχειρηματική στήριξη και στην κατάρτιση ανά ομάδα προτεραιότητας, περιοχή και τομέα.
- > Η δημιουργία ενός φόρουμ ή ειδικής ομάδας που απαρτίζεται από οργανισμούς οι οποίοι προσφέρουν εκπαίδευση, κατάρτιση και επιχειρηματική στήριξη και εργοδότες.
- > Η ιεράρχηση προτεραιοτήτων και η προώθηση τοπικών πρωτοβουλιών κατάρτισης και επιχειρηματικής στήριξης που ικανοποιούν προκαθορισμένες ανάγκες.
- > Η δημιουργία μιας βάσης δεδομένων με τοπικούς συμβούλους, εκπαιδευτές και άλλους εμπειρογνώμονες που μπορούν να προσφέρουν ειδική βοήθεια σε δικαιούχους έργων (π.χ. επί οικονομικών ή τεχνικών θεμάτων). Η βάση δεδομένων πρέπει να ενημερώνεται συστηματικά βάσει των συστάσεων των πελατών.
- > Η παροχή συνεδριακών εγκαταστάσεων για κατάρτιση και συναντήσεις μεταξύ διαχειριστών των έργων και συμβούλων.
- > Η στήριξη επισκέψεων μελέτης, σχημάτων καθοδήγησης, πρόσκληση ομιλητών στην περιοχή.

Συντονισμένα πακέτα στήριξης

Ένας βασικός ρόλος των ΟΤΔ Αλιείας σε διάφορους τομείς είναι να λειτουργήσουν ως διαμεσολαβητές: τι ακριβώς σημαίνει αυτό στην περίπτωση αυτή; Ο διαμεσολαβητής, δηλ. η ΟΤΔ Αλιείας, αξιολογεί τι μπορεί να γίνει εσωτερικά, καταγράφει την τοπική και ευρύτερη στήριξη που διατίθεται από άλλους φορείς και, στη συνέχεια, διασφαλίζει το συντονισμό των στοιχείων αυτών με σκοπό να βελτιστοποιήσει τις συνθήκες διαφοροποίησης. Η διαμεσολάβηση προϋποθέτει τη συμπεριφορά και τις δεξιότητες ενός «τοπικού επιχειρηματία», που ανταποκρίνεται γρήγορα και ευφάνταστα στις ευκαιρίες καινοτομίας που παρουσιάζονται στην περιοχή. Οι Διαχειριστικές Αρχές πρέπει να φροντίσουν να διασφαλίσουν ότι οι διαδικασίες του Άξονα 4 δε θα δυσχεραίνουν αυτή τη διαδικασία και θα είναι επαρκώς ευέλικτες.

Οι ΟΤΔ Αλιείας μπορούν να διαδραματίσουν αυτόν το συντονιστικό ρόλο με τουλάχιστον τρεις τρόπους:

Πρώτον, οι ΟΤΔ Αλιείας μπορούν να διασφαλίσουν το συντονισμό μεταξύ των διαφόρων **μέτρων στήριξης** χρησιμοποιώντας το ευρύ φάσμα εργαλείων (μέτρων) που διαθέτουν. Η τέχνη κάθε ΟΤΔ Αλιείας έγκειται ακριβώς στην ικανότητά της να προσφέρει την κατάλληλη δέσμη μέτρων στήριξης στο κατάλληλο μέρος, την κατάλληλη στιγμή, προκειμένου να δημιουργήσει τις ιδανικές συνθήκες διαφοροποίησης¹⁶. Έτσι, δεν έχει νόημα να προσφέρει επιχορηγήσεις εάν δεν υπάρχουν οι κατάλληλες δεξιότητες και η τεχνολογία δεν είναι γνωστή. Η επένδυση στην κατάρτιση είναι άσκοπη εάν οι επενδύσεις που απαιτούνται για την παραγωγή ανταγωνιστικότητας γίνονται μακριά ή η αγορά είναι ήδη κορεσμένη. Η πραγματική προστιθέμενη αξία που προσδίδει η ΟΤΔ Αλιείας έγκειται στην ικανότητά της να ακούει απευθείας τους φορείς υλοποίησης των έργων, να κατανοεί την κατάσταση που επικρατεί στην περιοχή και τις ευκαιρίες αγοράς και να συντονίζεται με άλλους φορείς. Βάσει αυτών, μπορεί στη συνέχεια να σχεδιάσει γρήγορα και ευέλικτα πακέτα στήριξης, ειδικά προσαρμοσμένα στις τοπικές ανάγκες.

Το δεύτερο που μπορούν να κάνουν οι ΟΤΔ Αλιείας είναι να βελτιώσουν τη συνοχή μεταξύ διαφόρων έργων και επενδύσεων διαφοροποίησης και να διασφαλίσουν συμπληρωματικότητα μεταξύ έργων. Για παράδειγμα, μπορούν να διασφαλίσουν την ύπαρξη της υποδομής



που απαιτείται για ένα έργο (π.χ. πρόσβαση, αρχιτεκτονική τοπίου, περιβαλλοντικός εξωραϊσμός), να αποτρέψουν τη σύγκρουση μεταξύ έργων (π.χ. μη παρέχοντας χρηματοδότηση σε ένα αιολικό πάρκο που επηρεάζει αρνητικά την τοπική αλιεία) και να προωθήσουν συνέργειες (π.χ. ένα ιχθυοτροφείο πέστροφας που στηρίζεται στην τοπική ταυτότητα και παραδόσεις ενώ παρέχει ειδικές υπηρεσίες στα παιδιά με ειδικές ανάγκες).

Και οι δύο αυτές μορφές συντονισμού προϋποθέτουν **τη συνένωση των προσπαθειών διαφόρων τοπικών φορέων** είτε αυτοί είναι τοπικοί παραγωγοί, εάν πρόκειται για τη δημιουργία ενός τοπικού σήματος, είτε είναι πάροχοι υπηρεσιών διαμονής και άλλων τουριστικών πόλων έλξης, εάν πρόκειται για την ανάπτυξη ενός συνεκτικού τουριστικού πακέτου. Άλλοι φορείς – τα σχολεία και οι οργανισμοί κατάρτισης, τα κέντρα επιχειρηματικής στήριξης, οι τράπεζες και άλλοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί κλπ., πρέπει να ενθαρρύνονται να εξετάζουν πώς θα επιτύχουν καλύτερα τον στόχο της διαφοροποίησης στην καθημερινή λειτουργία τους.

Ο παρακάτω πίνακας δίνει ένα παράδειγμα μιας δέσμης μέτρων στήριξης διαφοροποίησης. Οι ΟΤΔ Αλιείας δύναται να αναπτύξουν τέτοια μέτρα προκειμένου να ικανοποιήσουν τις ανάγκες των σχετικών τομέων και ομάδων στόχων και να αποφασίσουν ποια είναι αυτά που μπορούν να παρέχουν αποτελεσματικά και ποια μπορεί να παρέχει καλύτερα ένας άλλος φορέας. Ο απώτερος στόχος είναι να αναλάβει κάποιος την υλοποίηση του μέτρου συντονίζοντας και διασφαλίζοντας τη δημιουργία των κύριων συνθηκών για επιτυχημένη διαφοροποίηση.

¹⁶ http://ec.europa.eu/regional_policy/policy/future/pdf/report_barca_v0306.pdf

Πίνακας μέτρων στήριξης που απευθύνονται σε ομάδες και τομείς προτεραιότητας	Παρέχονται από την ΟΤΔ Αλιείας	Παρέχονται από άλλους φορείς
Δραστηριότητες που κυρίως πραγματοποιούνται (ή ανατίθενται) από την ίδια την ΟΤΔ Αλιείας:		
Πληροφόρηση, εμπύχωση, εργασία εκτός δομών, διευκόλυνση	Δραστηριότητες που απευθύνονται σε όλες τις ομάδες στόχους	Οργανώσεις ενδιαφερόμενων παραγόντων, τοπικές οργανώσεις γυναικών και νέων
Ταυτοποίηση, υποκίνηση, κατάρτιση για 'πρωταθλητές' των έργων, φορείς υλοποίησης των έργων και εργαζόμενους.	Σχετική κατάρτιση των ομάδων προτεραιότητας	Φορείς εκπαίδευσης και επιμόρφωσης που δραστηριοποιούνται στην περιοχή.
Στοχευμένες επιχειρηματικές συμβουλές και στήριξη έργων	Πρώτο στάδιο, μικρή κλίμακα	Δεύτερο στάδιο από περιφερειακούς φορείς επιχειρηματικής στήριξης
Προληπτικές ενέργειες για να υπερκεραστούν διοικητικά προβλήματα (άδειες, φόροι, δικαιώματα ιδιοκτησίας, αιτήσεις, κλπ.)	Ευαισθητοποίηση, συνεργασία με τον τοπικό δημόσιο τομέα	Ίδιες πρωτοβουλίες, π.χ. από το δήμο
Δραστηριότητες που στηρίζονται οικονομικά κυρίως από την ΟΤΔ Αλιείας:		
Έρευνα αγοράς και τεχνολογικές μελέτες	Προσαρμογή προδιαγραφών συμπληρωματικής χρηματοδότησης στον τύπο του έργου και το διαχειριστή του έργου*	Πανεπιστήμιο, ερευνητικά κέντρα.
Έλεγχος ποιότητας, ιχνηλασιμότητα, πιστοποίηση	Όπως παραπάνω	Περιφερειακά και εθνικά ποιοτικά σχήματα
Σήμανση, προώθηση και εμπορία	Όπως παραπάνω	Όπως παραπάνω
Επενδύσεις σε παραγωγικά έργα	Όπως παραπάνω	Μεγαλύτερες επιδοτήσεις από περιφερειακές αναπτυξιακές εταιρείες, δάνεια από τράπεζες, κλπ.
Συμπληρωματική υποδομή	Επιδοτήσεις σε μικρής κλίμακας υποδομές με ισχυρό άμεσο αντίκτυπο	Εθνικές, περιφερειακές ή δημοτικές επενδύσεις σε μεγαλύτερης κλίμακας υποδομή

* Οι ΟΤΔ Αλιείας δύνανται να ζητήσουν υψηλότερο επίπεδο συμπληρωματικής χρηματοδότησης από τον ιδιωτικό τομέα για τα έργα άνευ προτεραιότητας ή στις περιπτώσεις που ο δικαιούχος είναι σε θέση να συνεισφέρει περισσότερο από το ελάχιστο ποσό που ορίζεται από τον κανονισμό του ΕΤΑ.

Χρονοδιάγραμμα

Αυτή η διαδικασία διαφοροποίησης μπορεί να συγκριθεί με ένα ταξίδι που ξεκινάει αργά με πολύ μικρά βήματα για να αποκτήσει σταδιακά μια ανοδική πορεία, όμως προσοχή, γιατί μπορεί να καταλήξει σε ένα 'ποδοβολητό' που θα προκαλέσει υπερπροσφορά.

Στα αρχικά στάδια, πολλοί από τους όρους ένταξης, ακόμα και τα μικρά βήματα, μπορεί να φαίνονται ανυπέρβλητα, αποθαρρύνοντας τους ιδιωτικούς επενδυτές που δεν είναι έτοιμοι να αναλάβουν το ρίσκο. Πώς μπορεί να παρέμβει η ΟΤΔ Αλιείας για να βοηθήσει; Η ΟΤΔ Αλιείας μπορεί να αξιολογήσει εάν αξίζει να συμβάλει στην εξάλειψη των φραγμών αυτών, διευκολύνοντας τη διαδικασία μέσω στοχευμένων **προανταγωνιστικών επενδύσεων** που θα προλαύνουν το έδαφος. Αυτό περιλαμβάνει μελέτες αγοράς και σκοπιμότητας, εταιρικές σχέσεις με ερευνητικά κέντρα για τη δοκιμή νέων τεχνολογιών, επενδύσεις σε βελτιώσεις σχετικών φυσικών και πολιτιστικών πόρων, προσδιορισμό δυνητικών ενδιαφερόμενων παραγόντων, παροχή κατάρτισης, κλπ. Τα περισσότερα από αυτά ενδέχεται να πραγματοποιηθούν από το δημόσιο τομέα εκτός και εάν η περιοχή είναι τυχερή να διαθέτει ενθουσιώδεις ισχυρές οργανώσεις κοινωνίας των πολιτών. Αυτός ο τύπος προπαρασκευαστικών επενδύσεων αποτελεί συχνά μια βασική προϋπόθεση για την εκκίνηση ενός νέου τομέα ή δραστηριότητας αλλά ενέχει κινδύνους.

Από τη στιγμή που πληρούνται οι βασικοί όροι, οι ιδιωτικοί φορείς υλοποίησης έργων θα αρχίσουν να εκδηλώνουν ενδιαφέρον. Ίσως οι ΟΤΔ Αλιείας να πρέπει να συνεχίσουν να χορηγούν ενισχύσεις στο πρώτο κύμα έργων μέχρις ότου η διαδικασία αποκτήσει μια δυναμική πορεία και αυτονομία. Όταν γίνει αυτό, οι ΟΤΔ Αλιείας μπορούν να περιορίσουν τη στήριξη. Ωστόσο, ακόμα και σε αυτό το στάδιο, οι ΟΤΔ Αλιείας μπορούν να συμβάλουν στην εδραίωση των ωφελειών παρέχοντας στήριξη προς τα κάτω, σε τομείς όπως η προώθηση και η εμπορία, στηρίζοντας έτσι τη δραστηριότητα μέχρι την ωρίμανσή της. Πρόκειται για μια δυναμική διαδικασία και σε περίπτωση κινδύνου κορεσμού της αγοράς, οι ΟΤΔ Αλιείας θα πρέπει να σκεφτούν πώς να αποθαρρύνουν την υλοποίηση περισσότερων έργων του ίδιου τύπου.

Το ίδιο ισχύει και με το χρόνο που απαιτείται για την προώθηση έργων μεταξύ των **ομάδων προτεραιότητας** που περιγράφονται παραπάνω. Στα πρώτα στάδια λειτουργίας μιας ΟΤΔ Αλιείας, οι περισσότερες εφαρμογές



θα προέλθουν από τους μεγαλύτερους και πιο έμπειρους ιδιωτικούς και δημόσιους τοπικούς φορείς, οι οποίοι προτείνουν έργα σε δοκιμασμένα πεδία.

Αυτά είναι 'εύκολοι στόχοι' και μπορούν να χρησιμεύσουν στην ανάπτυξη μιας δυναμικής πορείας. Οι αλιείς, οι γυναίκες και οι νέοι χρειάζονται συνήθως περισσότερο χρόνο για να αποκτήσουν την απαιτούμενη εμπειροσύνη, υποκίνηση, δεξιότητες και κεφάλαιο, αλλά είναι ζωτικής σημασίας για την ΟΤΔ Αλιείας να δεσμεύσει πόρους για την προπαρασκευαστική εργασία σε έργα με αυτές τις ομάδες προτεραιότητας.

Άλλο σημαντικό σημείο που πρέπει να ληφθεί υπόψη είναι η ανάγκη **εξισορρόπησης των παρεμβάσεων στην πλευρά της προσφοράς και της ζήτησης της αγοράς** και ο διαχωρισμός μεταξύ πιο ώριμων και ανερχόμενων τομέων. Για παράδειγμα, εάν μια περιοχή επιθυμεί να ξεκινήσει μια νέα δραστηριότητα σε ένα σχετικά ώριμο τομέα μπορεί να μεταφέρει και να προσαρμόσει τις υφιστάμενες τεχνολογίες, να αναβαθμίσει τις τοπικές δεξιότητες (προσφορά) και να προσκολλήσει σε υφιστάμενα εμπορικά δίκτυα (ζήτηση) αρκετά γρήγορα. Πρέπει, ωστόσο, να φροντίσει ώστε το νέο τοπικό προϊόν ή υπηρεσία να επιβιώσει σε ένα ανταγωνιστικό περιβάλλον, να μην εκτοπίσει υφιστάμενες επιχειρήσεις και να αποφύγει τις κορεσμένες αγορές.

Το χρονοδιάγραμμα των διαφόρων παρεμβάσεων απαιτεί προσεκτικό προγραμματισμό και συντονισμό. Η ανάπτυξη ενός νέου προϊόντος ή η διείσδυση σε μια σχετικά νέα αγορά μπορεί να απαιτεί την τελειοποίηση των παραγωγικών διαδικασιών καθώς και τη δημιουργία εξ ολοκλήρου νέων αγορών. Η υπερβολικά γρήγορη επέκταση της παραγωγής μπορεί να οδηγήσει σε μια κατα-

στροφική υπερπροσφορά (π.χ. για ένα νέο τουριστικό προϊόν), ενώ εάν η αγορά τονωθεί πριν ακόμα διασφαλιστεί η κρίσιμη μάζα διαθέσιμων ποιοτικών προϊόντων, ίσως χαθεί το ενδιαφέρον των πελατών ανεπιστρεπτί. Αυτό είναι κάτι που πρέπει να λάβουν υπόψη οι ΟΤΔ Αλιείας όταν εξετάζουν το χρονοδιάγραμμα και τον τύπο στήριξης που προσφέρουν. Παρακάτω ακολουθούν ορισμένες χρήσιμες συμβουλές για τις ΟΤΔ Αλιείας όσον αφορά το χρονοδιάγραμμα:

> Διαιρέστε τα πιο παράτολμα νεότερα έργα σε **μικρότερα βήματα ή φάσεις** πριν από οποιαδήποτε μεγάλη επένδυση ή σημαντική αύξηση της παραγωγής. Για παράδειγμα, φροντίστε για τη σταδιακή απόκτηση των δεξιοτήτων, π.χ. κατάρτιση στον τομέα της εμπορίας, δημιουργία πρωτοτύπων, δοκιμή τεχνολογίας ή αγορών, βελτιώσεις στην ποιότητα. Για το σκοπό αυτό,

οι διαδικασίες πρόσκλησης υποβολής έργων πρέπει να είναι επαρκώς ευέλικτες.

> Αντί να περιμένουν τους διαχειριστές των έργων να παρουσιάσουν τις εφαρμογές, οι ΟΤΔ Αλιείας πρέπει να αναλάβουν πρωτοβουλία και να πάνε να τους βρουν για να φτιάξουν σταδιακά ένα **χαρτοφυλάκιο δυνητικών έργων**. Ορισμένες ΟΤΔ Αλιείας χρησιμοποιούν μια πιο επίσημη διαδικασία ζητώντας γραπτές εκδηλώσεις ενδιαφέροντος. Όταν οι ΟΤΔ Αλιείας είναι σε θέση να αξιολογήσουν το επίπεδο ζήτησης προς στήριξη (την ενδεχόμενη προσφορά έργων), μπορούν να σχεδιάσουν σταδιακά πιο εύκολα τις μελλοντικές τους παρεμβάσεις. Εάν υπάρχει επαρκής ζήτηση, μπορεί να θεσπίσει αυστηρότερους όρους για τα πιο δυνατά συμβατικά έργα και παράλληλα, να παρέχει στήριξη στα έργα και τις ομάδες προτεραιότητας.

Δυνητικά εργαλεία – βρείτε το σωστό χρονισμό

- > Προσδιορισμός προανταγωνιστικών τομέων επένδυσης, δυνητικών έργων από ομάδες προτεραιότητας, ώριμων ή ανερχόμενων τομέων·
- > Η ανάπτυξη και συνεχής ενημέρωση ενός χαρτοφυλακίου έργων με το αντίστοιχο χρονοδιάγραμμα χρηματοδότησης και επενδύσεων·
- > Η διάσπαση νεώτερων και πιο παράτολμων έργων σε μικρότερες φάσεις λίγων βημάτων.

Τόπος

Μια από τις δυσκολότερες αποφάσεις με τις οποίες έρχονται αντιμέτωπα τα συμβούλια και οι διευθυντές των ΟΤΔ Αλιείας είναι **πού** να στηρίξουν νέες δραστηριότητες και όχι ποιες. Αυτό οφείλεται εν μέρει στο γεγονός ότι όταν γίνει μια επένδυση σε μια πόλη, χωριό ή λιμάνι, ενδέχεται και άλλοι να ζητήσουν την ίδια επένδυση. Αυτό μπορεί να οδηγήσει σε ανταγωνισμό μεταξύ των διαφόρων τμημάτων μιας περιοχής που θέλουν παρόμοια μουσεία και εγκαταστάσεις, σε επικάλυψη ή εκτοπισμό, σε μείωση της ποιότητας των επενδύσεων ή σε ανεπαρκή κρίσιμη μάζα σε ένα μέρος.

Ένας τρόπος αντιμετώπισης αυτού του φαινομένου είναι να συμπεριληφθεί ένα στοιχείο συμμετοχικής χωροταξίας στη στρατηγική διαφοροποίησης της περιοχής της ΟΤΔ Αλιείας. Έτσι, οι τοπικοί ενδιαφερόμενοι παρά-



γοντες θα κατανοήσουν καλύτερα το δυναμικό και τις προτεραιότητες της περιοχής και ότι ορισμένες περιοχές προσφέρονται περισσότερο από άλλες για κάποιου είδους επενδύσεις. Αυτό θα μπορούσε να οδηγήσει σε μια συμφωνία ότι οι επενδύσεις θα κατανέμονται δίκαια βάσει των δυνατών στοιχείων της εκάστοτε περιοχής.

Ένα προφανές παράδειγμα είναι ότι ορισμένα τμήματα μιας περιοχής προσφέρονται περισσότερο για τουρισμό και ψυχαγωγία ενώ άλλα, για υψηλότερα επίπεδα αλιείας και βιομηχανικής δραστηριότητας. Τα μεγαλύτερα πρωτοπόρα έργα και τα κριτήρια επιλογής έργων μπορούν να οργανωθούν έτσι ώστε να αξιοποιούν τα ιδιαίτερα πλεονεκτήματα των διαφόρων τμημάτων της περιοχής (π.χ. ιδιαίτερη έμφαση σε διάφορες αλιευτικές παραδόσεις ή πτυχές της τοπικής ιστορίας, της φυσικής ή πολιτιστικής κληρονομιάς). Ομοίως, τα έργα μπορούν να αξιοποιήσουν υφιστάμενες υποδομές: σε περιοχές συγκέντρωσης, π.χ. σε λιμάνια ή τουριστικές εγκαταστάσεις υπάρχει η δυνατότητα ανάπτυξης συμπληρωματικών πρωτοβουλιών, επίτευξης οικονομιών κλίμακας, υλοποίησης πιο βιώσιμων έργων και μεγαλύτερη σχέση κόστους-ωφελείας στις επενδύσεις των ΟΤΔ Αλιείας.

Η επιλογή της κατάλληλης θέσης μπορεί να συμβάλει καθοριστικά στην επιτυχία των έργων και της στρατηγικής διαφοροποίησης, ενώ μια λάθος θέση μπορεί να είναι καταστροφική. Για παράδειγμα, στα δύο προηγούμενα παραδείγματα, σκεφτείτε ποιες θα ήταν οι συνέπειες της τοποθέτησης μιας βιομηχανικής μονάδας σε μια τουριστική τοποθεσία, η δημιουργία υπερβολικής ζήτησης σε μια υποδομή ή η προσθήκη μια νέας επιχείρησης σε μια ήδη συνωστισμένη αγορά. Οι ΟΤΔ Αλιείας πρέπει να σκεφτούν σε ποια μέρη τα έργα θα έχουν την μέγιστη απόδοση και ποια μέρη μπορούν να συμβάλουν περισσότερο στην επιτυχία της πρωτοβουλίας.

Αυτό μπορεί να οδηγήσει τελικά σε μεγαλύτερη διαφοροποίηση της περιοχής, εξισορροπώντας τα δυνατά στοιχεία των πόρων και των δραστηριοτήτων της περιοχής με στρατηγικό και συμπληρωματικό τρόπο με σκοπό να αυξηθεί η προστιθέμενη αξία για την περιοχή και τους κατοίκους της.

Δυνητικά εργαλεία – Τόπος

- > Ειδικές ομάδες ή πλατφόρμες που βρίσκονται σε χωριά ή πόλεις για να εντοπίσουν τους κύριους τοπικούς πόρους και τα πεδία στα οποία αρμόζουν ιδιαίτερα νέες δραστηριότητες
- > Τοπικά σχέδια δράσης και χαρτοφυλάκια τοπικών έργων
- > Συμφωνίες σχετικά με την κατανομή μεγαλύτερων ή πρωτοπόρων έργων
- > Κριτήρια που θα ευνοήσουν περιοχές με ιδιαίτερα δυνατά στοιχεία ή ανάγκες
- > Αντένες και συνεδρίες παροχής τοπικών πληροφοριών και συμβουλών
- > Το σχέδιο των διαδρομών που επισημαίνει τι έχει να προσφέρει η κάθε περιοχή..

Εν κατακλείδι

Όταν διαβάσετε τον παρόντα οδηγό πρέπει να έχετε χρήσιμες κατευθυντήριες γραμμές σχετικά με τα εξής:

- > γιατί οι αλιευτικές περιοχές να θελήσουν να σκεφτούν την διαφοροποίηση ·
- > τους διαθέσιμους τύπους διαφοροποίησης
- > το ευρύ φάσμα των ευκαιριών που υπάρχουν στις αλιευτικές περιοχές
- > κάποια από τα κυριότερα βήματα προς την επιτυχία.

Ωστόσο, κάθε αλιευτική περιοχή είναι διαφορετική. Για το λόγο αυτό, θα πρέπει αναμφισβήτητα να προσαρμόσετε το μείγμα αυτό και να προσθέσετε τα δικά σας συστατικά. Παρακαλώ ενημερώστε μας σχετικά με νέες ιδέες που έχουν αποτέλεσμα και παλιές που έχουν πάψει να είναι αποτελεσματικές.

Καλή επιτυχία!





FARNET Support Unit

Rue Saint Laurent 36-38 – B-1000 Bruxelles

T +32 2 613 26 50 – F +32 2 613 26 59

info@farnet.eu – www.farnet.eu

