

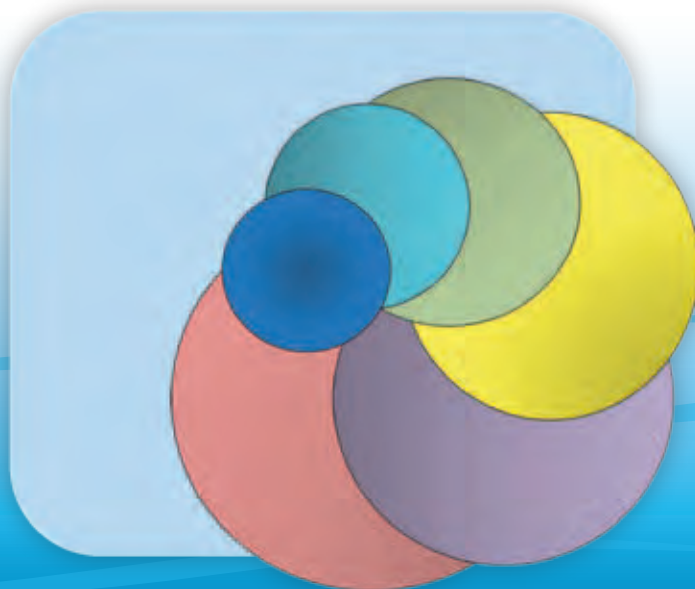


farnet

PRZEWODNIK #5



Różnicowanie działalności na obszarach rybackich



Komisja Europejska
Gospodarka Morska i Rybołówstwo

PL

Spis treści

Wprowadzenie	3	2.3 Środowisko i nowe możliwości zielonej gospodarki	16
1. Podstawowe pytania na temat różnicowania działalności.....	4	Zbieranie danych i badania	17
1.1 Dlaczego obszary rybackie potrzebują różnicowania działalności?	4	Ochrona zasobów	18
Obniżenie dochodowości i spadek liczby miejsc pracy w sektorze rybackim	4	Usuwanie zanieczyszczeń i śmieci	20
Ryzyko związane z uzależnieniem od jednego lub kilku sektorów	4	Energia odnawialna.....	22
Zła kondycja lokalnej gospodarki.....	5	Głównie wnioski z realizacji projektów.....	25
Marginalizacja sektora rybackiego.....	5	2.4 Turystyka	25
Nowe możliwości związane z inteligentnym, zrównoważonym i inkluzywnym (oraz związanym z morzem) rozwojem	5	Zakwaterowanie.....	27
1.2 Co rozumiemy pod pojęciem „strategii różnicowania obszaru rybackiego”?	6	Wyżywienie.....	29
Pojęcie „różnicowania” (dywersyfikacji)	6	Atrakcje.....	31
Podejście strategiczne	7	Sprzedaż pakietów turystycznych – szlaki dziedzictwa	34
1.3 Różnicowanie – w jakim kierunku?	8	Główne wnioski z realizacji projektów:.....	36
Sektory tradycyjne czy nowe dziedziny?	8	2.5 Sektory kreatywne: kultura i sztuka jako źródło rozwoju gospodarczego	37
Dodatkowość i unikanie efektu biegu jałowego	8	Muzea i wystawy	37
2. Jakie są możliwe kierunki różnicowania działalności?	10	Wioski tematyczne	39
2.1 Przegląd dostępnych możliwości	10	Festiwale.....	41
Jak podzieliliśmy przykłady?	10	Główne wnioski z realizacji projektów:.....	42
2.2 Uzyskiwanie dodatkowych dochodów z produktów ubocznych działalności połowowej	11	2.6 Usługi społeczne i nabywanie umiejętności ...	43
Mączka rybna i pasze zwierzęce	13	Usługi i przedsiębiorstwa społeczne.....	43
Nawozy i kompost.....	13	Żłobki i opieka nad dziećmi	46
Biopaliwa	13	Spójność lokalnej społeczności.....	47
Nowe produkty żywnościowe i suplementy diety	15	Nabywanie umiejętności.....	48
Kosmetyki i farmaceutyki	15	Główne wnioski z realizacji projektów	52
Główne wnioski z realizacji projektów	15	3. Wdrażanie strategii różnicowania w praktyce.....	53
2.3 Środowisko i nowe możliwości zielonej gospodarki	16	3.1 Wstęp.....	53
Zbieranie danych i badania	17	3.2 Jaka rola LGR?.....	54
Ochrona zasobów	18	Pomysły – rozrusznik przemian.....	54
Usuwanie zanieczyszczeń i śmieci	20	Ludzie – siła napędowa różnicowania.....	56
Energia odnawialna.....	22	Skoordynowane wsparcie.....	59
Główne wnioski z realizacji projektów.....	25	Czas	61
2.4 Turystyka	25	Miejsce	62
Zakwaterowanie.....	27	Podsumowanie	64
Wyżywienie.....	29		
Atrakcje.....	31		
Sprzedaż pakietów turystycznych – szlaki dziedzictwa	34		
Główne wnioski z realizacji projektów:.....	36		
2.5 Sektory kreatywne: kultura i sztuka jako źródło rozwoju gospodarczego	37		
Muzea i wystawy	37		
Wioski tematyczne	39		
Festiwale.....	41		
Główne wnioski z realizacji projektów:.....	42		
2.6 Usługi społeczne i nabywanie umiejętności ...	43		
Usługi i przedsiębiorstwa społeczne.....	43		
Żłobki i opieka nad dziećmi	46		
Spójność lokalnej społeczności.....	47		
Nabywanie umiejętności.....	48		
Główne wnioski z realizacji projektów	52		
3. Wdrażanie strategii różnicowania w praktyce.....	53		
3.1 Wstęp.....	53		
3.2 Jaka rola LGR?.....	54		
Pomysły – rozrusznik przemian.....	54		
Ludzie – siła napędowa różnicowania.....	56		
Skoordynowane wsparcie.....	59		
Czas	61		
Miejsce	62		
Podsumowanie	64		

Zdjęcia:

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).

Współautorzy:

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

Podziękowania:

Zespół Farnet Support Unit pragnie podziękować wszystkim tym, którzy przyczynili się do powstania tego przewodnika, dostarczając informacje lub opisy przykładów. Są to następujące osoby: Rémi Bellia (turystyka rybacka); Kees Manintveld i Rosita Van Steenis (Gospodarstwo opiekuńcze "Pstrąg Tęczowy"); Waclaw Idziak (Wioski Tematyczne w Polsce); Marko Koščak (Szlak Dziedzictwa Dolenjska i Bela krajina); Antonio Brenes i Dolores Caro (Hotel Almadraba de Conil) Hans Martin Lorenzen (Produkcja energii odnawialnej na wyspie Pellworm); Markku Ahonen (szkolenie rybaków z zakresu turystyki w Finlandii); Louwe Post (projekt doradztwa rachunkowego dla rybaków); Katia Frangoudes (lokalne restauracje na Teneryfie i Korsyce); Maria Baptista (muzeum on-line CCC w Portugalii); Michael Gerber (Muzeum Portu w Bremerhaven); Tony Piccolo (bio-diesel z odpadów rybnych); Laura Gagliardini (festiwal "Porti Aperti" w Ankonie); Jim Cowie (Captain's Galley); Simon Laird (projekt Thurso River); Deborah Gillatt (Fisheries Science Partnership); Jon Pressnell (Bar à Truc)

Produkcja:

DevNet geie (AEIDL/Grupo Alba)/Kaligram.

Wydawca: Komisja Europejska, Dyrekcja Generalna ds. Gospodarki Morskiej i Rybołówstwa, Dyrektor Generalny.

Zastrzeżenie: Dyrekcja Generalna ds. Gospodarki Morskiej i Rybołówstwa odpowiada za całościowe wydanie niniejszej publikacji, nie odpowiada jednak za precyzję informacji zawartych w poszczególnych artykułach, za ich treść ani za wyrażone w nich poglądy. O ile nie zaznaczono inaczej, Komisja Europejska nie przyjęła ani w żaden sposób nie zaaprobowwała żadnego z poglądów przedstawionych w tej publikacji, a zawartych w niej stwierdzeń nie należy traktować jako wyrażających poglądy Komisji ani Dyrekcji Generalnej ds. Gospodarki Morskiej i Rybołówstwa. Komisja Europejska nie gwarantuje precyzji danych zawartych w niniejszej publikacji, a ponadto ani Komisja Europejska, ani żadna osoba występująca w jej imieniu nie przyjmuje odpowiedzialności za wykorzystanie tych danych.

© Unia Europejska, 2011.

Wydrukowano w Belgii na papierze utylizowanym.

Wprowadzenie

Aktualne wyzwania społeczno-ekonomiczne stojące przed sektorem rybackim w Europie wymagają podjęcia wielu działań na rzecz poprawy życia rybaków i ich rodzin, a także innych mieszkańców społeczności rybackich. Jedną z możliwości, jakie oferuje Oś 4 Europejskiego Funduszu Rybackiego (EFR) jest **różnicowanie działalności gospodarczej na obszarach rybackich**.

Oś 4 wspiera „zrównoważony rozwój obszarów zależnych od rybactwa” dzięki strategiom opracowanym przez lokalne partnerstwa stanowiące Lokalne Grupy Rybackie (LGR, zwane też FLAG od angielskiego skrótu Fisheries Local Action Groups). Strategie te mogą przewidywać działania na rzecz różnicowania działalności danego obszaru, w celu zapewnienia dodatkowych miejsc pracy i źródeł dochodu społecznościom rybackim. W niektórych strategiach LGR mowa jest tylko ogólnie o dywersyfikacji działalności; w innych zawarte są już wstępne pomysły w jakim kierunku będzie następować to różnicowanie. W obu przypadkach mogą być planowane zarówno działania adresowane wyłącznie do rybaków i ich rodzin, jak i działania mające na celu szerszą dywersyfikację danego obszaru.

Niniejszy przewodnik jest adresowany do tych LGR, które planują różnicowanie działalności jako jeden z celów strategii, a także do potencjalnych beneficjentów planujących realizację projektów w zakresie różnicowania.

Przewodnik składa się z trzech głównych rozdziałów:

- > w Rozdziale 1 przedstawiamy podstawowe pytania związane z różnicowaniem działalności na obszarach rybackich – są to pytania, które mogą sobie zadawać liczne LGR w procesie przygotowywania lub aktualizowania strategii, a także w trakcie pracy z projektodawcami i w wyborze projektów do realizacji;
- > w Rozdziale 2 prezentujemy szeroką gamę działań w zakresie różnicowania, które mogą być zrealizowane w ramach lokalnej strategii, obejmującej jako jeden z celów różnicowanie działalności. Ten rozdział zawiera wiele przykładów pochodzących z różnego rodzaju programów rozwoju lokalnego;
- > w Rozdziale 3 dokonujemy przeglądu kilku podstawowych kwestii, jakie LGR powinny brać pod uwagę, aby wdrożyć skuteczną strategię różnicowania obszaru rybackiego.

W przewodniku zamieściliśmy też przydatne odnośniki i łącza do stron internetowych.

1. Podstawowe pytania na temat różnicowania działalności

1.1 Dlaczego obszary rybackie potrzebują różnicowania działalności?

Społeczność rybacka może mieć wiele powodów, dla których zdecyduje się na różnicowanie lokalnej gospodarki. Do głównych przyczyn należą:

obniżenie dochodowości i spadek liczby miejsc pracy w sektorze rybackim,

ryzyko związane z nadmiernym uzależnieniem obszaru od jednego lub kilku sektorów,

ogólnie zła kondycja lokalnej gospodarki,

obawa przed marginalizacją sektora rybackiego w obszarach skądinąd dobrze rozwiniętych,

możliwość skorzystania z szansy, jaką daje inteligentny, zrównoważony i inkluzywny (oraz "błękitny" czyli związany z morzem) rozwój.

Obniżenie dochodowości i spadek liczby miejsc pracy w sektorze rybackim

W ostatnich dziesięcioleciach europejski sektor rybacki stanął wobec poważnych problemów, które spowodowały obniżenie jego dochodowości i utratę wielu miejsc pracy. Problemy te są związane z działaniami na rzecz ochrony zasobów rybnych, a także z utratą części rynku na rzecz importu oraz z rosnącymi kosztami środków produkcji. Według Komisji Europejskiej, w okresie od

2002 do 2008 roku, zatrudnienie w sektorze połowowym spadło o 31%¹.

Twórcy polityk europejskich, za pośrednictwem Europejskiego Funduszu Rybackiego, podejmują działania aby zapobiec opisanym tu problemom, ale mimo tych wysiłków większość prognoz wskazuje, że liczba osób utrzymujących się z samego rybołówstwa będzie nadal spadać. Skutki tego procesu dotyczą często także osoby niezwiązane bezpośrednio z sektorem rybackim, w tym członków rodzin rybaków oraz szerszą społeczność rybacką. Ma to miejsce szczególnie w obszarach tradycyjnie zależnych od działalności rybackiej jako jednego z głównych źródeł zatrudnienia i dochodu.

Ryzyko związane z uzależnieniem od jednego lub kilku sektorów

Zależność od jednego lub dwóch kluczowych sektorów jest ryzykowne dla każdej lokalnej gospodarki, bo w czasie, kiedy dany sektor przeżywa trudności (co może być spowodowane czynnikami niezależnymi od lokalnej społeczności), cały obszar będzie odczuwał tego skutki. Zatem nawet jeśli sektor rybacki radzi sobie względnie nieźle, należy koniecznie upewnić się że lokalna gospodarka jest dostatecznie zróżnicowana. Zbytnie uzależnienie od turystyki czy produkcji żywności jest równie ryzykowne jak uzależnienie od rybołówstwa. Tę samą zasadę należy zachować w przypadku, gdy lokalni działacze starają się zachęcać inwestorów zewnętrznych do zainteresowania się danym obszarem. Inwestorzy zewnętrzni mogą stanowić ważne źródło kapitału i zapewniać pracę dla mieszkańców, ale należy uważać aby nie popaść w kolejną zależność.

¹ The 2010 Annual Economic Report on the European Fishing Fleet, (2010 Roczny raport ekonomiczny o stanie europejskiej floty rybackiej) http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/11111111/16343/1/lbna24554enc_002%5b1%5d.pdf

Zła kondycja lokalnej gospodarki

W niektórych obszarach nadmorskich i śródlądowych obserwuje się ogólny zastój lokalnej gospodarki, który często idzie w parze ze starzeniem się mieszkańców lub wyludnianiem obszaru. Dotyczy to często peryferyjnie położonych społeczności rybackich, gdzie w wielu wioskach liczba rybaków spadła prawie do zera, a młodzi ludzie przenieśli się do miasta w poszukiwaniu lepszych warunków edukacji i zatrudnienia. W efekcie może wystąpić spadek lokalnej aktywności gospodarczej oraz usług publicznych. Działania promujące różnicowanie gospodarki na takim obszarze mogą tchnąć nowe życie w lokalną społeczność, co będzie miało pozytywne efekty także dla rybaków, których otoczenie będzie zapewniać lepsze warunki życia i pracy.

Marginalizacja sektora rybackiego

Wiele obszarów rybackich jest położonych w pobliżu ośrodków szybkiego wzrostu gospodarczego (np. atrakcyjnych obszarów przybrzeżnych czy miejscowości turystycznych), ale korzyści z tego wzrostu nie zawsze docierają do społeczności rybackiej. Przeciwnie, często obserwuje się zwiększoną presję na wzrost cen nieruchomości, konkurencję o wykorzystanie zasobów morskich i rosnącą siłę takich sektorów gospodarki jak np. turystyka, co powoduje, że rybacy nie są włączeni w proces wzrostu, lecz odizolowani. W takiej sytuacji ważne jest, aby znaleźć sposób na zaprzęgnięcie mechanizmów wzrostu gospodarczego z pożytkiem dla rybaków i ich rodzin.



Nowe możliwości związane z inteligentnym, zrównoważonym i inkluzywnym (oraz związanym z morzem) rozwojem

Na obszarach przybrzeżnych mieszka ponad 40% mieszkańców Europy i stanowią one doskonałą lokalizację dla wielu nowych szans rozwojowych przewidzianych w europejskiej strategii do roku 2020. Komisja Europejska wspiera tworzenie obszarów „blue growth” („błękitnego wzrostu”, czyli rozwoju związanego z morzem). Europejskie obszary śródlądowe mają również niewykorzystany potencjał tworzenia miejsc pracy i dochodów dla swoich mieszkańców. Jednak wiele skierowanych ku przyszłości strategii i programów dotyczących innowacji i przedsiębiorczości tworzonych jest bez udziału społeczności rybackich. Oś 4 EFR stanowi znaczącą szansę aby połączyć zasoby ludzkie drzeмиące w społecznościach rybackich z nowymi możliwościami rozwoju środowiska i gospodarki tych obszarów.

Lokalna Grupa Rybacka podejmująca decyzję o różnicowaniu działalności na swoim obszarze będzie musiała odpowiedzieć na takie pytania jak:

- > Jaki jest stopień uzależnienia naszego obszaru od rybactwa? Jakim ulegnie zmianom w ciągu najbliższych 5-10 lat?
- > Które sektory gospodarcze lub części obszaru są w zapaści, a które wykazują wzrost (jeśli takie są)? Jakie są tego skutki dla rybaków i ich rodzin, oraz dla innych mieszkańców obszaru rybackiego?
- > Czy w naszym obszarze znajdują się społeczności rybackie szczególnie dotknięte utratą dochodów z działalności połowowej?
- > W jakim stopniu lokalna społeczność jest gotowa na zmianę? Co trzeba w tym kierunku zrobić?

1.2 Co rozumiemy pod pojęciem „strategii różnicowania obszaru rybackiego”?

W niniejszym przewodniku termin „strategia różnicowania” (strategia dywersyfikacji) używany jest w odniesieniu do spójnego zestawu działań, podejmowanych przez LGR i podmioty lokalne w celu poprawienia warunków życia i wzmocnienia lokalnej gospodarki poprzez zapewnienie alternatywnych lub dodatkowych źródeł utrzymania.

Pojęcie „różnicowania” (dywersyfikacji)

W kontekście sektora rybackiego **dywersyfikacja** może być rozumiana na różne sposoby. W niektórych publikacjach terminy dywersyfikacja i różnicowanie bywają używane na przykład w następujących znaczeniach:

- dywersyfikacja działalności połowowej (poprzez nowe techniki połowowe lub sprzęt) – jest to różnicowanie w obrębie sektora rybackiego;
- różnicowanie działalności w obrębie łańcucha dystrybucji i przetwórstwa ryb (w tym działania tworzące wartość dodaną do produktów rybnych, np. sprzedaż bezpośrednia, marketing itp.);

- podjęcie dodatkowej działalności przez rybaków i ich rodziny, dzięki czemu obok przychodu z rybołówstwa mogą uzyskiwać dodatkowy dochód z takich działań jak turystyka czy catering;
- szersza dywersyfikacja całego obszaru rybackiego w kierunku sektorów niezwiązanych z rybactwem, na przykład usług społecznych, produkcji energii odnawialnej czy innych nowych dziedzin.

FARNET wydał ostatnio całą serię publikacji, w tym specjalne wydanie Magazynu oraz przewodnik, poświęcone dodawaniu wartości do produktów rybackich. W niniejszym przewodniku zajmujemy się zatem **różnicowaniem działalności typu (c) i (d)**, czyli działaniami niezwiązanymi z sektorem rybackim. Tego typu różnicowanie ma duże znaczenie w wielu obszarach, oferując rybakom, członkom ich rodzin i innym członkom społeczności rybackiej szansę tworzenia nowych źródeł dochodu i zatrudnienia, jednocześnie zapewniając usługi, które pozwalają obszarom rybackim na pozostanie dobrym miejscem do życia i prowadzenia działalności gospodarczej, w tym połowowej.

Poniższa tabela przedstawia rozumienie „różnicowania” stosowane w niniejszym przewodniku:

Rybaczy i ich rodziny	nowy sprzęt, techniki połowowe, nowe gatunki ryb	dywersyfikacja w obrębie sektora rybackiego (a)
	nowe działania obok rybołówstwa	podjęcie dodatkowej działalności (c)
	nowe działania zamiast rybołówstwa	szersza dywersyfikacja (d)
Produkty (ryby)	bezpośrednia sprzedaż, krótkie łańcuchy dystrybucji, waloryzacja produktów rybackich, przetwórstwo w małej skali	dodawanie wartości (b)
Obszar	działania w sektorach niewystępujących dotąd na obszarze, takich jak turystyka, kultura, usługi, gospodarka morska itp.	szersza dywersyfikacja (d)

Podejście strategiczne

Oś 4 Europejskiego Funduszu Rybackiego kładzie nacisk na konieczność „**podejścia strategicznego**”, opartego o specyfikę danego obszaru (zwykle określoną poprzez analizę SWOT). Strategia powinna przedstawiać spójny pakiet wzajemnie się uzupełniających działań, odnoszących się do wyzwań stojących przed sektorem rybackim, a nie zestaw pojedynczych niepowiązanych ze sobą przedsięwzięć. Ta spójność jest niezbędna nie tylko po to, aby zapewnić że jeden projekt nie przekreśla efektów innego projektu (jak np. w sytuacji gdy lokalizacja fermy wiatrowej ma negatywny wpływ na krajobraz), ale także aby osiągnąć efekt synergii (osiągnięcie kilku celów strategicznych za pomocą jednego projektu, np. przyciąganie turystów poprzez wzmocnienie lokalnej tożsamości, albo tworzenie „zielonych miejsc pracy”).

Przy takim podejściu, każda LGR organizuje swoje działania wokół spójnej strategii rozwojowej swojego obszaru, którą w wielu przypadkach uzupełnia bardziej szczegółowy „plan działania”, pokazujący jak dana grupa zamierza osiągnąć cele strategiczne. W niniejszym przewodniku posługujemy się terminem „strategii różnicowania” w odniesieniu do wszystkich działań danej LGR zmierzających do większej dywersyfikacji działalności gospodarczej na danym obszarze.

Nie proponujemy, aby LGR opracowała odrębny dokument strategiczny poświęcony tematyce



różnicowania, ale uważamy za konieczne, żeby działania na rzecz różnicowania były dobrze zaplanowane, systematyczne i skupione na celach strategicznych. Muszą też podlegać regularnemu przeglądowi, a plan działania powinien być stale aktualizowany w zależności od zmieniających się warunków i potrzeb.

LGR wdrażająca strategię różnicowania działalności na danym obszarze powinna odpowiedzieć na następujące pytania:

- > *Czy w naszej strategii znajdują się działania zmierzające do różnicowania działalności?*
- > *Jakie rodzaje działalności przyniosą największą wartość dodaną dla naszej społeczności rybackiej?*
- > *W jaki sposób różne działania są połączone i jak się nawzajem uzupełniają?*
- > *Jak zapewnić współpracę różnych partnerów, aby osiągnąć efekt synergii w działaniach na rzecz różnicowania?*

1.3 Różnicowanie – w jakim kierunku?

Należy pamiętać, że nie wszystkie obszary mają taki sam potencjał dla różnicowania działalności, a więc wybór strategii powinien być starannie przemyślany. Na przykład nie wszystkie obszary są jednakowo atrakcyjne turystycznie, ani nie mają jednakowych zasobów środowiska naturalnego. Różnicowanie w kierunku nowych rodzajów działalności może też stanowić wyzwanie z punktu widzenia umiejętności posiadanych przez mieszkańców. Dlatego wdrażanie działań na rzecz dywersyfikacji jest złożonym procesem wymagającym skompletowania całego zestawu działań, aby upewnić się że spełnione są wszystkie niezbędne warunki (por. Rozdział 3).

Sektory tradycyjne czy nowe dziedziny?

Wiele obszarów rybackich decyduje się zbudować strategię różnicowania wokół **lokalnych zasobów**, które zostały już rozpoznane przez mieszkańców. Wśród nich znajdują się zasoby naturalne, takie jak krajobraz czy bioróżnorodność, które przyciągną turystów, ale także mniej materialne zasoby takie jak umiejętności czy tradycje umożliwiające pozyskanie rynku dla unikalnych produktów żywnościowych czy wydarzeń kulturalnych. Tego typu podejście jest właściwe na wczesnym etapie realizacji strategii różnicowania, gdyż mocne strony dobrze zakorzenione w specyfice danego obszaru mogą stanowić dobry punkt wyjścia do rozwoju lokalnej gospodarki.

Jednak niektóre obszary rybackie mogą pokusić się o pójście krok dalej niż czysto „lokalne” działania, podejmując szersze projekty związane na przykład z technologiami informacyjnymi, produkcją energii czy innymi sektorami gospodarki morskiej. W tych przypadkach LGR nie powinna poprzestać na dobrze znanych możliwościach dywersyfikacji, ale poszukiwać nowych – nie dlatego, że są one „modne”, ale dlatego, że dla takich sektorów mogą czasem istnieć większe szanse rynkowe i mogą one mieć wyższą stopę zwrotu niż dziedziny tradycyjne. Należy się spodziewać, że tego typu nowe sektory i wsparcie innowacyjności będą wzmocnione w przyszłych politykach UE wobec obszarów rybackich.

Dodatkowość i unikanie efektu biegu jałowego[†]

W procesie planowania strategii dywersyfikacji należy pamiętać, że projekty wspierane przez LGR powinny tworzyć autentycznie dodatkowe miejsca pracy i źródła dochodu, a nie wypierać istniejące. Na przykład LGR może zdecydować się na dofinansowanie lokalnej restauracji, która planuje stworzyć pięć nowych etatów. Jednak o ile nie zwiększy się zapotrzebowanie na tego typu usługi, może się zdarzyć że nowa restauracja będzie konkurować o istniejących klientów z dotychczasowymi lokalami i w ten sposób ich dochody zostaną zmniejszone. W takiej sytuacji środki publiczne utworzą 5 miejsc pracy, ale być może wyprą z rynku tyle samo z innych restauracji, które będą zmuszone redukować zatrudnienie.

Należy też pamiętać, że niektóre sektory mają większe możliwości tworzenia nowych miejsc pracy bez wypierania istniejących: są to na przykład usługi społeczne i działalność artystyczna i kulturalna, w których przypuszczalnie występują niezaspokojone dotąd potrzeby, a konkurencja z istniejącymi podmiotami jest mniejsza. Odwrotna sytuacja ma miejsce w przypadku takich sektorów jak turystyka czy handel detaliczny.

Poszukując projektów przyczyniających się do różnicowania obszarów rybackich ważne jest, aby nie finansować takich działań, które byłyby zrealizowane i tak, bez wsparcia ze środków publicznych (nazywane to jest „efektem deadweight” czyli „biegu jałowego”). Środki Osi 4 EFR przeznaczone na różnicowanie działalności powinny skupiać się na tych projektach, które nie byłyby możliwe bez wsparcia. Więcej informacji na temat aktywnego procesu wyboru projektów można znaleźć w przewodniku FARNET „Drogi do sukcesu”.

[†] Efekt biegu jałowego (ang. deadweight) polega na wspomaganiu procesu, który i nastąpiłby i tak, bez dodatkowego wspomagania (przyp. tłum.).



LGR wdrażająca strategię różnicowania działalności na danym obszarze powinna odpowiedzieć na następujące pytania:

- > Jakie są główne zasoby naszego obszaru, które mogą być wykorzystane przy różnicowaniu działalności?
- > Czy wystarczająco rozważyliśmy możliwości związane z nowymi typami usług i nowymi sektorami gospodarki?
- > Czy nasza strategia i kryteria wyboru projektów zapewniają wsparcie wystarczająco szerokiego zakresu podmiotów gospodarczych? Jak można to poprawić?
- > Jak zapewnić, aby wsparcie dla jednych projektów nie wypierało z rynku innych podmiotów na naszym obszarze? Jak zapobiec efektowi „deadweight”?

2. Jakie są możliwe kierunki różnicowania działalności?

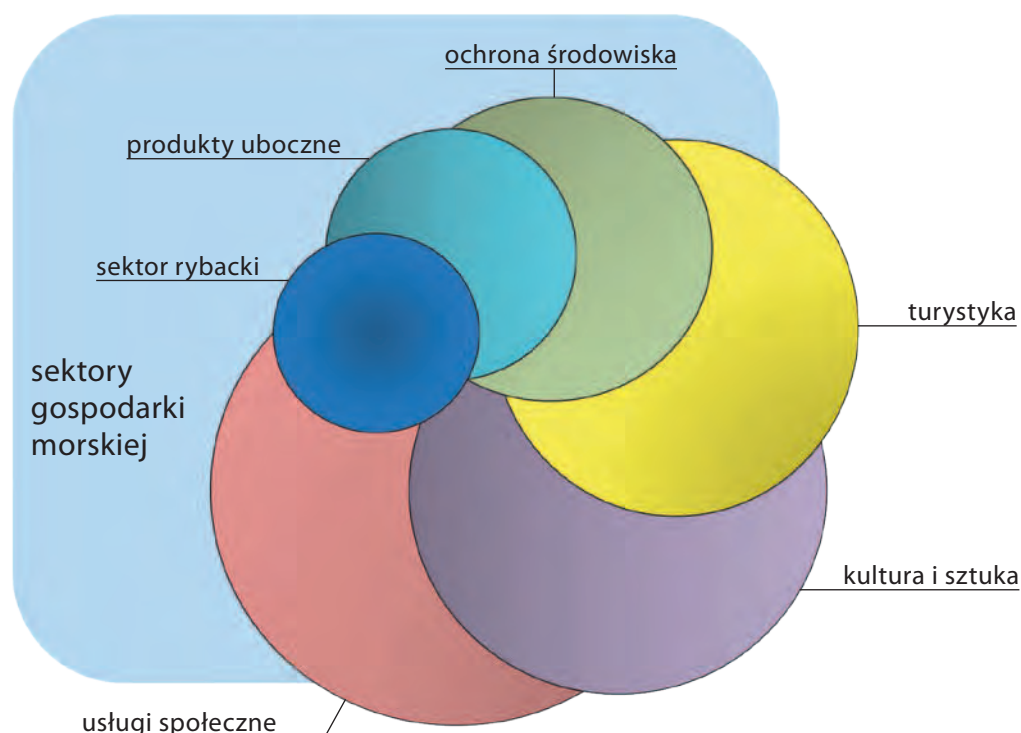
2.1 Przegląd dostępnych możliwości

W niniejszym rozdziale zaprezentujemy szeroki wachlarz działań, jakie można podejmować w ramach różnicowania działalności na obszarach rybackich. Nie zachęcamy przy tym do kopiowania zaprezentowanych przykładów; chcemy natomiast zachęcić lokalne podmioty do twórczego podejścia do różnicowania i do poszukiwania takich rozwiązań, które są najodpowiedniejsze do potrzeb ich obszaru.

Jak podzieliłiśmy przykłady?

Różnicowanie można sobie wyobrazić w formie „spiral rozwoju”, albo „koła sukcesu” które, raz wprowadzone w ruch, z każdym obrotem zyskuje nową energię. W Osi 4 punktem centralnym i zarazem wyjściowym spirali jest sektor rybacki i sektory ściśle z nim związane.

Zwykle LGR będzie starało się wykorzystać istniejące na danym obszarze firmy rybackie, umiejętności i kulturę związaną z rybactwem, aby wokół nich stopniowo budować kolejne, bardziej odległe od sektora rybackiego działania. Można zatem graficznie przedstawić zakres możliwych działań dywersyfikujących, opisanych w rozdziale 2, jako poniższy spiralny diagram, którego środkiem jest sektor rybacki, stykający się w jakimś punkcie z każdym kolejnym kręgiem nowych działań. Diagram pokazuje też, że w niektórych obszarach rybackich możliwe będzie uruchomienie działań w zakresie różnicowania w powiązaniu z szerszym sektorem gospodarki morskiej.



Zaprezentowane przykłady uporządkowane są poczynając od tych, które są stosunkowo najbliższe sektorowi rybackiem, w kierunku tych, które są od niego bardziej odległe, ale nadal istotne dla obszarów rybackich. Prezentujemy zatem kolejno:

1. działania związane z produktami ubocznymi działalności rybackiej
2. możliwości związane z ochroną środowiska i „zieloną” gospodarką, obejmujące zbieranie danych i projekty badawcze; ochronę zasobów; usługi zapobiegające zanieczyszczeniu środowiska; energie odnawialne
3. działania związane z turystyką, obejmujące zakwaterowanie, wyżywienie, atrakcje turystyczne (w tym turystykę rybacką) oraz złożone pakiety turystyczne, takie jak np. szlaki dziedzictwa

4. wykorzystanie kultury i sztuki jako punktu wyjścia dla rozwoju lokalnej gospodarki
5. usługi społeczne, takie jak opieka społeczna, zagospodarowanie wolnego czasu i nabywanie umiejętności.

W każdym podrozdziale prezentujemy najpierw ogólne kwestie, które należy uwzględnić przy rozwijaniu tego typu działalności, następnie jeden lub więcej przykładów jak to można robić (przykłady nie zawsze są finansowane z Osi 4, w której liczba pomyślnie zakończonych projektów jest ciągle niewielka) oraz główne wnioski płynące z doświadczeń w realizacji tego typu projektów.

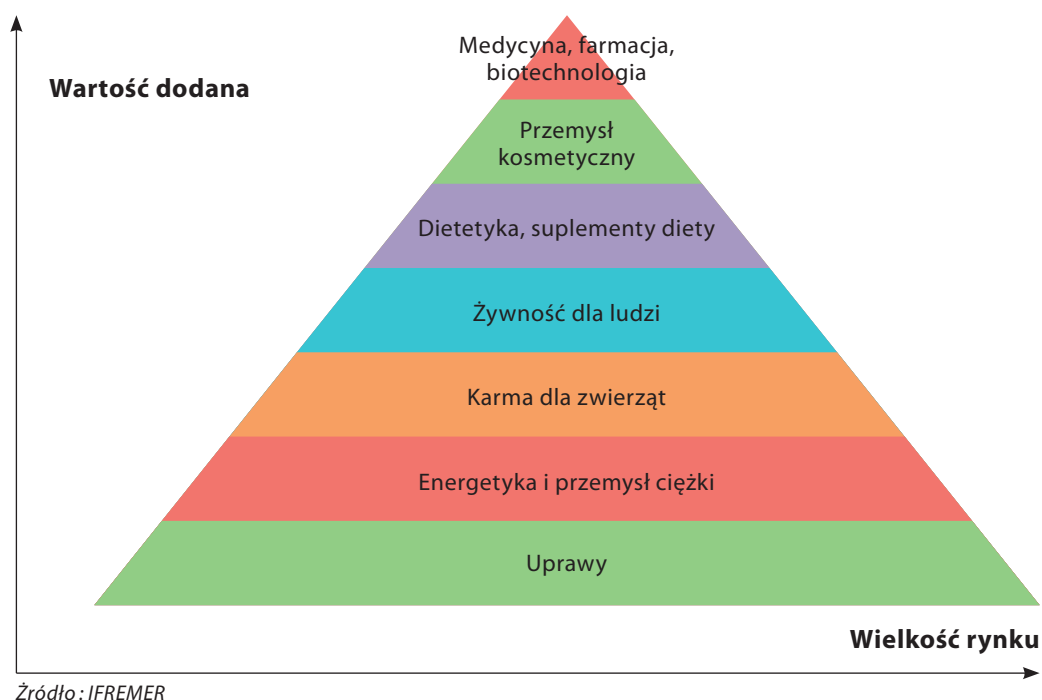
2.2 Uzyskiwanie dodatkowych dochodów z produktów ubocznych działalności połowowej

Głównymi produktami rybołówstwa i akwakultury są oczywiście ryby do spożycia przez ludzi, ale inne produkty mogą być także przetwarzane, aby wygenerować dodatkowe dochody z rybołówstwa. Faktycznie z masy ponad 140 milionów ton ryb i owoców morza pozyskiwanych na całym świecie każdego roku z rybactwa i akwakultury, szacuje się że tylko połowa spożywana jest przez ludzi². Pozostała masa odpadów organicznych, zarówno na morzu (z przyłłówów, odrzutów i wstępnego przetwarzania) jak i na lądzie, stanowi zagrożenie dla środowiska, może zmieniać ogólną strukturę łowisk i spowodować zanieczyszczenie na lądzie. Oznacza to również utratę surowców, które można wykorzystać jako materiał wyjściowy do produktów potencjalnie wartościowych.

W kontekście rosnącej presji w celu zmniejszenia odrzutów i niepożądanych przyłłówów z floty rybackiej UE (takie kraje jak Norwegia i Islandia już przyjęły politykę „zero odrzutów”) oraz wobec przyjętych przez UE celów na rzecz inteligentnego zrównoważonego wzrostu, ponowne przemyślenie wielu procesów w sektorze rybołówstwa jest nie tylko racjonalne, ale wręcz konieczne. LGR może odgrywać aktywną rolę w promowaniu bardziej zrównoważonych praktyk, które optymalizują wykorzystanie zasobów i oferują nowe źródła przychodów dla obszarów rybackich.

² Eurofish Magazine, październik 2010

Piramida wartości dodanej produktów rybackich



Powyższy wykres zawiera przegląd zakresu zastosowań dla odpadów z rybołówstwa (skóra ryby, głowy, wątroby, jelita, kości, muszle itp.), poczynwszy od rolnictwa, gdzie odpady mogą być uzupełnieniem paszy dla zwierząt lub nawozów, aż po wysoko wyspecjalizowane produkty, takie jak farmaceutyki. Wykres wskazuje zróżnicowanie wartości dodanej generowanej w zależności od produktu końcowego.

LGR powinna być świadoma tego zakresu możliwości, jak również szeregu kluczowych kwestii przy podejmowaniu decyzji dotyczących wykorzystania odpadów rybnych:

- > Niektóre produkty z odchodów ryb mogą generować wyższą wartość niż inne, jednak często wymagają one znacznego doświadczenia i inwestycji kapitałowych i mogą być przedmiotem ostrej konkurencji. LGR powinna upewnić się, że organizatorzy projektu planujący opracowanie i sprzedaż nowych, zaawansowanych produktów mają wystarczające doświadczenie i kontakty.

- > Działania bliższe sektorowi surowcowemu (o niższym stopniu przetworzenia) mogą być mądrym pierwszym krokiem, bardziej zgodnym z zasobami ludzkimi i umiejętnościami oraz obecną infrastrukturą na obszarze rybackim.

- > Obróbka i przetwarzanie odpadów z ryb mogą być czasami uciążliwe dla otoczenia, choćby ze względu na zapach. Dlatego ważne jest poświęcenie czasu na zapewnianie społecznej akceptacji dla takiej działalności. Przy podejmowaniu decyzji o realizacji takiego projektu trzeba poważnie zastanowić się nad jej umiejscowieniem.

- > Wykorzystanie odpadów z ryb może prowadzić, poza generowaniem dodatkowych przychodów w społeczności rybackich, do redukcji zanieczyszczeń. Upewnij się, że stan środowiska pozostaje również w centrum decyzji.

Mając na uwadze te podstawowe kwestie, poniżej przedstawiamy niektóre przykłady działań społeczności rybackich pozwalające zastanowić się, jak „odpady” mogą stanowić okazję do generowania dodatkowych przychodów i dywersyfikacji, jednocześnie minimalizując wpływ rybactwa na środowisko.

Mączka rybna i pasze zwierzęce

Bogate w białko odpady rybne są wykorzystywane jako surowiec do produkcji pasz dla zwierząt od końca XIX wieku. Wykorzystuje się również mączkę rybną z akwakultur. Mączka rybna jest przedmiotem obrotu na rynku światowym i osiąga ostatnio wysokie ceny. Rozwój know-how do przetwarzania mączki rybnej może dać społeczności rybackiej okazję do wygenerowania większych zysków, niż ze sprzedaży surowca. Warto jednak mieć na uwadze, że nowy podmiot będzie musiał bardzo szybko uczyć się wielu nowości, aby móc konkurować pod względem ilości i jakości w tym wysoce konkurencyjnym przemyśle.

Nawozy i kompost

W społeczeństwach zachodnich ożywiło się wykorzystanie odpadów rybnych do wytwarzania nawozów, w postaci „emulsji rybnej” i „hydrolizowanych ryb”, bogatych w składniki organiczne oraz azot i fosfor. Doświadczenie Irlandii³ wskazuje również na możliwość wykorzystania odpadów z ryb jako kompostu. W czasie wzrostu popytu na produkty ekologiczne, nawozy i kompost pochodzące z ryb może stanowić ciekawą alternatywę dla nawozów mineralnych. Obszary, na których występuje wiele skorupiaków, mogą być również zainteresowane sprawdzeniem możliwości zbierania złóż skorupiaków z dna morskiego do produkcji nawozów. Muszle skorupiaków jako odpady poprodukcyjne mogą być również używane w gospodarstwach rolnych tak jako wapno.

Biopaliwa

Polityka rządów związana ze zmianami klimatu oraz powstające nowe technologie przyczyniły się do wzrostu rynku bio-diesla⁴. Jednocześnie zainteresowanie zaczyna budzić dostosowanie technologii do produkcji biodiesla z tłuszczu zwierzęcego, w celu wykorzystania odpadów rybnych. W krajach takich jak Kanada i Wietnam, biodiesel z oleju rybnego jest już używany komercyjnie. Technologia ta jest możliwa do przeniesienia na wiele obszarów rybackich w Europie, przy stosunkowo niewielkich inwestycjach w firmach przetwórczych i w hodowlach ryb. Nietoksyczne i odnawialne paliwo w pełni biodegradowalne może być produkowane lokalnie, dostarczając nowego źródła przychodów, jak również zmniejszając znaczenie kosztów paliwa dla rybaków.

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

⁴ Biodiesel 2020. A Global Market Survey, wydanie 2

Zakłady bio-diesla z odpadów rybnych, Kanada

Do produkcji paliwa olej z ryb pochodzący z jelit i resztek miesza się z metanolem i innymi składnikami, takimi jak soda kaustyczna. Paliwo to jest oczyszczane przez dodanie manganu i jest gotowe do spalania w silnikach⁵. Możliwości rozpoczęcia tego typu działalności zależy od ilości i gatunków ryb łowionych i przetwarzanych na danym obszarze. Na przykład, oleje rybne, które zawierają niezbędne nienasycone kwasy tłuszczowe omega 3, mogą przynieść lepsze ceny w przemyśle farmaceutycznym. Z 1 kg odpadów rybnych możliwe jest uzyskanie 1 litra biodiesla. Główny produkt uboczny tego procesu, gliceryna, może być sprzedawany w przemyśle kosmetycznym do produkcji mydła. Pozostałości mogą przeznaczone na mączkę rybną.

Badania wskazują, że nakład inwestycyjny na budowę fabryki produkującej biopaliwa z odpadów rybnych wnosi od 130 000\$ do 350 000\$⁶. Według studium wykonalności przeprowadzonego w 2007 r. przez Sustainable Community Enterprises w Vancouver w Kanadzie, koszt produkcji wynosi 1,10 dolarów za litr biodiesla. System analizowany w niniejszym opracowaniu produkował pomiędzy 227 100 i 250 000 litrów biodiesla rocznie, a okres zwrotu wynosi od 4,2 do 7,7 roku.

Tony Piccolo w swoim studium wykorzystania odpadów rybnych do produkcji biodiesla⁷ zwraca uwagę na następujące kwestie:

- > Odpowiednie miejsce; musi istnieć łatwy i prosty dostęp do odpadów rybnych, aby zminimalizować koszty transportu i obniżyć emisję dwutlenku węgla z elektrowni. Oceny oddziaływania na środowisko będą musiały być wykonane w wybranym miejscu, biorąc pod uwagę cały cykl produkcyjny.
- > Powinna być dostępna duża ilość odpadów, w pobliżu portu rybackiego, wewnątrz lub w pobliżu filetowni lub przetwórci ryb albo akwakultury.
- > Łatwy dostęp do metanolu i sody kaustycznej jest niezbędne do zapewnienia ciągłej produkcji bio-diesla.
- > Dostęp do rynku gliceryny w celu uzyskania szybkiego dochodu z produkcji i sprzedaży produktu ubocznego.
- > Zasoby ludzkie: pełen etat szefa projektu (kierownika zakładu) w celu nadzorowania produkcji oraz, w zależności od ilości dostępnego surowca i skali produkcji, 8 – 10 innych pracowników.
- > Urządzenia do składowania oleju z ryb i metanolu i magazynu lub pompowni dla produktu końcowego.

Port rybacki może założyć spółdzielnię, aby zagospodarować wszystkie odpady rybne do produkcji oleju z ryb, mączki rybnej i bio-diesla. Oznaczałoby to budowę tylko jednego dużego zakładu zamiast wielu mniejszych, co zmniejsza koszty oraz pozwala wykorzystać efekt skali.

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>

Nowe produkty żywnościowe i suplementy diety

Większość odpadów z przetwórstwa ryb zawiera białko o wysokiej wartości odżywczej, wielonienasycone kwasy tłuszczowe, takie jak omega 3, a także przeciwutleniacze, minerały i pierwiastki śladowe, które mogą dostarczyć istotnych korzyści dla zdrowia. Są to substancje o wysokiej wartości, ale często wymagają specjalistycznej wiedzy, aby wykorzystać w pełni ich potencjał. Projekty badawcze i utworzenie powiązań między takimi podmiotami jak uniwersytety i firmy prywatne, które posiadają stosowne know-how, może pomóc społeczności rybackiej w lepszym przygotowaniu się do korzystania z tego zasobu.

Co więcej, produkcja żywności alternatywnej na bazie ryb może również okazać się interesującą działalnością handlową dla tych, którzy chcą zoptymalizować wykorzystanie zasobów rybnych. Na przykład do surimi zużywa się do 82% masy ryb, w porównaniu do masy 28% wykorzystywanej na filet z ryby⁸. Inną potencjalną możliwością jest produkcja żelatyny z kości i skóry ryb. Jako składnik żywności, żelatyna rybna ma tę zaletę, że rozpuszczalna jest w zimnej wodzie, a także jest akceptowalna w dietach związanych z wszystkimi religiami (w odróżnieniu od żelatyny pochodzenia wieprzowego lub bydlęcego).

Kosmetyki i farmaceutyki

Na szczycie przedstawionej wyżej piramidy wartości dodanej wskazano wykorzystanie rybnych produktów ubocznych w przemyśle farmaceutycznym i kosme-

tycznym. Istnieje zapotrzebowanie na „biologicznie aktywne” substancje pochodzące z rybich głów, wątroby, oczu itp. – jedne z nich pozwalają zredukować zmarszczki na skórze i są używane w przemyśle kosmetycznym; inne stymulują podziały komórkowe i są często wykorzystywane w badaniach naukowych. Z kolei pancerze skorupiaków, jak krewetki czy homary, zawierają chitynę i chitozan, o których sądzi się, że mogą służyć do regulacji poziomu cholesterolu, wzmacniają system odpornościowy i przyspieszają odnowę komórek. Na tych obszarach rybackich gdzie występuje wiele gatunków skorupiaków i gdzie są one głównym sprzedawanym produktem, można pokusić się o nawiązanie partnerskiej współpracy z firmą zajmującą się produkcją chitozanu. Ze 100 kilogramów chitozanu otrzymuje się z 4,5 tony pancerzy skorupiaków.

Zachęcamy LGR do zbadania specyfiki rybołówstwa i akwakultury na swoim obszarze aby rozeznać, jakie są możliwości dywersyfikacji wynikające z wykorzystania produktów ubocznych. Na przykład, obszary z rozwiniętym przetwórstwem mają duży potencjał dla rentownej działalności opartej na przetwarzaniu odpadów rybnych szczególnie wówczas, kiedy linie produkcyjne są ukierunkowane na przetwarzanie jednego konkretnego gatunku ryby; wówczas takie odpady będą jednolite i standardowe, a to uwiarygadnia ich dostawcę jako partnera biznesowego. Obszary przybrzeżnej akwakultury mogą skorzystać z pozytywnych skutków lepszej gospodarki odpadami dla środowiska – co nie znaczy, że takie działania same w sobie nie mogą być również opłacalne.

⁸ Eurofish Magazine, October 2010

Główne wnioski z realizacji projektów

- > *Produkty uboczne z branży rybackiej są bogate w szereg substancji, które mogą być dobrze (i z korzyścią) wykorzystane.*
- > *Obszary rybackie mogą spodziewać się bardziej restrykcyjnej kontroli przyłówów i odrzutów rybnych, powinny zatem rozważyć bardziej przyjazne dla środowiska praktyki poprzez integrację projektów, w których wykorzystanie produktów ubocznych jako surowców będzie elementem strategii.*
- > *Przy rozważaniu wykorzystania produktów ubocznych jako metody dywersyfikacji, LGR powinien dostosować swoją strategię do specyfiki odpadów z rybołówstwa i akwakultury w swojej okolicy.*
- > *Przetwarzanie produktów ubocznych w nowe i zyskowne produkty często wymaga wiedzy specjalistycznej; LGR może rozważyć możliwości tematycznych szkoleń lub rozwoju kontaktów z firmami lub osobami posiadającymi taką wiedzę.*

2.3 Środowisko i nowe możliwości zielonej gospodarki

Z powodu rosnącej presji na zapewnienie **ochrony środowiska**, jak również ze względu na rentowność sektora rybackiego, kluczem do przyszłej polityki rybołówstwa UE będzie rozwój inteligentny i zrównoważony. Oś 4 umożliwia społecznościom rybackim wyjście poza dostosowania, które czynią ich praktyki połowowe bardziej zrównoważonymi; społeczności stają się aktywne w budowaniu równowagi jako elementu działalności gospodarczej i poprawy zarządzania obszarem jako całością.

Oczywiście, nadmierna eksploatacja niektórych zasobów jest regularnie przywoływana w kontekście wpływu sektora rybackiego na środowisko. Jednakże, zmiany klimatyczne i zanieczyszczenia z lądu, źródła wzdłuż wybrzeża i z samego morza także są **czynnikami zagrożenia dla ekosystemów morskich i śródlądowych** w zakresie ich zdolności produkcyjnych. LGR może odgrywać ważną rolę w procesie integrowania różnych podmiotów w celu uświadomienia niektórych z tych problemów i może wspierać tworzenie **nowej działalności gospodarczej**, która przynosi korzyści społeczności rybackiej i środowisku. Przy swojej dogłębnej znajomości mórz i wód śródlądowych, sektor rybołówstwa może być ważnym czynnikiem osiągania celów zrównoważonego rozwoju.

Ten potencjał znalazł uznanie w „Błękitnej księdze” Komisji Europejskiej z 2007 r. w sprawie zintegrowanej polityki morskiej UE, która odnosi się do roli rybaków jako „**strażników morza**”, działających „na rzecz środowiska i świadczących usługi dla społeczności”.

LGR może włączyć się w szeroki wachlarz działań, poczynawszy od gromadzenia danych, poprzez badania, do usług związanych z oczyszczaniem, zwalczaniem zagrożeń środowiska i ochroną morza.

Oprócz ochrony środowiska, strategia Europy 2020 ma również na celu wspieranie wzrostu „**zielonej**” **gospodarki**. Szczególny nacisk kładzie się na **sektor energii odnawialnej**, gdzie oczekuje się, że istotne zastosowanie może znaleźć energia morskich wiatrów, fal i pływów. Również tutaj można wykorzystać ukierunkowane wsparcie LGR, jej wiedzę, doświadczenie i zasoby sektora rybackiego, tworząc kolejne możliwości dywersyfikacji.

Jednakże istnieje szereg czynników, które LGR powinna zawsze uwzględniać przy projektowaniu strategii dywersyfikacji zorientowanej na środowisko:

- > Czy LGR włączyła **zainteresowane podmioty** ze swojego obszaru (instytuty badawcze, organizacje ekologiczne, przedsiębiorstw i parki narodowe itp.) w partnerstwo lub do projektów, aby wykorzystać istniejącą wiedzę i doświadczenie niezbędne do wzbogacenia strategii i do podejmowania poszczególnych decyzji o wyborze projektów uwzględniając aspekt proekologiczny?
- > Jak w przypadku wszystkich projektów dywersyfikacji, rybacy powinni ocenić ich prawdopodobny wpływ na bieżącą działalność połowową. Na przykład, jeśli planują zbieranie odpadów na morzu, to ile miejsca na łodzi to będzie wymagać i jaki będzie miało to wpływ na zdolność do przechowywania ryb? Wiele z tych działań wymaga również istotnego nakładu pracy i odpowiedniego postępowania z odpadami lub materiałami niebezpiecznymi, co może wiązać z pewnym ryzykiem, które musi zostać ocenione.
- > Zangażowanie w sektor energii odnawialnej wymaga zarówno wiedzy jak i kapitału. Jednakże, jeśli zdać się tylko na podmioty zewnętrzne, obszary rybackie mogą po niewczasie stwierdzić, że potencjalne korzyści z lokalnych zasobów (wiatr, słońce, fale) osiągnęli tylko inwestorzy zewnętrzni. LGR powinna uważnie badać środki, ryzyka i możliwości zaangażowania w programy odnawialnej energii przy włączeniu obszaru lub społeczności.

Poniżej prezentujemy kilka przykładów projektów i inicjatyw o charakterze pionierskim w tych dziedzinach, które mogą dać pogląd i inspirację dla nowych możliwości dywersyfikacji związanych z ekologią.

Zbieranie danych i badania

Chociaż czasem może здаwać się, że plany badań naukowych stoją w sprzeczności z interesami sektora rybackiego, to widać coraz wyraźniej, że zrównoważone zarządzanie zasobami wodnymi, może zostać osiągnięte jedynie przy lepszej współpracy, wymianie danych i wzajemnym zrozumieniu między naukowcami i rybakami.

Praktyczna wiedza rybaków o morzu i o cechach i zachowaniu różnych gatunków morskich może być bezcenna, jeśli chodzi o gromadzenie danych naukowych. Obecność i szerokie rozprzestrzenienie statków rybackich na naszych morzach i jeziorach, jak również gotowa infrastruktura do monitorowania i obserwacji, mogą stać się dla rybaków źródłem dodatkowych przychodów. Do takich działań można zaliczyć: obserwacje ptaków lub walenii; badanie aktywności ryb i bentosu; badanie natężenia ruchu morskiego; trałowanie dna; weryfikację oczyszczenia zrzutów do morza.

Uznając ten potencjał, wiele instytutów naukowych poszukuje partnerów z branży, z którymi mogłyby rozwijać wspólne projekty badawcze, rekomendowane w ramach siódmego programu ramowego (VII PR) Unii Europejskiej. Na przykład naukowcy z CEFAS, brytyjskiego Centrum ds. Środowiska, Rybołówstwa i Akwakultury, obecnie pracują wraz z rybakami w ramach innowacyjnego w Wielkiej Brytanii partnerstwa rybołówstwa i nauki (patrz ramka).

Na poziomie lokalnym LGR może także inspirować tego typu współpracę między rybakami i naukowcami, aby promować lepsze zarządzanie środowiskiem i tworzyć dodatkowe źródła dochodu dla rybaków. Jednak grupa musi pamiętać, że rybaków nie tylko trzeba przekonać do udziału w tych projektach, ale także mogą oni potrzebować dodatkowych umiejętności żeby je podjąć.

Partnerstwo między sektorem rybackim a nauką (Wielka Brytania)

Partnerstwo o nazwie Fisheries Science Partnership (FSP) obejmuje współpracę między Krajową Federacją Organizacji Rybackich, indywidualnymi rybakami oraz naukowcami z organizacji CEFAS. Dzięki temu mechanizmowi naukowcy mogą korzystać z dużej wiedzy rybaków, aby otrzymać dokładniejsze dane o stanie zasobów rybnych. Z kolei rybacy odnoszą korzyść z programu dzięki temu, że mogą sami proponować projekty badawcze, określać czego mają dotyczyć i brać w nich udział, a także dzięki stworzonej w ten sposób szansie na podjęcie dodatkowej działalności mogą uzyskiwać dodatkowe dochody.

Od momentu powstania partnerstwa w 2003 roku projekt otrzymuje ok. 1 miliona £ rocznie ze środków rządowych, które przeznacza na włączanie kolejnych rybaków w zlecane im badania naukowe. Prace w ramach FSP obejmują m.in. takie aspekty badań jak:

- > zbieranie informacji od rybaków komercyjnych na temat kluczowych zasobów rybnych,
- > uwzględnianie kwestii, które niepokoją samych rybaków, na temat rzetelności badań naukowych nad zasobami ryb i w odniesieniu do zasobów niepodlegających ocenie;
- > testowanie innowacyjnych metod naukowych lub bardziej selektywnych (przyjaznych dla środowiska) metod połowowych;
- > wspieranie działalności regionalnych ciał doradczych (Regional Advisory Councils).

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

Nie można przecenić roli budowania konstruktywnych relacji między rybakami a naukowcami, szczególnie wobec faktu, że jedni i drudzy **funkcjonują w odmiennych warunkach i mówią różnymi językami**. W Marennes Oléron we Francji ułatwianie komunikacji między rybakami a naukowcami zostało uznane za tak ważne, że do tego celu **stworzono specjalny etat**, finansowany częściowo przez *tamtejszą LGR*, dla osoby która będzie pośredniczyć między tymi środowiskami. Osoba ta ma kluczowe zadanie tłumaczenia materiałów naukowych na język społeczności rybackiej, a z drugiej strony reprezentowania punktu widzenia rybaków w wielosektorowym zarządzie nowego rezerwatu morskiego tworzonego właśnie na obszarze LGR. *Więcej informacji* o projekcie można znaleźć na stronie FARNET.

Ochrona zasobów

Ochrona zasobów rybnych i siedlisk morskich jest podstawowym warunkiem zrównoważonego rozwoju sektora rybackiego i morskiego. Rybacy mają w tym procesie do odegrania najistotniejszą rolę i chociaż ochrona zasobów oznacza czasem ograniczenia połowu niektórych gatunków lub używania pewnych typów sprzętu, to jednocześnie może zapewnić rybakom dodatkowe źródło dochodu lub szansę na uruchomienie własnej firmy. Zrównoważone zarządzanie zasobami rybnymi może też wzmocnić inne firmy działające na danym obszarze, przynosząc w ten sposób korzyści całej lokalnej gospodarce.

W ramach zarządzanego przez państwo systemu "Błękitnych kontraktów" (*Contrat Bleu*) we Francji (patrz ramka), rybacy także uczestniczą aktywnie w ochronie zasobów. Obejmuje to pomiary jakości wody w niektórych obszarach chronionych, szczególnie pod kątem wycieku ropy i niepożądanych drapieżników, a także zbieranie danych i uczestnictwo w badaniach naukowych. W niektórych przypadkach statki rybackie mogą także zabierać na pokład przyrodników, aby prowadzili obserwacje lub wykonywali prace na rzecz ochrony zasobów.

"Błękitne kontrakty", Francja

W oparciu o założenia zbliżone do działań rolno-środowiskowych w ramach Wspólnej Polityki Rolnej, rząd francuski w 2008 roku wprowadził *Contrats Bleus* w celu promowania bardziej trwałego i odpowiedzialnego podejścia do rybołówstwa. W ramach tych kontraktów statki rybackie, które zdecydują się na udział w systemie, otrzymują rekompensatę za podejmowanie działań zapewniających zrównoważone połowy lub ochronę środowiska morskiego. W ramach kontraktów możliwe są trzy rodzaje przedsięwzięć:

- > Partnerstwo między rybakami a naukowcami w takich obszarach jak: zbieranie informacji; monitoring obszarów chronionych; zbieranie danych oceanograficznych; uczestnictwo w misjach naukowych.
- > Stosowanie bardziej zrównoważonych praktyk rybackich, ograniczanie przyłowu i odrzutu, redukcja wielkości połowu;
- > Ochrona środowiska, np. usuwanie zanieczyszczeń i śmieci. To działanie ma na celu ograniczenie pośredniego wpływu działalności rybackiej na środowisko morskie.

Wędkarstwo na rzece Thurso, Szkocja



W północnej Szkocji podmioty odpowiedzialne za zarządzanie rzeką Thurso wypracowały zintegrowane przedsięwzięcie obejmujące inwestycję w lepsze zarządzanie naturalnymi zasobami łosia atlantyckiego i ochronę jego siedlisk, połączoną z wędkarstwem i turystyką.

Przez wiele lat przy ujściu rzeki funkcjonowała przybrzeżna sieć stacjonarna, łowiąca od 2 000 do 5 000 ryb rocznie bez żadnej segregacji. Choć te ryby stanowiły przychód dla właścicieli stacji, połowy na rzece ulegały zmniejszeniu, co pogorszyło atrakcyjność obszaru dla wędkarzy. Nadbrzeżny hotel świadczący usługi wędkar-

zom zaczął podupadać z powodu niskich obrotów i braku środków na inwestycje. W końcu zarówno prawa do połowu, jak i hotel zostały wystawione na sprzedaż.

Nowi właściciele zorientowali się, że zasoby ryb dla celów wędkarskich mają potencjalnie większą wartość i przyjęli strategię długofalową. Usunięto stałe sieci przybrzeżne, co pozwoliło większej liczbie ryb wpływać do rzeki. Zakupiono także i wyremontowano hotel oraz zainwestowano w udogodnienia dla wędkarzy. Znaczącej poprawie uległ także stan siedliska rzecznej i jego otoczenia. Osoba, która wcześniej pracowała przy obsłudze stacjonarnej sieci została teraz przesunięta do pracy na rzece, a ponadto zatrudniono trzech młodych przewodników na cały etat. Zatrudnienie w hotelu wzrosło z 12 do 20 osób, a warunki pracy się poprawiły.

Średnia liczba złowionych przez wędkarzy łosia w pięciu latach poprzedzających inwestycję wynosiła 654, podczas gdy w pięciu kolejnych latach po inwestycji wzrosła ona gwałtownie do 1 686 rocznie. Mimo tego wzrostu, liczba ryb faktycznie zabitych była znacząco niższa, gdyż większość była wpuszczana z powrotem do rzeki aby mogły złożyć ikrę. Liczba wędkarzy wynajmujących stanowiska radykalnie wzrosła. Rzeką i hotel są teraz atrakcyjne dla gości i co za tym idzie dla inwestorów. Wykorzystanie łóżek hotelowych i przychody hotelu zwiększyły się znacząco i jeden z budynków gospodarczych został ostatnio przeznaczony na pokoje gościnne wysokiej jakości.

Więcej informacji www.thurso-river.co.uk i www.ulbster-armshotel.co.uk

Usuwanie zanieczyszczeń i śmieci

Zaśmiecenie wód morskich, w tym przez odpady pochodzące z działalności rybackiej, stanowi poważne zagrożenie dla środowiska i tym samym dla samej gospodarki rybackiej. Na przykład zgubione lub porzucone sieci ("sieci-upiory") nadal chwytają ryby, ptaki i ssaki morskie przez wiele lat, przyczyniając się do zmniejszania zasobów rybnych i degradacji środowiska morskiego. Zmniejszenie połowów spowodowane wpływem śmieci na sprzęt rybacki, a także strata czasu związana z koniecznością naprawy lub czyszczenia łodzi i sprzętu nie pozostają bez wpływu na dochodowość przedsiębiorstw rybackich.

Rybacy mają zatem dwa ważne powody aby interesować się śmieciami: po pierwsze, aby poprawić funkcjonowanie swojej firmy połowowej, a po drugie, aby skorzystać z wielu szans biznesowych związanych ze zbiorą i zarządzaniem odpadami. Istnieje już wiele przykładów inicjatyw, w których zawodowi rybacy uczestniczą w zbiorze odpadów.

Łowienie śmieci, Szwecja



w toku normalnej działalności połowowej będą przechowywane na pokładzie. Niektóre statki będą także uczestniczyć w kampaniach wyciągania "sieci-upiorów", zmierzających do znajdowania i wydobywania sieci zagubionych lub porzuconych na morzu. Na lądzie natomiast projekt będzie organizował punkty zbiórki śmieci, w których można będzie składować wydobyte przedmioty i ewentualnie poddawać je recyklingowi.

Planuje się, że projekt będzie prowadzony i oparty na doświadczeniu KIMO International, organizacji zrzeszającej ponad 100 gmin przybrzeżnych z Belgii, Wielkiej Brytanii, Norwegii, Szwecji, Danii, Niemiec, Wysp Owczych, Holandii, Irlandii, a od 2007 roku także siedemnaście gmin ze Szwecji, Polski, Łotwy, Litwy i Estonii. KIMO było wcześniej inicjatorem pionierskiego projektu łowienia śmieci na Morzu Północnym.

Więcej informacji www.kimointernational.org/FishingforLitter.aspx

Zdając sobie sprawę z możliwości różnicowania oraz potencjalnych korzyści dla środowiska, dwie szwedzkie LGR, *South Baltic FLAG* i *Gotland FLAG*, połączyły wysiłki w projekcie współpracy zajmujących się wylawianiem z morza śmieci i "sieci-upiorów".

Na obszarach uczestniczących w projekcie LGR statki rybackie otrzymają zlecenie na zbiór śmieci. Śmieci zebrane

We Francji rybacy uczestniczący w systemie *Contrat Bleu* mogą otrzymywać rekompensaty za zbieranie śmieci z morza. W regionie Bretanii na przykład w 2009 roku zarejestrowało się do tego programu 49 łodzi rybackich, które podpisały kontrakty maksymalnie na 3 lata. Rekompensaty mogą wynosić od stałej stawki 900 € rocznie za dostarczanie tylko danych o połowie, aż do 10% dziennego obrotu łodzi w zamian za zbieranie śmieci czy udział w pracach badawczych.

Według stanu na rok 2010, w ramach *Contrat Bleu* zbieranie śmieci na morzu cieszy się największym zainteresowaniem rybaków i hodowców skorupiaków. Ponad 86% rybaków i 43% hodowców aktualnie uczestniczy w systemie zbierania śmieci z morza.

Doświadczenia katastrof morskich, takich jak wyciek ropy z tankowca *Prestige* w 2002 roku pokazują, jakie szkody dla środowiska i gospodarki może przynieść zanieczyszczenie środowiska morskiego. Biorąc pod uwagę tę i inne katastrofy, większość krajów europejskich położonych nad morzem stworzyła mechanizmy reagowania, zaprojektowane w celu zmobilizowania dostępnych zasobów w krótkim czasie. Także i na tym polu wyzwanie jakie stanowi ochrona mórz i oceanów może stanowić szansę na różnicowanie działalności dla sektora rybackiego.

Trałowanie ropy, Francja

Rybak zajmujący się wcześniej połowem sardeli (anchois) z regionu Wandea we Francji, Thierry Thomazeau, zgłosił się na ochotnika wraz ze swoją łodzią do oczyszczania wód po wycieku ropy ze statku *Erika* w 1999 roku. Otrzymał wówczas specjalne sieci od francuskiej marynarki wojennej, ale okazało się, że nie są one zbyt skuteczne. Po zakończeniu kryzysu zabrał się za projektowanie alternatywnych rozwiązań i po trzech latach pracy narodziła się sieć THOMSEA, za pomocą której można wydobywać ropę za pomocą trawlera.

Pierwszą okazją wypróbowania nowego sprzętu był wyciek *Prestige* i sieć sprawdziła się tak doskonale, że francuska marynarka zdecydowała się na zakup całej produkcji.

Zachęcony tym doświadczeniem pan Thomazeau postanowił w 2006 roku rozstać się z rybactwem i poświęcić się w całości nowej dziedzinie. Od tego momentu przedsiębiorstwo rozwijało się szybko, osiągając w 2009 roku obroty rzędu 1 miliona €.

Dziś firma THOMSEA zatrudnia cztery osoby, a jej działania obejmują produkcję i sprzedaż sieci THOMSEA, a także szkolenia dla użytkowników.

Więcej informacji www.thomsea.fr

Jednak walka z zagrożeniem środowiskowym na mniejszą skalę jest równie ważna i też może zapewnić rybakom dodatkowe dochody. **Jakość wody** jest podstawową sprawą dla rybaków i hodowców ryb, a także warunkiem niezbędnym dla uruchomienia na danym obszarze turystyki wodnej. Ponadto Dyrektywa Wodna UE (2000)⁹ wymaga, aby wody na terenie UE osiągnęły dobry stan środowiskowy do 2015 roku, podczas gdy Dyrektywa Ramowa w sprawie strategii morskiej (Marine Strategy Framework Directive, 2008)¹⁰ wymaga od krajów członkowskich, aby uruchomiły działania na rzecz "osiągnięcia dobrego stanu środowiska morskiego UE do roku 2020 i dla ochrony zasobów, od których zależy aktywność społeczna i ekonomiczna obszarów nadmorskich".

Oznacza to zarówno nałożenie odpowiedzialności, jak i pojawienie się szans dla obszarów rybackich. Szanse te są związane z wysoką wartością naturalną wielu obszarów przybrzeżnych, jak również obszarów posiadających jeziora, rzeki czy stawy rybne, które mogą stanowić ważne źródło bioróżnorodności czy unikalnych walorów krajobrazowych. Projekty związane z jakością i ochroną wód mogą też skorzystać z efektu synergii z działalnością Lokalnych Grup Działania w programie Leader i innych miejscowych organizacji. Doprowadzenie do współpracy między rolnikami, rybakami i innymi podmiotami, których działalność wpływa na jakość wód, może przyczynić się do stosowania bardziej zrównoważonych technik i rozwoju trwałych przedsiębiorstw, tworząc jednocześnie miejsca pracy przy monitorowaniu jakości wody i zbiorze danych. Tak się dzieje na przykład w południowej Bretanii (Francja), gdzie stowarzyszenie CAP 2000 pomaga w tworzeniu porozumień lokalnych podmiotów w celu zidentyfikowania i ograniczenia źródeł zanieczyszczeń wody, które mogą zaszkodzić hodowli skorupiaków. W projekcie uczestniczy też miejscowa LGR (*Pays d'Auray*). O więcej informacji można zwrócić się pod adres: assocap2000@wanadoo.fr.

Energia odnawialna

Ochrona środowiska to nie tylko ochrona zasobów i zarządzanie odpadami. Społeczeństwo i gospodarka są zależne od eksploatacji zasobów naturalnych, i dlatego przejście do bardziej zrównoważonych form produkcji i konsumpcji jest teraz w centrum zainteresowania europejskiej strategii inteligentnego, zrównoważonego i inkluzywnego rozwoju.

Jednym z kluczowych filarów tej strategii jest poszukiwanie odnawialnych źródeł energii. Fermy wiatrowe na morzu są obecnie jednym z najbardziej konkurencyjnych źródeł energii odnawialnej, zaś elektrownie pływowe i falowe także budzą zainteresowanie inwestorów. Jednak szybki rozwój energetyki zlokalizowanej na morzu stwarza ryzyko konfliktów z sektorem rybackim, gdyż prowadzi czasem do redukcji tradycyjnych łowisk.

Z drugiej strony rybacy dysponują licznymi zasobami (łódzie, dostęp do portów i wody, zdolność manewrowania ciężkim sprzętem przy silnym wietrze i wysokiej fali, znajomość wód i ukształtowania dna itp.), dzięki którym mogą uzyskać przychody z energetyki morskiej i wywierać wpływ na jej kształt. LGR może tu odegrać ważną rolę pilnując, aby rybacy nie stali się ofiarami rozwoju morskiej energetyki odnawialnej, ale żeby mogli korzystać z nowych szans, jakie ten rosnący sektor niesie.

⁹ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CONSLEG:2000L0060:20090625:PL:PDF>

¹⁰ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:164:0019:0040:PL:PDF>



Istnieje wiele przykładów sytuacji, kiedy rybacy uzyskują dodatkowy dochód, świadcząc usługi dla elektrowni zlokalizowanych na morzu. Usługi te mogą obejmować dostarczanie zaopatrzenia, transport, straż morską, wsparcie logistyczne, prace miernicze i konserwacyjne. Na przykład firma NFFO Services Ltd., będąca komercyjnym ramieniem Krajowej Federacji Organizacji Rybackich (NNFO) – organu reprezentującego rybaków z Anglii, Walii i Irlandii Północnej – świadczy usługi dla sektorów gospodarki morskiej, w tym dla sektora energii odnawialnej. W ten sposób rybacy nie tylko zyskują dodatkowy przychód, ale minimalizowane jest też ryzyko konfliktu między sektorem połowowym a inną działalnością przybrzeżną (*offshore*). W zależności od tego, czy na danym obszarze istnieją przedsiębiorstwa energii *offshore* oraz jak jest zorganizowany sektor rybacki, LGR może wspierać indywidualne przedsiębiorstwa rybackie lub zachęcać do szerszej współpracy między rybakami w celu świadczenia tego typu usług – w tym przypadku wpływ sektora rybackiego na decyzje może być większy.

Jednak społeczności lokalne, w tym także rybacy, mogą nie tylko świadczyć usługi podmiotom trzecim prowadzącym działalność *offshore*, ale także same ją podejmować, tworząc w ten sposób nowe źródła dochodu z energii odnawialnej dostępnej na danym obszarze. Tak się stało w przypadku rybaków z New Jersey (USA), którzy stworzyli fermę wiatrową zlokalizowaną na morzu. Ta należąca do społeczności lokalnej ferma składa się z ośmiu turbin i ma do 2020 roku osiągnąć moc rzędu 3 000 MW rocznie. Obok przychodu i „zielonych miejsc pracy”, jakie tworzy to przedsięwzięcie, ferma zapewni zasilanie dla około 6 000 domów. Takie przykłady są wciąż rzadkie, ale pokazują, że połączenie sił z partnerami mającymi odpowiednią wiedzę i umiejętności (w tym przypadku inżynierami, ekspertami od energii odnawialnej, budowlańcami, finansistami, instytucjami badawczymi, osobami tworzącymi strony internetowe itp.) rybacy i ich społeczności lokalne mogą odnieść znaczące korzyści z nowych możliwości w zielonej gospodarce.

Więcej informacji www.fishermensenergy.com.

Poniższy przykład z Europy pokazuje, w jaki sposób lokalna społeczność odniosła korzyść z inwestycji w energię odnawialną i – choć nie stało się to z inicjatywy rybaków – oni także skorzystali na tej inicjatywie.

Produkcja energii odnawialnej na wyspie Pellworm w Niemczech

W 1990 roku wspólnota mieszkańców wyspy Pellworm stanęła w obliczu radykalnego ograniczenia działalności rolniczej, rybackiej i turystycznej po tym, jak wyspa została zakwalifikowana jako obszar chroniony. W odpowiedzi lokalni liderzy utworzyli stowarzyszenie Oekologisch Wirtschaften, aby poszukać nowych możliwości biznesowych opartych o produkcję energii odnawialnej, rolnictwo ekologiczne, bezpośrednią sprzedaż produktów, ekoturystykę i ochronę środowiska. Głównym ich celem było ograniczenie wpływu wartości dodanej z wyspy, ale także uwzględnienie różnych punktów widzenia w planowaniu jej rozwoju.

Dzięki tej inicjatywie 50 mieszkańców złożyło się na przedsięwzięcie polegające na stworzeniu 8-turbinowej fermy wiatrowej. W ten sposób zapewniono, że korzyści finansowe z przedsięwzięcia nie wypłyną do zewnętrznych inwestorów, ale pozostaną na miejscu. Ferma wiatrowa miała ograniczone rozmiary i została zlokalizowana w jednej części wyspy tak, aby nie zaszkodzić turystyce. Dla wsparcia inicjatywy uzyskano dofinansowanie unijne (z programu ALTENER). Obecnie ferma przynosi dochody i zapewnia wyspie samowystarczalność w produkcji energii, a nawet sprzedaje nadwyżki do sieci na lądzie. Nowe przedsiębiorstwo przynosi także ok. 60 000 € podatków miejscowej gminie. Patrząc w przyszłość wypracowano już plan połączenia różnych typów energii i rozpoczęła się szersza dyskusja w społeczności wyspy na temat magazynowania energii oraz łączenia produkcji prądu i ogrzewania.

Aktywność lokalnego stowarzyszenia pomogła mediować w nieuniknionych konfliktach między różnymi podmiotami: gminą, rolnikami, firmami turystycznymi, ekologami itp. Przyczyniła się też do przywrócenia nadziei mieszkańcom i stworzenia nowych szans biznesowych, takich jak np. punkt wynajmu rowerów, który obecnie zatrudnia dwie osoby na pełny etat i planuje dalszy rozwój w kolejnych dziedzinach. Przed pojawieniem się inicjatywy na wyspie pozostało już tylko trzech rybaków; obecnie jest ich dziewięciu i coraz więcej młodych ludzi interesuje się tym zawodem, bo uwierzyli w przyszłość swojej wyspy.

Więcej informacji www.pellworm.de

Następny przewodnik FARNET będzie poświęcony efektywnemu wykorzystaniu i zarządzaniu zasobami środowiskowymi, będą w nim także pogłębione niektóre z poruszonych wyżej tematów, a także inne,

takie jak ważna kwestia morskich obszarów chronionych, w których zarządzanie coraz częściej będą włączani rybacy.

Głównie wnioski z realizacji projektów

- > *środowisko i energie odnawialne są sektorami rosnącymi, w których w przyszłości będzie się pojawiać coraz więcej szans (połów śmieci, ferma wiatrowa na wyspie Pellworm),*
- > *rybacy mają wiedzę i umiejętności, które można zastosować w dziedzinach, w których istnieją możliwości różnicowania,*
- > *w krótkiej perspektywie korzyści nie zawsze będą miały wymiar ekonomiczny, ale działania o charakterze prośrodowiskowym pomogą poprawić wizerunek lokalnej społeczności i zapewnić jej udział w procesach podejmowania decyzji co do inwestycji, które mogą wpłynąć na życie mieszkańców,*
- > *współpraca między rybakami a badaczami prowadzi do obustronnych korzyści, ale potrzebny jest świadomy wysiłek obu stron dla zbudowania zaufania i zrozumienia wspólnych celów (partnerstwo między sektorem rybackim i nauką, "Błękitne Kontrakty"),*
- > *mobilizacja lokalnej społeczności wokół wspólnej koncepcji rozwoju może pośrednio przynieść korzyści rybakom, nawet jeśli ta koncepcja nie dotyczy bezpośrednio rybactwa (Pellworm).*

2.4 Turystyka

Turystyka jest często jednym z pierwszych pomysłów, jakie rodzą się w toku rozważania możliwości różnicowania lokalnej gospodarki na obszarach rybackich. Istotnie, obszary rybackie dysponują zwykle licznymi zasobami naturalnymi i kulturowymi (takich jak morze, jeziora, lasy, porty i wioski rybackie) oraz oferują całą gamę atrakcji, które mogą przyciągnąć turystów.

Jednocześnie działalność turystyczna ma duży potencjał w **tworzeniu miejsc pracy**, nie tylko bezpośrednio (np. w hotelarstwie), ale także pośrednio, w ramach oferty produktów i usług których potrzebują przyjeźdźni. Szacuje się, że jedno miejsce pracy w hotelarstwie tworzy aż 3 lub 4 miejsca pracy w sektorach powiązanych. Poza tym **turystyka jest sektorem rosnącym** – nawet po uwzględnieniu skutków kryzysu, szacuje się że w 2011 roku sektor ten zanotuje wzrost rzędu 4,5% i stworzy na całym świecie 3 mln nowych miejsc

pracy. W Unii Europejskiej bezpośrednio w branży turystycznej pracuje 9,7 mln osób (w tym znaczący procent osób młodych), czyli 5,2% całego zatrudnienia. Jeśli uwzględnimy wszystkie sektory powiązane, turystyka w Unii Europejskiej odpowiada za 12% miejsc pracy i 10% PKB.

Jednak LGR powinny starannie przeanalizować lokalne zasoby, aby upewnić się, że wspierane projekty przyniosą korzyść lokalnej społeczności. Wiele obszarów rybackich już teraz przyciąga wielu turystów, ale korzyści z tego nie zawsze docierają do społeczności rybackich. Z kolei inne obszary mogą leżeć na uboczu w stosunku do głównych szlaków turystycznych. W ramach Osi 4 można będzie udzielić wsparcia na działania komunikacyjne i promocyjne, a także dofinansować konkretne projekty polegające na poprawie oferty turystycznej danego obszaru.

O ile nie ulega wątpliwości, że turystyka może mieć wielki potencjał rozwojowy dla obszarów rybackich, to jednak LGR, rozważając możliwości rozwoju turystyki, powinno wziąć pod uwagę kilka ważnych kwestii:

1. Turyści mają wiele potrzeb (muszą mieć gdzie spać, co jeść, czym się zająć i móc się wygodnie przemieszczać), toteż pojedyncze projekty (np. jeden hotel czy jedna restauracja), nawet najlepsze, mają niewielką szansę sukcesu, o ile dany obszar nie zaspokaja całego zakresu potrzeb turysty. Najlepsze przedsięwzięcia turystyczne to zawsze starannie skomponowany pakiet zasobów, dóbr i usług. Zatem LGR musi zaangażować **wiele zainteresowanych podmiotów** w stworzenie **spójnej strategii**, zapewniającej pełną ofertę turystyczną danego obszaru.
2. Lokalne społeczności zapominają często, że nie wystarczy, aby ich oferta była dobra – musi ona być **lepszą, albo przynajmniej odmienną** od tego, co oferują inni, biorąc pod uwagę cenę, dostępność, a także jakość; w turystyce jest duża konkurencja, także ze strony innych obszarów rybackich! Oznacza to, z jednej strony, że należy zapewnić usługi o akceptowalnym standardzie, a z drugiej, że lokalni aktorzy powinni poszukiwać sposobów na odróżnienie się od innych. Jednym z dobrych sposobów jest powiązanie oferty turystycznej z produktami lokalnymi (żywność, rzemiosło) i w ten sposób wyróżnić się i przyciągnąć turystów.
3. Turyści potrzebują czegoś więcej niż piękny krajobraz i dobra pogoda; zwykle nawiązują też kontakt z mieszkańcami, którzy muszą zatem mieć **wiedzę i umiejętności** wymagane przez turystów (znajomość obszaru, życzliwe podejście, podstawowa znajomość języków obcych itp.). Jeśli chcemy, aby np. rybacy mogli dorabiać jako przewodnicy turystyczni, to będą im potrzebne stosowne umiejętności.

4. **Informacja i promocja** są sprawą kluczową; LGR (być może korzystając ze specjalistycznego doradztwa) musi zapewnić dostosowanie przekazu do konkretnej grupy odbiorców. Turyści muszą wiedzieć, czego mogą się spodziewać, odwiedzając dany region, czy to w zakresie jakości restauracji czy standardu zakwaterowania, także w prywatnych kwaterach u rolników czy rybaków, jak również w zakresie usług i otoczenia. Dobrym narzędziem jest tu stosowanie ogólnie uznanej standaryzacji i kategoryzacji usług. LGR powinny też zachować równowagę między ulepszaniem oferty od strony jakościowej i ilościowej, a także ustrzec się od nadmiernej promocji której nie będzie w stanie sprostać podaż, co może spowodować zawiedzione oczekiwania.
5. Przemysł turystyczny w niektórych częściach Europy charakteryzuje wysoka **sezonowość**. Warto z jednej strony starać się wydłużyć sezon (np. organizując festiwale i inne wydarzenia w różnych porach roku, lub stwarzając zachęty dla firm czy szkół do wizyt poza sezonem), z drugiej zaś, tak zaplanować projekt inwestycyjny, aby koszty utrzymania i zatrudnienia mogły być zredukowane w okresie poza głównym sezonem.
6. Starając się przyciągnąć turystów, należy zawsze pamiętać o tym, ilu turystów może optymalnie przyjąć nasz region (tzw. **pojemność środowiskowa**, ang. *carrying capacity*); masowa turystyka bywa niszcząca dla środowiska i może odstraszyć wartościowych klientów, dlatego należy włączyć mieszkańców do dyskusji na ten temat i zbudować taki konsens, który zapewni utrzymanie turystyki w zrównoważonych granicach.

Poniżej przedstawiamy kilka podstawowych dziedzin, w których LGR może wspierać turystykę na swoim obszarze.

Zakwaterowanie

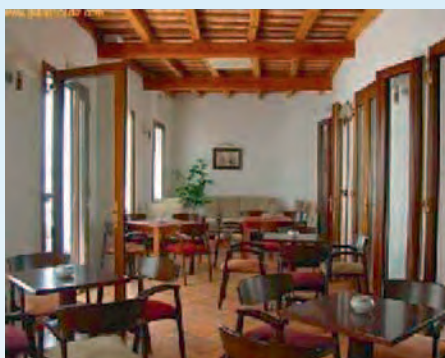
Jak już była mowa, usługi noclegowe mają wielki potencjał w zakresie tworzenia miejsc pracy, zaś dla turysty kwestia znalezienia odpowiedniego noclegu jest jedną z kluczowych przy podejmowaniu decyzji o wyborze miejsca pobytu. Zatem hotele, pola namiotowe i kwatery prywatne stwarzają warunki dla pozostałych usług (takich jak wyżywienie, rozrywka i kultura) świadczonych na obszarze zależnym od rybactwa.

Zastanawiając się nad rodzajem odpowiednich dla obszaru usług noclegowych, LGR musi ocenić dotychczasową ofertę i stopień jej wykorzystania (wskaźnik obłożenia, ang. *occupancy rate*) i upewnić się, że dodatkowe możliwości noclegowe zwiększą konkurencyjność turystyczną obszaru. Warto też pamiętać o roli, jaką mogą odegrać rybacy i ich rodziny w zapewnieniu

tradycyjnych kwater dla gości, bo może to być sposób na wyróżnienie się danego obszaru w oparciu o dziedzictwo rybackie (zob. informację na temat „*ittiturismo*” na str. 32).

W każdym przypadku jakość i rodzaj zakwaterowania powinny być zgodne z rodzajem atrakcji jakie oferuje nasz obszar. Strategia LGR i kryteria wyboru projektu powinny uwzględniać tę kwestię. Grupy docelowe, do których adresowana jest oferta danego obiektu (np. młode rodziny, pary zainteresowane wypoczynkiem na plaży, osoby uprawiające sporty na otwartym powietrzu czy emeryci i renciści) będą miały wpływ na całość ewentualnej inwestycji, w tym na prace budowlane i adaptacyjne (takie jak podjazdy, wyposażenie wnętrza, wielkość pomieszczeń, dostępność basenu itp.) oraz ofertę wyżywienia, a także na strategię marketingową i informacyjną.

Hotel „Almadraba de Conil”, Andaluzja, Hiszpania



sowe duże hotele w okolicy.

Conil jest nadbrzeżnym miastem o liczbie ludności, która waha się od 10 000 poza sezonem do 100 000 w miesiącach letnich. Jednak aby sprostać problemowi sezonowości, potrzeba czegoś więcej niż dostępu do słońca i morza. Almadraba de Conil to mały hotel o 17 pokojach, któremu się udało odnieść sukces i 80-90-procentowe obłożenie przez 10 miesięcy w roku, dzięki swojemu nietypowemu charakterowi i wysokiej jakości obsłudze.

Historia miasta Conil wiąże się mocno z sektorem rybackim, w którym centralną rolę odgrywa „almadraba”, praktyka połowu tuńczyka w specjalne sieci rozmieszczone wzdłuż brzegu, wywodząca się z czasów fenickich. Miasteczko było zbudowane na rybołówstwie i tę tożsamość lokalną uwzględnili właściciele hotelu, nadając mu nazwę „Almadraba de Conil”. Tematyka rybacka przewija się w wystroju i charakterze hotelu, gdzie każdy pokój ma inną nazwę związaną z almadrabą i odpowiednio zilustrowaną wiszącym w pokoju obrazem. Właściciele zbierają stare zdjęcia, sieci i haki od lokalnych mieszkańców, a następnie wystawiają je w hotelu.





Antonio Brenes i jego żona, Dolores Caro (Lola) spędzili dwa lata na projektowaniu hotelu na bazie starego domu rodzinnego. Antonio pracował przy projekcie wieczorami i w weekendy, natomiast Lola odeszła z pracy i w całości poświęciła się hotelowi. Hotel otwarto w 2003 roku, a cztery lata później osiągnięto próg rentowności i wówczas Antonio również zajął się całkowicie jego prowadzeniem.

Wyzwania:

- > brak doświadczenia w turystyce i hotelarstwie,
- > znalezienie pracowników mówiących po angielsku i niemiecku,
- > nieprzewidziane koszty związane z wadami technicznymi budynku, a także potrzebą zmiany okien na podwójne ze względu na duży poziom hałasu w centrum miasta,
- > początkowa niechęć agencji turystycznych do promowania tak małego hotelu.

Rekomendacje:

- > Należy zacząć od przeprowadzenia starannych badań, aby podejmować decyzje w oparciu o wiedzę. Na przykład agencje turystyczne nie prowadzą promocji hoteli posiadających mniej niż 3 gwiazdki. Trzeba o tym wiedzieć, zanim zapadnie decyzja o grupie docelowej projektu.
- > Staraj się nawiązać bliskie więzi z innymi hotelami w mieście. Inne hotele zwykle nie cieszą się ze zwiększonej konkurencji, ale nowy hotel może się wiele nauczyć od doświadczonych usługodawców, a nawet skorzystać z klientów, których oni mu polecają, o ile włoży odpowiedni wysiłek w nawiązanie takich kontaktów,
- > Bądź dostępny i miej wiedzę, aby opowiedzieć turystom o historii i tradycjach miasta. Poświęć czas na rozmowę z klientami i nawiąż z nimi kontakt osobisty.
- > Zachęcaj gości, aby rekomendowali twój hotel innym.
- > Bądź gotów na poświęcenie projektowi bardzo dużo czasu i serca! W pierwszych latach praca może być bardzo ciężka, Lola i Antonio pracowali nieraz po 16 godzin dziennie. To poświęcenie się jednak opłaciło: z hotelu utrzymuje się teraz cała pięcioosobowa rodzina oraz sześciu pełnoetatowych pracowników.

Koszt: 1 000 000 €. Wsparcie ze środków Leader+: 203 000 € (20,3%)

Uwaga: początkowo koszt projektu szacowano na 700 000 € i grant z Leadera miał pokryć z tego 27%. Jednak ze względu na nieprzewidziane dodatkowe koszty budowlane, rzeczywisty koszt okazał się znacznie wyższy.

Kontakt: lola@hotelalmadrabaconil.com / reserva@hotelalmadrabaconil.com

Wyżywienie

Społeczności lokalne, starając się przyciągnąć turystów do swojego obszaru, skupiają się często na zakwaterowaniu oraz zapewnieniu atrakcji, zapominając, że wyżywienie też może być tu ważnym czynnikiem. Większość turystów chce spróbować potraw charakterystycznych dla danego obszaru. Gotowi są czasem do przebycia wielu kilometrów dla spróbowania jakiegoś **lokalnego przysmaku**, a kiedy trafią na coś szczególnie interesującego, gotowi są o tym opowiadać krewnym i znajomym. Zatem lokalne partnerstwo może stworzyć dodatkowy dochód dla swojego obszaru poprzez promocję i sprzedaż lokalnych produktów dziedzictwa kulinarnego.

Oczywiście w obszarach rybackich znaleźć można wiele projektów związanych z lokalnie łwionymi rybami, które mogą być sprzedawane bezpośrednio konsumentom jako świeże lub przetworzone. Przykłady takich działań przedstawiamy w naszym poprzednim przewodniku *Podnoszenie wartości produktów lokalnego rybactwa i akwakultury*. Jednak na obszarze rybackim można też oferować inne potrawy i napoje, które będą atrakcyjne dla odwiedzających. Mówimy tu o podejściu znanym jako Lokalne Systemy Żywności (Local Food Systems¹¹), które obejmuje nie tylko samą sprzedaż lokalnych produktów, ale także **budowanie więzi między producentami a konsumentami**. Lokalne Systemy Żywności mogą dotyczyć zarówno ryb jak i innych produktów, dostępnych za pośrednictwem takich kanałów dystrybucji jak:

- > sprzedaż bezpośrednia (prosto z kutra lub gospodarstwa rolnego),
- > sprzedaż na targu prowadzonym np. przez rolników, lokalnych producentów lub handlowców,
- > cykliczne wydarzenia, takie jak np. festiwal lokalnych produktów żywnościowych,

- > sprzedaż paczek bądź koszy z lokalną żywnością, przygotowanych przez pojedynczego producenta lub grupę producencką i dostarczanych regularnie konsumentom na zasadzie długookresowej umowy,
- > wyspecjalizowane sklepy i restauracje oferujące lokalne smakołyki (w tym oferta konkretnego typu produktów, np. żywności ekologicznej).

Należy zadbać, aby turyści i potencjalni goście byli dobrze poinformowani o tym, gdzie mogą kupić świeże ryby i inne produkty.

Restauracje serwujące dobrej jakości dania lokalne mogą znacząco zwiększyć atrakcyjność obszaru, a zarazem mogą być same w sobie bardzo dobrym pomysłem na biznes. Otwarcie restauracji może stanowić szansę na dodawanie wartości do lokalnie złowionych ryb i całej gamy innych produktów, a jednocześnie stworzyć miejsca pracy dla mieszkańców danej społeczności. LGR powinny jednak być świadome, że w sektorze restauracji istnieje duża konkurencja i przed przygotowaniem projektu należy przeprowadzić poważną analizę sytuacji. Jeśli z Osi 4 ma być finansowana restauracja, to powinna ona wypełniać lukę w podaży (jak w przykładach z Korsyki i Teneryfy poniżej), lub też oferować coś odmiennego od wszystkich, ewentualnie w powiązaniu z wysokimi standardami jakości (jak w przypadku Captain's Galley).

Taka restauracja może zyskać na renomie, jeśli oferuje świeżo złowione ryby i pokazuje wyraźnie związek z lokalnymi rybakami. Należy zachęcać restauracje do oferowania i promowania swoich lokalnych dań; odpowiednia strategia komunikacyjna eksponująca jakość lokalnej kuchni może pomóc w budowaniu wizerunku zarówno samych dań, jak i całego obszaru.

Na stronie FARNET dostępny jest także pełny opis innej restauracji, holenderskiej *De Boet*, finansowanej ze środków Osi 4.

¹¹ "Local Food Systems in Europe", IFZ Graz, 2010, www.faanweb.eu

Lokalne restauracje na Teneryfie i na Korsyce

W małej wiosce rybackiej Tajao w południowej Teneryfie nie było w ogóle żadnej restauracji aż do 1980 roku. Wówczas żona jednego z rybaków zaczęła przygotowywać dania rybne i sprzedawać je turystom i lokalnym pracownikom. Przychód z tej działalności pozwolił jej na zakup gruntu i stworzenie restauracji. Na początku firma zatrudniała kobiety z wioski i członków rodziny, którzy pomagali w szczycie sezonu. Niektóre z tych kobiet zdecydowały się później same założyć restauracje. Dziś w tej miejscowości jest osiem restauracji prowadzonych głównie przez rodziny rybaków, które w ten sposób dodają wartość do ryb złowionych przez siebie i sąsiadów.

Na Korsyce rybacki port Centuri słynie z homarów i powstało tam kilka rodzinnych restauracji, oferujących lokalnie złowione owoce morza, aby uzupełnić dochód z połowów. Tymi restauracjami zarządzają zwykle żony rybaków pracujących na morzu. W sezonie turystycznym tworzą one dodatkowe miejsca pracy. Po okresie w którym trzeba spłacić początkową inwestycję, taka restauracja często staje się głównym źródłem dochodu dla rodziny rybackiej.

Restauracja Captain's Galley w Szkocji



Jim Cowie miał w pewnym momencie dość tego, że dobrej jakości, ale mniej znane gatunki ryb były niewykorzystane, wyrzucane albo transferowane poza obszar w którym były łowione. Ten szkocki handlarz rybami przeszedł szkolenie jako kucharz i wraz ze swą żoną Mary w październiku 2002 roku otworzył restaurację w Scrabster, na północnym wybrzeżu Szkocji. Restauracja znajduje się w budynku dawnej chłodni w sąsiedztwie portu.

Małżeństwo Cowie serwują najwyższej jakości potrawy pochodzące z wyżynnych obszarów Szkocji: świeże, odpowiednie do sezonu i pozyskiwane lokalnie. Jim ustala codzienne menu na podstawie informacji jakie produkty są dostępne bezpośrednio z kutrów lub na targu rybnym. Uzupełniają je warzywa, sałaty i zioła które Mary hoduje we własnym ogrodzie.

Restauracja *Captain's Galley* działa zgodnie z najsurowszymi standardami ochrony środowiska, pozyskując wszystkie produkty z odległości nie większej niż 50 mil oraz serwując tylko te gatunki ryb które nie są przełowione w swoim akwenie i wyłącznie w odpowiednich porach roku. Jim przywiązuje wielką wagę do utrzymania bliskich więzi z rybakami, od których kupuje towar i polega na ich wiedzy o zasobach. Właściciel restauracji twierdzi, że ryby serwowane w odpowiednim sezonie są zdrowe, zatem dopasowanie oferty do sezonu wpływa korzystnie na zdrowotność zasobów rybnych, na jakość produktów, na kondycję firmy i na zadowolenie klienta. Prowadzona przez *Captain's Galley* polityka pozyskiwania surowców uzyskała w 2009 roku akceptację Marine Stewardship Council.

W efekcie powstała wysoko ceniona restauracja, w której posiłek złożony z 3 dań kosztuje ok. 50 € na osobę. Restauracja zdobyła wiele nagród, wśród nich „Highlands dining out experience”, Highlands & Islands Tourism Awards 2006, została też wybrana w 2006 roku brytyjską „Restauracją Roku” w kategorii owoców morza, a także otrzymała nagrodę Seafish 2009.

<http://www.captainsgalley.co.uk>

Atrakcje

Obok zakwaterowania i wyżywienia, turyści potrzebują też jakiegoś zajęcia, a więc atrakcji. Przygotowując swoją strategię, LGR musi rozważyć, jakie zasoby lokalne mogą zainteresować turystów, oraz jakiego typu goście są oczekiwani. Musi też zastanowić się, jaką rolę w tym procesie mogą odegrać rybacy i ich rodziny

Turystyka rybacka

Jedną z najbardziej oczywistych atrakcji obszarów rybackich jest **turystyka rybacka** (pesca-tourism). Chodzi tu o działalność polegającą na zabieraniu turystów na pokład przez czynnych zawodowo rybaków. Turyści mogą zapoznać się z pracą rybaka i odkryć jej świat. Czasem turyści mogą też skosztować złowionych w ten sposób ryb, na pokładzie lub po powrocie do portu.

Turystyka rybacka jest praktykowana w wielu krajach, w tym m.in. we Włoszech, w Estonii i w Finlandii. Jednak głównym wyzwaniem dla prowadzenia tej działalności w krajach członkowskich UE wydaje się być kwestia prawodawstwa. Z wyjątkiem Włoch, gdzie istnieją dwa akty prawne określające warunki prowadzenia turystyki rybackiej, w większości krajów UE **nie ma specjalnych regulacji prawnych** w tym zakresie. Ten brak rozwiązań prawnych oznacza, że tego typu **turystyka jest poddana tym samym wymogom co transport pasażerski**. Jednak wymaga to spełnienia warunków, które są mało realne dla łodzi rybackich.

W takich krajach jak Hiszpania, **szczegółowe regulacje krajowe** zabraniają obecnie zabierania turystów na pokład łodzi/kutrów rybackich, co oznacza, że tego typu działalność jest niemożliwa. Rybacy mogą zmienić status łodzi lub kutra tak, aby były dopuszczone do ruchu turystycznego, ale musieliby wówczas zrezygnować z działalności rybackiej.

Drugim wyzwaniem jest **system podatkowy**. W niektórych krajach przedsiębiorstwa zajmujące się zawodowo połowem ryb mają specjalne rozwiązania podatkowe. Tak jest na przykład we Francji, gdzie działalność rybacka jest zwolniona z pewnych podatków, w tym z VAT. Jednak nie obejmuje to działalności niezwiązanej z samym połowem, co oznacza że rybacy planujący zabierać na pokład turystów musieliby stworzyć dla tej działalności odrębną księgowość. We Francji rozważane są obecnie ulgi podatkowe dla rybaków na podobnej zasadzie jak to ma miejsce w przypadku rolników świadczących usługi agroturystyczne¹².

Jednocześnie turystyka rybacka, oprócz zgodności z prawem, musi spełniać takie same warunki jak każda działalność turystyczna. Niezbędna jest **wysokiej jakości obsługa klienta**, na przykład przy prezentowaniu technik połowowych, aby przyciągnąć turystów i przekazać odbiorcom pozytywny wizerunek działalności rybackiej. Z drugiej strony trzeba zachować równowagę między zaspokajaniem potrzeb turystów a zachowaniem autentycznego charakteru, unikając nadmiernej „folkloryzacji” której obawia się wielu profesjonalnych rybaków.

¹² pod warunkiem, że przychody z tej dodatkowej działalności są wyższe niż określone minimum, a jednocześnie nie przekraczają 50% przychodów rybaka.

„Pescaturismo” i „ittiturismo” we Włoszech

Włochy są przykładem potencjalnych korzyści z turystyki rybackiej w oparciu o prace, jakie w tym kraju wykonano w celu dywersyfikacji działalności rybackiej w kierunku turystyki. Wykazano tu, że w porównaniu z normalnym połowem, przy którym dwuosobowa załoga zarabia przeciętnie 350 euro dziennie, pracując 13 godzin i łowiąc 25 kg ryby o średniej cenie 20 €/kg, dzień turystyki rybackiej przynosi tej samej załodze dochód w wysokości 360 € za mniej wyczerpującą pracę w ciągu 11 godzin, zakładając zabranie na pokład 10 turystów płacących 40 € za osobę. W takim dniu złowione zostanie 2-5 kg ryb, w ten sposób zmniejszając problem przełowienia.

Oprócz tego we Włoszech występuje też „ittiturismo” – turystyka „okołorybacka”, dla której – podobnie jak dla turystyki rybackiej – istnieją regulacje prawne na poziomie regionu uwzględnione w zbiorczych rozwiązaniach krajowych. „Ittiturismo” to zintegrowane podejście do turystyki oparte o dziedzictwo rybackie danego obszaru. Polega na oferowaniu turystom noclegów i posiłków w tradycyjnych domach rybackich, specjalnie przystosowanych do tego typu działalności. Równolegle są zwykle oferowane wyprawy na statkach rybackich (turystyka rybacka). Stworzenie tego typu firm stało się możliwe dzięki konsorcjom spółdzielni rybackich.

Więcej informacji na temat turystyki rybackiej i ittiturismo we Włoszech można znaleźć na stronie www.ittiturismo.it

Turystyka rybacka w regionie Le Var we Francji – projekt finansowany z Osi 4



Dzięki inspiracji z Włoch, francuska organizacja pozarządowa Marco Polo Echanger Autrement, specjalizująca się w zrównoważonym rozwoju lokalnym, wypracowała projekt turystyki rybackiej przy wsparciu tamtejszej LGR (FLAG) Le Var oraz w ścisłej współpracy z lokalną komisją ds. rybactwa i akwakultury. Projekt pilotażowy o nazwie „Pescatourisme 83” uruchomiono w 2009 roku przy udziale szerokiego partnerstwa obejmującego publiczne, prywatne i pozarządowe podmioty z sektora rybackiego, turystycznego i ochrony środowiska.

Projekt polegał na wypracowaniu warunków, jakie muszą być spełnione, aby wdrożyć w praktyce turystykę rybacką na obszarze LGR, przystosowując doświadczenie z Włoch do warunków regionu Le Var,

w którym łodzie rybackie mają zwykle nie więcej niż 7-10 metrów długości i często tylko jednego członka załogi, i gdzie nie ma specjalnych rozwiązań prawnych dla turystyki rybackiej. Udało się uzyskać status eksperymentu dla pilotażu turystyki rybackiej i do tej pory przeprowadzono dwie serie próbne pakietu turystyki rybackiej. Obejmował on poranną wyprawę na łodzi rybackiej (3-4 godziny), z wyjazdem przed świtem w celu wybrania sieci rozstawionych poprzedniego wieczora, przy czym turyści mieli możliwość obserwowania tradycyjnych technik rybackich stosowanych w tym regionie.

Projekt obejmował następujące etapy:

- > Studium wykonalności wdrożenia działań turystyki rybackiej w regionie Le Var, w tym określenie niezbędnych reguł bezpieczeństwa, prac dostosowawczych na kuterach rybackich, potrzeb szkoleniowych i ewentualnego wpływu na środowisko.





- > Sprawdzenie, jak tego typu działalność wyglądałaby w praktyce, jaka byłaby rola poszczególnych rybaków oraz innych zaangażowanych organizacji, w tym biur turystycznych, a także niezbędnej kampanii informacyjnej.
- > Określenie działań dodatkowych, jakie mogłyby być jednocześnie oferowane (np. zakwaterowanie, sprzedaż produktów lokalnych itp.).

Projekt zrealizował mały zespół złożony z przedstawicieli lokalnych i regionalnych podmiotów, ale jednocześnie stworzono szersze partnerstwo w celu promocji i upowszechniania informacji o projekcie w ramach różnych instytucji. Ponadto w projekcie stworzono 3 tematyczne grupy robocze poświęcone 1) bezpieczeństwu, 2) relacji między działalnością połowową a turystyką, 3) komunikacji. W każdej z grup roboczych, w celu wypracowania turystyki rybackiej w le Var, **pracowali wspólnie rybacy oraz eksperci** z różnych dziedzin.

Na wartość dodaną tego projektu składają się korzyści:

- > ekonomiczne – zapewnienie dodatkowego dochodu dla rybaków (od 30% do 70% wyższa dochodowość dnia turystyki rybackiej niż normalnego dnia połowowego, w zależności od wielkości kutra),
- > społeczne – przez podniesienie świadomości i uznania dla ciężkiej pracy rybaka i dla nieprzewidywalności wielkości i rodzaju połowu. To z kolei pomaga w zbudowaniu wsparcia dla sektora w obrębie społeczności lokalnej i zwiększa świadomość konsumentów w momencie decydowania o zakupie ryb.
- > kulturowe – poprzez kapitalizację i promocję dziedzictwa i tradycji, jakie na danym obszarze stanowi rybactwo, jego historia i techniki.
- > środowiskowe – ograniczenie połowu, a szczególnie umieszczenie rybaków w samym centrum działań na rzecz ochrony zasobów. Realizator projektu wskazuje na radykalną zmianę podejścia rybaków i ich gotowości do dyskusji z innymi podmiotami na danym obszarze na tematy związane z rybactwem oraz inne.

Koszt projektu 277 590 €, w tym wsparcie z Osi 4: 86 140 € (31,9%)

Pełny opis projektu *Pescatourisme 83* znajduje się na stronie FARNET, wraz z danymi kontaktowymi organizacji Marco Polo.

Inne działania i atrakcje

Oprócz turystyki rybackiej istnieje cała gama innych działań związanych z wodą i łodziami, jakie mogą turystom oferować obszary rybackie. Obejmuje ona wędkarstwo rekreacyjne; turystykę okołorybacką (działalność prowadzone w oparciu o dziedzictwo rybackie danego obszaru, takie jak asystowanie przy zbiorze skorupiaków, wizyty w hali aukcyjnej lub wycieczki statkami przerobionymi z łodzi rybackich), a także turystykę morską i nadbrzeżną (np. wizyty w parkach morskich), jak również sporty związane z wodą, takie

jak nurkowanie, surfowanie i żeglarstwo. O ile LGR decyduje się na wsparcie takich działań poza sektorem rybackim, ważne jest utrzymanie więzi z tym sektorem budując środowisko współpracy, które pozwoli całej społeczności odnieść pośrednie korzyści z projektu. Wyspecjalizowane wyprawy, takie jak np. obserwowanie wielorybów na Azorach (patrz niżej) pozwalają na zachowanie równowagi między potrzebami rybaków, turystów i osób zainteresowanych ochroną środowiska.

Obserwowanie wielorybów na Azorach



W późnych latach osiemdziesiątych Międzynarodowy Fundusz na rzecz Dobrostanu Zwierząt (International Fund for Animal Welfare, IFAW) przeprowadził studium wykonalności w zakresie obserwacji wielorybów na Azorach jako sposobu na zrekompensowanie części strat, jakie rybacy z tego regionu ponieśli w momencie wprowadzenia zakazu połowu wielorybów w 1987 roku.

W wyniku tego studium powstało kilka przedsiębiorstw, zwykle łączących cele związane z ochroną środowiska z dochodowym przedsiębiorstwem. Najbardziej zintegrowanym przykładem jest tu Espaço Talassa.

Głównym przedmiotem działalności tej firmy jest organizowanie wycieczek w celu obserwacji wielorybów. Espaço Talassa jest właścicielem czterech łodzi i przed każdą wyprawą zapewnia 20-minutowe szkolenie informacyjne na temat waleni w okolicach Azorów oraz ich siedlisk. Kluczem do sukcesu firmy w znajdowaniu wielorybów i delfinów jest wykorzystanie dawnych wież obserwacyjnych, które wywodzą się z czasów polowań na wieloryby. Firma zatrudnia obserwatora wielorybów, który nauczył się zawodu od swojego ojca, jednego z twórców przedsięwzięcia.

Oprócz wycieczek firma prowadzi sklepik, kawiarenkę i hotel w pobliżu portu, zatrudniając dziewięć osób na stałe. Siedziba Espaço Talassa mieści się tuż obok Muzeum Wielorybnictwa w Lajes i między tymi dwiema instytucjami powstały silne więzi.

Obserwacja wielorybów pomogła wyspom azorskim w zagospodarowaniu niszy rynkowej w turystyce ekologicznej, a jej wpływ na gospodarkę wysp był znaczący. Większość tamtejszych firm sprzedaje różnego typu pakiety obejmujące pobyt i atrakcje, co pozwala na zatrzymanie turystów na dłużej, zwykle do ośmiu dni. Większość firm oferuje także wycieczki obejmujące cały dzień lub pół dnia, adresowane do przypadkowych turystów. Rosnącym sektorem są też usługi dla zespołów filmowych i badawczych.

Więcej informacji na stronie www.espacotalassa.com

Sprzedaż pakietów turystycznych – szlaki dziedzictwa

Strategia rozwoju lokalnego zmierzająca do stworzenia całościowej oferty turystycznej może przyciągnąć więcej turystów i zachęcić ich do dłuższego pobytu, niż cała seria odrębnych, niepowiązanych ze sobą produktów. Jedną z możliwości jest tu stworzenie „szlaku dziedzictwa”, opartego o lokalne zasoby i udział wielu podmiotów. Takie podejście jest szczególnie zalecane w przypadku Osi 4 ze względu na zaangażowanie szerokiego zakresu podmiotów lokalnych. Te podmioty mogą współpracować przy analizie lokalnych atrakcji (takich jak zasoby naturalne i kulturowe, zabytki,

lokalne potrawy i napoje itp.), wspólnie wybrać najbardziej odpowiednie elementy i zaprojektować wokół nich spójny pakiet turystyczny, który może przynieść korzyści dla danego obszaru, pozostając jednocześnie w granicach zrównoważonego rozwoju.

LGR może odegrać ważną rolę w inspirowaniu podmiotów lokalnych do współpracy, a także wspierając działania promocyjne i marketingowe. Możliwe jest także organizowanie szlaków dziedzictwa obejmujących obszary działania kilku LGR (np. wzdłuż większego odcinka wybrzeża), co przyczynia się do rozszerzenia współpracy pomiędzy sąsiadującymi LGR.

Szlak dziedzictwa w Dolenjska i Bela Krajina, Słowenia



Prace nad szlakiem dziedzictwa Dolenjska i Bela Krajina rozpoczęły się w latach dziewięćdziesiątych. Obszar ten został uznany za szczególnie atrakcyjny dla turystów ze względu na piękne, dziewicze krajobrazy i długie tradycje produkcji dobrej żywności i wina. Jednak lokalni aktorzy zdawali sobie sprawę z niebezpieczeństwa turystyki masowej i niskobudżetowej, która może zagrozić środowisku i kulturze atrakcyjnego obszaru turystycznego. Działacze lokalni postanowili wziąć to pod uwagę i zbudować silne poczucie udziału w projekcie wśród lokalnej społeczności, w zamian oferując jej korzyści z projektu.

Regionalna izba handlowa z pomocą konsultantów zewnętrznych zidentyfikowała ok. 150 potencjalnych atrakcji turystycznych, z których ostatecznie 28 zostało połączonych w szlak dziedzictwa. Chodziło o stworzenie takiego produktu, który pozwoliłby na oferowanie turystom dłuższych – do 7 dni – pobytów w regionie. Dzięki tej pracy udało się też stworzyć regionalne partnerstwo obejmujące organizacje z sektora publicznego, prywatnego i pozarządowego.

Wypromowanie Szlaku Dziedzictwa jako produktu turystycznego uznanego przez agencje wymagało znaczącego wysiłku czynników lokalnych wspartych przez specjalistyczną firmę doradczą i trwało kilka lat. Obecnie dostępne są dwa gotowe pakiety, łączące obszar Dolenjska i Bela Krajina z głównymi atrakcjami Słowenii (jezioro Bled i stolica Słowenii Lubljana) i oferowane turystom zainteresowanym wędrówkami pieszymi, rowerowymi, konnymi i wioślarskimi w tym regionie. Szlaki łączą ze sobą miejsca atrakcyjne z punktu widzenia dziedzictwa przyrodniczego lub kulturowego oraz inne punkty oferty, takie jak zakwaterowanie, wyżywienie, usługi itp.

Liczba turystów w regionie zwiększa się od 2002 roku o ok. 10-15% rocznie, w ten sposób tworząc dodatkowe źródło dochodu dla mieszkańców. Certyfikowano ok. 600 dostawców dóbr i usług w tym obszarze. Ponadto zaangażowanie w szlak dziedzictwa przyczyniło się do nawiązania licznych projektów współpracy transgranicznej i bilateralnej z innymi krajami.

Przy realizacji tego typu projektu należy wziąć pod uwagę, że:

- > przygotowanie autentycznego „pakietu turystycznego” dla obszaru nieznanego szerszemu gronu odbiorców może być trudne, wymaga wiele czasu i wysiłku, w tym profesjonalnej promocji,
- > w zaangażowaniu społeczności lokalnej w tworzenie złożonego produktu turystycznego, takiego jak szlaki dziedzictwa, kluczową rolę odgrywa animator.

Łączny koszt projektu: ok. 2 115 000 €

Łączne dofinansowanie zewnętrzne: ok. 1 700 000 (z różnych źródeł krajowych i unijnych)

Fundusze samorządów lokalnych: ok. 190 000 €

Wkłady w naturze: ok. 225 000 €.

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

Główne wnioski z realizacji projektów:

- > *warunki turystyki na obszarach już znanych i atrakcyjnych, obszarach leżących w pobliżu dużych miast oraz obszarach peryferyjnych i dotąd nieznanymi są odmienne; należy ocenić, do której kategorii należy nasz obszar i odpowiednio dostosować strategię;*
- > *należy dobrze ocenić potencjał produktów rybackich, rybołówstwa i kultury rybackiej dla podwyższenia atrakcyjności oferty turystycznej. Coraz więcej turystów poszukuje nowych „doświadczeń” na wakacjach, ale połączenie tego typu działań z bardziej standardową ofertą wymaga starannego przemyślenia;*
- > *trzeba dobrze rozróżnić odbiorców i dostosować się do ich oczekiwań (np. Hotel Almadraba);*
- > *bądźmy realistami: ofertę należy dostosować do zasobów danego obszaru (np. restauracje rybne) oraz do umiejętności posiadanych przez lokalną społeczność (np. obserwacja wielorybów);*
- > *projekty różnicowania mogą przynieść korzyści sektorowi rybackiemu (np. turystyka rybacka w Le Var, obserwacja wielorybów na Azorach), ale trzeba w tym zakresie realnie ocenić ewentualne korzyści oraz ryzyko i ograniczenia z jakimi wiąże się podjęcie nowych działań turystycznych. Jaki będzie udział lokalnej społeczności, jako przedsiębiorców czy pracowników? Czy planowane działania poprawią sprzedaż ryb bądź przyniosą dodatkowy dochód członkom rodzin rybackich? Czy istnieje ryzyko konkurencji w zakresie działalności na morzu lub na lądzie (np. konkurencja o tereny budowlane w pobliżu linii brzegowej)? Należy realnie ocenić co można zrobić, aby pokonać trudności i uzyskać jak największe korzyści, zarówno dla samych rybaków jak i dla szerszego grona mieszkańców.*
- > *odwiedzającym należy zapewnić odpowiedni zestaw usług: jeśli oferujemy tylko zakwaterowanie lub tylko wyżywienie, możemy przyciągnąć mniej turystów niż jeśli oferujemy spójny pakiet usług (np. Szlaki Dziedzictwa, ittiturismo);*
- > *jedną z głównych form pomocy ze strony LGR jest wsparcie od strony przygotowań działania (pomoc w nawiązaniu kontaktów między realizatorami projektu, ich szkolenie, analizy rynku i studia wykonalności, pomoc w pokonaniu barier administracyjnych i prawnych itp.), niezbędnych przed uruchomieniem produktu turystycznego, a także w późniejszej fazie, poprzez odpowiednio ukierunkowaną promocję już gotowego produktu. LGR powinno upewnić się, że przewidziano dość czasu i środków oraz że procedury finansowania są wystarczająco elastyczne, aby umożliwić zmiany (np. Szlaki Dziedzictwa, Hotel Almadraba).*

2.5 Sektory kreatywne: kultura i sztuka jako źródło rozwoju gospodarczego

Rozważając różne opcje różnicowania działalności na obszarze rybackim, niektóre partnerstwa mogą wziąć pod uwagę możliwości jakie daje sztuka i kultura. W ostatnich dziesięcioleciach wiele społeczności na całym świecie przekonało się, że warto czerpać z potencjału twórczego mieszkańców aby **rozwijać nowe przedsięwzięcia** i tworzyć miejsca pracy, a jednocześnie wzmacniać **lokalną tożsamość** i budować **pewność siebie** oraz wiarę w przyszłość. Z sektorem rybackim związane jest wiele tradycyjnych dziedzin sztuki i rzemiosła (tkaniny, artykuły dekoracyjne, muzyka itp.). Ponadto społeczności rybackie mogą przeznaczyć środki Osi 4 na dofinansowanie działań kulturowych o charakterze innowacyjnym.

Dane Komisji Europejskiej pokazują, że sektory kreatywne miały w 2003 roku w Europie obroty rzędu 654 mld euro, czyli 2.6% PKB, i zatrudniały 5,8 mln osób. W ramach Europejskiego Roku Innowacji i Kreatywności (2009) stało się jasne, że wzmacnianie potencjału twórczego konkretnych obszarów może być dobrym modelem rozwoju i tworzenia miejsc pracy, nie tylko w wielkich miastach, ale także w małych i średnich miejscowościach. Jest to ponadto sektor, który rośnie szybciej niż reszta gospodarki i może mieć ogromny efekt mnożnikowy dzięki twórczemu wkładowi do innych sektorów oraz dzięki powiązaniu z technikami informacyjnymi. Więcej informacji na temat klastrów kreatywnych można znaleźć na stronie www.urbact.eu.

Projekty poświęcone kulturze i sztuce mogą przyciągnąć uwagę zarówno przyjezdnych (artystów, krytyków, przedstawicieli mediów, turystów), jak i lokalnych mieszkańców, którzy często nie mają wielu okazji uczestniczenia na codzień w wydarzeniach kulturalnych. Festiwale sztuki, warsztaty artystyczne, wystawy i muzea dają społeczności lokalnej poczucie bycia producentami, a nie tylko konsumentami sztuki. Mogą pomóc im odkryć i docenić ważne lokalne zasoby związane z krajobrazem, architekturą, ubiorem, ludowymi opowieściami i pieśniami, tradycjami i produktami wyobraźni, przeszłością i teraźniejszością.

Istnieją przykłady galerii, muzeów, a nawet teatrów prowadzonych z powodzeniem jako przedsięwzięcia prywatne (zwykle zlokalizowane w dużych miastach, rzadziej w obszarach peryferyjnych, mniej gęsto zaludnionych), trzeba jednak pamiętać że – w odróżnieniu od turystyki, która bywa napędzana wyłącznie przez sektor biznesowy – różnicowanie w oparciu o kulturę i sztukę zwykle wymaga znaczącego zaangażowania sektora publicznego i pozarządowego. Ważnym zasobem dla danej społeczności są mieszkańcy posiadający wiedzę na temat aktualnych tendencji w sztuce lub mający dobre kontakty z mediami. LGR może odegrać ważną rolę promowania inicjatyw kulturalnych wobec szerszego grona odbiorców i zapewnienia, że cała społeczność lokalna – w tym rybacy i ich rodziny – odniosą z nich korzyści.

Przed lokalnym partnerstwem, które zdecyduje się włączyć kulturę i sztukę do swojej strategii, otwierają się bardzo szerokie możliwości. Poniżej przedstawiamy zaledwie kilka przykładów: lokalne muzeum w Niemczech, wioski tematyczne w Polsce oraz festiwal graffiti we Włoszech. Czytając przedstawione przykłady LGR powinna się zastanowić, kogo można włączyć do tych działań z danego obszaru rybackiego oraz jak wzmacniać twórczy potencjał obszaru w celu tworzenia wysokiej jakości miejsc pracy oraz stymulowania wiedzy i rozwoju.

Muzea i wystawy

Lokalne muzea i wystawy stanowią często okazję do promowania historii, tradycji i produktów danego obszaru. Zbieranie eksponatów może też być dobrym sposobem na zaangażowanie mieszkańców (których można poprosić o przekazanie przedmiotów lub narzędzi o wartości historycznej), co wzmacnia poczucie dumy i stymuluje kreatywność.

W Portugalii jedno z partnerstw utworzyło sieć osób – tzw. „strażników kultury przybrzeżnej” – z którymi wspólnie zbudowało bazę danych on-line, www.ccc.mutuapescadores.pt, obejmującą aspekty kulturowe i rozwojowe oceanu i sektora rybackiego. Dane w bazie są zgromadzone w takich działach jak ludzie, organizacje, przedmioty, konstrukcje (budynki i łodzie), dokumenty, opowieści i technologie. Projekt zainicjowała rybacka spółdzielnia ubezpieczeniowa (Mútua dos Pescadores), a zaangażowane są weń dwa uniwersytety i jedno muzeum. Podejście to ma na celu podnoszenie świadomości na temat kultury związanej z rybactwem i stymulowanie inicjatyw rozwoju lokalnego. Przedsięwzięcie obejmuje także ofertę szkoleniową i dostarczenie środków, w tym praktyczne warsztaty on-line (gdzie można na przykład śledzić dzień po dniu budowę tradycyjnej łodzi drewnianej).

Inna spółdzielnia rybacka, *cofradía* z hiszpańskiej gminy L'Escalà, pokazała, że tego typu działania mogą być też dochodowe, zdobywając nagrodę „Najlepszej inicjatywy biznesowej” w 2009 roku w Gironie za prowadzenie centrum informacyjno-edukacyjne (*interpretation centre*). Centrum, przyciągające zarówno młodych jak i starych, jest częścią dynamicznego obszaru portowego, gdzie *cofradía* prowadzi restaurację, oferuje seminaria, warsztaty i oprowadza wycieczki po nabrzeżu i aukcji rybnej. Stała wystawa centrum pokazuje życie i pracę miejscowych rybaków, promując odpowiedzialne rybołówstwo i poszanowanie środowiska naturalnego.

Jednym z najpopularniejszych działań centrum są „kucharskie jam session”, podczas których zaprasza się znanych mistrzów gotowania, aby improwizowali nowe przepisy przed publicznością. Następnie publiczność kosztuje potrawy i wybiera najlepszy przepis. Więcej informacji na stronie www.maram.cat/en/.

Wypromowanie muzeum czy wystawy wymaga profesjonalizmu i współpracy wielu partnerów, a kluczową rolę może w tym odegrać LGR. Muzeum może ponadto stanowić część większego pakietu usług turystycznych. Kiedy muzeum zyska już reputację, można z kolei je wykorzystywać do promowania innych atrakcji i produktów lokalnych.

Tak się dzieje w przypadku Muzeum Ludów Przybrzeżnych (*Museum of Coastal Folk*) w Estonii, które oprócz własnej ekspozycji oferuje szereg innych usług, takich jak organizacja pikników i imprez rodzinnych, jak również sprzedaż koszy produktów estońskich. W ten sposób przestrzeń muzealna spełnia wiele funkcji i przynosi dochody innym lokalnym podmiotom. Opiswane muzeum jest połączone w jedną organizację z trzema innymi muzeami w okolicy, z których jedno organizuje co sobotę targ produktów rolnych.

Port rybacki w Bremerhaven

W Bremerhaven w Niemczech historyczna część portu łączy w sobie muzeum, tradycje rybackie i kulturę. Obok sklepów z artykułami morskimi, restauracji i kawiarni, znajduje się tam centrum informacyjno-imprezowe (Forum Fischbahnhof) umieszczone w odrestaurowanej hali przeładunku ryb; akwarium morskie o nazwie Atlanticum, studio przyrządzania potraw z ryb, jak również teatr i inne atrakcje (wśród nich legendarny trawler GERA, obecnie przekształcony w pływające muzeum rybołówstwa dalekomorskiego). Obecnie LGR Bremerhaven, wspólnie z miejscowym instytutem zajmującym się badaniem jakości ryb, zastanawiają się nad kolejnymi pomysłami na rozwój turystyki w oparciu o centrum Forum Fischbahnhof.

Więcej informacji www.fbg-bremerhaven.de



Muzea i wystawy mogą też korzystać z możliwości, jakie stwarzają **nowe technologie**, a LGR może do tego zachęcać projektodawców w trakcie przygotowywania projektów. LGR w regionie Le Var we Francji dofinansowała na przykład projekt polegający na digitalizacji informacji na temat lokalnego dziedzictwa obszaru przybrzeżnego i udostępnianiu jej przy pomocy kodów kreskowych zawierających informacje umieszczonych w pobliżu danej atrakcji. Odwiedzający mogą zeskanować kod swoim telefonem komórkowym i uzyskać dostęp do wielu informacji, w tym filmów video, na temat określonego obiektu dziedzictwa przyrodniczego lub kulturowego. Projekt obejmuje też ekspozycję w lokalnym muzeum archeologii morskiej i już dziś daje się zauważyć jego pozytywne efekty w docieraniu do nowych odbiorców, szczególnie wśród osób młodych. Projekt stworzył też miejsca pracy dla mieszkańców w wielu dziedzinach, poczynając od zbierania i wprowadzania danych przez utrzymanie systemu informatycznego, aż po przewodników lokalnych pomagających użytkownikom zrozumieć funkcjonowanie systemu.

Wioski tematyczne¹³

Pojęcie „wiosek tematycznych” łączy się z jednej strony z trudną sytuacją gospodarczą wielu miejscowości jako efektem przemian w rolnictwie, rybactwie i innych sektorach pierwotnych, z drugiej zaś, z rosnącym zainteresowaniem „ekonomią doświadczeń” (ang. *experience economy*), czyli założeniem, że ludzie poszukują nietypowego przeżycia, przygody, w której nie byłoby tylko obserwatorami, ale i uczestnikami.

Wsie i miasta tematyczne oferują odwiedzającym takie unikalne doświadczenie w oparciu o wybrany temat przewodni. Przykładem mogą być Wioska Maku (Austria) czy Wioska Hobbitów (Polska). Goście mogą w nich uczestniczyć w różnorodnych grach terenowych i stać się aktorami w opowieściach, wspierani przez przeszkolonych mieszkańców (w odpowiednich strojach i makijażu), zaś sam wygląd wioski stopniowo dopasowany jest do tematu przewodniego.

Taka „tematyzacja” jest szczególnie atrakcyjna dla obszarów uzależnionych od jednej gałęzi gospodarki będącej w złej kondycji (może to być sektor rybacki), które nie są wystarczająco atrakcyjne dla rozwoju turystyki w pełnej skali. Wypracowanie tematu wiodącego jest nie tylko sposobem na pozyskanie dodatkowego dochodu (zwykle z tytułu krótkich odwiedzin), ale też – co jeszcze ważniejsze – daje mieszkańcom nowy cel, a ponieważ wymaga twórczego zaangażowania wielu osób, młodych i starych, może przyczynić się do lepszej integracji społeczności. W efekcie takie wioski rozwijają się lepiej pod względem społecznym i gospodarczym niż inne wioski o podobnych zasobach.

¹³ Wiele zagadnień przedstawionych w tej części przewodnika zostało zaczerpnięte z materiałów i opracowań otrzymanych od Dr. Wacława Idziaka z Politechniki Koszalińskiej

Wioski tematyczne w Polsce



Podejście to okazało się bardzo efektywne w wielu miejscowościach odległych od wybrzeża na północy Polski, w których bezrobocie, związane głównie z upadkiem państwowych gospodarstw rolnych, przekracza czasem 25% i obejmuje już drugie pokolenie mieszkańców wsi. W takich miejscowościach społeczności mają silną motywację do podejmowania nowego rodzaju działalności, zaś najbardziej zagrożone marginalizacją grupy, w tym kobiety, wykazują często największe zaangażowanie.

W regionie zachodniopomorskim w okresie 2005-2008 utworzono pięć „wiosek tematycznych” przy wsparciu Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL. Projekt obejmował serię spotkań z mieszkańcami dla zapoznania ich z koncepcją wioski tematycznej, analizę zasobów i wybór tematu wiodącego, przygotowanie planu utworzenia wioski tematycznej, nawiązanie współpracy z partnerami zewnętrznymi (np. uczelniami i organizacjami zainteresowanymi danym tematem), a także z lokalnym samorządem, szkołą, kościołem itp., przeprowadzenie analizy rynku, szkolenie i przygotowanie infrastruktury technicznej i organizacyjnej, marketing „produktu”, ocenę satysfakcji klienta i stopniowe rozszerzanie oferty (np. od sezonowej do całorocznej). Zatrudniano do tego konsultantów zewnętrznych, ale kluczowe znaczenie miało zaangażowanie społeczności lokalnej.

W wybranych wioskach przygotowano cały szereg produktów, takich jak gry terenowe w Wiosce Hobbitów (Sierakowo), szlak edukacyjny na temat zdrowego życia (Dąbrowa), gry i warsztaty wikliniarskie w Wiosce Labiryntów (Paproty), odkrywanie tradycji Bożego Narodzenia i Wielkanocy w Wiosce Końca Świata (Iwęcino) oraz działania inspirowane bajkami i rowerami (Podgórk). Odwiedzający to w dużym stopniu dzieci w wieku przedszkolnym i szkolnym, ale do niektórych wiosek przyjeżdżają chętnie także dorośli.

Doświadczenia wiosek tematycznych wzbudziły duże zainteresowanie w innych regionach Polski. Przykładem może być pomorskie Karwno, gdzie od 2008 roku miejscowy ośrodek pomocy społecznej wraz z innymi aktorami (miejscowy radny, właściciel prywatyzowanego PGR itp.) zainicjował proces tworzenia wioski tematycznej. Wybór tematu zajął mieszkańcom sześć miesięcy i ostatecznie Karwno zostało „Wioską Wyobraźni”, oferując gry terenowe, warsztaty rzemieślnicze i gry rozwijające wyobraźnię. W 2010 roku wioskę odwiedziło już 700 osób. Działania animacyjne obejmujące od 23 do 37 dorosłych uczestników, nie licząc wielu dzieci, przyczyniły się do utworzenia lokalnego stowarzyszenia oraz zespołu bębniarskiego, a tam, gdzie przedtem było tylko jedno gospodarstwo agroturystyczne, obecnie są cztery (o łącznej liczbie 45 łóżek); utworzono także firmę cateringową. Zarówno wieś jak i poszczególne domy zmieniły wygląd na bardziej atrakcyjny, a mieszkańcy nabrali pewności siebie.

Łączny koszt projektu (szkolenia i animacja) wyniósł ok. 45 000 €, w całości pokryte przez Europejski Fundusz Społeczny. Więcej informacji na stronie www.wioskitematyczne.org.pl

Festiwale

Wydarzenia kulturalne i festiwale nie tylko pomagają budować twórcze środowisko, ale także pozwalają na powiązanie polityki kulturalnej z polityką lokalnego rozwoju gospodarczego. Festiwale mogą być poświęcone lokalnym produktom żywnościowym, ale zdarza się że społeczności rybackie podejmują także bardziej

ambitne wyzwania w zakresie muzyki lub sztuk plastycznych. Zwrócenie uwagi na obszar rybacki przez zaangażowanie światowej sławy artystów nie musi być rozwiązaniem dla wszystkich obszarów, ale może zainteresować niektóre bardziej znane lub ambitniejsze LGR. Miastu Ancona we Włoszech udało się odnieść w tej dziedzinie niemały sukces.

Festiwal sztuki „Porti Aperti”, Włochy



Władze w Anconie od kilku lat starają się zwiększyć atrakcyjność regionu i promować wizerunek przyjazny dla artystów. W pewnym momencie połączono te starania z inną inicjatywą, związaną z dziedzictwem rybackim regionu – festiwalem „Otwartych portów”, obejmującym wszystkie porty morskie w regionie Marche. Inicjatywa miała na celu otwarcie portów rybackich, zintegrowanie sektora rybackiego z życiem miasta, podkreślenie bogactwa zasobów rybnych regionu oraz promocję konsumpcji miejscowych ryb. Po raz pierwszy festiwal zorganizowano w

2005 roku ze środków FIG¹⁴, a w ostatnich latach przedsięwzięcie było finansowane ze środków regionu i gminy.

W ramach tego festiwalu, w 2010 roku gmina Ancona przygotowała projekt ICTYS, festiwal sztuki i ryb. Przewidywał on współpracę między sektorem rybackim a współczesnymi artystami dla zwiększenia atrakcyjności obszaru portowego. W ciągu jednego wrześniowego weekendu port rybacki stał się sceną dla wielu występów artystycznych: wystawy fotograficznej (fotopoezji) poświęconej życiu rybaków w Anconie, projekcji filmów na otwartym powietrzu, przedstawiających różne aspekty życia rybackiego, występów muzycznych, degustacji ryb itp. Głównym wydarzeniem była wystawa prac artystów miejskich (graficy), którzy udekorowali kadłuby statków rybackich i budynki portu swoimi graffiti związanymi z tematyką morską.

Wydarzenie to przyciągnęło ponad 2000 gości i było szeroko opisywane w mediach. Udział w nim wzięło 21 artystów ulicznych (w tym pięcioro lokalnych), którzy pokryli graffiti 11 kutrów rybackich i liczne budynki w porcie. Festiwal był owocem współpracy między miastem Ancona, lokalnymi stowarzyszeniami rybackimi oraz stowarzyszeniem kulturalnym wspierającym rewitalizację miejscowości w oparciu o sztukę.

Projekt kosztował ok. 25 000 €, z czego 20 000 € pochodziło ze środków krajowych a 5 000 z gminnych.

Więcej informacji www.portiaperti.regione.marche.it

¹⁴ Financial Instrument for Fisheries Guidance (Instrument Finansowy Orientacji Rybołówstwa), zob. Rozporządzenie Rady (WE) 1263/1999

Główne wnioski z realizacji projektów:

- > *kreatywność jest jednym z głównych składowych skutecznego rozwoju lokalnego, zatem LGR powinna identyfikować i wspierać kreatywnych członków lokalnej społeczności;*
- > *projekty kulturalne i artystyczne nie muszą być kosztowne! Potrzebna jest tylko umiejętność zaprzęgnięcia kreatywności mieszkańców (nie zapominając o kobietach i dzieciach!), którzy mogą wpaść na proste ale niezwykle pomysły (takie jak malowanie kadłubów w Anconie);*
- > *działania kreatywne są możliwe nawet w małych miastach i peryferyjnych obszarach wiejskich; przydaje się położenie w pobliżu dużego miasta (Ancona, Bremerhaven), ale czasem wystarczy względna bliskość popularnych miejsc wypoczynkowych (wiele wiosek tematycznych na „zapleczu” wybrzeża Bałtyku);*
- > *działania i imprezy artystyczne mogą pomóc w zatrzymaniu utalentowanych osób na danym obszarze i tworzą szanse dla młodych;*
- > *warto zachęcać projektodawców do wykorzystywania nowych technologii tam, gdzie pozwolą one na nowy sposób rozwiązywania problemów;*
- > *działania kulturalne i artystyczne mogą zacząć się od pojedynczych imprez (występów, festiwali), ale na dalszym etapie LGR powinna starać się wspierać projekty trwałe (takie jak muzea, imprezy cykliczne raczej niż jednorazowe, nawiązywanie stałej współpracy z kluczowymi postaciami życia kulturalnego itp.);*
- > *wydarzenia i infrastruktura kulturalna mogą stanowić katalizator dalszych działań rozwojowych.*

2.6 Usługi społeczne i nabywanie umiejętności

Starzenie się mieszkańców, rosnący udział kobiet w zatrudnieniu oraz coraz większe zróżnicowanie społeczne i kulturowe są czynnikami kształtującymi dzisiejsze społeczeństwo europejskie. Czynniki te stanowią zarówno szanse, jak i wyzwania istotne dla obszarów rybackich, stawiających sobie za cel promowanie integracji społecznej i równych szans, a także zapewnienie, że mieszkańcy obszaru będą aktywni, wykształceni i dobrze poinformowani. Biorąc pod uwagę strategię Europa 2020, dążącą do wysokiego poziomu zatrudnienia oraz spójności społecznej i terytorialnej, niniejszy podrozdział pokazuje kilka przykładów typów usług, których wsparcie może rozważyć LGR, aby jej obszar był bardziej atrakcyjnym miejscem dla tych, którzy tam mieszkają, pracują lub przechodzą na emeryturę.

Usługi i przedsiębiorstwa społeczne

Wiele strategii LGR wskazuje na starzenie się społeczeństwa jako słabość, ale wzrost liczby osób starszych i zależnych od pomocy stanowi także szansę. Osoby starsze mają wiedzę i doświadczenie, które można zmobilizować przez twórcze projekty; mają też często czas, którego brakuje osobom pracującym. Z kolei osoby zależne od pomocy, w tym dzieci, starsi i niepełnosprawni, stanowią rynek dla usług opieki, który w przyszłości będzie wzrastał. Usługi opiekuńcze są niezmiennie potrzebne w społecznościach, które starają się pogodzić konieczności zajęcia się osobami wymagającymi opieki z aktywną działalnością zawodową.

Zapewnienie usług osobom starszym i wymagającym opieki nie tylko zwiększa atrakcyjność regionu, ale pomaga także stworzyć miejsca pracy i nowe działania dla lokalnych społeczności; tworzą je zarówno same domy opieki i podobne usługi, jak i firmy które je zaopatrują. Obszary rybackie mogą przyciągnąć długoterminowych przybyszów poszukujących na przykład spokojnego obszaru nadmorskiego lub wiejskiego dla spędzenia tam starości. W przypadku domów spokojnej starości czy dziennej opieki, istnieje wiele przykładów takiej działalności prowadzonej bądź to w formie przedsiębiorstwa społecznego, bądź jako dochodowe przedsiębiorstwa prywatne. Źródłem ich przychodów mogą być zarówno opłaty z ubezpieczenia społecznego jak i wpłaty prywatne.

Jednak wśród najciekawszych projektów opieki znajdują się takie, które w twórczy sposób łączą opiekę z innymi działaniami. I odwrotnie, często podmioty działające dla zysku, np. hotele w obszarach nadmorskich lub wiejskich, oferują osobom starszym i niepełnosprawnym specjalne pakiety pozwalające wydłużyć sezon. Poniższy przykład pokazuje, jak gospodarstwo rybackie połączyło opiekę nad niepełnosprawnymi z ofertą turystyczną dla wędkarzy.

Gospodarstwo opiekuńcze „Pstrąg Tęczowy”



Gospodarstwo *De Regenboogforel* (Pstrąg Tęczowy) to dwuhektarowa farma rybacka oferująca usługi wędkarskie w wiosce Meerkerk w południowej Holandii. Kupuje ono młode pstrągi o wadze 300-600 g (w cenie 1 € za kg) i wpuszcza do stawu. Wędkarze przyjeżdżają głównie latem, ale niektórzy entuzjaści wędkują także w zimie. Płacą 17,50 € za pół dnia (rano, po południu lub wieczorem) i mogą zachować to, co złowią.

W 2009 roku właścicielka gospodarstwa, pani Rosita van Steenis, zaczęła świadczyć usługi opieki dziennej dla młodych i dorosłych osób z niepełnosprawnością psychiczną i umysłową. Obecnie gospodarstwo opiekuje się czterema młodymi autykami, którzy przychodzą kilka razy w tygodniu na pół dnia. Oficjalna cena wynosi 45 € za

pół dnia opieki nad jednym klientem, a w Holandii opieka świadczona przez tego typu gospodarstwa jest zwolniona z VAT.

Rehabilitacja następuje głównie poprzez pracę: czyszczenie, pomoc we wpuszczaniu ryb, karmienie ryb i innych zwierząt gospodarskich, przyjmowanie wędkarzy, przygotowywanie wędek i przynęt, odpowiadanie na pytania wędkarzy itp. Pacjenci pomagają także przy wędzeniu pstrągów, pracy w ogrodzie warzywnym i stołówce, a czasem sami wędkują. Prace w gospodarstwie stosują się do rytmu pór roku: latem skupiają się głównie na wędkowaniu, a prace o charakterze technicznym są bardziej intensywne w zimie.

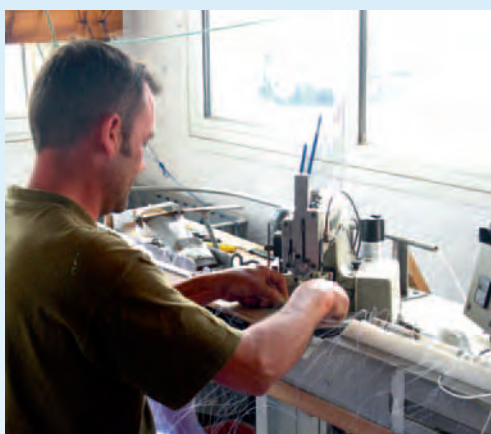
Pani Van Steenis podkreśla, że praca w gospodarstwie stanowi nie tylko opiekę, ale i formę kształcenia dla młodych pacjentów i wyraźnie wpływa na poprawę ich stanu zdrowia. Jej zdaniem jakość jest ważniejsza od ilości, dlatego przyjmuje tylko tyle osób, dla ilu jest w stanie zapewnić standard opieki pozwalający każdemu z nich rozwijać umiejętności społeczne we właściwym dla siebie tempie. Pani Van Steenis aktywnie współpracuje ze Stowarzyszeniem Gospodarstw Opiekuńczych w Utrechcie, które pomaga jej w zalezieniu podopiecznych, a także w ewaluacji i doskonaleniu jakości usług opiekuńczych. Kontakty z wędkarzami dają podopiecznym cenną możliwość budowania relacji społecznych ze zwykłymi ludźmi, a jednocześnie wędkarze zapewniają rentowność gospodarstwa.

Kontakt: info@forelvisvijverszederik.nl

Niżej opisany projekt stanowi kolejny przykład zapobiegania wykluczeniu, tym razem przez zapewnienie płatnej pracy. Przedsiębiorstwo społeczne wypełnia funkcję społeczną oferując osobom niepełnosprawnym

szansę działania w aktywnej firmie, która może wykorzystać ich umiejętności i wiedzę; funkcja ekonomiczna przedsiębiorstwa polega na tworzeniu miejsc pracy i przychodu w danym obszarze.

Między morzem a lądem: wspieranie zatrudnienia niepełnosprawnych rybaków we Francji



Stowarzyszenie „Navicule Bleue” we współpracy z *LGR Marennes Oleron* wypracowało szereg narzędzi, w tym szkolenia i doradztwo, aby umożliwić rybakom po wypadkach przy pracy ponowną integrację na rynku pracy. Projekt obejmował pogłębione badanie potrzeb rybaków niepełnosprawnych wskutek wypadków, a także stworzenie dostosowanych dla nich miejsc pracy chronionej w sektorach związanych z rybactwem i gospodarką morską.

Utworzono przedsiębiorstwo społeczne w formie specjalnie dostosowanego warsztatu (*Atelier des Gens de Mer*) z sześcioma pełnymi etatami. Finansowanie z Osi 4 zostało przeznaczone m.in. na zakup sprzętu dostosowanego do potrzeb niepełnosprawnych pracowników. Warsztat dostarcza specjalistycznych usług klientom portu, zapewniając ich odpowiednią jakość, a jednocześnie dbając o podnoszenie świadomości i komunikacji z klientami.

Projekt pozwala na wyciągnięcie następujących wniosków:

- > niezbędna jest wiedza specjalistyczna aby zidentyfikować potrzeby i ograniczenia związane z typem niepełnosprawności i umiejętnościami społecznymi,
- > sami beneficjenci muszą być zaangażowani w proces zmiany,
- > potrzeba elastycznego reagowania, czyli stałej oceny możliwości pracowników i odpowiedniego dopasowania form wsparcia,
- > konieczne jest działanie w długiej perspektywie; do tego potrzebny jest model osiągnięcia samowystarczalności przedsięwzięcia i „społeczny biznes plan”.

Podobne podejście jest obecnie stosowane w większej skali w innym obszarze rybackim we Francji (*Arca-chon*), gdzie planowane jest utworzenie 60 pełnych etatów, m.in. w miejscowej wylęgarni, przy naprawie sieci oraz innych pracach w porcie.

Łączny koszt projektu: 89 300 €, wsparcie z Osi 4: 30 000 €

Kontakt: thleques@wanadoo.fr

Strona www: <http://naviculebleue.com/>

Żłobki i opieka nad dziećmi

Zapewnienie opieki nad dziećmi i projekty adresowane do dzieci to nie tylko dobry pomysł na biznes, ale jednocześnie ważne przedsięwzięcie podnoszące jakość życia na obszarach rybackich. Jest to także kluczowy element umożliwiający członkom lokalnej społeczności, szczególnie kobietom, uczestnictwo w szkoleniach i podejmowanie pracy. Opieka nad dziećmi może

zatem przynieść znaczące korzyści gospodarcze, w tym stworzenie miejsc pracy i zwiększenie zatrudnienia wśród kobiet, a jednocześnie – jak wynika z przedstawionego niżej przykładu – może też stanowić uzupełnienie działań na rzecz turystyki i zagospodarowania wolnego czasu oraz zwiększyć spójność społeczną.

Szkółka dla dzieci i kryty plac zabaw „Little Rascals”

Kryty plac zabaw i szkołka o nazwie „Little Rascals” (Małe Łobuziaki) w mieście Mallow w hrabstwie Cork (Irlandia) powstały jako projekt biznesowy adresowany zarówno do mieszkańców, jak i do gości. Oferuje ona regularne usługi opieki nad dziećmi dla członków społeczności, a także kryty teren zabaw z takim sprzętem jak np. baseny z piłeczkami, zjeżdżalnie i drabinki, na których mogą bawić się dzieci w wieku od 6 miesięcy do 12 lat. Ośrodek kładzie duży nacisk na równość szans, zapewniając warunki dla dzieci niepełnosprawnych, a także warsztaty i działania umożliwiające dzieciom naukę muzyki i tańca. Jest też boisko z miękkim podłożem do gry w koszykówkę i siatkówkę, dostępne dla starszych dzieci.

Miejscowa LGD, Blackwater Resource Development sp. z o.o. wsparła to przedsięwzięcie zarówno przez doradztwo biznesowe i mentoring, zapewnienie promocji i informacji, jak i przez udzielenie dotacji. Projekt był dobrym uzupełnieniem lokalnej strategii rozwoju, wypełniając lukę w opiece nad dziećmi na tym obszarze. LGD dostrzegła także ważne korzyści społeczne i ekonomiczne tego projektu dla obszaru, w tym jego pozytywny wpływ na turystykę.

Szkółka „Little Rascals” istnieje od sześciu lat. Zatrudnia 10 osób i może jednocześnie zapewnić opiekę nad 250 dziećmi. Jej usługi są promowane przez krajowe i regionalne izby turystyczne jako „idealna rozrywka dla dzieci i rodziców” i jest traktowana jako ważny element przyciągający turystów do danego obszaru. Jeśli chodzi o mieszkańców, to z usług centrum korzysta regularnie ponad 400 rodzin, a dzięki stworzeniu warunków do pogawędki między dorosłymi w trakcie gdy ich dzieci uczestniczą w zabawie, szkołka stała się też ważnym ośrodkiem życia społecznego.

Na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat LEADER w Irlandii wsparł wiele tego typu projektów prowadzonych przez wspólnoty mieszkańców lub przedsiębiorców prywatnych i adresowanych do rodzin i dzieci. Projekty tego typu są istotne z punktu widzenia ekonomicznego, ale są też dowody że przyczyniają się do budowania ducha lokalnej społeczności.

Całkowity koszt: 130 000 €. Dotacja z Leadera: 65 000 € (50%) w ramach lokalnego działania na rzecz turystyki.

Kontakt: www.avondhubblackwater.com oraz www.littlerascals.ie

Spójność lokalnej społeczności

W miarę jak gospodarka staje się coraz bardziej zróżnicowana, rzadko zdarza się, żeby społeczności lokalne doświadczały takiego poczucia więzi jak w czasach, kiedy ich byt zależał w dużym stopniu od jednego sektora, takiego jak rybactwo czy rolnictwo. Ponadto mobilność ludności się zwiększa i migracja staje się standardem, toteż coraz częściej w społecznościach pojawiają się przybysze, którzy nie mieli z nimi wcześniejszych kontaktów. A jednak nie sposób przecenić roli spójności społecznej na poziomie lokalnym i poczucia tożsamości zbiorowej.

Dotyczy to szczególnie obszarów rybackich, gdzie społeczności coraz częściej tracą kontakt z dziedzictwem rybackim. Silnie powiązane ze sobą społeczności, świadome i dumne ze swoich tradycji i dziedzictwa są w

lepszey sytuacji, gdyż mogą skuteczniej zmobilizować lokalne zasoby i odnieść korzyści z kapitału społecznego, tworząc tym samym ciekawe i przyjazne miejsca zarówno dla odwiedzających, jak i dla osiedlających się na stałe.

LGR może wiele zrobić dla budowania spójności społecznej, m.in. poprzez wspieranie projektów budujących współdziałanie różnych grup interesów dla osiągnięcia wspólnych celów. Jednak proces wzmacniania więzi społecznych może zacząć się od zwykłego stworzenia przestrzeni, w której członkowie społeczności mogą spotkać się i rozmawiać ze sobą. Tego typu projekty często angażują najpierw wolontariuszy, ale z czasem mogą stać się przedsięwzięciami o charakterze dochodowym.

Lokalny „bar społecznościowy”



Od 2009 roku w małej wiosce Lherm (230 mieszkańców) w południowo-wschodniej Francji pojawił się nowy impuls dzięki stworzeniu *Bar à Trucs*, pełnej życia restauracji i baru prowadzonych przez lokalne stowarzyszenie non-profit.

W wiosce, w której wcześniej stopniowo zanikły wszelkie działania biznesowe, mieszkańcy musieli wyjść poza utarte „ramy myślenia” aby przywrócić to, co uznano za podstawowe dla tamtejszego stylu życia.

Odpowiedzią był *Bar à Trucs*, społeczne przedsięwzięcie oferujące całą gamę usług i działań i stanowiące centrum życia społecznego wioski.

Przedsięwzięcie jest czymś więcej niż tylko barem i restauracją, oferując muzykę na żywo, zapraszając wiele lokalnych zespołów i organizując popularne koncerty weekendowe. Jest też dobrze zaopatrzony „mini-sklep spożywczy”, w którym można kupić podstawowe artykuły i wiele produktów lokalnych pochodzących z odległości maksimum 15 km od Lherm. Codzienna dostawa świeżego pieczywa stanowi okazję dla mieszkańców do odwiedzenia baru na szybką kawę, pogawędkę czy przejrzenie gazety, jednocześnie z zakupem bagietki na drugie śniadanie. Na piętrze jest biblioteka publiczna z dostępem do internetu, co dodatkowo wzmacnia wielofunkcyjny i społecznościowy charakter tego miejsca.

Prowadzony przez stowarzyszenie z pomocą ekipy wolontariuszy, bar stał się przedsięwzięciem całej społeczności, co – obok silnego wsparcia ze strony burmistrza i rady miasteczka – stało się jednym z głównych czynników sukcesu.

Dzięki lokalnemu wsparciu *Bar à Trucs* stał się przedsięwzięciem dochodowym. Oprócz licznych innych korzyści dla wioski, odgrywa on ważną rolę ekonomiczną, stanowiąc atrakcję dla licznych turystów, jacy co roku przyjeżdżają w te okolice, a także tworząc miejsce pracy dla trzech osób.

Kontakt baratrucs.lherm46@yahoo.fr

Nabywanie umiejętności

Najważniejszym zasobem w każdym obszarze są ludzie. W ostatecznym rozrachunku to oni będą podmiotem każdego działania na rzecz różnicowania. Zapewnienie umiejętności dla mieszkańców, tak aby potrafili nie tylko działać biznesowo, ale i odnosić sukcesy w coraz szybciej zmieniającym się zglobalizowanym świecie, powinno być fundamentem każdej lokalnej strategii rozwoju.

W minionym okresie w tradycyjnych społecznościach rybackich nie było silnej presji na podwyższanie poziomu wykształcenia bądź konkretnych umiejętności w zakresie technik informacyjnych i komunikacyjnych. Jednak w miarę jak postępuje restrukturyzacja sektora rybackiego, ta sytuacja ulega zmianie. Umiejętności biznesowe oraz komputerowe i komunikacyjne mogą łącznie przyczynić się do tego, że działalność rybacka i inne związane z nią sektory staną się dochodowe i dostosowane do współczesności, to jest efektywne, zrównoważone i trwałe oraz dostępne. W miarę jak zmniejsza się liczba miejsc pracy w sektorze połowowym, wiele osób będzie zmuszonych do podjęcia pracy w innych sektorach, a działania pomagające im w skutecznym przekwalifikowaniu się do innych sektorów mają podstawowe znaczenie dla każdej strategii dywersyfikacyjnej.

To samo dotyczy też szkolenia innych niż rybacy członków społeczności, niezależnie od tego czy chodzi o osoby zatrudnione w przetwórstwie, właścicieli sklepów, czy przedstawicieli branży turystycznej. Potrzeba całego szeregu działań na rzecz zmiany kwalifikacji bądź nabywania nowych, toteż – w zależności od lokalnej specyfiki – LGR powinna myśleć o potrzebach i wymogach szkoleniowych w taki sposób, aby jak najlepiej dopasować je do zasobów danego obszaru. Partnerstwo powinno zastanowić się, jakie rodzaje projektów szkoleniowych najskuteczniej zapewnią niezbędne i użyteczne umiejętności dla mieszkańców.

Umiejętności biznesowe i specjalistyczne

Wsparcie o charakterze szkoleniowym – nieodpłatne lub częściowo odpłatne – dla przedsiębiorców i MSP zwykle jest już dostępne w wielu obszarach, toteż LGR powinna w miarę możliwości zorientować się, jakie kursy są oferowane i zachęcać lokalne podmioty do korzystania z nich. W zależności od kraju, tego typu kursy oferują miejscowe urzędy pracy, uczelnie lub wyspecjalizowane agencje i ważne jest, aby LGR zbudowała i utrzymywała z nimi dobre kontakty. Poniższy przykład ilustruje, w jaki sposób obszary rybackie mogą odnieść korzyść z faktu, że przedstawiciele lokalnej społeczności podejmują szkolenia specjalistyczne.

Doradztwo rybackie w Holandii

Firma Post Consultancy nie jest zwykłą firmą rachunkową. Pan Post (39 lat), dyrektor i założyciel firmy zatrudniającej obecnie 5 osób, był przez 13 lat zawodowym rybakim. W 2007 roku, aby podreperować stan finansowy przedsiębiorstwa rodzinnego (firmy rybackiej posiadającej jeden statek), pan Post zdecydował się zmienić zawód i zająć się sprawami księgowymi w firmach rybackich. W tym celu przeszedł szkolenie dla księgowych. W szkoleniu uczestniczył prowadząc nadal działalność połowową, a natychmiast po otrzymaniu dyplomu zabrał się za przekształcenie rodzinnego biznesu.

Pan Post tłumaczy, że rybacy spędzają większość czasu na morzu, pracując bardzo ciężko, a czas na lądzie, którego im zostaje niewiele, chcieliby spędzić z rodziną. Działalność biznesowa i zajmowanie się sprawami niezwiązanymi bezpośrednio z rybołówstwem (jak np. dyskusja nad polityką wobec sektora rybackiego, rozporządzenia, podatki, księgowość) nie stanowią dla nich priorytetu. Jednak sprawy te są kluczowe dla dzisiejszych rybaków i wywierają znaczący bezpośredni wpływ na przyszłość sektora.

Po uratowaniu swojej firmy rodzinnej od bankructwa i postawieniu jej na nogi, pan Post sprzedał ją rok później i od 2007 roku zajął się dostarczaniem usług księgowych i doradztwa biznesowego, przede wszystkim dla przedsiębiorstw rybackich i rybaków, którzy stanowią łącznie ok. 60% jego obrotów. Unikalna wiedza o sektorze dała panu Postowi wyjątkową przewagę konkurencyjną w postaci wspólnego języka z klientami. Nie muszą oni wyjaśniać mu od początku takich kwestii jak kwoty połowowe, strefy połowowe, rozporządzenia itp. Co więcej, pan Post orientuje się w złożonych problemach związanych z prowadzeniem księgowości dla statków zarejestrowanych pod różnymi banderami.

Wyzwania

Rozpoczęcie tego typu nowej działalności wiąże się z koniecznością spełnienia bardzo wielu wymogów. Nie tylko trzeba przystosować się do zupełnie innego stylu i godzin pracy, ale księgowy musi też dostrzegać najmniejsze szczegóły, uczyć się ciągle zmieniających rozporządzeń, a także musi ukończyć studia! Niezbędne jest też biuro, trzeba zainwestować w komputery i telefony, a do tego – co stanowi niemały koszt – znaleźć i zakupić odpowiednie oprogramowanie księgowe.

Dziś pan Post czuje się nadal związany z sektorem rybackim i utrzymuje bliskie kontakty z dawnymi kolegami, których firmy obsługuje.

Więcej informacji www.post-consultancy.nl

LGR może aktywnie poszukiwać luk w ofercie szkoleniowej dostępnej na jej obszarze i – w miarę potrzeby – podejmować kroki w celu ich zapewnienia, bądź to przez znalezienie projektodawcy posiadającego umiejętności i entuzjazm niezbędne do wdrożenia rozwiązań długofalowych, bądź przez skontaktowanie się z odpowiednim ośrodkiem szkoleniowym lub ekspertem, który zapewni konkretne szkolenie. Poniżej prezentujemy kilka przykładów, które mogą zainspirować LGR.

Zastosowanie technik informacyjnych

Wykorzystanie technik informacyjnych stanowi ogromną szansę dla zwiększenia konkurencyjności regionu i tym samym generowania rozwoju gospodarczego. Szkolenia informatyczne są sposobem na budowanie umiejętności i pewności siebie w wykorzystaniu i stosowaniu w praktyce nowych technologii, tworząc zarazem nowe miejsca pracy.

Szkolenia komputerowe dla zbieraczy skorupiaków

Stowarzyszenie rybackie (*Cofradía*) z Barqueiro-Bares w Galicji otrzymało dotację od miejscowej LGR na przeszkolenie informatyczne osób trudniących się zbiorem skorupiaków, tak aby mogły one aktywniej zająć się marketingiem i sprzedażą swoich produktów.

Umiejętności takie, jak na przykład surfowanie po internecie czy ściąganie i wypełnienie formularzy związanych ze sprzedażą i dostawą produktu zostały uznane za kluczowe, gdyż w przeciwnym razie zbieracze byli zależni od pośrednictwa jakie zapewniała *Cofradía*.

Kurs wyposażył uczestników w podstawowe umiejętności komputerowe, w tym posługiwanie się programem Word aby pisać listy, sporządzać zestawienia i zapisywać informacje. Obejmował też podstawowe umiejętności internetowe, dzięki czemu uczestnicy nauczyli się znajdować takie informacje, jak na przykład lokalne plany zarządzania zasobami rybnymi, oraz ściągać ze stron www formularze niezbędne przy sprzedaży produktów prosto z morza.

Łączny koszt 2 450 €, w 100% finansowany przez LGR.

Kontakt: gac1@accioncosteira.es

Kursy adresowane do specyficznej grupy

Na podstawie analizy potrzeb LGR może zdecydować się na zorganizowanie szkolenia dla konkretnej grupy (np. rybaków i rybaczek), które mogą dotyczyć technik informacyjnych lub innych tematów. Wśród tego typu szkoleń mogą być pojedyncze kursy dostarczające

podstawowych umiejętności, ale również zintegrowane pakiety szkoleniowe.

Więcej informacji o tym, jaką rolę może odegrać LGR w budowaniu potencjału ludzkiego na swoim terenie znajduje się w rozdziale 3.2.

Szkolenia dla fińskich rybaków planujących podjęcie działalności turystycznej



Rybakcy w północno-wschodniej Finlandii zdawali sobie sprawę, że mogą uzyskać dodatkowe dochody dzięki różnicowaniu w kierunku turystyki, ale brakowało im do tego wiedzy i umiejętności.

LGR w imieniu grupy rybaków skontaktowała się z urzędnikiem odpowiedzialnym za turystykę w mieście Sodankylä, a następnie, na podstawie wyników badań ankietowych i spotkań z udziałem rybaków, władz lokalnych i LGR, wypracowano pakiet szkoleń zaprojektowanych specjalnie na potrzeby grupy docelowej.

Szkolenie z bezpieczeństwa objęło siedem spotkań trwających od 1 do 4 dni, dotyczących takich zagadnień jak prowadzenie niezbędnej dokumentacji, pierwszej pomocy oraz manewrowania łodzią z turystami na pokładzie. Na zakończenie serii szkoleń 14 rybaków otrzymało licencję pozwalającą im zabierać turystów na pokład.

Ponadto oferowano im szkolenia z zakresu obsługi klienta i tworzenia produktu turystycznego, pomagające im zrozumieć i rozwinąć działalność biznesową dostosowaną do konkretnej grupy odbiorców. Na tym etapie szkolenia obejmowały zarówno pracę w grupach jak i zajęcia indywidualne przy wsparciu trenera, aby z jednej strony zapewnić wymianę pomysłów, a z drugiej – umożliwić rybakom przedyskutowanie z ekspertem tych pomysłów, którymi nie chcieliby się dzielić z potencjalnymi konkurentami.

Na koniec projektu zorganizowano wyjazd studyjny do miejscowych przedsiębiorstw, zarówno tych dochodowych, jak i tych, którym się gorzej wiedzie. Pozwoliło to rybakom zdobyć wiedzę z pierwszej ręki o biznesie turystycznym, a także nawiązać cenne kontakty z osobami, które będą mogły w przyszłości skierować do nich klientów.

Łączny koszt: 78 000 €, wsparcie z Osi 4: 70 200 € (90%)

Projektodawca: Samorząd miasta Sodankylä

Główne wnioski z realizacji projektów

- > *działania przynoszące korzyści społeczne mogą być jednocześnie dochodowe! Czasem trzeba połączyć różnego typu działalność aby zapewnić rentowność (Gospodarstwo opiekuńcze Pstrąg Tęczowy; „Little Rascals”)*
- > *Ludzie są najważniejszym „kapitałem” obszarów rybackich. Trzeba zainwestować w ich umiejętności, aby zróżnicować gospodarczo dany obszar (różne projekty szkoleniowe).*
- > *Trzeba zachęcić projektodawców i inne podmioty do wypracowania rozwiązań dostosowanych do specyficznych potrzeb danej społeczności (pakiet szkoleń turystycznych dla rybaków w Finlandii).*
- > *Potrzeba wyobraźni! Trzeba przekuć „słabe strony” w szanse (zagospodarowanie czasu wolnego i opieka nad osobami starszymi; budowanie w oparciu o doświadczenia niepełnosprawnych rybaków, zamiast uzależnienia ich od pomocy z zewnątrz).*
- > *Nie należy tracić z oczu podstaw biznesowych; wszystkie przedsięwzięcia, zarówno nastawione na zysk jak i pozostałe, muszą być rentowne aby przetrwać. W przypadku dostarczania usług o charakterze społecznym, projektodawcy nie mogą zapominać o podstawach racjonalnego zarządzania finansowego (bar społeczno-sciowy).*

3. Wdrażanie strategii różnicowania w praktyce

3.1 Wstęp

Niniejszy rozdział pokazuje konkretne kroki, jakie może podjąć LGR aby wesprzeć proces różnicowania gospodarczego tak, aby był on trwały z punktu widzenia ekonomicznego, społecznego i środowiskowego.

Mówiąc o „strategii różnicowania” nie mamy na myśli tylko tego, co zostało zapisane we wniosku o finansowanie z Osi 4. To zawsze powinno być punktem wyjścia, ale zwykle strategia jest pisana w sposób dość ogólny, aby zapewnić możliwość elastycznego działania. Mówiąc o strategii w kontekście różnicowania mamy po prostu na myśli to, aby działania, jakie LGR podejmuje na rzecz różnicowania były zaplanowane, systematyczne i skupione na jasno określonych celach.

W tego typu strategii należy uwzględnić wiele ściśle ze sobą powiązanych elementów, które można pogrupować na różne sposoby. Aby dać LGR względnie prosty schemat operacyjny, wyodrębniliśmy tu **pięć obszarów**, które muszą być brane pod uwagę w dobrej strategii dywersyfikacyjnej.

LGR powinna zacząć od spraw związanych z pomysłami na różnicowanie i z ludźmi, którzy je wcielią w życie, jednak wszystkie wyżej wymienione obszary są ze sobą powiązane i **powinny być rozpatrywane łącznie**.

Pomysły. Jakie są nasze główne cele i priorytety różnicowania? Jakie są tematy przewodnie, spajające te pomysły tak, aby dostępne zasoby skupić na działaniach zapewniających maksymalny efekt mnożnikowy? Jakie mamy lokalne zasoby i jakie działania mają największy potencjał? Jak najlepiej stymulować myślenie kreatywne i nowe pomysły na projekty?

Ludzie. Kim są główni aktorzy – inicjatorzy projektów, projektodawcy, osoby wspierające, finansujące, użytkownicy? Jak zapewnić, aby kluczowe grupy takie jak rybacy, kobiety i młodzież uczestniczyły w projektach i odnosiły z nich korzyść?

Skoordynowane wsparcie. Jakie formy wsparcia i jakie ich połączenie są najodpowiedniejsze dla danej sytuacji? Kto powinien co robić i jak zapewnić, że poszczególne działania wzmacniają się nawzajem, a nie przeszkadzają?

Czas. Kiedy potrzebne są poszczególne formy wsparcia, w jakiej kolejności, jaki jest harmonogram interwencji?

Miejsce. Gdzie należy zlokalizować nowe formy działalności na danym terenie (uwzględniając dostępność, infrastrukturę, zaplecze)?

3.2 Jaka rola LGR?

Możliwości LGR i zakres jej działania zależą w ogromnym stopniu od warunków lokalnych, w szczególności od budżetu, liczby i umiejętności osób zatrudnionych, pozycji LGR w lokalnym układzie decyzyjnym, istnienia innych lokalnych agencji, a także szczegółowych rozwiązań prawnych na poziomie krajowym lub regionalnym. Z wyjątkiem kilku obszarów, gdzie LGR funkcjonuje praktycznie samo, partnerstwo zawsze będzie działać w styczności – a najlepiej w przymierzu – z innymi organizacjami lokalnymi. W każdym jednak przypadku LGR jest czymś więcej, niż biurem zajmującym się wyborem projektów do finansowania.

Pomysły – rozrusznik przemian

Jeśli LGR chce rzeczywiście przeprowadzić zmiany na swoim obszarze, konieczne jest zbudowanie wspólnej wizji, jakiego rodzaju różnicowanie chcielibyśmy wspierać w ciągu najbliższych, powiedzmy, 5-10 lat, a następnie zbudowanie konsensu (zapisanego lub nie) co do tego, jak tę wizję osiągnąć. W przeciwnym razie istnieje ryzyko, że finansowane będą projekty na zasadzie „kto pierwszy, ten lepszy”, wnioski będą składać te same podmioty co zawsze, a projekty będą standardowe i „bezpieczne”. Osiągnięcie rzeczywistej zmiany wymaga wizji i zwykle obejmuje dwa wzajemnie się uzupełniające procesy:



> Po pierwsze, trzeba ponownie „wyjść na ulicę” i pogłębić kreatywność i dialog z miejscowymi interesariuszami, zapoczątkowany w procesie przygotowywania strategii. Oznacza to pracę z ludźmi, generowanie pomysłów, wykorzystanie grup roboczych tematycznych lub sektorowych, zespołów zadaniowych, wymianę zdań na dyskusyjnych forach „żywych” lub wirtualnych, platformach, wyjazdy studyjne, wymianę doświadczeń i wsparcie typu mentoring. Są to wszystko ważne narzędzia wspierające kreatywność, wspomagające proces uczenia się od siebie nawzajem i wzajemnego inspirowania pomysłami. Należy zbierać nowe pomysły i włączać mieszkańców w ich realizację. Potrzeba więcej niż tylko listy obiecujących sektorów czy projektów i zapisów w liniach budżetowych. LGR może także określić:

- jeden lub dwa **tematy przewodnie** zakorzenione w historii obszaru, jego środowisku, gospodarce czy społeczeństwie, które mogą stanowić nić łączącą różne działania dywersyfikacyjne,
- najbardziej obiecujące **zasoby lokalne** i rodzaje działalności,
- ewentualne **projekty kluczowe** (strategiczne), które rzeczywiście odzwierciedlają tematy przewodnie i mają możliwie największy efekt mnożnikowy lub łączący,
- **projekty pilotażowe** (indywidualne i zbiorowe) i projekty zapewniające szybki namacalny sukces działający motywująco na innych.

> po drugie, trzeba działać w sposób przemyślany i konsekwentny, zachowując zdrowy rozsądek i konfrontując pomysły tematów i priorytetów z rzeczywistością. Wolontariusze i miejscowi entuzjaści mogą dać się ponieść aktualnym modom na nowe sektory, ale – jak była mowa w rozdziale 2 – w wielu modnych nowych dziedzinach konkurencja jest bardzo duża. Trzeba najpierw stworzyć

odpowiednie warunki, aby te pomysły stały się realną opcją na różnicowanie działalności. Jeśli LGR chce wspierać różnicowanie, musi rozważyć, jakie są szanse podjęcia działalności w każdym z nowych sektorów i rodzajów działalności. Trzeba przemyśleć zintegrowany system wsparcia, który pomoże przezwyciężyć najważniejsze przeszkody. Z czasem

LGR nabierze doświadczenia w ocenie, co jest realne na jej obszarze w poszczególnych sektorach, ale w początkowym okresie warto zainwestować w doradztwo ekspertów na temat warunków zaangażowania się w daną dziedzinę dla projektodawców prywatnych, na przykład posługując się tabelą jak w przykładzie poniżej.

Warunki, jakie musi spełnić przedsiębiorca wchodzący w dany sektor lub rodzaj działalności ¹⁵	Ocena
Szanse na wyróżnienie się proponowanego produktu/usługi	
Wielkość niezbędnej inwestycji	
Wielkość potencjalnego rynku zbytu i występujące tendencje	
Poziom konkurencji wewnętrznej i zewnętrznej	
Możliwość dostępu do rynku	
Stopień lokalnej kontroli nad procesem produkcji i technologią	
Dostępne lokalnie umiejętności	
Bariery prawne, administracyjne i podatkowe	
Jakość infrastruktury i usług uzupełniających	
Inne czynniki: wymagany wkład pracy (czas), sezonowość, możliwość łączenia z pracą w zawodzie rybaka itp.	

LGR powinno też dokonać przeglądu **projektów publicznych** (niedochodowych), takich jak inwestycje w infrastrukturę lub w szkolenie, pod kątem wpływu, jaki mogą mieć na różnicowanie działalności. Członkowie LGR powinni umieć rozróżnić te projekty, które przynoszą ogólne korzyści dla obszaru (np. ogólne szkolenia w zakresie języków obcych czy umiejętności komputerowych niekierowane do konkretnej grupy) od tych, które rzeczywiście tworzą warunki dla różnicowania i promują autentyczną zmianę (np. szkolenie zaprojektowane specjalnie dla potrzeb konkretnego projektu różnicowania). Przydatne może tu być profesjonalne doradztwo i odpowiednie szkolenie dla członków LGR.

W momencie rozstrzygnięcia, jaki będzie punkt ciężkości strategii różnicowania, LGR będzie musiała wysłać czytelne sygnały i przeprowadzić skuteczną kampanię informacyjną tak w obrębie partnerstwa, jak i poza nim. Jeśli grupa nie posiada w tym zakresie własnych umiejętności to może rozważyć zatrudnienie specjalistów mających doświadczenie w zakresie projektowania, marketingu i promocji terytorialnej, którzy pomogą w osiągnięciu pożądanych efektów.

¹⁵ Agro Campus Ouest opracował kilka praktycznych poradników, oceniających warunki wejścia czynnych zawodowo rybaków w niektóre branże ściśle związane z sektorem rybackim: Guide des Activités de Pêche et de Cochyliculture en Bretagne and Diversification des Activités de Pêche en Bretagne

Przydatne narzędzia

- > pełne wykorzystanie organu decyzyjnego i całego partnerstwa dla zmobilizowania wsparcia lokalnych liderów dla obranego kierunku rozwoju,
- > osiągnięcie zgody na temat tematów spajających, ewentualnych projektów strategicznych i pilotażowych,
- > spotkania zainteresowanych podmiotów (tematyczne lub obszarowe) i grup roboczych przy wykorzystaniu aktywnych technik (planowanie scenariuszy, dialog o przyszłości itp.)
- > wybór obiecujących sektorów, podsektorów i działań stanowiących szansę dla obszaru lub zapewniających wypełnienie luki (pamiętając o efekcie „biegu jałowego” oraz kwestii sektorów tradycyjnych bądź nowych, omawianych w rozdziale 1),
- > doradztwo ekspertów lub przedsiębiorców z różnych sektorów na temat warunków podjęcia działalności w poszczególnych sektorach i ich potencjału rynkowego,
- > zaangażowanie projektantów i specjalistów od marketingu terytorialnego dla przygotowania strategii komunikacyjnej,
- > włączenie lokalnych mediów (artykuły w prasie, wywiady w lokalnym radiu lub telewizji, media internetowe) aby dotrzeć do potencjalnych projektodawców i ich zachęcić,
- > organizowanie stoisk informacyjnych LGR na imprezach lokalnych,
- > przygotowanie (lub zachęta beneficjentów do przygotowania) krótkich opisów projektów (studiów przypadku) napisanych prostym, nietechnicznym językiem,
- > stworzenie bazy zdjęć, filmów i innych materiałów wizualnych na temat projektów.

Ludzie – siła napędowa różnicowania

Ludzie są zdecydowanie **najważniejszym** zasobem we wszystkich strategiach różnicowania. Nowe pomysły mogą być rozrusznikiem skutecznej strategii dywersyfikacji, ale bez zmotywowanych osób zaangażowanych we wcielanie pomysłów w życie nie powstaną realistyczne, aktywne i trwałe projekty. Niezbędne jest, aby LGR pomogła w identyfikacji, doradztwie, motywowaniu, szkoleniu i zorganizowaniu się tych osób – projektodawców i ludzi zaangażowanych w projekty – którzy rzeczywiście wezmą na siebie ciężar dywersyfikacji.

Te osoby, przedsiębiorcy i pracownicy, muszą mieć odpowiednie umiejętności dla wcielenia w życie różnicowania i zapewnienia trwałości projektom. Nie każda LGR będzie dysponować środkami lub zasobami, aby zapewnić bezpośrednie wsparcie biznesowe lub szkoleniowe projektodawcom i nie jest jej rolą prowadzenie ogólnych szkoleń w zakresie prowadzenia biznesu. Jednak LGR jest często jedynym podmiotem mogącym zapewnić **strategiczne podejście do zasobów ludzkich**. Może przeprowadzić analizę i przegląd zarówno umiejętności poszukiwanych przez miejscowych projektodawców, jak i umiejętności posiadanych przez mieszkańców, na tej podstawie określić potrzeby szkoleniowe, szczególnie te, które trzeba zapełnić, aby doprowadzić do skutecznej dywersyfikacji.

LGR może też odegrać kluczową rolę w poprawie zgodności między potrzebami szkoleniowymi a istniejącą ofertą szkoleniową, pełniąc rolę **pośrednika** między mieszkańcami, istniejącymi organizacjami zapewniającymi wsparcie biznesowe i szkoleniowe oraz pracodawcami. Istnieje w tym zakresie wiele możliwości, np. LGR może sama stworzyć projekt szkoleniowy, zatrudnić trenera i sama przeprowadzić szkolenie; w innych przypadkach grupa może współpracować z lokalną instytucją szkoleniową lub organizacją pozarządową, która może złożyć wniosek o dofinansowanie projektu przez LGR.

Doświadczenie pokazuje, że lokalne grupy dostarczają same zwykle trzech typów szkoleń:

- > budowanie potencjału w zakresie rozwoju lokalnego (szkolenia dla społeczności lokalnej i LGR),
- > specjalnie zaprojektowane szkolenia z przedsiębiorczości,
- > szkolenia dostarczające umiejętności o charakterze ogólnym lub szczególnym w zakresie nowych sektorów gospodarki.

W każdym przypadku priorytetem i wartością dodaną działań LGR powinno być nie tyle zapełnienie luk w standardowych kursach, ale zaplanowanie całej sekwencji nabywania umiejętności w praktyce zgodnie z rzeczywistymi potrzebami obszaru i projektów poświęconych dywersyfikacji.

Jakie są grupy priorytetowe jeśli chodzi o działania LGR?



Po pierwsze, **rybacy**. Jednym z głównych celów strategii dywersyfikacji obszaru rybackiego jest zapewnienie, że zmiany gospodarcze, nowe szanse i nowe przedsięwzięcia uwzględniają potrzeby rybaków i są dla nich korzystne. Rybacy mają bogatą wiedzę na temat morza i podróży morskich, środowiska naturalnego obszarów przybrzeżnych i zasobów morskich, ale ten potencjał i możliwość jego szerszego zastosowania są często nierozpoznane i niedoceniane. Wykorzystanie tego potencjału wymaga wiedzy o budowaniu projektów i przedsiębiorczości, marketingu, relacjach z klientami, bezpieczeństwie pasażerów, technologiach informacyjnych, znajomości języków oraz innych ogólnych i szczególnych umiejętności, których rybacy nie mają albo które trudno im rozwijać.

Drugą ważną grupą są **kobiety** – żony lub partnerki życiowe rybaków, a także inne kobiety zatrudnione w sektorze rybackim lub działaniach pomocniczych (w tym w przetwórstwie, przy zbiorze skorupiaków, naprawianiu sieci itp.). W tej drugiej grupie znajduje się wiele osób pracujących w niepełnym wymiarze, dla których dodatkowe działania w zakresie różnicowania mogą być szansą na uzyskanie dodatkowego dochodu i ustabilizowania sytuacji finansowej. Żony i partnerki rybaków wykonują często pracę nieopłacaną, zajmując się administracją i wsparciem przedsiębiorstwa rybackiego w małej skali, co jest często kluczowym czynnikiem jego przetrwania. Kobiety te często podejmują własne inicjatywy różnicowania w kierunku działalności związanych z rybactwem, takiej jak sprzedaż bezpośrednia, przetwórstwo w małej skali, catering, prowadzenie restauracji i wynajem pokoi, usługi kulturalne i społeczne. Wspieranie tego procesu przez zapewnienie im specjalnie zaprojektowanego wsparcia i szkolenia dla zwiększenia pewności siebie, sprawniejszego prowadzenia firmy i innych ogólnych i szczególnych umiejętności z jednej strony zwiększa ich motywację do podjęcia działań, z drugiej zaś poprawia szanse sukcesu zarówno w nowej, jak i w istniejącej działalności. Potrzeby kobiet rzadko są traktowane priorytetowo, ale ich udział można zwiększyć przez zastosowanie odpowiednich kryteriów wyboru projektów, zapewnienie udziału w organie decyzyjnym LGR, a także inwestując lub zapewniając w inny sposób różnego rodzaju usługi, takie jak opieka nad dziećmi po przystępnej cenie.

Jeśli obszary rybackie mają przed sobą przyszłość, to trzeba znaleźć sposoby na włączenie **osób młodych**. W wielu obszarach rybackich średni wiek rybaka jest wyższy niż oficjalny wiek emerytalny, co na dłuższą metę jest sytuacją nie do utrzymania. Kluczowym wyzwaniem dla sektora rybackiego jest zatem przyciągnięcie i utrzymanie młodych osób w zawodzie. Te młode osoby charakteryzuje energia, wyobraźnia i łatwość posługiwania się nowymi technologiami, która pozwoli im objąć rolę lidera i skierować obszar rybacki w nowy kierunek. Jeśli ich wkład ma być skuteczny to konieczne jest wsparcie osób młodych w momencie

gdy zabraknie im doświadczenia lub kapitału, a także włączenie ich do procesu decyzyjnego i powierzenie odpowiedzialności za konkretne zadania. LGR muszą tu wykazać aktywność, zapewnić reprezentację młodych osób we władzach partnerstwa, zachęcać młodych projektodawców do zgłaszania pomysłów, a następnie umożliwić im kontakty z innymi, którzy pomogą im przekuć pomysły w rzeczywistość. Są tu często możliwości połączenia wiedzy i doświadczenia osób starszych z energią i entuzjazmem młodych.

Przydatne narzędzia

- > Praca w terenie (np. przez regularne spotkania doradcze lub zbudowanie sieci placówek na całym obszarze) z grupami priorytetowymi, takimi jak rybacy, kobiety i osoby młode może pomóc LGR lepiej zrozumieć rzeczywiste potrzeby, motywy działania, wspólne interesy, potencjalne konflikty i bariery w angażowaniu się.
- > Identyfikacja liderów i działania w małej skali, pozwalające osiągnąć pierwsze małe sukcesy, które pomogą zbudować zaufanie i pewność siebie. Trzeba skupić się najpierw na szansach, a następnie zabrać się za rozwiązywanie problemów.
- > Należy sporządzić zestawienie dostępnych umiejętności (zarówno formalnych jak i nieformalnych), istniejących podmiotów świadczących usługi edukacyjne i szkoleniowe, a także potrzeb istniejących firm i potencjalnych projektów w zakresie umiejętności zatrudnianych pracowników.
- > Identyfikacja luk we wsparciu dla przedsiębiorców i szkoleniach według grup priorytetowych, lokalizacji i sektorów.
- > Utworzenie forum lub grupy zadaniowej składającej się z przedstawicieli organizacji zapewniających kształcenie, szkolenie i doradztwo dla przedsiębiorców i pracowników.
- > Ustalenie priorytetów i stworzenie zachęt dla inicjatyw lokalnych zajmujących się szkoleniem i wsparciem dla przedsiębiorców, o ile odpowiedzą na rzeczywiste potrzeby lokalne.
- > Stworzenie bazy danych konsultantów, trenerów i innych lokalnych ekspertów, mogących zapewnić specjalistyczne usługi projektodawcom (np. w zakresie umiejętności technicznych lub finansowych). Baza powinna być regularnie aktualizowana biorąc pod uwagę rekomendacje klientów.
- > Zapewnienie miejsca na szkolenia i spotkania między projektodawcami a ich doradcami i konsultantami.
- > Organizacja wizyt studyjnych, mentoringu, zapraszanie ciekawych prelegentów.

Skoordynowane wsparcie

Kluczową rolę LGR w wielu dziedzinach jest funkcja pośrednika czy może „swata”: jak to należy rozumieć? LGR jako pośrednik decyduje, czym może się zająć sama, rozpoznaje jakiego rodzaju wsparcie jest dostępne lokalnie i w szerszym zasięgu ze strony innych agencji oraz zapewnia dobrą koordynację między tymi rodzajami wsparcia oraz współpracę poszczególnych agencji, aby zoptymalizować warunki dla różnicowania. Tego typu pośrednictwo wymaga podejścia „przedsiębiorcy na rzecz terytorium” i odpowiednich umiejętności, reagowania szybko i z wyobraźnią na nowe szanse innowacyjnych przedsięwzięć na danym obszarze. Instytucje zarządzające muszą zapewnić, że procedury Osi 4 nie przeszkadzają LGR w odgrywaniu tej roli i są wystarczająco elastyczne.

Taką koordynującą rolę LGR może odegrać co najmniej na trzy różne sposoby.

Po pierwsze, LGR może zapewnić koordynację między różnymi **działaniami wspierającymi**, stosując szerokie instrumentarium będące w jej dyspozycji. Sztuką, jakiej musi się nauczyć każda LGR jest właśnie zdolność udzielenia dokładnie takiego zestawu wsparcia, w takim czasie i miejscu, aby zapewnić optymalne warunki dla różnicowania¹⁶. Nie ma na przykład sensu udzielenie wsparcia finansowego, jeśli podmiot nie posiadał wcześniej wymaganych umiejętności albo jeśli technologia nie jest dobrze rozpoznana. Z kolei inwestowanie w szkolenia nie ma sensu, jeśli nie ma szans na udzielenie dofinansowania w wysokości niezbędnej dla osiągnięcia konkurencyjności, albo jeśli rynek zbytu i tak już jest nasycony. Rzeczywista wartość dodana tworzona przez LGR polega na zdolności bezpośredniego wysłuchania projektodawców, zrozumienia lokalnej sytuacji i możliwości rynkowych oraz dobrej koordynacji z innymi agencjami. Na tej podstawie grupa może zaprojektować szybkie i elastyczne sposoby reagowania dostosowane do lokalnych potrzeb.

Drugą rolę LGR jest poprawa spójności między różnymi projektami i inwestycjami dywersyfikacyjnymi tak, aby się one wzajemnie uzupełniały. Na przykład grupa może przyczynić się do tego, że powstanie niezbędna dla projektu infrastruktura (np. dojazd, architektura krajobrazu, działania prośrodowiskowe); pomóc uniknąć



konfliktów między projektami (np. wsparcie dla fermy wiatrowej która może negatywnie wpłynąć na lokalne połowy); może także promować efekty synergii (np. ferma pstrągów stworzona w oparciu o lokalną tożsamość i tradycję, a jednocześnie zapewniająca specjalnego typu usługi dla niepełnosprawnych dzieci).

Obie te formy koordynacji wymagają trzeciej: **łączenia wysiłków różnych lokalnych podmiotów**, np. producentów pragnących stworzyć lokalną markę, lub dostawców usług noclegowych i innych atrakcji turystycznych, którzy wspólnie wypracują pakiet turystyczny. Inne podmioty, takie jak szkoły i organizacje szkoleniowe, centra wspierania biznesu, banki i inne instytucje finansowe, powinny być również zachęcane do dyskusji nad tym, jak najlepiej mogą wspierać cel, jakim jest różnicowanie gospodarki, w swoich codziennych działaniach.

Poniższa tabela przedstawia przykładowe „menu” działań wspierających dywersyfikację. LGR może zaplanować te działania tak, aby sprostać potrzebom różnych sektorów i grup docelowych i zdecydować, które formy wsparcia najlepiej zapewni sama, a które powinny być dostarczone przez inne podmioty. W ostatecznym rozrachunku ważne jest, aby był podmiot, który weźmie na siebie rolę koordynującą i zapewni, że wszystkie główne czynniki powodzenia dywersyfikacji są spełnione.

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

Menu możliwych form wsparcia kierowanych do priorytetowych grup lub sektorów	Wsparcie zapewniane przez LGR	Wsparcie zapewniane przez inne organizacje
Działania głównie wykonywane (lub zlecane) przez samą LGR:		
Informowanie, animowanie, docieranie, ułatwianie kontaktów	Działania adresowane do wszystkich grup docelowych	Organizacje reprezentujące interesy poszczególnych grup, lokalne stowarzyszenia kobiece i młodzieżowe
Identyfikowanie, motywowanie, szkolenie inicjatorów, projektodawców i pracowników	Część szkoleń adresowanych do grup priorytetowych	Organizacje edukacyjne i szkoleniowe działające w danym obszarze
Doradztwo z zakresu biznesu i prowadzenia projektów	Pierwszy etap, wsparcie w małej skali	Dalsze etapy wsparcia zapewniane przez lokalne agencje wspierania biznesu itp.
Aktywne wysiłki na rzecz przezwyciężenia barier administracyjnych i wąskich gardeł (licencje, pozwolenia, podatki, prawa własności, wnioski itp.)	Podnoszenie świadomości, praca z lokalnym sektorem publicznym	Własne inicjatywy, np. gminy
Działania, na które LGR udziela wsparcia finansowego innym podmiotom		
Badania i studia marketingowe i technologiczne	Dostosowanie wymogów (np. wkładu własnego) do typu projektu i projektodawcy*	Uczelnie, ośrodki badawcze
Kontrola jakości, wskazywanie miejsca pochodzenia, certyfikacja	Jak wyżej	Krajowe i regionalne systemy jakości
Marketing, promocja marki	Jak wyżej	Jak wyżej
Inwestycje w projekty o charakterze komercyjnym	Jak wyżej	Większe dotacje zapewniane przez Agencję Rozwoju Regionalnego, kredyty bankowe itp.
Finansowanie niezbędnej infrastruktury	Dofinansowanie projektów w małej skali, mających silny i bezpośredni wpływ na projekty różnicowania	Krajowe, regionalne i gminne inwestycje w infrastrukturę o większej skali

* LGR może wymagać wyższego wkładu własnego w przypadku projektów o niższym priorytecie lub tam, gdzie beneficjent jest w stanie zapewnić współfinansowanie w wysokości wyższej niż wymagane przez unijne rozporządzenia minimum.

Czas

Proces dywersyfikacji można porównać do podróży, która rozpoczyna się powoli, małymi krokami, a następnie nabiera rozpędu, ale uwaga! czasem może przekroczyć rozsądne granice i spowodować na przykład nadmierną podaż danego towaru czy usługi.

Na bardzo wczesnych etapach wiele warunków rozpoczęcia działalności wydaje się nieosiągalnych nawet dla małych kroków, zniechęcając prywatnych inwestorów, którzy nie są gotowi podjąć ryzyka. Jak może w tym pomóc LGR? Jedną z możliwości jest to, że LGR oceni czy warto pomóc w obniżeniu tych barier i ułatwieniu drogi poprzez starannie dobrane **inwestycje przygotowawcze**. Mogą one obejmować studia rynkowe i wykonalności, podejmowanie współpracy z instytucjami badawczymi dla przetestowania nowych technologii, inwestowanie w poprawę stanu niezbędnych zasobów naturalnych lub kulturowych, identyfikację potencjalnych udziałowców, zapewnienie szkolenia itp. Większość tych działań będzie zapewne realizowana przez podmioty publiczne, chyba że dany obszar ma szczęście posiadania silnego i zaangażowanego sektora pozarządowego. Tego typu inwestycje przygotowawcze są często niezbędne dla uruchomienia działalności w nowym sektorze, ale oczywiście stanowią z natury rzeczy duże ryzyko.

W momencie, kiedy podstawowe warunki zostaną już spełnione, prywatni projektodawcy mogą wykazać zainteresowanie. LGR będzie prawdopodobnie musiała udzielić finansowego wsparcia pierwszej grupie projektów w danej dziedzinie, do momentu kiedy przedsięwzięcia nabiorą rozpędu i proces rozwoju może dalej toczyć się sam. LGR może w tym momencie zmniejszyć poziom wsparcia. Jednak nawet na tym etapie LGR może pomóc w utrwaleniu korzyści z projektu przez dofinansowanie projektów obejmujących dalsze etapy łańcucha podażowego, takie jak promocja i marketing, dopóki sektor nie osiągnie dojrzałości. Jest to proces dynamiczny i czasem może się zdarzyć, że rynek zbytu zostanie nasycony i LGR będzie musiało wręcz zniechęcać wnioskodawców do zgłaszania kolejnych projektów w danej dziedzinie.

To samo dotyczy czasu niezbędnego do zachęcenia **grup priorytetowych** opisanych wyżej do zgłaszania projektów. Na początku istnienia LGR prawdopodobnie większość wniosków będzie składana przez większych i bardziej doświadczonych operatorów – zarówno z



sektora prywatnego, jak i publicznego – proponujących projekty w dobrze sprawdzonych dziedzinach. Ich wsparcie może stanowić dla LGR „łatwą zdobycz”, która jednak może pomóc w osiągnięciu rozpędu. Rybacy, kobiety i młodzież będą zapewne potrzebowali więcej czasu aby zbudować niezbędną pewność siebie, motywację, umiejętności i wkład własny, ale LGR musi koniecznie zarezerwować środki na prace przygotowawcze z projektodawcami z wymienionych grup.

Kolejną kluczową sprawą jest zapewnienie **równowagi między projektami wspierającymi stronę podażową i stronę popytową rynku** oraz zrozumienie różnicy między sektorami dojrzałymi a nowymi. Na przykład jeśli dany obszar zamierza rozpocząć nowe działania we względnie dojrzałym sektorze, łatwo będzie przenieść i zaadaptować już istniejące rozwiązania technologiczne, doszkolić pracowników (to po stronie podaży), a także wpisać się dość szybko w istniejące systemy dystrybucji (po stronie popytowej). W tym przypadku LGR musi upewnić się jednak, że nowy produkt czy usługa może sprostać konkurencji, nie wypchnie z rynku już istniejących firm i nie spowoduje przesycenia rynku.

Rozłożenie w czasie poszczególnych działań wspierających wymaga starannego zaplanowania i koordynacji. Decyzja o nowym produkcie lub względnie nowym segmencie rynku może wymagać, aby jednocześnie doskonalić procesy produkcyjne i pracować nad tworzeniem całkiem nowego rynku zbytu. Jeśli rozwiniemy zbyt szybko stronę produkcyjną, możemy spowodować że podaż znacznie przekroczy nierozwinięty jeszcze popyt (np. na nowy produkt turystyczny), a z kolei jeśli będziemy pobudzać zainteresowanie rynku zanim

osiągniemy krytyczną masę produktu jaki zamierzamy dostarczyć, klienci których popytu nie będziemy w stanie zaspokoić, mogą się zniechęcić i więcej nie powrócą. LGR musi to wziąć pod uwagę przy rozstrzyganiu kiedy i jakiego wsparcia będzie udzielać. W tym zakresie przydatne mogą się okazać następujące dwie rady:

> Warto podzielić nowatorskie i bardziej ryzykowne projekty na **mniejsze etapy lub fazy**, zanim zainwestujemy większe środki czy zwiększymy skalę produkcji. Na przykład warto najpierw podjąć działania zapewniające odpowiednie umiejętności, np. szkolenie z marketingu, tworzenie prototypów, testowanie technologii czy rynków zbytu, wbudowanie systemu poprawy jakości. Aby to było możliwe, procedury naboru projektów muszą być odpowiednio elastyczne.

> Nie czekając na to, aż wnioskodawcy przedstawia projekty, LGR może podjąć własne działania i nawiązać z nimi kontakt, budując w ten sposób **portfel projektów na przyszłość**. Niektóre LGR robią to w sposób formalny, prosząc beneficjentów o zgłaszanie pisemnego zainteresowania i przesłanie wstępnego zarysu projektu. W momencie gdy LGR jest w stanie ocenić na jakie środki będzie miało zapotrzebowanie (czyli potencjalną podaż projektów), może lepiej zaplanować w czasie wsparcie. Jeśli będzie wystarczająco duże zainteresowanie, LGR może zastrzyć warunki dla projektów silniejszych i bardziej konwencjonalnych, jednocześnie zapewniając większe wsparcie dla projektów i grup priorytetowych.

Przydatne narzędzia – czas

- > identyfikowanie obszarów, w jakich niezbędne są inwestycje przygotowawcze, a także potencjalnych projektów zgłaszanych przez grupy priorytetowe, w sektorach dojrzałych i nowych;
- > tworzenie i stałe aktualizowanie portfela projektów wraz z harmonogramem, jakie inwestycje są potrzebne w jakim momencie;
- > dzielenie nowych, bardziej ryzykownych typów projektów na mniejsze etapy.

Miejsce

Decyzja o tym, gdzie zlokalizować wsparcie dla nowego typu działań bywa czasem trudniejsza niż rozstrzygnięcie co należy finansować. Dzieje się tak częściowo dlatego, że jak tylko dofinansujemy inwestycję w jednym miasteczku, wiosce czy porcie, inne prawdopodobnie zażądadą tego samego u siebie. W efekcie możemy mieć do czynienia z konkurencją różnych lokalizacji tego samego obszaru o zbudowanie muzeum czy placówek usługowych, co może doprowadzić do powielania się działań lub wypychania jednych przez drugie, kosztem jakości inwestycji, lub do trudności w osiągnięciu dostatecznej masy krytycznej w którejkolwiek z lokalizacji.



Jednym ze sposobów radzenia sobie z tym problemem jest wprowadzenie elementów „partycypatywnego planowania przestrzennego” w ramach strategii różnicowania obszaru LGR. Może to pomóc w wyjaśnieniu zainteresowanym potencjału i priorytetów danego obszaru oraz tego, że niektóre lokalizacje są bardziej odpowiednie dla pewnych typów inwestycji niż inne. W efekcie powinno dojść do uzgodnienia takiego rozłożenia inwestycji, które zapewni z jednej strony sprawiedliwy podział środków, a z drugiej zlokalizowanie inwestycji tam, gdzie przyniosą one najlepsze efekty.

Oczywistym przykładem jest fakt, że niektóre części obszaru są lepsze do rozwoju turystyki i zagospodarowania czasu wolnego, a w innych lepiej rozwija się sektor rybacki i przemysł. Realizacja dużych projektów strategicznych, a także kryteria wyboru projektów, mogą być ustalone w taki sposób, aby budować w oparciu o specyficzne przewagi różnych części danego obszaru (na przykład różne tradycje rybackie lub wydarzenia z lokalnej historii, dziedzictwo naturalne lub kulturowe). Projekty mogą też wykorzystywać istniejącą infrastrukturę: w obszarach koncentracji np. portów i zaplecza turystycznego można rozwijać działania uzupełniające,

co pozwoli osiągnąć efekt skali, większą trwałość projektów oraz lepsze wykorzystanie zainwestowanych przez LGR środków.

O ile wybór właściwego miejsca inwestycji może zdecydować o sukcesie projektu dywersyfikacyjnego i całej strategii, o tyle zlokalizowanie jej w niewłaściwym miejscu może być niszczące. W wyżej opisanych przykładach wyobraźmy sobie na przykład, jaki byłby skutek zlokalizowania inwestycji przemysłowej w obszarze turystycznym, gwałtownego zwiększenia stopnia wykorzystania infrastruktury albo dodania nowego przedsięwzięcia do rynku zbytu i tak już nadmiernie zapelnionego. LGR powinno rozważyć takie umiejscowienie projektów, w którym wywrą one największy wpływ, oraz które przyczyni się w największym stopniu do sukcesu danej inwestycji.

W ostatecznym rozrachunku takie myślenie może doprowadzić do większego zróżnicowania obszaru w oparciu o jego najsilniejsze zasoby i działania, finansując projekty wzajemnie się uzupełniające w celu osiągnięcia rzeczywistej wartości dodanej dla obszaru i dla jego mieszkańców.

Przydatne narzędzia – miejsce

- > stworzenie grup zadaniowych w różnych częściach obszaru w celu identyfikacji lokalnych zasobów i dziedzin, w których nowe działania mogą być szczególnie korzystne,
- > lokalne plany działania i portfele lokalnych projektów,
- > osiągnięcie zgody na temat dystrybucji przestrzennej największych i flagowych projektów,
- > kryteria wyboru preferujące lokalizacje, w których występują określone potrzeby lub mocne strony,
- > lokalne punkty doradcze i spotkania informacyjne w różnych miejscach,
- > projektowanie szlaków wskazujących kluczowe miejsca dla każdej z części obszaru.

Podsumowanie

Po przeczytaniu niniejszego podręcznika, czytelnik otrzymał wskazówki dotyczące następujących kwestii:

- > dlaczego obszary rybackie mogą rozważać różnicowanie działalności;
- > jakie rodzaje działań dywersyfikacyjnych są możliwe;
- > jakiego typu szanse stoją przed obszarami rybackimi;
- > jakie kroki należy podjąć, aby osiągnąć sukces.

Trzeba jednak pamiętać, że każdy obszar rybacki jest inny, zatem nie ulega wątpliwości, że czytelnicy będą musieli zaadaptować zaprezentowaną tu wiedzę do swoich potrzeb i uzupełnić ją o kolejne elementy. Prosimy, aby zawiadomili nas o tym, które pomysły sprawdziły się w praktyce, a które nie.

Życzymy powodzenia!





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

