

BRUKSELA, 02/03 MARCA 2015

Kurs na 2020: Oś priorytetowa 4 w praktyce

Zdjęcia:

Zdjęcia przy opisach projektów zostały dostarczone przez LGR lub promotorów projektów, z następującymi wyjątkami: Zdjęcie (strona) – iStock (5), Teresa Martínez Pallarés (11), Martin Alvarez Espinar (12), Pierre Peetah (13, 59), Vincent Van den Storme (14), Harrieta171 (18), Nicolas Kennis (19), Daddybinro (22), Yves Tennevin (24), David Perez (29), Valantis Antoniadis (30), SIBA B. Ruiz (36), Costel Slinu (40), Michele Truex (44), Aleksander Kaasik (48), Kyle Taylor (57), Ruta Cultural (62)

Współautorzy:

Urszula Budzich-Tabor, Monica Burch, Yves Champetier

Udział w opracowaniu opisów projektów:

Serge Gomes da Silva, Susan Grieve, Sabine Kariger, Enrique Nieto Initial, Lorena van de Kolk, Margot Van Soetendaal

Produkcja:

DevNet geie (AEIDL/Grupo Alba)/Kaligram.

Kontakt:

FARNET Support Unit

Rue de la Loi 38, boîte 2 | B-1040 Bruxelles

+32 2 613 26 50 | info@farnet.eu | www.farnet.eu

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, 2015.

Wydrukowano w Belgii na papierze utylizowanym.

Spis treści:

| | |
|--|----|
| Rozdział 1: Kurs na 2020 | 4 |
| Rozdział 2: Prezentacja przykładowych projektów | 6 |
| > Skracanie łańcuchów dostaw | 8 |
| > Zwiększanie wartości lokalnych produktów rybołówstwa | 14 |
| > Dbłość o środowisko naturalne | 21 |
| > Poprawianie wizerunku sektora rybackiego | 28 |
| > Łączenie rybactwa z turystyką | 35 |
| > Tworzenie nowych zajęć dzięki rybołówstwu | 42 |
| > Podnoszenie atrakcyjności obszarów rybackich | 47 |
| > Inwestowanie w ludzi | 52 |
| Rozdział 3: 42 projekty wspierające zrównoważone społeczności lokalne | 58 |
| Rozdział 4: Nowy etap i nowe wyzwania | 63 |

ROZDZIAŁ 1

Kurs na 2020

W 2007 roku Komisja Europejska przyjęła nowe podejście mające na celu rozwiązanie niektórych problemów dotyczących społeczności zależne od rybactwa. Między 2007 a 2013 rokiem w 21 państwach członkowskich powstało 312 wielopodmiotowych stowarzyszeń zwanych Lokalnymi Grupami Rybackimi (LGR). Grupy te jako pierwsze zdołały wykorzystać środki w ramach Europejskiego Funduszu Rybackiego (EFR) w celu promowania **rozwoju lokalnego**. Wyzwaniem dla tych grup było doprowadzenie do powstania nowych miejsc pracy oraz zainicjowanie rozwoju poprzez działania alternatywne lub uzupełniające. Podejście to nosi nazwę Osi priorytetowej 4 EFR. Na okres 2014–2020 podejście zostało rozszerzone na wszystkie Europejskie Fundusze Strukturalne i Inwestycyjne w ramach Rozwoju Lokalnego Kierowanego przez Społeczność (RKLS).

Konferencja „Sailing towards 2020” (Kurs na 2020) poświęcona rozwojowi lokalnemu kierowanemu przez społeczność na obszarach przybrzeżnych, którą na 2015 r. zaplanowała Dyrekcja Generalna ds. Gospodarki Morskiej i Rybołówstwa (DG MARE) wspólnie z Siecią Obszarów Zależnych od Rybołówstwa (FARNET), zgromadzi przedstawicieli LGR-ów, instytucji zarządzających EFR oraz innych interesariuszy w celu przyjrzenia się dokonaniom Osi priorytetowej 4 od 2007 roku i zbadania najnowszych wyzwań oraz możliwości w okresie 2014–2020.

9 500 projektów i nie tylko

W okresie między 2007 r. a połową 2014 r. LGR-y wsparły około 9 500 inicjatyw. Projekty te były wdrażane przez rozmaitych lokalnych promotorów, w tym rybaków, przedsiębiorstwa, organizacje społeczeństwa obywatelskiego i miejscowe administracje. Jak wynika z badania przeprowadzonego w 2014 roku¹ dla DG MARE, wspomnia-

ne projekty LGR-ów zaowocowały licznymi korzyściami w zakresie zatrudnienia (zgodnie z danymi szacunkowymi doprowadziły do utworzenia 8 000 nowych miejsc pracy i zabezpieczenia 12 500 już istniejących).

Praca LGR-ów obejmuje jednak znacznie więcej, niż tylko wspieranie finansowe pojedynczych projektów. Ich działania tworzą nowe ogniwa między lokalnymi podmiotami w celu zapewnienia strategicznego kierunku rozwijania obszarów objętych projektem. Dzięki LGR-om można dotrzeć do potencjalnych beneficjentów, którzy mogą nie być w stanie uzyskać wsparcia z głównych źródeł finansowania. Starania LGR-ów są jednak w pełni skuteczne tylko wtedy, kiedy umożliwiają promotorom realizowanie innowacyjnych **projektów wysokiej jakości** spójnych ze strategią LGR-u.

¹ http://ec.europa.eu/fisheries/documentation/studies/axis-4/index_en.htm



Zbliżający się koniec okresu wdrażania EFR to doskonała okazja, żeby przeanalizować osiągnięcia w ramach projektów finansowanych ze środków Osi priorytetowej 4 na obszarach rybołówstwa w UE. Centralnym elementem konferencji „Kurs na 2020” jest **prezentacja 42 projektów wspieranych z Osi priorytetowej 4**. Na potrzeby tej prezentacji poproszono LGR-y z całej UE o zaprezentowanie swoich najciekawszych projektów wspieranych z Osi priorytetowej 4. Wybrano 42 z około 200 propozycji. Wybrane projekty odzwierciedlają różnorodność inicjatyw z całego obszaru Europy. Zostały **podzielone na osiem grup** odpowiadających najczęściej powtarzającym się typom projektów wspieranych przez LGR-y z całej UE. Są to:

- > Skracanie łańcuchów dostaw;
- > Zwiększanie wartości lokalnych produktów rybołówstwa;
- > Dbłość o środowisko naturalne;
- > Poprawianie wizerunku sektora rybackiego;
- > Łączenie rybactwa z turystyką;
- > Tworzenie nowych zajęć dzięki rybołówstwu;
- > Podnoszenie atrakcyjności obszarów rybackich;
- > Inwestowanie w ludzi.

Projekty te ilustrują pozytywny wpływ LGR-ów na poziomie lokalnym, na przykład poprzez zbliżanie różnych podmiotów i pomaganie w tworzeniu miejsc pracy oraz nowych źródeł zarobku. Działania LGR-ów pozwoliły społecznościom rybackim zabrać głos i wsparły te grupy, do których zazwyczaj trudno jest dotrzeć, jak na przykład do bezrobotnych. W następnym okresie programowania LGR-y będą mogły wykorzystać te doświadczenia, aby tworzyć jeszcze lepsze projekty.

Informacje o tej broszurze

Kolejne rozdziały zawierają omówienia wszystkich 42 projektów prezentowanych podczas konferencji oraz analizę wkładu tych przedsięwzięć w rozwój lokalnych obszarów rybołówstwa. Ostatni rozdział jest refleksją na temat wyzwań i możliwości w nowym okresie oraz typów projektów RKLS, które mogą uzyskać wsparcie LGR-ów w ramach EFMR 2014–2020.

Broszura jest skierowana przede wszystkim do uczestników konferencji „Kurs na 2020”, jednak może być również przydatna dla organizacji lub osób zainteresowanych tematem rozwoju kierowanego przez lokalne społeczności. Interesariusze (LGR-y, instytucje zarządzające, promotorzy projektów) znajdą w niej inspiracje dla przyszłych projektów, a dodatkowo opisane tu przykładowe projekty EFR mogą zaciekać większe grono osób, na przykład badaczy, oceniających, organizacje pozarządowe czy media.

Zespół FARNET pragnie podziękować wszystkim LGR-om i promotorom projektów za dobrą wolę i cierpliwość w odpowiadaniu na pytania dotyczące projektów wyselekcjonowanych do konferencji.

ROZDZIAŁ 2

Prezentowane przykładowe projekty

Skracanie łańcuchów dostaw

- Stoisko 1** Fish all days: Ryby prosto z kutra i dostawa do domu
- Stoisko 2** Sklep na łodzi Jammerbugt: świeże ryby w centrum miasta
- Stoisko 3** Loestamospescando.com: sprzedaż online
- Stoisko 4** Ryby z aukcji: zobowiązania lokalnych restauracji
- Stoisko 5** O melhor peixe do mundo: krótkie łańcuchy i zrównoważone działania

Zwiększanie wartości lokalnych produktów rybołówstwa

- Stoisko 6** Wyśmienite świeże krewetki: wydłużanie trwałości produktu
- Stoisko 7** Krab błękitny: nowe rynki dla żywych i przetworzonych owoców morza
- Stoisko 8** Currican: rzemieślnicza produkcja konserw i przetwórstwo
- Stoisko 9** SCIC Arrainetik: spółdzielczy zakład przetwórstwa
- Stoisko 10** Organiczne produkty z karpia: kształtowanie świadomości wizerunku
- Stoisko 11** Vianapesca: skuteczne promowanie produktu

Dbałość o środowisko naturalne

- Stoisko 12** Telecapêche: monitorowanie połowów
- Stoisko 13** Cap Roux: obszar ograniczonych połowów
- Stoisko 14** Rzeka Nyköping: kolektywne gospodarowanie wspólnym zasobem
- Stoisko 15** Sieci pułapkowe bezpieczne dla fok: ekologiczny sprzęt rybacki
- Stoisko 16** Zwiększanie wartości, nie połowu: certyfikowanie zrównoważoności
- Stoisko 17** Aquamar: nowa metoda rekultywacji wód

Poprawianie wizerunku sektora rybackiego

- Stoisko 18** Zwiedzanie portu rybackiego Vega: wycieczki z przewodnikiem i edukacja
- Stoisko 19** Promowanie lokalnych owoców morza: festiwal, kampania i seminaria
- Stoisko 20 a** Gastronomia dla kucharzy: kurs przyrządzania dań rybnych, Bułgarski program szkoleniowy
- 20b** Gastronomia dla kucharzy: kurs przyrządzania dań rybnych, Polski program szkoleniowy
- Stoisko 21** Specjalista ds. owoców morza: budowanie więzi w sektorze rybołówstwa
- Stoisko 22** Legendy jeziora Kitka: gra wideo o rybołówstwie



■ Łączenie rybactwa z turystyką

- Stoisko 23** Turystyka rybna: rybołówstwo i akwakultura z bliska
- Stoisko 24** „Wpuść i złów”: łowisko rekreacyjne
- Stoisko 25** Turystyka karpiowa: wycieczki z przewodnikiem
- Stoisko 26** Restauracja przy falach: założona przez rybaka
- Stoisko 27** Pensjonat rybacki: zakwaterowanie w domu rodziny rybackiej
- Stoisko 28** Milenijny szlak tuńczyka: łączenie walorów turystycznych

■ Tworzenie nowych zajęć dzięki rybołówstwu

- Stoisko 29** Produkcja sprzętu rybackiego: dywersyfikacja działań i rynków
- Stoisko 30** Dywersyfikacja naprawy sieci: sklep z akcesoriami do wędkarstwa sportowego i rękodziełem
- Stoisko 31** Warsztat naprawy łodzi: wspieranie rybołówstwa i działalności związanej z łodziami
- Stoisko 32** Wydobywanie i transport piasku: obsługa hodowli skorupiaków

■ Podnoszenie atrakcyjności obszarów rybołówstwa

- Stoisko 33** Remont portu w Oiu: podnoszenie standardu życia i pracy
- Stoisko 34** Slip na InisLyre: stabilność życia na małej wyspie
- Stoisko 35** Przystań domowa: miejsce, gdzie rybacy żyją, pracują i marzą
- Stoisko 36** Port w Annan: crowdfunding infrastruktury dla lokalnej społeczności

■ Inwestowanie w ludzi

- Stoisko 37** Program mistrz i uczeń: wspieranie nowej działalności rybackiej wśród młodych ludzi
- Stoisko 38** Kursy szkoleniowe: przyciąganie młodych osób do sektora rybołówstwa komercyjnego
- Stoisko 39 a** Przedsiębiorczość: kobiety godne naśladowania
- 39b** Przedsiębiorczość: mentoring biznesowy dla bezrobotnych
- Stoisko 40** J.F. Mexilhães: nowe życie jako hodowca omułków

Skracanie łańcuchów dostaw



Sprzedawanie ryb odbiorcy końcowemu z pominięciem zbędnych pośredników to dla załóg rybackich i producentów akwakultury sposób na zatrzymanie większej części dochodów z ich pracy. Taki sposób działania może również pomóc odnowić zainteresowanie

społeczeństwa tym tradycyjnym zajęciem przez budowanie relacji między rybakami i konsumentami, jak również zwrócenie większej uwagi na sektor rybołówstwa. Wspieranie krótszych łańcuchów dostaw może w dalszej perspektywie pomóc rodzinom rybackim uzyskać trwałe środki utrzymania. Mając na uwadze oferowany potencjał, LGR-y z całej UE skorzystały z Osi priorytetowej 4, żeby wesprzeć projekty ułatwiające sprzedaż lokalnie poławianych ryb bezpośrednio przez załogi rybackie lub, w zależności od obowiązujących w kraju przepisów, na aukcjach rybnych.

Projekty w tej grupie są przykładami rozmaitych opcji dostępnych dla rybaków zainteresowanych skróceniem łańcucha dostaw. Obejmują chociażby sprzedaż bezpośrednią z rodzinnej łodzi rybackiej, łączenie z dostawą do domu, czy też utworzenie „sklepu rybnego” w tradycyjnej łodzi rybackiej w ruchliwym centrum miasta. Inne projekty doprowadziły do nawiązania współpracy między sąsiadującymi stowarzyszeniami rybaków, w ramach której ryby są sprzedawane za pośrednictwem wspólnej platformy online. Kolejne ciekawe przykłady dotyczą zachęcania restauracji i sklepów spożywczych do nabywania ryb bezpośrednio na lokalnej aukcji.

Współpraca między rybakami jest kluczowym elementem wielu projektów przyczyniającym się do pomyślnego skrócenia łańcucha dostaw. Razem projekty te ilustrują, jak inwestowanie w krótkie cykle handlowe pozwala zwiększać dochody i wielkość sprzedaży, a także budować nowe i trwalsze bazy klientów.



Fish All Days: Ryby prosto z kutra i dostawa do domu

Fish All Days pozwala klientom nabywać świeże ryby prosto z łodzi lub też zamawiać dostawę bezpośrednio do domu. Dzięki połączeniu bardziej tradycyjnych kampanii edukacyjnych i promocyjnych z nowymi technologiami oraz mediami społecznościowymi trawler z włoskiej Molfetty zyskał bazę lojalnych klientów.



LGR TERRE DI MARE, WŁOCHY

Rezultaty

(po 10 miesiącach):

- > 60 rodzin zostało stałymi klientami
- > 4 restauracje zostały stałymi klientami
- > 30–35% wzrost przychodów ze sprzedaży

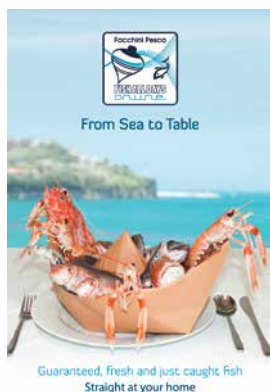
Całkowity koszt: 42 000 €

Oś priorytetowa 4 EFR:

start projektu i wsparcie przy jego opracowaniu

Promotor projektu:

firma rybacka Facchini Pesca
[www.facebook.com/FishallDays?](https://www.facebook.com/FishallDays?ref=nf)
 ref=nf



Rodzinna firma rybacka Facchini Pesca borykała się z problemem niskich cen hurtowej sprzedaży ryb na miejscowej aukcji. Projekt zakładał wyposażenie rodzinnej łodzi w sprzęt umożliwiający bezpośrednią sprzedaż ryb konsumentom. Priorytetem było zachowanie standardów bezpieczeństwa i higieny, w związku z czym firmowy furgon został wyposażony w chłodnię umożliwiającą przewóz ryb w odpowiednich warunkach. Kolejnym krokiem było intensywne promowanie usługi bezpośredniej sprzedaży oraz uświadamianie mieszkańcom korzyści wynikających ze spożywania lokalnych ryb o wiadomym pochodzeniu i wysokiej jakości. Podjęte działania obejmowały przygotowanie ulotek i serwetek dla lokalnych restauracji, utworzenie strony internetowej z informacjami i cenami ryb łowionych przez Facchini Pesca, a także wykorzystanie mediów społecznościowych do promowania produktów.



Sklep na łodzi z Jammerbugt: świeże ryby w centrum miasta

Gildia rybacka z plaży Thorup (Thorupstrand Kystfiskerlaug) przekształciła tradycyjny kuter w pływający sklep rybny i uzyskała pozwolenie na cumowanie w centrum Kopenhagi. W ten sposób gildia zyskała punkt, przez który może wprowadzać swoje produkty na zamożny rynek stolicy Danii.



LGR PÓŁNOCNA JUTLANDIA, DANIA

Rezultaty (po 10 miesiącach):

- > Dzienna sprzedaż ryb na kwotę ok. 1 500 EUR (obroty wciąż rosną)
- > 7 nowych miejsc pracy w magazynie i sklepie na łodzi
- > Dodatkowe zamówienia dla zakładu przetwórstwa gildii

Całkowity koszt: 268 000 €

Oś priorytetowa 4 EFR: 65 000 €

Promotor projektu:

Thorupstrand Kystfiskerlaug
(stowarzyszenie rybaków)
ole@thorupstrandkystfiskerlaug.dk
www.thorupstrandkystfiskerlaug.dk



Chcąc zagwarantować utrzymanie uprawnień do połowu w rękach lokalnej społeczności, rybacy z Thorupstrand założyli gildię, poprzez którą nabywali sprywatyzowane kwoty połowowe. Następnie, aby zwiększyć sprzedaż, wykorzystali specjalnie przebudowaną łódź jako unikalny punkt bezpośredniego handlu rybami. Cumująca w centrum Kopenhagi łódź jest niesamowitą reklamą produktów Thorupstrand. Towar jest

bezpośrednio dowożony samochodami ciężarowymi, a ponieważ łodzie Thorupstrand wypływają tylko na jednodniowe połowy, trudno o świeższe ryby w całej stolicy. Gildia zatrudniła też kucharza, który zarządza sklepem oferującym nie tylko świeże ryby w całości, ale również filety, świeże kotleciki rybne i inne drobne dania z należącego do gildii zakładu przetwórstwa.

STOISKO 2

Loestamospescando.com: sprzedaż online

LGR Costa da Morte z Hiszpanii zebrała dziewięć stowarzyszeń rybackich (hiszp. *cofradía*), angażując ponad 500 galicyjskich rybaków i producentów skorupiaków w przygotowanie i poprowadzenie platformy sprzedaży online.



Niechęć i rywalizacja między różnymi stowarzyszeniami rybackimi w Galicji jest zjawiskiem powszechnym. Niemniej brak współpracy w sektorze rybołówstwa znacząco ogranicza konkurencyjność ich działalności. W ramach pilotażowego projektu utworzono „witrynę” galicyjskich owoców morza. Celem było umocnienie pozycji rynkowej lokalnych rybaków poprzez zebranie dużej liczby współpracujących osób. Zbiorowa

działalność umożliwiła bezpośrednią sprzedaż wspólnego połowu nowym klientom na terenie całej Hiszpanii. Klienci (osoby prywatne i firmy, na przykład restauracje) mogą zamawiać lokalne produkty telefonicznie lub online i po stałych cenach. Platforma grupuje zamówienia, a następnie kupuje część połowu rybaków jednego ze stowarzyszeń w granicach maksymalnej ustalonej ceny. Następnie platforma sprzedaży organizuje dostawę. Dzięki Loestamospescando.com nabywcy stają się wirtualnymi uczestnikami aukcji, z kolei rybacy zyskują na uczciwych cenach i zróżnicowanej bazie klientów. Projekt pomyślnie przeszedł roczny okres próbny pod zarządem LGR-u, zanim odpowiedzialność za działania przejęły same stowarzyszenia rybackie.

LGR COSTA DA MORTE, HISZPANIA

Rezultaty (po 2,5 roku):

- > Opracowanie i próbne wdrożenie platformy sprzedaży online
- > 15% wzrost cen niektórych gatunków
- > 8 ton ryb sprzedanych w pierwszym roku za łączną kwotę 25 000 EUR

Całkowity koszt: 59 171 €

Oś priorytetowa 4 EFR: 40 828 €

Promotor projektu:

LGR Costa da Morte
www.loestamospescando.com

STOISKO 3



Ryby z aukcji: zobowiązania lokalnych restauracji

W ramach wspólnego projektu „Peix de llotja” – dosłownie „ryby z aukcji” – lokalne organizacje rybackie z Hiszpanii promują swoje wyroby w miejscowych restauracjach. W efekcie powstała nowa marka oraz system „gwiazdek” przyznawanych restauracjom, które zobowiążą się do zakupu ryb bezpośrednio na lokalnej aukcji.



W wielu obszarach przybrzeżnych restauracje kupują ryby od hurtowników, przedkładając niskie ceny i wygodę ponad lokalne pochodzenie produktów. Aby zwiększyć konsumpcję świeżych ryb w miejscowych restauracjach, stowarzyszenie gildii rybackich z delty rzeki Ebro nadzorowało projekt mający zachęcić restauratorów do rejestrowania się jako nabywcy na aukcji rybnej swojej lokalnej gildii. Rezultatem było zdywersyfikowanie bazy nabywców stowarzyszenia oraz zwiększenie ilości bezpośrednio kupowanych ryb. Elementem projektu było wprowadzenie systemu certyfikacji gwarantującego lokalne pochodzenie ryb. Restauracjom przyznawano również jedną, dwie lub trzy gwiazdki, w zależności od ilości ryb kupowanych bezpośrednio na lokalnych aukcjach.



LGR DELTA DEL EBRO, HISZPANIA

Rezultaty (po 22 miesiącach):

- > Współpraca w sektorze rybołówstwa oraz między sektorami rybołówstwa, turystyki i gastronomii
- > 13 restauracji kupujących bezpośrednio na lokalnych aukcjach rybnych
- > 10–15% wzrost cen aukcyjnych gatunków najczęściej kupowanych przez restauracje

Całkowity koszt: 23 925 €

Oś priorytetowa 4 EFR: 8 155 €

Promotor projektu:

Stowarzyszenie gildii rybackich z delty rzeki Ebro
www.peixdelotja.com

STOISKO 4



O melhor peixe do mundo: krótkie łańcuchy i zrównoważone działania

Poprzez projekt innowacyjnego krótkiego łańcucha dostaw lokalnych owoców morza Oś 4 umożliwiła portugalskiej firmie wypełnienie luki między klientami a drobnymi rybakami, jednocześnie zachęcając do zrównoważonego połowu w regionie Sesimbra.



Portugalskie przedsiębiorstwo *Fixe em Casa* opracowało program łączący szereg technik sprzedaży opartych na krótkim łańcuchu dostaw, aby handlować rybami złowionymi przez wybranych rybaków spełniających kryteria zrównoważonej działalności. Wsparcie Osi priorytetowej 4 umożliwiło firmie zwiększenie sprzedaży online, uzyskanie znaku zrównoważoności i opracowanie innowacyjnego opakowania w celu wydłużenia

trwałości i promowania ryb. Klienci mogą nabywać ryby online za pośrednictwem specjalnej strony, a *Fixe em Casa* zbiera zamówienia i przy współpracy z rybakami kupuje produkty na aukcji w Sesimbrze (w Portugalii wszystkie ryby muszą przejść proces aukcyjny), po czym dostarcza je bezpośrednio do domów konsumentów. Dzięki relacjom nawiązanym z lokalnymi sklepami z żywnością organiczną do klientów trafia jeszcze więcej certyfikowanych ryb złowionych na miejscu.

LGR ALEM TEJO, PORTUGALIA

Rezultaty (po 3 latach):

- > Zaangażowanie 40 rybaków, w tym 3 na wyłączność projektu
- > Ilość ryb sprzedawanych przez firmę potrojona (40 ton sprzedanych w 2013 r.)
- > 3 miejsca pracy utworzone w porcie w Sesimbrze

Całkowity koszt: 25 110 €

Oś priorytetowa 4 EFR: 5 022 €

Promotor projektu:

Przedsiębiorstwo *Fixe em case*
<http://loja.peixefresco.com.pt>

STOISKO 5

Zwiększanie wartości lokalnych produktów rybołówstwa



Spółeczności rybackie mogą zwiększać wartość lokalnych połowów na rozmaite sposoby. Niektóre z opcji to wykorzystanie nowych technik obchodzenia się z produktem w celu podniesienia jego jakości czy też przetwarzanie surowca na wygodniejsze lub bardziej luksusowe wyroby. Dalsze możliwości

oferuje skupienie się na innowacyjnych metodach pakowania i promowania produktów rybołówstwa.

Wsparcie LGR-ów dla działań podnoszących wartość może umożliwić społecznościom zachowanie większego udziału w korzyściach ekonomicznych generowanych z ich lokalnego surowca. Przyzwyczajania współczesnych konsumentów, na przykład popularność gotowych dań i nowych kulinarnych doświadczeń (jak również rosnące zainteresowanie tradycyjnymi lokalnymi produktami o wysokiej jakości) oznaczają, że wspieranie projektów podnoszących wartość ryb ma duży potencjał.

Projekty w tej grupie pokazują różnorodność działań wspieranych przez LGR. Obejmują one na przykład dostawę żywych krabów dla społeczności azjatyckich w Europie czy wydłużające trwałość produktu technologie przyrządzania i chłodzenia. Wejście na nowe lokalne rynki jest też centralnym elementem strategii nowo założonej spółdzielni filetujacej i mrozącej lokalne ryby dla publicznych stołówek. Kolejny przykład dotyczy rzemieślniczego zakładu, który ożywił miejscową tradycję produkcji konserw i opracował szereg ręcznie wytwarzanych luksusowych produktów. W tej grupie projektów znalazły się też inicjatywy promujące świeże i wędzone produkty organiczne z karpia oraz kampania zainicjowana przez organizację producentów dla stworzenia nowej marki i wypromowania tradycyjnych owoców morza. Kluczowymi elementami tych projektów są innowacyjność, jakość i bezpośredni dostęp do lokalnie łowionych ryb.

Wyśmienite świeże krewetki: wydłużanie trwałości produktu

Dzięki nowemu łańcuchowi wartości lokalnie łowione krewetki w Belgii zachowują świeżość przez dłuższy czas bez potrzeby stosowania konserwantów. Usprawnienie metod przyrządzania i chłodzenia pozwoliło flamandzkim rybakom znacząco wydłużyć trwałość produktów, a w konsekwencji zwiększyć konkurencyjność przybrzeżnych jednostek połowowych.



LGR FLANDRIA ZACHODNIA, BELGIA

Rezultaty (po 2 latach):

- > Prototyp urządzenia gotującego i chłodzącego opracowany i zainstalowany na łodzi
- > Trwałość świeżych krewetek wydłużona z 4 do 14 dni bez używania konserwantów
- > Nowe możliwości prowadzenia sprzedaży dalej od wybrzeża

Całkowity koszt: 231 250 €

Oś priorytetowa 4 EFR: 84 406 €

Promotor projektu:

Brevisco BVBA
Willy Versluys
willy@versluys.net
www.vlaamsegarnalen.be



Większość belgijskich krewetek, zwykle ręcznie obieranych za granicą, odbywa długą podróż, zanim z powrotem trafią na lokalny rynek. Takie podejście wymaga stosowania dużych ilości konserwantów, a niekiedy również mrożenia. Świeże, lokalnie poławiane krewetki są dostępne w sprzedaży, ale najczęściej w postaci nieobranej, a ich trwałość wynosi zaledwie 4 dni, ponieważ są tradycyjnie przyrządzane i chłodzone na pokładach łodzi z użyciem nie-

oczyszczonej słonej wody. Lokalna Grupa Rybacka we Flandrii wsparła inicjatywę opracowania zoptymalizowanej metody gotowania i chłodzenia (ze ścisłą kontrolą temperatury, jakości wody itp.) na podstawie badań finansowanych w ramach Osi priorytetowej 3 EFR. Na łodzi skonstruowano i zainstalowano prototypowe urządzenie, a nowy proces znacząco wydłużył naturalną trwałość świeżych krewetek. W ten sposób udało się zwiększyć wartość i konkurencyjność produktów bez używania konserwantów. Równolegle dzięki nowej metodzie obierania krewetek z użyciem urządzenia pneumatycznego, wszystkie ogniwa łańcucha wartości pozostają w obrębie miejscowej społeczności.

STOISKO 6



Krab błękitny: nowe rynki dla żywych i przetworzonych owoców morza

Wsparcie finansowe greckiej Lokalnej Grupy Rybackiej umożliwiło utworzenie Blue Crab P.C. – przedsiębiorstwa przygotowującego i przetwarzającego owoce morza, takie jak rozmaite ryby, skorupiaki i mięczaki, w nowo wybudowanym i wyposażonym zakładzie w miejscowości Chalastra.



Dwóch lokalnych specjalistów w dziedzinie akwakultury i patologii ryb wykorzystała okazję do rozpoczęcia nowej działalności, po tym jak w okolicy zwiększyła się populacja krabów błękitnych. Mimo że pewna grupa miejscowych rybaków łowiła i sprzedawała ten gatunek kraba, sam rynek zbytu był słabo rozwinięty. Wsparcie Osi 4 umożliwiło założenie przedsiębiorstwa Blue Crab P.C. i wyposażenie starej tawerny rybnej w miejscowości Chalastra.

Sam obiekt składa się z trzech jednostek: działu przygotowywania ryb, skorupiaków i mięczaków; działu głębokiego mrożenia ośmiornic, mątw i krabów; działu przyrządzania sosów i lekkich potraw z owoców morza. Głównym produktem firmy jest żywy krab błękitny poławiany tradycyjnymi metodami i dostarczany społecznościom azjatyckim w 6 różnych krajach UE. Blue Crab P.C. współpracuje z ok. 25 rybakami, którzy oprócz ryb i innych skorupiaków poławiają także wspomniany lokalny gatunek kraba morskiego, a następnie dostarczają zdobycz do zakładu, gdzie jest przygotowywana i przetwarzana. Drugą fazą działalności Blue Crab P.C. jest przyrządzanie sosów i gotowych dań z owoców morza, głównie na rynek grecki.



LGR SALONIKI, GRECJA

- Rezultaty** (po 18 miesiącach:
- > Rozwinięcie rynków żywego kraba błękitnego w 7 krajach (GR, ES, IT, FR, BE, DE i CZ)
 - > 3 nowe miejsca pracy
 - > Obroty ok. 250 000 EUR w pierwszym pełnym roku działalności

Całkowity koszt: 451 776 €

Oś priorytetowa 4 EFR:
203 299 €

Promotor projektu:
Blue Crab P.C.
www.bluecrab.gr

STOISKO 7

Currican: rzemieślnicza produkcja konserw i przetwórstwo

Trzy kobiety z Hiszpanii założyły w Galicji własną firmę sprzedającą lokalne ryby i owoce morza w postaci rzemieślniczych wyrobów konserwowych.



Wsparcie Osi priorytetowej 4 umożliwiło kobietom założenie własnego przedsiębiorstwa w Galicji i pomogło zachować tradycję produkowania konserw rybnych w charakterystycznych dla regionu szklanych słojach. Nuria i Nieves były bezrobotne, kiedy po raz pierwszy dowiedziały się o dofinansowaniu w ramach Osi priorytetowej 4. Skontaktowały się z lokalną LGR, która pomogła im przekształcić plan ręcznej produkcji konserw z

produktów miejscowego rybołówstwa w innowacyjną i zyskową działalność. Z pomocą trzeciej Wspólnoty, która specjalizuje się w marketingu, kobiety opracowały 15 typów ręcznie produkowanych wyrobów – 8 w pierwszym roku, w tym tuńczyka w oliwie, oraz 7 w następnym roku, m.in. ośmiornicę w oliwie. Konserwy ich przedsiębiorstwa rzemieślniczego Currican są obecnie sprzedawane w ekskluzywnych sklepach spożywczych na terenie całej Galicji oraz w specjalistycznych sklepach w innych częściach Hiszpanii, takich jak Madryt, Asturia czy Huelva.



LGR MARIÑA – ORTEGAL, HISPANIA

Rezultaty (po 2 latach):

- > Nowa firma założona przez 3 kobiety powyżej 45 roku życia, z których 2 były bezrobotne
- > Liczba nowych miejsc pracy: 2,5
- > Obroty w pierwszym pełnym roku działalności: 65 000 EUR
- > Podpisanie nowej umowy eksportu konserw do Meksyku

Całkowity koszt: 53 124 €

Oś priorytetowa 4 EFR: 23 909 €

Promotor projektu:

Curricán

www.conservascurrican.es

STOISKO 8



SCIC Arrainetik: spółdzielczy zakład przetwórstwa

Francuskie badanie w ramach Osi priorytetowej 4 zaowocowało inwestycją 700 000 EUR w utworzenie spółdzielczego zakładu przetwórstwa w porcie rybackim Saint-Jean-de-Luz/Ciboure. Zakład obecnie zaopatruje szkolne stołówki w dotychczas niewykorzystywane lokalne gatunki ryb.



LGR WYBRZEŻE BASKIJSKIE, FRANCJA

Rezultaty (po 3 latach):

- > Kompleksowe badanie połowu i przetwórstwa lokalnych ryb
- > Otwarcie spółdzielczego zakładu wartego 700 000 €
- > 5 nowych miejsc pracy (pełnoetatowych) i kolejne 2 planowane po 6 miesiącach
- > Szacuje się że zakład przerobi 100 t filetów w pierwszym roku oraz 130 w kolejnym

Całkowity koszt (studium wykonalności): 72 000 €

Oś priorytetowa 4 EFR: 12 240 €

Promotor projektu:

Aglomeración Sur del País Vasco
www.agglospb.fr



Przeprowadzone przez LGR badanie wykonalności umożliwiło stwierdzenie potencjału w przetwórstwie (filetowaniu i mrożeniu) i sprzedaży regionalnych produktów rybołówstwa, w szczególności tych dostarczanych do Bajonny. W badaniu uczestniczyli producenci, przetwórcy, zbiorowi dostawcy żywności i organy publiczne, a jego rezultaty umożliwiły przygotowanie planu działania łączącego lokalne produkty rybołówstwa

z nowymi miejscowymi rynkami. Wyniki badania zaowocowały inwestycją w nowe spółdzielcze centrum przetwórstwa, które zaopatruje stołówki szkolne, szpitalne itp. w filety z lokalnych ryb. Spółdzielnia powstała dzięki wkładowi finansowemu miejscowej organizacji producentów, komitetu rybackiego i federacji gmin, jak również prywatnych interesariuszy.

Organiczne produkty z karpia: kształtowanie świadomości wizerunku

Poprzez skupienie działań na organicznej akwakulturze i uatrakcyjnienie wizerunku karpia niemiecki region Łużyc Górnych zmienia przyzwyczajenia konsumentów i popularyzuje produkty z karpia wśród młodszych pokoleń.



Lokalni producenci karpia z Łużyc Górnych postavili na produkcję organiczną i, wspólnie z nowoczesnym saksońskim zakładem przetwórstwa, opracowali szereg nowych świeżych i wędzonych wyrobów. Działaniom tym towarzyszyły prace nad stworzeniem wspólnej tożsamości dla ich organicznych produktów z karpia. Handel produktami odbywa się zbiorowo, a niewielka grupa lokalnych hodowców nadzoruje jakość ryb. Projekt obejmował ponadto zaprojektowanie i przygotowanie broszur dla konsumentów oraz wyposażenia umożliwiającego udział w wybranych targach branżowych, podczas których promowano produkty. Dzięki projektowi sklepy samoobsługowe z żywnością organiczną w Niemczech są po raz pierwszy zaopatrywane w tego rodzaju organiczne produkty z karpia.

LGR ŁUŻYCE GÓRNE, SAKSONIA, NIEMCY

Rezultaty (po 22 miesiącach):

- > Producenci karpia zrezygnowali ze standardowych metod produkcji na rzecz organicznych
- > 1 nowe miejsce pracy
- > Organiczne produkty z karpia dostępne w niemieckich sklepach z organiczną żywnością

Całkowity koszt: 165 628 €

Oś priorytetowa 4 EFR:

124 221 €

Promotor projektu:

Oberlausitzer Biokarpfen

www.oberlausitzer-biokarpfen.de

STOISKO 10



Vianapesca: skuteczne promowanie produktu

Dzięki Osi priorytetowej 4 Vianapesca, organizacja producentów zrzeszająca operatorów małych i średnich flot z północnej Portugalii, opracowała strategię marketingową promującą tradycyjne owoce morza na poziomie krajowym i europejskim.



Członkowie organizacji Vianapesca doświadczyli problemów związanych z małą dochodowością rybołówstwa spowodowaną utrudnieniem dystrybucji produktów oraz słabą sprzedażą. W związku z tym organizacja producentów opracowała strategię komercyjną mającą na celu zwiększenie sprzedaży oferowanych na rynku produktów rybnych i skonsolidowanie sieci komercyjnej na poziomie krajowym. Głównym elementem kampanii marketingowej było promowanie tradycyjnych wyrobów konserwowych, ich wartości żywieniowej i kulturowej, poprzez nowe opako-

wanie i materiały reklamowe. W 2013 r. projekt cieszył się na tyle dużym zainteresowaniem, że wspólnie z innymi organizacjami portugalskich producentów Vianapesca otworzyła „loja das conservas” – sklep z tradycyjnymi lokalnymi konserwami rybnymi w Lizbonie. W kolejnym roku kampania marketingowa doprowadziła do powstania alejki z portugalskimi konserwami rybnymi w ekskluzywnym sklepie spożywczym w Paryżu. Sukcesy projektu pomagają zwiększać dochody i podnosić standard życia wśród tradycyjnych portugalskich społeczności rybackich.

LGR LITORAL NORTE, PORTUGALIA

Rezultaty (po 2 latach):

- > 13 typów konserw rybnych pod nową marką
- > 1 nowa firma utworzona w Lizbonie
- > 4 nowe stałe miejsca pracy i ok. 20 sezonowych
- > Dodatkowy zysk 30 000 EUR w pierwszym roku działalności i spodziewane podwojenie w drugim

Całkowity koszt: 199 260 €

Oś priorytetowa 4 EFR: 104 612 €

Promotor projektu:

Vianapesca (organizacja producentów)

Facebook: Vianapesca OP

DBAŁOŚĆ o środowisko naturalne



Sektor rybołówstwa jest krytykowany za negatywny wpływ na środowisko naturalne. Jednak dzięki swojej wiedzy fachowej rybacy mogą odegrać ważną rolę dla ochrony środowiska wód morskich i śródlądowych. Wiele LGR-ów wsparło sektor w realizowaniu takich przedsięwzięć, często przy zaangażowaniu naukowców i innych ekspertów. Co więcej, LGR-y, jako stowarzyszenia lokalne, mają często niepowtarzalną okazję wspierania współpracy między lokalnymi interesariuszami, pomagając w ten sposób przezwyciężyć sprzeczność interesów związaną z użytkowaniem przybrzeżnych ekosystemów.

Większość projektów w tej grupie to przykłady wspierania rybaków w ich staraniach o zrównoważone gospodarowanie środowiskiem naturalnym i zasobami rybnymi. Omawiane projekty dotyczą m.in. systemu zgłaszania połowów, monitorowania obszaru ochrony w celu zapobiegania nielegalnemu połowowi, współpracy lokalnych podmiotów w ramach wspólnego planu wykorzystania rzeki oraz zaprojektowania i przetestowania sprzętu rybackiego bezpiecznego dla fok. W grupie znalazł się również projekt certyfikacji ryb łowionych w sposób zrównoważony oraz nowa, ekologiczna technologia uzdatniania wód w jeziorach. Wszystkie te projekty są przykładami pozytywnego wpływu, jaki LGR-y mogą mieć na środowisko naturalne za sprawą promowania zrównoważonych praktyk, kształtowania świadomości i zachęcania do wspólnych działań.



Telecapêche: monitorowanie połowów

TELECAPECHE to francuski system elektroniczny, który upraszcza zgłaszanie lokalnego połowu skorupiaków i dostarcza miejscowym komitetom ds. rybołówstwa i akwakultury dane o zasobach w czasie rzeczywistym, umożliwiając wprowadzanie odpowiednich środków zarządzania.



Francuscy poławiacze skorupiaków muszą co miesiąc zgłaszać wielkość połowu w urzędzie ds. gospodarki morskiej. Nieskuteczne procedury oznaczały jednak, że dane nie były terminowo przetwarzane i udostępniane lokalnym komitetom ds. rybołówstwa i akwakultury. Taki stan komplikował zarządzanie wyczerpującymi się zasobami. Oś priorytetowa 4 wsparła opracowanie i przetestowanie elektronicznego systemu umożliwiającego poławiaczom skorupiaków bezpośrednie zgłaszanie połowów za pośrednictwem internetu lub SMS-ów. Projekt nie tylko pozwala rybakom zaoszczędzić dużo czasu, ale dostarcza komitetom ds. rybołówstwa i akwakultury aktualne dane na temat zasobów rybnych. Umożliwia to znacznie szybsze niż w przeszłości wykrywanie problemów z zasobami i wdrażanie stosownych środków, takich jak zamknięcie łowiska lub odnowienie populacji.

liwiającego poławiaczom skorupiaków bezpośrednie zgłaszanie połowów za pośrednictwem internetu lub SMS-ów. Projekt nie tylko pozwala rybakom zaoszczędzić dużo czasu, ale dostarcza komitetom ds. rybołówstwa i akwakultury aktualne dane na temat zasobów rybnych. Umożliwia to znacznie szybsze niż w przeszłości wykrywanie problemów z zasobami i wdrażanie stosownych środków, takich jak zamknięcie łowiska lub odnowienie populacji.



LGR AURAY, FRANCJA

Rezultaty (po 9 miesiącach):

- > Opracowanie i testy elektronicznego systemu zgłaszania
- > Dostęp w czasie rzeczywistym do zgłoszeń i statystyk rybaków
- > System stosuje obecnie wszystkich 300 poławiaczy skorupiaków z okręgu Morbihan
- > Planuje się rozszerzenie na poziom regionalny i wdrożenie w innych częściach Francji

Całkowity koszt: 35 179 €

Oś priorytetowa 4 EFR: 17 590 €

Promotor projektu:

CRPEMB (regionalny komitet ds. rybołówstwa i akwakultury w Bretanii)
www.cdpmem56.fr



Cap Roux: obszar ograniczonych połowów

Rybacy, lokalne władze i naukowcy zrzeszeni przez miejscową organizację pozarządową podjęli wspólne działania zmierzające do opracowania, wdrożenia i promocji skutecznego i zrównoważonego planu gospodarowania zasobami, egzekwującego środki ochrony na obszarze ograniczonych połowów na francuskim Lazurowym Wybrzeżu.



LGR VAR, FRANCJA

Rezultaty (po 2 latach):

- > Przeprowadzenie ponad 112 kontroli
- > 7 rybaków zmobilizowanych i finansowo wynagrodzonych za przeprowadzane kontrole (łącznie 1 pełny etat)
- > Wyższy status lokalnego zasobu naturalnego
- > Większa rola *Prud'homie* w gospodarowaniu zasobem lokalnego łowiska

Całkowity koszt: 142 072 €

Oś priorytetowa 4 EFR: 52 856 €

Promotor projektu:

Planète Mer

www.planetemer.org



W regionie, gdzie wpływ urbanizacji i turystyki jest wysoki, lokalna organizacja rybacka (*Prud'homie*) utworzyła w 2004 r. obszar ograniczonych połowów Cap Roux o powierzchni 445 ha. Jednak słaba widoczność oraz niewystarczające możliwości egzekwowania reguł oznaczały, że korzyści dla obszaru chronionego i jego zasobów morskich były ograniczone. Projekt realizowany w ramach Osi 4 umożliwił rybakom nadzorowanie

legalności połowów, a także zbadanie możliwości trwałego osadzenia elementu nadzoru w skutecznym i finansowo zrównoważonym planie zarządzania. Zebrane dane i przeprowadzone analizy pomagają w monitorowaniu efektów wdrażanych środków ochrony, a współpraca z innymi użytkownikami przestrzeni morskiej kształtuje świadomość walorów i znaczenia obszaru.



Rzeka Nyköping: kolektywne gospodarowanie wspólnym zasobem

Wszystkie państwa członkowskie UE korzystają obecnie z planów gospodarowania wodami w dorzeczach, aby chronić i podnosić jakość wód w rzekach, jeziorach i ujściach, a także wód przybrzeżnych i gruntowych. Projekt szwedzkiego LGR-u jest doskonałym przykładem wykorzystania efektywnej współpracy do wdrażania takich narzędzi gospodarowania przestrzennego.



Zanim wdrożono projekt LGR-u, nie istniał żaden spójny plan gospodarowania wodami rzeki Nyköping na południowym wschodzie Szwecji. Brakowało też jednomyślności wśród różnych grup interesów (środowisk rybackich i organizatorów turystyki) co do wykorzystania zasobów rzeki w sposób zrównoważony i korzystny dla wszystkich. Lokalna Grupa Rybacka był w stanie rozwiązać te problemy poprzez doprowadzenie

do porozumienia między publicznymi i prywatnymi interesariuszami. Prace wsparła firma doradcza specjalizująca się w ochronie środowiska. W ramach projektu efektywnie wykorzystano narzędzia komunikacyjne w celu osiągnięcia równowagi między interesami społeczno-gospodarczymi a ekologicznymi. Pozytywne rezultaty doprowadziły do polepszenia relacji roboczych między najważniejszymi podmiotami oraz utworzenia kompleksowej sieci rozwiązań z zakresu gospodarowania wodami rzeki Nyköping, jednocześnie kładąc podwaliny pod przyszłe działania LGR-u.



LGR KUSTLINJEN, SZWECJA

Rezultaty (po 1 roku):

- > Nawiązanie współpracy między 9 organizacjami
- > Opracowanie wspólnego planu gospodarowania wodami rzeki
- > Mniej konfliktów interesów

Całkowity koszt: 54 035 €

Oś priorytetowa 4 EFR: 27 017 €

Promotor projektu:

Nyköpingsåarnas
vattenvårdsförbund
www.vattenorganisationer.se/nvvf

STOISKO 14



Sieci pułapkowe bezpieczne dla fok: ekologiczny sprzęt rybacki

Rybacy na wschodzie Finlandii razem z obrońcami przyrody i naukowcami opracowali sieci pułapkowe chroniące połów przed foką obrączkowaną z jeziora Saimaa w sposób nieszkodliwy dla tego zagrożonego gatunku.



Środki ochrony słodkowodnej foki obrączkowanej z jeziora Saimaa, takie jak zakaz używania sieci pułapkowych, znacząco wpływają na warunki połowu komercyjnego w regionie. Miejscowi rybacy zaproponowali LGR-owi Finlandia Wschodnia opracowanie i przetestowanie bezpiecznych dla fok pontonowych sieci pułapkowych, opartych na rozwiązaniach stosowanych na Morzu Bałtyckim ale dostosowanych do warunków

śródlądowych. Lokalna Grupa Rybacka zebrała rybaków, obrońców przyrody i naukowców (oraz pozyskała fundusze w ramach Osi priorytetowej 3 EFR) w celu zaprojektowania i wypróbowania bezpiecznych dla fok sieci pułapkowych na sandacza, okonia oraz sielawę. Organizację projektu zlecono wynajętemu koordynatorowi, a sieć pułapkowa była testowana przez 6 zawodowych rybaków na przestrzeni trzech lat.

LGR FINLANDIA WSCHODNIA, FINLANDIA

Rezultaty (po 4 latach):

- > Projekt, produkcja i testy nowej sieci pułapkowej bezpiecznej dla fok
- > Planuje się zmianę przepisów krajowych aby pozwolić stosować sieci pułapkowe na jeziorach
- > 5 mln EUR z programu LIFE na kontynuację prac nad ochroną fok z Saimaa oraz dalszą selektywnością i zróżnicowaniem połowów

Całkowity koszt: 239 000 €

Oś priorytetowa 4 EFR: start projektu i koordynacja przez kierownika LGR-u

Promotor projektu:

LGR Finlandia Wschodnia
www.kalatalous.wordpress.com



Zwiększanie wartości, nie połowu: certyfikowanie zrównoważoności

„Zwiększanie wartości bez zwiększania połowu” to motto szwedzkiego LGR-u Blekinge. Aby osiągnąć swój cel, stowarzyszenie opracowało kompleksowy pakiet działań dla lokalnych rybaków, w tym wsparcie na uzyskanie świadectwa zrównoważonego połowu ryb.



Motto stowarzyszenia stało się przewodnią ideą obszaru i jego rybaków na całej rozpiętości łańcucha dostaw. Dzięki wsparciu LGR-u rybacy mogli podnieść jakość i wartość swoich produktów, wykorzystując zintegrowany pakiet działań, począwszy od bardziej ekologicznego połowu, a skończywszy na usprawnieniu transportu i sprzedaży. Głównym elementem prac było uzyskanie dla lokalnych ryb najważniejszego w Szwecji certyfikatu zrównoważoności: KRAV. Proces certyfikacji jest długotrwały i wymaga gruntownych badań w celu zebrania danych na temat populacji ryb. Niezbędne były także działania zapewniające zgodność sprzętu rybackiego i łodzi oraz procesów transportu ze stosownymi wymogami. Przy współpracy koordynatora projektu i właściwych organów ds. rybołówstwa rybacy przygotowali wniosek o przyznanie certyfikatu lokalnym rybom. Procedurę certyfikacyjną pomyślnie przeszedł jeden z rybaków, torując w ten sposób drogę dla innych.

certyfikatu zrównoważoności: KRAV. Proces certyfikacji jest długotrwały i wymaga gruntownych badań w celu zebrania danych na temat populacji ryb. Niezbędne były także działania zapewniające zgodność sprzętu rybackiego i łodzi oraz procesów transportu ze stosownymi wymogami. Przy współpracy koordynatora projektu i właściwych organów ds. rybołówstwa rybacy przygotowali wniosek o przyznanie certyfikatu lokalnym rybom. Procedurę certyfikacyjną pomyślnie przeszedł jeden z rybaków, torując w ten sposób drogę dla innych.



LGR BLEKINGE, SZWECJA

Rezultaty (po 2,5 roku):

- > 1 rybak z certyfikatem KRAV zrównoważonego połowu dorsza
- > Wnioski o certyfikaty KRAV złożone dla szczupaka i okonia
- > 20–25% wzrost dochodów z połowu ryb certyfikowanych przez KRAV

Całkowity koszt (certyfikacja KRAV): 72 610,39 €

Oś priorytetowa 4 EFR:
36 305,34 €

Promotor projektu:
LGR Blekinge
www.leaderblekinge.se

STOISKO 16



Aquamar: nowa metoda rekultywacji wód

Dzięki udzielonemu przez LGR wsparciu technicznemu i finansowemu kreatywny projektodawca z Polski zrealizował swoją koncepcję innowacyjnego i dochodowego ekobiznesu, oferującego usługi rekultywacji wód skierowane do rybaków i właścicieli hodowli.



LGR POJEZIERZE BYTOWSKIE, POLSKA

Rezultaty (po 11 miesiącach):

- > Nowa ekologiczna metoda oczyszczania wody (5–6-krotnie tańsza od metod chemicznych)
- > Nowa działalność gospodarcza i 5 nowych umów na oczyszczanie wód

Całkowity koszt: 71 700 €

Oś priorytetowa 4 EFR: 26 250 €

Promotor projektu:

Andrzej Marczyński
www.aquamar.com.pl



Eutrofizacja może znacząco wpływać na jakość wód, zmniejszając dochody rybaków i hodowców ryb. Lokalne przedsiębiorstwo hodowli ryb przetestowało wiele metod oczyszczania wody, ale wszystkie okazały się zbyt kosztowne i inwazyjne. Po latach eksperymentów personel firmy opracował nową biologiczną metodę opartą na wprowadzaniu do wody określonych szczepów bakterii, które wchłaniają i przetwarzają substancje organiczne. Dzięki środkom pochodzącym z Osi priorytetowej 4 firma zakupiła mobilne laboratorium (które można montować na furgonie lub małej motorówce) w celu prowadzenia pomiarów i analiz na potrzeby planowania oraz monitorowania procesu oczyszczania wód.

Poprawianie wizerunku sektora rybackiego



Powszechna opinia na temat zawodu rybaka bywa negatywna w wielu państwach członkowskich. Wiedza na temat problemów sektora rybołówstwa, jego wartości i potencjału czy po prostu zasad prowadzenia połowu lub funkcjonowania łańcucha dostaw jest wciąż uboga. Rybołówstwo jest często kojarzone przede wszystkim z niekorzystnym oddziaływaniem na środowisko naturalne. Z drugiej jednak strony rośnie zainteresowanie pochodzeniem oraz sposobami produkowania żywności. W związku z tym poprawa wizerunku rybołówstwa stała się priorytetem dla wielu LGR-ów, które chcą odbudować więzi między zawodowymi rybakami a zwykłymi ludźmi.

Przykładowe projekty w tej grupie miały na celu zwrócenie większej uwagi na sektor rybołówstwa oraz wypromowanie ryb jako produktów wysokiej jakości. Niektóre z opisywanych inicjatyw przyczyniły się ponadto do utworzenia miejsc pracy i otwarcia nowych rynków zbytu produktów rybołówstwa. Są wśród nich m.in. projekty uatrakcyjnienia i ułatwienia dostępu do punktów rozładunku oraz aukcji rybnych czy też kampanie promujące sektor rybołówstwa poprzez media, edukację i festiwale. Kolejne przykłady ilustrują znaczenie dbania o relacje między sektorem rybołówstwa a innymi branżami, jak również inwestowania w szkolenia przyszłych kucharzy, którzy mogą odegrać ważną rolę w poprawie wizerunku rybołówstwa. W ramach ostatniego projektu powstała specjalna gra wideo, która kształtuje świadomość problemów sektora rybackiego wśród młodych osób oraz entuzjastów elektroniki. Zważywszy na starzejącą się populację rybaków w regionach wielu LGR-ów, a także rosnącą popularność gotowych posiłków wśród młodszego pokolenia, wiele projektów w tej grupie ma na celu wywieranie długofalowego wpływu na młode osoby.



Zwiedzanie portu rybackiego Vega: wycieczki z przewodnikiem i edukacja

Cofradía (organizacja rybaków) z hiszpańskiego regionu Asturia podjęła wyzwanie podniesienia wartości turystycznej i kulturowej lokalnego sektora rybołówstwa przez wyposażenie miejscowego domu aukcyjnego na potrzeby wycieczek z przewodnikiem oraz działalności edukacyjnej.



LGR NAVIA-PORCÍA, HISZPANIA

Rezultaty (po 6 miesiącach):

- > Łącznie 600 odwiedzających w okresie letnim (od lipca do sierpnia)
- > Dochód w wysokości 4 000 EUR
- > Ok. 25% zwiedzających to dzieci

Całkowity koszt: 135 400 €

Oś priorytetowa 4 EFR:

101 550 €

Promotor projektu:

Organizacja rybacka
„Nuestra Señora de la Atalaya”
www.naviaporcia.com



W ramach projektu powstała interaktywna trasa wokół lokalnego domu aukcyjnego, dzięki której zwiedzający mogą poznać codzienną pracę miejscowych rybaków. Płacąc 3 EUR od osoby dorosłej (wstęp jest bezpłatny dla dzieci do 12 roku życia), goście mogą udać się na wycieczkę w towarzystwie pracownika organizacji doświadczonego w lokalnej działalności rybackiej. Aby zilustrować walory i działania lokalnych społeczności

rybackich przy użyciu materiałów audiowizualnych oraz uatrakcyjnić wycieczki dla gości – przede wszystkim rodzin oraz miejscowych szkół – wybudowano i wyposażono specjalne pomieszczenie dydaktyczne. Projekt wzbudził duże zainteresowanie w krajowych mediach i stał się ważną atrakcją turystyczną regionu. Nawet lokalne hotele wykupują dużą liczbę biletów, aby bezpłatnie oferować wycieczki swoim gościom. W przyszłości **Cofradía** planuje rozszerzenie programu wycieczek z przewodnikiem o wyprawy na łodziach rybackich.

STOISKO 18



Promowanie lokalnych owoców morza: festiwal, kampania i seminaria

Chcąc promować lokalne owoce morza, cypryjska Lokalna Grupa Rybacka Larnaka i Famagusta zorganizowała szereg wydarzeń i akcji promocyjnych, znajdując odbiorców wśród tysięcy osób i zachęcając je do kupowania i spożywania produktów miejscowego rybołówstwa oraz akwakultury.



LGR LARNAKA I FAMAGUSTA, CYPR

Rezultaty (po 18 miesiącach):

- > 7 000 gości na festiwalu rybnym w Protaras
- > 400 osób wzięło udział w seminariach poświęconych rybołówstwu i akwakulturze
- > 2 nowe targi rybne otwarte w regionie

Całkowity koszt: 110 000 €

Oś priorytetowa 4 EFR: 50 000 €

Promotor projektu:

LGR Larnaka i Famagusta
www.anetel.com



Celem projektu było wzbudzenie zainteresowania kwestią dostępności i wartości odżywczej lokalnie poławianych owoców morza. Inicjatywa zaczęła się od pierwszego festiwalu w Protaras. Duża popularność wpłynęła korzystnie na wizerunek owoców morza oraz miejscowej tradycji i działalności rybackiej. Następnym etapem była kampania promująca rybołówstwo i akwakulturę. Jej program obejmował umieszczanie znaków

przy autostradach, jak również szereg reklam w mediach i internecie. Ostatnią akcją promocyjną była seria specjalistycznych seminariów poświęconych rybołówstwu, które skupiały się na biologii ryb, rybołówstwie i akwakulturze na Cyprze oraz kryteriach ustalania wartości odżywczej i świeżości owoców morza. Seminaria były skierowane do uczniów szkół średnich, a skorzystało z nich ponad 400 osób.



Gastronomia dla kucharzy: kurs przyrządzania dań rybnych

Wsparcie bułgarskiego LGR w celu podniesienia kwalifikacji kucharzy przyczyniło się do wzrostu spożycia lokalnych ryb i większej atrakcyjności turystycznej wysokogórskiego regionu turystycznego „Królestwo pstrąga – Dospat”.



Dospat znajduje się w zachodniej części pasma górskiego Rodopy i słynie ze słodkowodnych jezior oraz dzikiego bałkańskiego pstrąga. Również hodowla tej ryby jest dobrze rozwinięta. Nauczyciele z regionalnej zawodowej szkoły gastronomicznej im. Wasyla Lewskiego zauważyli, że spożycie pstrąga w regionie było niewielkie. Uznali, że bogatsza oferta zdrowych i atrakcyjnie prezentowanych dań rybnych zmieniłaby nastawienie miejscowych.

Poprzez szkolenia lokalnych kucharzy chcieli przysłużyć się miejscowej ludności, producentom pstrąga oraz turystom. Podjęte działania objęły profesjonalny kurs gotowania, zbieranie przepisów kuchni krajowej i zagranicznej oraz wydrukowanie książki kucharskiej. Dla społeczności lokalnej zorganizowano również degustację dań rybnych przyrządzonych przez kursantów.

LGR HWR BATAK-DEVIN- DOSPAT, BUŁGARIA

Rezultaty (po 10 miesiącach):

- > 30 fachowców wyszkolonych w przyrządzaniu zdrowych dań rybnych
- > Utrzymanie 5 stałych miejsc pracy i utworzenie 10 nowych sezonowych miejsc pracy w lokalnych restauracjach
- > Dystrybucja książki z przepisami na dania z lokalnych ryb

Całkowity koszt: 14 192 €

Oś priorytetowa 4 EFR: 10 644 €

Promotor projektu:

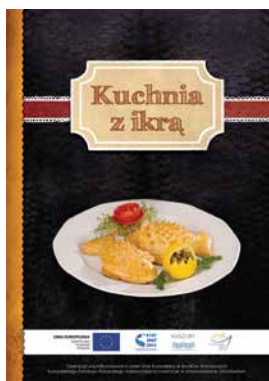
Szkoła gastronomiczna im.
Wasyla Lewskiego
www.pgddospat.com

STOISKO 20a



Gastronomia dla kucharzy: kurs przyrządzania dań rybnych

Szkolenia z zakresu metod połowu i przetwórstwa ryb oraz przyrządzania regionalnych dań rybnych pomogły 60 uczniom i nauczycielom z polskich szkół gastronomicznych zrozumieć potencjał ryb jako źródła cennego pożywienia.



Wskaźnik spożycia ryb w Polsce należy do najniższych w całej Europie. Jedną z barier jest przeświadczenie o nieatrakcyjności i trudności przyrządzania dań rybnych, zwłaszcza z gatunków lokalnych. Dwa LGR-y wspólnie z 6 szkołami gastronomicznymi zorganizowały szkolenia dla uczniów i nauczycieli, aby przybliżyć im zagadnienia połowu i przetwórstwa ryb. W ramach projektu kursanci odwiedzili zakład przetwórstwa ryb i odbyli intensywne, 72-godzinne szkolenie pod okiem kucharzy doświadczonych w przyrządzaniu atrakcyjnych dań rybnych.

LGR KASZUBY I PÓŁNOCNOKASZUBSKA LGR, POLSKA

Rezultaty (po 6 miesiącach):

- > 60 uczniów szkół gastronomicznych odbyło intensywne szkolenie i otrzymało certyfikaty
- > Uczniowie i nauczyciele uczestniczący w szkoleniu zmienili nastawienie do dań rybnych
- > Książka z ciekawymi przepisami w oparciu o lokalnie łowione ryby i regionalną tradycję kulinarną

Całkowity koszt: 37 730 €

Oś priorytetowa 4 EFR: 28 302 €

Promotor projektu:

LGR Kaszuby i Północnokaszubska LGR

<http://www.lgrkaszuby.pl>

<http://www.plgr.pl>

STOISKO 20b

Dzięki indywidualnemu zaangażowaniu lokalnych firm i angielskich środowisk rybackich, budowaniu wzajemnych relacji oraz zapewnianiu mentoringu biznesowego, na rynek północnego Devon trafia więcej lokalnych ryb.



W ramach trzyletniego projektu zatrudniono specjalistę, który inicjował, nadzorował i inspirował budowanie więzi między sektorem rybołówstwa, restauracjami, sprzedawcami detalicznymi i lokalną społecznością. Skojarzenie zainteresowanych podmiotów i utworzenie nowych więzi wsparło rozwój lokalnego łańcucha dostaw i wzmocniło obecność lokalnie poławianych ryb na miejscowym rynku. Przygotowano również nowe wy-

darzenia skupiające się wokół ryb, owoców morza, środowiska morskiego i dziedzictwa. Projekt obejmuje wsparcie marketingowe i finansowe w ramach promowania lokalnych połowów i kultywowania miejscowej tradycji owoców morza i rybołówstwa. Istotnym elementem przedsięwzięcia jest też wsparcie szkoleniowe i biznesowe pozwalające wdrożyć pomysły w życie. Jako przykłady nowych inicjatyw wywodzących się z projektu można wymienić: powstanie budki The Glorious Oyster oferującej owoce morza, straganu ulicznego Seadog Foods oraz firmy Sunfish Cuisine handlującej koszykami owoców morza oraz zestawami dań rybnych na grilla.

**LGR PÓŁNOCNE DEVON,
WIELKA BRYTANIA**

Rezultaty (po 16 miesiącach):

- > Utworzenie 2 niepełnych etatów (1 pełnego) oraz 2 sezonowych miejsc pracy
- > Utrzymanie 2 pełnych etatów
- > Utworzenie 3 nowych firm
- > Opracowanie 4 nowych produktów

Całkowity koszt: 152 280 €

Oś priorytetowa 4 EFR: 57 100€

Promotor projektu:

North Devon+
www.ndflag.co.uk

STOISKO 21

Click to play!



Legends jeziora Kitka: gra wideo o rybołówstwie

W 2013 r. sielawa z jeziora Kitka znalazła się w unijnym programie żywności objętej chronioną nazwą pochodzenia. Ta wyjątkowa rybka stała się cenionym i chętnie kupowanym przysmakiem. Teraz jest również jedną z bohaterek gry wideo na przeglądarki i urządzenia mobilne.



LGR KAINUU KOILLISMAA, FINLANDIA

Rezultaty (po 12 miesiącach):

- > Przygotowanie i udostępnienie nowej wielojęzycznej gry wideo o rybołówstwie
- > W pierwszym miesiącu gra została pobrana ok. 1 300 razy na urządzenia z systemem Android
- > Ok. 800 graczy grających w przeglądarce (w 3 językach) w pierwszym miesiącu

Całkowity koszt: 22 225 € (na przygotowanie gry)

Oś priorytetowa 4 EFR: 9 200 €

Promotor projektu:

Naturpolis
www.naturpolis.fi



Lokalna Grupa Rybacka, działająca w ramach kampanii komunikacji i rozwoju produktu mającej promować wspomnianą sielawę, nawiązała współpracę z lokalnymi rybakami oraz miejscowym młodym zespołem deweloperów gier, aby przygotować wieloplatformową i wielojęzyczną grę wideo „Legends of Kitka” (dostępna na przeglądarki oraz urządzenia z systemem Android) stawia gracza w roli fińskiego rybaka eksplorującego

tego jeziora w regionie LGR-u Kainuu Koillismaa. Podczas zabawy gracz poznaje lokalne gatunki, uczy się sprzedaży połowu oraz szukania nowych łowisk. Gra jest interaktywną kampanią promującą najważniejszy przysmak rybny lokalnej kuchni – sielawę z jeziora Kitka. Aplikacja, charakteryzująca się łatwą obsługą i atrakcyjną szatą graficzną, poprzez zabawę kształtuje świadomość wśród dzieci i ich rodziców. Dzięki angielskiej i rosyjskiej wersji językowej gra jest promowana w regionalnych biurach turystycznych i hotelach, które przyciągają 1 milion turystów rocznie – w dużej części wędkarzy.

STOISKO 22

Łączenie rybactwa z turystyką



Wiele LGR-ów jest usytuowanych na atrakcyjnych obszarach przybrzeżnych, a turystyka jest często jedną z pierwszych opcji rozpatrywanych jako źródło dodatkowych dochodów i nowych miejsc pracy. To także sposób rozwijania nowych rynków dla lokalnych produktów rybnych oraz wzmacniania widocz-

ności i znaczenia sektora rybołówstwa w regionie. Co więcej, rosnące zainteresowanie oryginalnymi doświadczeniami i gastronomią umożliwiło wielu LGR-om utworzenie więzi między rybactwem a turystyką poprzez wykorzystanie i promowanie zasobów rybnych regionu. W wielu przypadkach rybacy bezpośrednio oferują swoje usługi i produkty turystom, a w innych czerpią korzyści pośrednio.

Projekty w tej grupie obrazują najważniejsze elementy niezbędne do rozwinięcia dochodowej turystyki opartej na rybactwie. Wśród omawianych działań znalazły się: wycieczki do miejsc pracy rybaków i hodowców, zarybienie przybrzeżnego obszaru wędkarskiego oraz wycieczki z przewodnikiem po hodowlach karpia. Inne projekty to restauracja rybna otwarta przez miejscowego rybaka oraz pensjonat w domu rodziny rybackiej. Jeden z przykładów obrazuje ponadto sposób na zebranie zasobów obszarów rybołówstwa i połączenie ich z innymi walorami regionu w celu utworzenia spójnego i atrakcyjnego pakietu dla zwiedzających. Do najważniejszych czynników zapewniających sukces należą: zaangażowanie rybaków, szkolenia, współpraca z lokalnymi profesjonalistami z branży turystycznej oraz skuteczna promocja.



Turystyka połowowa: rybołówstwo i akwakultura z bliska

Międzygminna instytucja zdołała zebrać rybaków, hodowców skorupiaków i organizatorów turystyki we Francji w celu waloryzacji i wypromowania atrakcji i produktów związanych z rybołówstwem i akwakulturą pod postacią pakietu nowych ofert ekoturystyki, które dodatkowo pomagają kształtować tożsamość regionu.



LGR ARCACHON, FRANCJA

Rezultaty (po 5 latach):

- > Opracowanie karty jakości dla turystyki połowowej
- > 11 rybaków i 14 producentów ostryg rozszerzyło swoją działalność na turystykę
- > 1 400 turystów wybrało turystykę rybną w okresie od 2010 do 2013 r, a 1 159 w 2014 r.

Całkowity koszt: 39 564 €

Oś priorytetowa 4 EFR: 17 715 €

Promotor projektu:

Syndicat Intercommunal du Bassin d'Arcachon (SIBA)
www.bassin-arcachon.com/route-huitre-et-patrimoine-maritime



W ramach tego projektu działalność lokalnych rybaków i hodowców stała się centralnym elementem odpowiedzialnej oferty turystycznej, co zapewniło sektorowi dodatkowe źródła dochodów oraz uznanie za duży wkład w rozwój regionu. Poprzez szereg grup roboczych obejmujących komitety ds. rybołówstwa i połowu skorupiaków oraz władze publiczne, przedsięwzięcie wsparło opracowanie i wdrożenie oferty turystyki rybnej.

W ramach projektu utworzono też kartę jakości gwarantującą spójność i wysoką jakość oferty dla całego regionu. Pracom towarzyszyło przygotowanie i rozdystrybuowanie materiałów promocyjnych, dzięki którym rozmaite działania zyskały wspólną tożsamość. Rybacy i hodowcy otrzymali bezpośrednie wsparcie, w tym szkolenia, umożliwiające im przyjmowanie turystów na swoich łodziach.

STOISKO 23



„Wpuść i złów”: łowisko rekreacyjne

Łowisko typu „wpuść i złów” to przyjemny, bezpieczny i przystępny sposób, by w gronie rodziny lub przyjaciół spróbować sił w fachu duńskich rybaków morskich. Dodatkowym atutem jest gwarancja zdobyczy. Innowacyjna działalność podniosła jakość oferty turystycznej obszaru przez utworzenie nowego rynku dla lokalnych ryb na drodze unikalnej współpracy między miejscowym oceanarium, sprzedawcą ryb i rybakami.



W ramach tego projektu część wybrzeża została zamknięta i była stale zaopatrywana w lokalnie poławiane żywe ryby, takie jak płastuga, turbot i dorsz, na potrzeby wędkarstwa rekreacyjnego. Trzy strony współpracujące w ramach projektu – organizator turystyczny, lokalni rybacy (którzy dostarczali żywe ryby) oraz sprzedawca ryb – zdwersyfikowali swoje dochody poprzez sprzedaż kart wędkarskich, sprzętu wędkarskiego i przy-

nęt, a także napojów i lekkich przekąsek. Udogodnienia dostępne na plaży to m.in. niewielka chatka, stoliki, kosze na śmieci i ławki oferujące schronienie oraz możliwość odpoczynku. Jeśli natomiast połowy okażą się nieudane, rodzina nie musi się martwić o puste talerze – wystarczy odwiedzić lokalny sklep rybny, aby otrzymać jedną darmową płastugę na każdego wędkarza.



LGR ZACHODNIA JUTLANDIA, DANIA

Rezultaty (po 6 miesiącach):

- > Około 1 000 gości między sierpniem a grudniem 2013 r.
- > Nowy kanał sprzedaży dla zawodowych rybaków (którzy dostarczają żywe ryby)
- > Nowi klienci dla miejscowego sklepu rybnego

Całkowity koszt: 26 000 €

Oś priorytetowa 4 EFR: 5 000 €

Promotor projektu:

Michael Madsen
www.saltvandsputntake.dk

STOISKO 24



Turystyka karpiowa: wycieczki z przewodnikiem

Region hodowli karpia Aischgrund w Niemczech skorzystał ze wsparcia Osi priorytetowej 4, aby zebrać ok. 1 000 producentów karpia w ramach wspólnego przedsięwzięcia rozwoju i promowania turystyki karpiowej. Utworzono punkt informacyjny, zorganizowano pakiety wycieczkowe i wyszkolono 50 przewodników po „karpiowych atrakcjach”.



LGR AISCHGRÜNDER KARPFEN, NIEMCY

Rezultaty (po 4 miesiącach):

- > Punkt informacyjny promujący turystykę karpiową (2 nowe pełne etaty)
- > 50 przeszkolonych przewodników, m.in. lokalnych hodowców
- > Zwiększona popularność turystyki karpiowej w regionie, promocja „karpia z Aischgrund”: chronione oznaczenie geograficzne
- > Większe dochody restauracji dzięki znakowi jakości „kuchni karpiowej Aischgrund”

Całkowity koszt: 205 020 €

Oś priorytetowa 4 EFR: 82 008 €

Promotor projektu:

Karpfenland Travel
www.karpfenland-travel.com



Niemiecki region Karpfenland Aischgrund ma bogatą tradycję hodowli karpia. Około tysiąca przedsiębiorców hoduje słynnego karpia z Aischgrund przy użyciu tradycyjnych metod w ponad 7 000 stawów na obszarze całego regionu. W styczniu 2013 r. miejscowy burmistrz i prezes regionalnego stowarzyszenia „Karpfenland Aischgrund E.V.” opracowali plan założenia biura turystycznego promującego turystykę karpiową.

W rezultacie utworzono „Karpfenland Travel” i wyszkolono przewodników, którzy towarzyszą turystom w trakcie spacerów wzdłuż stawów, wycieczek autokarowych oraz wizyt w lokalnym muzeum karpia. Atrakcje te są dostępne obok szerszej oferty turystycznej, obejmującej np. wycieczki rowerowe i zwiedzanie miasta. Aby wypromować turystykę karpiową jako jeden z kluczowych elementów turystyki regionalnej, zapewniono również materiały promocyjne, w tym broszury, wielojęzyczną stronę www, stronę na Facebooku i kanał na Youtube. Wielu hodowców karpia zdołało zdywersyfikować i zwiększyć swoje dochody jako przewodnicy.



Restauracja przy falach: założona przez rybaka

Grecja: drobny rybak założył restaurację, żeby zwiększyć dochody w sezonie letnim i serwować swoje świeżo złowione ryby.



Aby umożliwić odnowienie zasobów ryb, wiele łowisk na wyspie Kalimnos jest zamykanych w miesiącach letnich. Dla lokalnych rybaków jest to okres słabszych połowów i skromniejszych dochodów. Kostas Pizanias postanowił wykorzystać tę okazję, aby z pomocą Osi priorytetowej 4 rozszerzyć zakres działalności i uzupełnić dochody z rybołówstwa w sezonie letnim. Rozbudował swoją nabrzeżną nieruchomość w niewielkiej wiosce rybackiej Emporios do w pełni wyposażonej restauracji serwującej owoce morza, a następnie rozpoczął kampanię promocyjną i reklamową. W okresie letnim obiekt zatrudnia 2 pracowników oraz samego właściciela, umożliwiając bezpośrednią sprzedaż mniej obfitych letnich połowów wśród pięknego morskiego krajobrazu. Wszystkie serwowane w restauracji ryby są łowione na miejscu – w 80% przez samego Kostasa.



LGR DODEKANEZ, GRECJA

Rezultaty (po 12 miesiącach):

- > Utworzenie nowej, zaopatrzonej tylko lokalnie restauracji oraz działalności gospodarczej
- > 35% wzrost rocznych dochodów (70% wzrost w sezonie letnim)
- > Utworzenie 3 sezonowych miejsc pracy (w pełnym wymiarze godzin)

Całkowity koszt: 60 941 €

Oś priorytetowa 4 EFR: 26 327 €

Promotor projektu:

Kostas Pizanias (rybak)
www.tokyma-kalymnos.gr

STOISKO 26



Pensjonat rybacki: zakwaterowanie w domu rodziny rybackiej

Ecaterina Epifan, żona rybaka, założyła pensjonat w celu zwiększenia dochodów i przyciągnięcia większej liczby turystów do rumuńskiej wioski rybackiej Mila 23.



Aby zdywersyfikować dochody rodziny, Ecaterina udostępniła turystom zakwaterowanie w swoim domu w wiosce Mila 23, gdzie serwuje ryby świeżo złowione przez jej męża w Deltcie Dunaju. Przygoda z pensjonatem zaczęła się od gościny oferowanej rodzinie i bliskim przyjaciołom. Z czasem możliwości zakwaterowania okazały się niewystarczające w stosunku do zainteresowania powracających rok w rok gości. Ecaterina wyko-

rzystała szansę, aby otworzyć działalność gospodarczą opartą na potencjale rosnącej atrakcyjności lokalnej turystyki. Aby rozszerzyć swoją działalność i zaspokoić potrzeby gości odwiedzających Deltę Dunaju, kobieta zwróciła się do LGR-u. Sam projekt wiązał się z profesjonalnym przygotowaniem udogodnień dla turystów, w tym 7 sypialni, otwartego tarasu oraz jadalni z miejscami dla 20 osób.



LGR TULCZA, RUMUNIA

Rezultaty (spodziewane w pierwszym roku):

- > Liczba nowych miejsc pracy: 2
- > 1 000–1 500 klientów rocznie

Całkowity koszt: 215 021 €

Oś priorytetowa 4 EFR: 96 759 €

Promotor projektu:

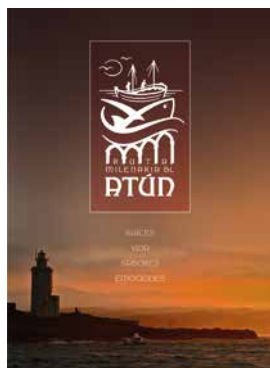
P.F.A. Epifan Ecaterina

STOISKO 27



Milenijny szlak tuńczyka: łączenie walorów turystycznych

Ponad 100 lokalnych przedsiębiorstw (firm rybackich i zakładów przetwórstwa, restauracji, organizatorów turystycznych) razem z dwoma rezerwatami przyrody wspólnymi siłami utworzyło szereg pakietów wycieczek wzdłuż cieśnin w regionie Kadyksu w Hiszpanii



W związku z wysokim bezrobociem i problemami sektora rybołówstwa Lokalna Grupa Rybacka Cádiz Estrecho zainwestowała w promowanie swojego dziedzictwa rybackiego – w szczególności tradycyjnej metody połowu tuńczyka, „*al-madraba*” – jako unikalnego waloru przyciągającego turystów poza sezonem wakacyjnym. Przy współpracy z lokalnymi organizacjami rybackimi, aukcjami rybnymi oraz zakładami przetwórstwa, stowarzyszenie przygotowało rozmaite wycieczki z przewodnikiem oraz warsztaty poświęcone tradycyjnej działalności. W ten sposób powstały

pakiety promowane jako element kompleksowej oferty turystyki, naturalnych atrakcji i doświadczeń kulturalnych oraz gastronomicznych. W celu prezentowania bogatej oferty turystycznej Kadyksu przygotowano stronę internetową, a zarówno miejscowi, jak i międzynarodowi organizatorzy turystyczni zmobilizowali się, aby odkrywać i promować „milenijny szlak tuńczyka”.

LGR CÁDIZ ESTRECHO, HISZPANIA

Rezultaty (po 2 latach):

- > Zmobilizowanie 100 przedsiębiorstw
- > Utworzenie 5 nowych produktów
- > 4 nowe miejsca pracy
- > Ponad 200 000 EUR dochodu

Całkowity koszt: 389 240 €

Oś priorytetowa 4 EFR:

291 930 €

Promotor projektu:

LGR Cádiz Estrecho
www.rutamilenariadelatun.com

STOISKO 28

Tworzenie nowych zajęć dzięki rybołówstwu



Wyzwaniu, jakim jest tworzenie nowych miejsc pracy i znajdowanie nowych trwałych źródeł dochodu dla społeczności rybackich, nie da się sprostać poprzez sam połów ryb. Podczas gdy wiele obszarów rybołówstwa zdecydowało się na skorzystanie z możliwości niebieskiego wzrostu, takich jak potencjał rozwoju turystycznego regionu

(patrz podrozdział 5 – Łączenie rybactwa z turystyką), niektóre LGR-y znalazły inne sposoby generowania dodatkowych zysków w społecznościach rybackich oraz podtrzymywania żywotności lokalnej gospodarki.

Innowacyjność to ważne narzędzie rozwoju lokalnego, które społeczności rybackie i przybrzeżne Europy mogą wykorzystać przy merytorycznym i finansowym wsparciu LGR-ów. Rezultatem takich projektów może być nie tylko utworzenie i utrzymanie miejsc pracy, ale również zainspirowanie innych do większej innowacyjności, a przez to utrwalenie w dłuższej perspektywie efektywności ekonomicznej i zrównoważonego rozwoju społeczności przybrzeżnych.

Dywersyfikację przy finansowym wsparciu LGR-ów mogą inicjować przedstawiciele sektora rybołówstwa, ale również inne podmioty, takiej jak lokalne małe i średnie przedsiębiorstwa. Największym wyzwaniem jest zagwarantowanie korzyści z takich inwestycji dla społeczności rybackiej. Projekty wspierane przez LGR-y często łączą tradycyjne umiejętności z nowoczesnymi branżami ukierunkowanymi na nowe rynki. Ta grupa obejmuje projekty od produkcji i naprawy sieci rybackich (co może być punktem wyjściowym dla szerszego wachlarza wyrobów produkowanych z wykorzystaniem podobnych umiejętności) po warsztat naprawy łodzi i wydobywanie piasku na potrzeby hodowli skorupiaków. Projekty te zaowocowały zwiększeniem zatrudnienia oraz nowym potencjałem rynkowym. Dodatkowo ułatwiły pracę zawodowych rybaków i umocniły lokalne więzi.



Produkcja sprzętu rybackiego: dywersyfikacja działań i rynków

Wsparcie finansowe w ramach Osi priorytetowej 4 pomogło rybakowi z estońskiej wyspy Hiiuma zdywersyfikować swoje działania poza sezonem połowowym i rozpocząć produkcję sprzętu rybackiego oraz uniwersalnych sieci.



Imre Kivi, rybak z małej wyspy Hiiuma, postanowił zdywersyfikować swoje działania i zwiększyć dochody przez nową innowacyjną działalność przy produkcji rozmaitych sieci. Plan przedsięwzięcia obejmował również usługi związane ze sprzętem rybackim i wędkarskim. Dzięki wsparciu finansowemu w ramach Osi priorytetowej 4 możliwe było przekształcenie starej szopy w nowoczesny, energooszczędny obiekt przystosowany do produkcji sprzętu rybackiego. Oprócz sieci pułapkowych, sieci skrzelowych, włóków, sprzętu do hodowli i flag rybackich przedsiębiorstwo produkuje także inne wyroby, takie jak siatki wspinaczkowe dla placów zabaw, siatki do piłki nożnej i liny holownicze. Inwestycja zaowocowała nową, całoroczną działalnością i utworzeniem 4,5 miejsc pracy dla kobiet mieszkających na wyspie.

LGR HIIOUKALA, ESTONIA

Rezultaty (po 3 latach):

- > Założenie nowej działalności gospodarczej i sprzedaż produktów na rynku krajowym oraz fińskim
- > Liczba nowych miejsc pracy: 4,5

Całkowity koszt: 90 474 €

Oś priorytetowa 4 EFR: 47 500 €

Promotor projektu:

Imre Kivi, jednoosobowa działalność gospodarcza
www.stonefish.ee

STOISKO 29



Dywersyfikacja naprawy sieci: sklep z akcesoriami do wędkar- stwa sportowego i rękodziełem

Wsparcie techniczne LGR-u oraz środki finansowe przeznaczone przez Hiszpanię pomogły dwóm kobietom naprawiającym sieci w regionie Asturia zdywersyfikować tradycyjną działalność i rozszerzyć ją na nowe rynki (szkolenia i turystyka).



Teté i Margarita, dwie kobiety z dużym doświadczeniem w naprawie sieci, prowadziły działalność w starych pomieszczeniach i skromnych warunkach. Co więcej, zyski z tej profesji z czasem zaczęły maleć. Dzięki wsparciu LGR-u kobiety wyremontowały pomieszczenia i znalazły nowatorskie źródło zarobku, dywersyfikując dochody przez otwarcie sklepu z rękodziełem sprzedającego turystom pamiątki i sprzęt do wędkarstwa sportowego.

Kobiety wytwarzają i sprzedają też rozmaite produkty rzemieślnicze, takie jak dywany, brosze, siatki piłkarskie i podkładki na stoły. Ponadto, aby podtrzymać tradycję naprawy sieci, zorganizowały kursy w celu zachęcenia młodych ludzi do poznawania tajników i technik tego zawodu. Oprócz organizowania szkoleń kobiety oprowadzają turystów po swoim sklepie, wyjaśniając im swoją pracę.

LGR LA SIDRA, HISZPANIA

Rezultaty (po 7 miesiącach):

- > 300 klientów w okresie letnim i kolejnych 120 w pozostałych 4 miesiącach
- > 400 turystów
- > 17 osób na kursie naprawy sieci

Całkowity koszt: 17 485 €

Oś priorytetowa 4 EFR:

6 701,43 €

Promotor projektu:

Equipo A.T., C.B.

www.mancosi.es

STOISKO 30



Warsztat naprawy łodzi: wspieranie rybołówstwa i działalności związanej z łodziami

Wsparcie LGR-u dla polskiego przedsiębiorcy z Ustki umożliwiło stworzenie nowych miejsc pracy, ułatwiło pracę lokalnych rybaków i pomogło im rozszerzyć działalność na turystykę.



Lokalne przedsiębiorstwo otrzymało wsparcie na zakup wyposażenia do remontu łodzi rybackich w regionie, w którym działały 3 porty rybackie, ale nie było żadnych warsztatów naprawczych. Oprócz naprawy starych łodzi rybackich przedsiębiorstwo może także dostosowywać jednostki do działalności turystycznej, jak również projektować i budować nowe, specjalistyczne łodzie do zastosowań rekreacyjnych i turystycznych. Dzięki

innowacyjnej działalności przedsiębiorstwa miejscowi rybacy mogli ograniczyć wydatki i podnieść standard życia, ponieważ nie muszą już transportować swoich łodzi do odległych warsztatów naprawczych. Dodatkową korzyścią dla rybaków jest możliwość rozszerzenia zakresu działalności z wykorzystaniem ich własnych łodzi poprzez oferowanie wycieczek z przewodnikiem i wypraw wędkarskich.

SŁOWIŃSKA GRUPA RYBACKA, POLSKA

Rezultaty (pokoło 8 miesięcy):

- > Utrzymanie 6 miejsc pracy w istniejącym przedsiębiorstwie
- > Utworzenie 3 nowych miejsc pracy, w tym 1 dla byłego rybaka
- > 8 klientów obsługanych przez warsztat naprawy łodzi

Całkowity koszt: 150 110 €

Oś priorytetowa 4 EFR: 64 770 €

Promotor projektu:

Arkadiusz Siekierzycki
www.sgr.org.pl

STOISKO 31



Wydobycie i transport piasku: obsługa hodowli skorupiaków

Nuno Russo pochodzi z rodziny portugalskich hodowców skorupiaków z Ria Formosa w prowincji Algarve. Wsparcie w ramach Osi priorytetowej 4 umożliwiło jego całej rodzinie zdywersyfikowanie działalności i przygotowanie nowej usługi dla innych hodowców.



Tak jak w przypadku uprawy roli tradycyjna metoda hodowli sercówek w lagunie Ria Formosa wiąże się z cierpliwą i staranną rekultywacją gleby. Proces ten jest niezbędny w celu zapewnienia właściwego podłoża o idealnej strukturze i składzie, bez którego hodowla sercówek byłaby niemożliwa. Aby osiągnąć takie warunki, hodowcy skorupiaków muszą mieszać piach i żwir w idealnych proporcjach, często dodając jeden albo

drugi składnik, co wymaga żmudnej pracy przy wydobyciu i transporcie. Chcąc przekształcić tę przeszkodę w możliwość zarobku, Nuno Russo postanowił zaprojektować specjalną łódź wyposażoną w żuraw i barkę, aby ułatwić produkcję cennego podłoża. W rezultacie powstała nowa działalność polegająca na wydobywaniu piachu i dostarczaniu go innym hodowcom w regionie, którzy chętnie korzystają z tej innowacyjnej i opłacalnej dla Nuno usługi.

LGR SOTAVENTO, PORTUGALIA

Rezultaty (po 5 miesiącach):

- > Utworzenie i oferowanie 1 nowej usługi
- > Utrzymanie 2 pełnych etatów
- > Pozyskanie 6 klientów

Całkowity koszt: 62 263 €

Oś priorytetowa 4 EFR: 37 358 €

Promotor projektu:

Nuno Russo
(hodowca skorupiaków)
www.gacsotavento.com

STOISKO 32

Podnoszenie atrakcyjności obszarów rybackich



Podnoszenie atrakcyjności obszarów rybackich (na potrzeby zatrudnienia, rekreacji i turystyki), a także standardu życia w społecznościach rybackich jest priorytetem wielu LGR-ów. Dotyczy to w szczególności obszarów oddalonych od cywilizacji i mniej rozwiniętych, które mogą mieć trudności z zadbaniem

o konkurencyjność swoich produktów i usług, a także z utrzymaniem swoich społeczności. Bywa, że na obszarach intensywnego rozwoju porty oraz infrastruktura rybacka są zaniedbane, a związani z nimi mieszkańcy odcięci od otaczającego ich wzrostu gospodarczego. Walka z tymi problemami często wymaga dużych inwestycji w infrastrukturę fizyczną lub społeczną. Niemniej, w połączeniu z dobrze przygotowanym wsparciem dla rozwoju działalności i tworzenia nowych miejsc pracy, tego typu inwestycje mogą zwiększać atrakcyjność obszarów rybackich, chroniąc je przed spadkiem populacji i zapewniając im stabilną przyszłość.

Projekty w tej grupie obejmują m.in. inwestycję w remont slipu (gwarantującą opłacalność życia na małej wyspie) czy modernizację portu rybackiego (w celu usprawnienia zaplecza dla rybołówstwa i działań na wodzie). Wśród omawianych inicjatyw znalazły się także cykliczne wydarzenia przywracające tradycję rybacką w lokalnym porcie oraz innowacyjna metoda zbierania funduszy na potrzeby lokalnej infrastruktury. Sukces tych projektów zależy głównie od silnego wsparcia ze strony lokalnej społeczności oraz skupienia uwagi na inwestycji, która sama w sobie nie jest rozwiązaniem, ale może zainicjować dalszy rozwój.



Remont portu Oiu: podnoszenie standardu życia i pracy

Dofinansowanie w ramach Osi priorytetowej 4 w Estonii przyczyniło się do rozwoju portu w miejscowości Oiu, który stał się pierwszą przystanią na jeziorze Võrtsjärv w pełni wyposażoną pod kątem rybołówstwa. W planach jest także zwiększenie atrakcyjności portu dla innych sektorów.



LGR JEZIORO VÕRTSJÄRV, ESTONIA

Rezultaty (po 7 miesiącach):

- > 50 rybaków z obrębu jeziora korzysta z nowej infrastruktury portowej
- > Założenie 4 nowych działalności gospodarczych w okolicy przystani: restauracji, warsztatu szkutnictwa i wyrobu produktów rybnych, zakwaterowania, sprzedaży i wynajmu łodzi

Całkowity koszt: 128 900 €

Oś priorytetowa 4 EFR: 77 340 €

Promotor projektu:

Klub jachtowy w Oiu
www.oiusadam.ee



Oiu to mała wioska rybacka na północnym wybrzeżu jeziora Võrtsjärv, wokół której mieszka 20 rybaków. Z powodu braku odpowiedniej infrastruktury oraz zaplecza warunki połowu były w przeszłości bardzo trudne. Zmodernizowanie i zainstalowanie niezbędnej infrastruktury było oczywistym kierunkiem działania w celu wsparcia zawodowych rybaków i lokalnej społeczności. Propozycję wysunęli sami rybacy, a zmodernizowane zaplecze poprawiło nie tylko standard ich życia, ale i warunki bytowe reszty społeczności. Na przykład dzięki nowej stacji paliw sfinansowanej w ramach projektu rybacy i inni użytkownicy łodzi nie muszą już podróżować z kanistrami do najbliższej miejscowości. Rozwinięcie portu do nowoczesnego obiektu oznacza też urozmaicenie działalności z korzyścią dla sektorów turystyki i usług.



Slip na InisLyre: stabilność życia na małej wyspie

Inwestycja LGR-u w remont slipu umożliwiła właścicielowi obiektu pozostanie na irlandzkiej wyspie w zatoce Clew i zwiększenie stabilności życiowej dla niego i jego rodziny.



Renowacja slipu na zamieszkałej przez 3 osoby wyspie Inislyre zwiększyła potencjał oddalonego od cywilizacji obszaru. Drugi najbliższy slip znajdujący się w Rosmoney miał ograniczoną wydajność i mógł obsługiwać tylko jedną łódź. Remont prywatnego slipu umożliwił wynajmowanie go na potrzeby nawet 3 łodzi równocześnie. Właściciele łodzi mogą korzystać z obiektu w celu przeglądu kadłubów, konserwacji i napraw. Dzięki

temu zarówno komercyjne, jak rekreacyjne jednostki nie muszą już pokonywać dużych odległości w poszukiwaniu podobnych usług. Dodatkowo projekt umożliwił powstawanie nowych działalności gospodarczych.

LGR PÓŁNOCNY ZACHÓD, IRLANDIA

Rezultaty (po 12 miesiącach):

- > Utrzymanie 1 pełnego etatu
- > Wzbogacenie oferty o 3 nowe usługi – naprawy, malowania i czyszczenia kadłubów
- > 6 łodzi skorzystało z usług w 2014 r.
- > W rezultacie projektu na przestrzeni pierwszego pełnego roku dochód wzrósł o 4 950 €

Całkowity koszt: 7 586

Oś priorytetowa 4 EFR: 1 517 €

Promotor projektu:

Joachim Gibbons

STOISKO 34



Przystań domowa: miejsce, gdzie rybacy żyją, pracują i marzą

Simrishamn to malownicza miejscowość przybrzeżna na południu Szwecji z bogatą tradycją rybacką. Jednak w wyniku szeregu kryzysów lokalny sektor rybołówstwa systematycznie się kurczył od lat 80. ubiegłego wieku. Rybacy utracili swój głos i widoczność w regionie, ale dzięki wsparciu w ramach Osi priorytetowej 4 odzyskali pozycję społeczną i zdołali do swojej miejscowości przyciągnąć turystów.



LGR POŁUDNIOWY BAŁTYK, SZWECJA

Rezultaty (po 3 dorocznych festiwalach):

- > Impreza Przystań domowa przyciągnęła ok. 14 000 osób
- > Wzrost dochodów rybaków w trakcie festiwalu (ok. 165 EUR dziennie)
- > Wzrost zainteresowania sektorem rybackim ze strony społeczeństwa i NGO
- > Stworzenie rynku dla gatunków dotąd niesprzedawalnych (wzrost wartości z 0 do 4 EUR/kg)

Całkowity koszt (2013r.): 75 000 €

Oś priorytetowa 4 EFR: 37 500 €

Promotor projektu:

LGR Południowy Bałtyk
www.southbalticflag.se



Aby przerwać błędne koło „mniejszej liczby łodzi oznaczającej mniejsze znaczenie” lokalni rybacy postanowili zapewnić sobie „większą widoczność w celu zwrócenia większej uwagi”. Z pomocą Osi priorytetowej 4 wdrożono pilotażowy projekt festiwalu portowego skupiającego miejscowe podmioty wokół walorów rybołówstwa. W ramach wydarzenia prowadzono bezpośrednią sprzedaż lokalnych ryb (łącznie z niedocenianymi

dotychczas gatunkami), organizowano ogólnodostępne kursy gotowania i zabawy dla dzieci, a także sesje zwiedzania łodzi rybackich pod hasłem „otwarty kadłub”. Pilotażowe wydarzenie okazało się takim sukcesem, że od kolejnego roku zwiększono jego skalę i przekształcono w doroczną imprezę trwającą 2 tygodnie. Festiwal cieszy się dużym zainteresowaniem społeczeństwa, pomaga odnowić więzi mieszkańców i gości z lokalną tradycją rybacką i zwiększa atrakcyjność zawodu rybaka w Simrishamn. Co więcej, miejscowość postanowiła wznowić działalność zabytkowego targu rybnego w porcie zamiast przekształcać go w hotel, jak wcześniej planowano.



Port w Annan: crowdfunding infrastruktury dla lokalnej społeczności

Grupa działania szkockiego portu Annan skutecznie wykorzystywała zjawisko crowdfundingu, żeby zapewnić cenne wsparcie finansowe dla współrealizowanego ze środków LGR-u projektu renowacji przystani.



Celem Grupy działania portu Annan jest rozbudowa przystani jako zasobu społecznego oraz promowanie działań na wodach i wybrzeżach związanych ze środowiskiem morskim. Projekt jest jedną z szeregu akcji mających pobudzić aktywność gospodarczą przez przywrócenie potencjału, jaki oferuje działająca i dynamiczna przystań. Szczególną uwagę przypisuje się lukratywnym możliwościom oferowanym przez turystykę wodną.

Jednym z ważniejszych wstępnych działań jest oczyszczenie portu z mułu, który gromadził się na przestrzeni 50 lat i utrudnia dostęp łodziom rybackim i rekreacyjnym. Grupa działania wykorzystuje zjawisko internetowego crowdfundingu jako innowacyjną metodę zbierania pieniędzy od różnych osób prywatnych. Cały proces polega na oferowaniu „nagród” w zamian za drobne datki, a do jego głównych zalet należą wykazanie wyraźnego wsparcia społecznego oraz zachęcenie do kreatywnego myślenia na temat sposobów komunikowania się i angażowania na poziomie lokalnym.

**LGR DUMFRIES AND GALLOWAY,
WIELKA BRYTANIA**

Rezultaty (po 3 miesiącach):

- > Kwota 7 624 € zebrana w ciągu 56 dni
- > Wsparcia finansowego udzieliło 45 osób

Całkowity koszt: 55 007 €

Oś priorytetowa 4 EFR: 14 290 €

Promotor projektu:

Grupa działania portu Annan
www.annanlive.co.uk

STOISKO 36

Inwestowanie w ludzi



Rozwijanie możliwości i umiejętności ludności miejscowej, a także umożliwianie jej realizowania pomysłów jest ważnym czynnikiem wpływającym na sukces wielu projektów wspieranych przez Oś priorytetową 4 na terenie całej UE. Szereg projektów pod przewodnictwem LGR-ów skupia się na człowieku.

W ramach tego typu akcji człowiek traktowany jest priorytetowo we wszelkich oddolnych przedsięwzięciach realizowanych przez społeczności. Dla sektora rybołówstwa kluczowe znaczenie ma możliwość radzenia sobie z przyszłymi wyzwaniami.

Każdy przykład w tej grupie to osobista historia jednej osoby lub grupy osób, których życie zmieniło się dzięki wsparciu LGR-u. W ramach jednego z prezentowanych projektów córka rybaka nauczyła się kontynuować działalność ojca. W innym grupa bezrobotnych młodych osób rozwinęła nowe umiejętności i znalazła zatrudnienie w sektorze rybołówstwa. Kolejne przykłady obrazują, jak EFR wspomógł członków społeczności rybackiej (w szczególności kobiety) poprzez zachęcenie ich do utworzenia własnych firm i zapewnienie niezbędnego wsparcia. W jednym z przedsięwzięć zaufanie i wsparcie ze strony LGR-u umożliwiły bezrobotnemu urzędnikowi zmianę zawodu i rozpoczęcie kariery w branży akwakultury. Kluczowe elementy sukcesu tych projektów obrazują, jak ważne jest łączenie różnych form wsparcia (szkolenia i porady w miejscu pracy i poza nim, wykorzystanie wzorców i nawiązywanie kontaktów, inwestowanie w realizację pomysłów itp.) i dostosowywanie ich do indywidualnych potrzeb poszczególnych osób.



Program mistrz i uczeń: wspieranie nowej działalności rybackiej wśród młodych ludzi

Dzięki połączeniu praktyk zawodowych dla młodych rybaków i wsparcia finansowego na rozwój lokalnych firm rybackich, 33-letnia Tanja z Finlandii rozpoczęła udaną karierę rybaczką oraz bezpośrednią sprzedaż swoich świeżych i przetworzonych produktów.



Na obszarze LGR-u Południowej Finlandii, pomimo dużych zasobów ryb, podaż zdecydowanie nie zaspokaja lokalnego popytu. Co więcej, w nadchodzącym roku większość rybaków planuje przejść na emeryturę. W takiej sytuacji priorytetem jest przyciągnięcie młodych osób do rybołówstwa zawodowego. W ramach organizowanego przez LGR projektu „Mistrz-uczeń” 6 młodych osób otrzymało szansę szkolenia pod okiem

doświadczonych rybaków. Podczas kursu nauczano technik połowu i przetwórstwa, a także uświadamiano potrzeby rozwojowe firm rybackich. Dzięki szkoleniom oraz wsparciu i doradztwu w zakresie możliwości dofinansowania Tanja Åkerfelt przejęła firmę rybacką swojego ojca, aby odnosić sukcesy w rybołówstwie i biznesie.

LGR FINLANDIA POŁUDNIOWA, FINLANDIA

Rezultaty dla jednego uczestnika (po 18 miesiącach):

- > 1 firma rybacka utrzymana i prowadzona przez młodą osobę
- > Rozwinięcie przetwórstwa i bezpośredniej sprzedaży prowadzącej do wzrostu obrotów o 50%
- > Utworzenie 2 pełnych etatów (1 młoda rybaczką oraz 2 niepełne etaty w przetwórstwie i sprzedaży)

Całkowity koszt: 49 000 €

Oś priorytetowa 4 EFR: 18 963 €

Promotor projektu:

Nylands Fiskarförbund
(regionalny związek rybacki)
www.akerfeltsfisk.fi

STOISKO 37



Kursy szkoleniowe: przyciąganie młodych osób do sektora rybołówstwa komercyjnego

Szkolenia organizowane w brytyjskim hrabstwie Kornwalii doskonale ilustrują, jak LGR-y mogą wspierać naukę i podnoszenie atrakcyjności sektora w oczach młodych profesjonalistów.



LGR KORNWALII I WYSP SCILLY, WIELKA BRYTANIA

Rezultaty (po 2 latach):

- > Wyszkolenie 48 młodych bezrobotnych osób
- > 24 osoby znalazły zatrudnienie w rybołówstwie i powiązanych sektorach

Całkowity koszt: 170 400 €

Oś priorytetowa 4 EFR: 114 825 €

Promotor projektu:

Princes Trust i Seafood Cornwall
www.princes-trust.org.uk
www.seafoodcornwalltraining.co.uk



Brak umiejętności oraz starzejąca się siła robocza to typowe problemy wielu europejskich obszarów rybołówstwa. We współpracy z organizacją charytatywną wspierającą młode osoby w trudnej sytuacji życiowej Lokalna Grupa Rybacka Kornwalii i wysp Scilly przygotowała szereg szkoleń mających na celu przyciągnięcie młodych ludzi do branży. W ramach akredytowanego kursu rybołówstwa komercyjnego kandydaci zdobywali

podstawowe umiejętności i wiedzę niezbędne do bezpiecznej oraz wydajnej pracy na morzu. Aby zwiększyć szanse kursantów na znalezienie zatrudnienia, sesje szkoleniowe prowadzili wykwalifikowani instruktorzy, z których wielu to czynni lub emerytowani rybacy. Kurs poświęcony owocom morza prowadziła szkoła Padstow Seafood School specjalizująca się w gastronomii.

STOISKO 38



Kobiety–przedsiębiorcy: wzorce i nawiązywanie kontaktów

Każdy z siedmiu andaluzyjskich LGR-ów uczestniczył we wspólnym projekcie wspierania przedsiębiorczości kobiet w regionie, zaczynając od analizy doświadczeń miejscowych kobiet i promowania udanych przedsięwzięć jako wzorców do naśladowania.



Wysoki poziom bezrobocia w Andaluzji, w połączeniu ze wspólnym celem strategii dywersyfikacji ekonomicznej andaluzyjskich LGR-ów, skłonił wszystkie siedem stowarzyszeń do współpracy w ramach programu lepszego poznania przedsiębiorczości kobiet w regionie. Cele projektu objęły także ustalenie zakresu wsparcia niezbędnego do zachęcenia większej liczby kobiet do zakładania własnych przedsiębiorstw. Podjęto następujące

działania: analiza przedsiębiorczości kobiet na obszarach rybołówstwa w regionie oraz przeszkód związanych z zakładaniem firmy i czynników wpływających na sukces; wyselekcjonowanie odnoszących sukcesy kobiet–przedsiębiorców jako wzorów dla innych kobiet powiązanych z sektorem; promowanie tych przypadków poprzez 14 krótkich materiałów filmowych oraz bazy danych dobrych praktyk; seria warsztatów z udziałem doświadczonych i rozpoczynających działalność kobiet–przedsiębiorców. Projekt zainspirował wiele miejscowych kobiet z obszarów przybrzeżnych do rozważenia kariery przedsiębiorcy i położył podwaliny pod wsparcie lepiej dostosowane do przedsiębiorczości kobiet.

SIEDEM ANDALUZYJSKICH LGR-ÓW, HISZPANIA

Rezultaty (po 18 miesiącach):

- > 14 krótkich filmów, studia przypadku, strona www poświęcona kobietom przedsiębiorcom i baza dobrych praktyk
- > 200 uczestniczek warsztatów z udziałem doświadczonych i rozpoczynających działalność kobiet–przedsiębiorców
- > Wiele kobiet zainspirowanych do założenia własnych firm, cztery nowopowstałe firmy

Całkowity koszt: 126 256 €

Oś priorytetowa 4 EFR: 94 692 €

Promotor projektu:

Wszystkie siedem andaluzyjskich LGR-ów – Główny LGR: Wschodnia Almería
www.emprendedoraspesca.org

STOISKO 39a



EMPREAMAR: mentoring i coaching biznesowy

Hiszpański projekt EMPREAMAR skierowany do miejscowej ludności oraz osób bezrobotnych z sektora rybołówstwa obejmuje mentoring oraz coaching biznesowy, a także wsparcie finansowe mające zachęcać do zakładania działalności w rybołówstwie lub sektorach powiązanych.



EMPREAMAR oferuje uczestnikom rozwijanie potencjału oraz wsparcie w ramach opracowywania i wdrażania nowych inicjatyw biznesowych powiązanych z sektorem rybołówstwa. W ramach projektu eksperci w dziedzinie rybołówstwa powiązani z regionalnymi uniwersytetami prowadzili szkolenia z zakresu kluczowych zagadnień, takich jak tworzenie projektów, ocena rentowności czy strategię komunikacji i wykorzystania

mediów społecznościowych. W kolejnych etapach projektu uczestnikom zapewniono spersonalizowane doradztwo lub mentoring, a w niektórych przypadkach także udostępniono lokale niezbędne do rozpoczęcia działalności. Dodatkowo inicjatorzy potrzebujący wsparcia finansowego byli zachęceni do wnioskowania o dotacje LGR-ów.



LGR FISTERRA – RÍA MUROS – NOIA, HISPANIA

Rezultaty (po 13 miesiącach):

- > Wyszakolenie 30 miejscowych bezrobotnych
- > Założenie 8 inicjatyw biznesowych (z przewidywanymi 10 miejscami pracy)

Całkowity koszt: 51 800 €

Oś priorytetowa 4 EFR: 38 850 €

Promotor projektu:

LGR Fisterra – Ría Muros – Noia
www.campusdomar.es

STOISKO 39b



J.F. Mexilhães: nowe życie jako hodowca omułek

W Portugalii, tak jak w wielu innych państwach Europy, globalny kryzys gospodarczy przyczynił się do dużego wzrostu bezrobocia. Jedną z osób, które straciły pracę, był João. Były pracownik administracji publicznej skorzystał ze wsparcia w ramach Osi priorytetowej 4, aby rozpocząć karierę w akwakulturze.



LGR OESTE, PORTUGALIA

Rezultaty (po 1 roku):

- > João utworzył miejsce pracy dla siebie oraz jeden niepełny etat dla osoby znającej lokalne rybołówstwo
- > Utworzenie innowacyjnego przedsiębiorstwa w lokalnym sektorze akwakultury (omułki hodowane na linach) współpracującego z instytutem badawczym
- > Wymiana dobrych praktyk z innymi hodowcami na terenie Portugalii

Całkowity koszt: 82 749,51 €

Oś priorytetowa 4 EFR:

37 237,28 €

Promotor del proyecto:

Promotor projektu



Traktując swoją trudną sytuację jako wyzwanie, wieloletni pasjonat morza João zwrócił się do LGR-u Oeste z pomysłem założenia firmy hodującej omułki przez zawieszanie na linach, a więc techniką dotychczas niewykorzystywaną w regionie. W celu rozwinięcia projektu mężczyzna nawiązał współpracę z emerytowanym rybakiem, który wspomógł go wiedzą na temat sektora rybołówstwa i akwakultury oraz poradami w kwestiach związanych z przedsięwzięciem.

Lokalna Grupa Rybacka wsparła João w staraniach o dofinansowanie na zakup wyposażenia niezbędnego do rozpoczęcia działalności, a także pomógł mu nawiązać kontakty z doświadczonymi podmiotami w regionie. Obecnie João rozpoczyna wdrażanie projektu i zawieszanie lin. Pierwsza partia omułek ma być gotowa na początku 2015 r. Jeśli przedsięwzięcie zakończy się sukcesem, produkcja może sięgnąć 160 ton rocznie.

42 projekty wspierające zrównoważone społeczności lokalne

Do połowy 2014 r. Lokalne Grupy Rybackie (LGR-y) wdrażające Oś priorytetową 4 Europejskiego Funduszu Rybackiego (EFR) wsparły ponad 9 500 lokalnych projektów. Znaczne różnice zaobserwować można w zakresie rozmiarów, budżetów, celów i rodzajów beneficjentów. Różnice te odzwierciedlają różnorodność lokalnych sytuacji i potrzeb. Opisane w tej publikacji 42 projekty, które będą prezentowane podczas konferencji „Sailing towards 2020”, dają wgląd w realne rezultaty wdrażania Osi priorytetowej 4. Wiele inicjatyw zaowocowało utworzeniem nowych miejsc pracy, umożliwieniem firmom opracowania innowacyjnych produktów czy uruchomieniem znacznych wkładów ze źródeł publicznych lub prywatnych. Co więcej, w projektach uczestniczyli rozmaici partnerzy, którzy przyczynili się do lokalnego rozwoju swoich regionów.

Analiza tych projektów ilustruje niektóre z szerszych rezultatów Osi priorytetowej 4 w zakresie kapitału społecznego i ludzkiego. **Omówione 42 projekty zostały wybrane jako próbki przykładowe, a nie reprezentatywne.** Należy przyglądać się im przede wszystkim w kontekście ich zasięgu i strategii rozwoju lokalnego. Niemniej jednak potwierdzają one ważną rolę, jaką LGR mogą odgrywać w tworzeniu miejsc pracy i zwiększaniu dochodów społeczności, mobilizowaniu lokalnych podmiotów i budowaniu więzi,

promowaniu innowacyjnych działań, uruchamianiu funduszy oraz dostosowywaniu wsparcia do lokalnych warunków.

Tworzenie miejsc pracy i zwiększanie dochodów społeczności

Projekty prezentowane podczas konferencji **znacznie przyczyniły się do wzrostu gospodarczego oraz powstawania nowych miejsc pracy** w obszarach rybackich. Łącznie w ramach prezentowanych projektów EFR utworzono 91 pełnych etatów i 347 niepełnych etatów oraz sezonowych miejsc pracy, a także utrzymano 135 istniejących miejsc pracy².

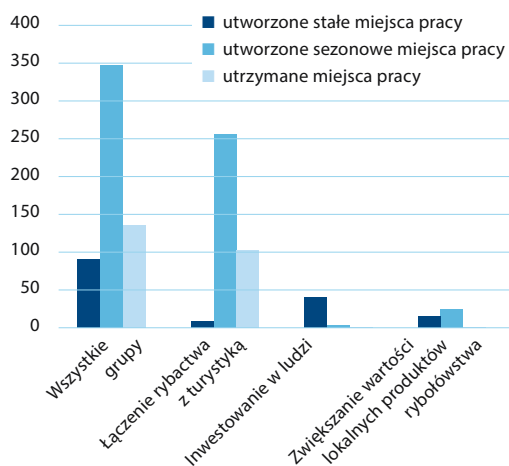
PROJEKTY ZOSTAŁY PODZIELONE NA OSIEM GRUP TEMATYCZNYCH:

1. Skracanie łańcuchów dostaw
2. Zwiększanie wartości lokalnych produktów rybołówstwa
3. Dbłość o środowisko naturalne
4. Poprawianie wizerunku sektora rybackiego
5. Łączenie rybactwa z turystyką
6. Tworzenie nowych zajęć dzięki rybołówstwu
7. Podnoszenie atrakcyjności obszarów rybackich
8. Inwestowanie w ludzi

² Liczby te pokrywają się z grubsza z informacjami zebranymi podczas cytowanego powyżej badania w ramach Osi priorytetowej 4 – przewidywano, że 488 projektów doprowadzi do utrzymania 1 016 pełnych etatów, a 498 projektów doprowadzi do utworzenia 687 pełnych etatów (na podstawie odpowiedzi 71 LGR-ów).



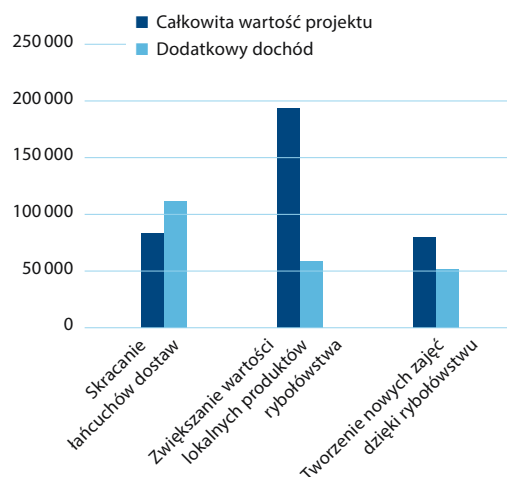
Ryc. 1. Utworzone i utrzymane miejsca pracy



Taki rezultat oznacza średnio dwa stałe, pełnoetatowe miejsca pracy utworzone w ramach każdego projektu, jak również trzy utrzymane miejsca pracy oraz osiem nowych niepełnych etatów i sezonowych miejsc pracy.

Projekty skupiające się na „łączeniu rybactwa z turystyką” wyróżniają się pod względem potencjału tworzenia miejsc pracy, mimo że są to głównie stanowiska sezonowe (projekty w tej grupie przyczyniły się do powstania dziewięciu stałych i 256 sezonowych miejsc pracy oraz utrzymania kolejnych 102 miejsc pracy). Drugi i trzeci najwyższy wynik odnotowano w grupach „Inwestowanie w ludzi” (40 stałych miejsc pracy i trzy sezonowe) oraz „Zwiększanie wartości lokalnych produktów rybactwa” (15 stałych miejsc pracy i 24 sezonowe) (zob. Ryc. 1).

Ryc. 2. Efekt mnożnikowy w projektach



W przypadku 17 prezentowanych projektów dostępne były dane szacunkowe dotyczące kwot dodatkowych dochodów wygenerowanych przez promotora w rezultacie wsparcia w ramach Osi priorytetowej 4 (np. przez wzrost sprzedaży). Te 17 projektów zostało zasilonych inwestycjami na łączną kwotę 2 mln EUR (z czego 1 mln EUR pochodził z EFR) i do grudnia 2014 r. zaowocowało dodatkowymi dochodami w wysokości prawie 1,5 mln EUR.

Największy wpływ na generowane dochody odnotowano w grupie „Skracanie łańcuchów dostaw” (średnio 111 300 EUR dodatkowych dochodów na projekt przy średnim koszcie realizacji wynoszącym 83 600 EUR), a dalej w grupach „Zwiększanie wartości lokalnych produktów rybactwa” (średnio 59 000 EUR na projekt przy inwestycji 194 000 EUR) oraz „Tworzenie nowych zajęć dzięki rybactwu” (52 000 EUR dodatkowych dochodów w rezultacie inwestycji w wysokości 80 000 EUR). Zob. Ryc. 2 poniżej.

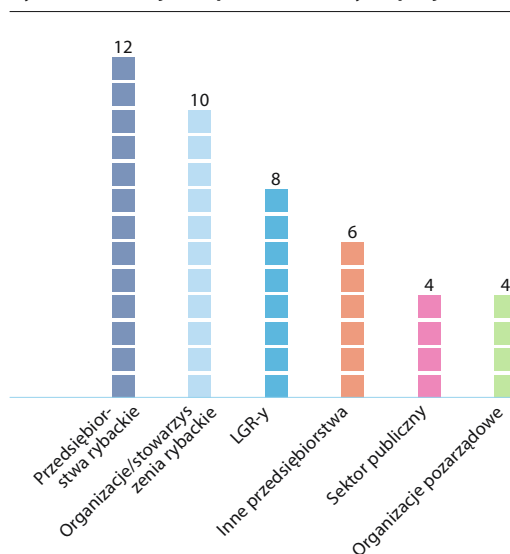
Wspieranie spójności społecznej i integracji: mobilizowanie lokalnych podmiotów i budowanie więzi

Większość spośród 42 prezentowanych projektów wdrażały podmioty z sektora rybackiego. Były to przedsiębiorstwa (np. firmy rybackie i zakłady przetwórstwa ryb) oraz organizacje (np. stowarzyszenia rybaków). Względnie duży odsetek projektów zainicjowały i wdrożyły bezpośrednio LGR-y. Przykładem jest „Milenijny szlak tuńczyka” (projekt 28) zorganizowany przez LGR Cádiz Estrecho na południu Hiszpanii w celu rozwijania i promowania tradycji rybackiej oraz działalności przybrzeżnej. Ryc. 3 ilustruje liczbę projektów przypadających na każdy typ beneficjenta³.

Część projektów była kierowana do grup, do których zwykle trudniej jest dotrzeć, na przykład kobiet, osób bezrobotnych czy młodych. Na przykład Lokalna Grupa Rybacka Finlandia Południowa umożliwiła młodej kobiecie przejęcie firmy rybackiej jej ojca (projekt 37), a Lokalna Grupa Rybacka Kornwalii (Wielka Brytania) pomogła 24 bezrobotnym młodym osobom znaleźć zatrudnienie w rybołówstwie i powiązanych sektorach (projekt 38).

W realizację omawianych 42 projektów zaangażowało się około 280 różnych podmiotów. Oznacza to, że wpływ projektów wspieranych przez LGR-y **znaczaco wykracza poza organizację lub instytucję, której oficjalnie przyznano dofinansowanie. Każdy projekt doprowadził do utworzenia połączeń między średnio siedmioma różnymi podmiotami** zaangażowanymi we wdrażanie.

Ryc. 3. Beneficjenci prezentowanych projektów



Promotorzy projektów odnieśli także sukces w angażowaniu załóg rybackich i lokalnych społeczności rybackich – czasem jako promotorów lub partnerów projektów, ale również jako użytkowników, klientów czy końcowych beneficjentów. Na przykład projekt (nr 3) „Loestamos pescando”, opracowany przez LGR Costa da Morte, umożliwił 500 rybakom z dziewięciu różnych stowarzyszeń rybackich (tzw. *cofradía*) oferowanie swoich produktów bezpośrednio końcowemu konsumentowi za pośrednictwem internetu. W przypadku ośmiu projektów, dla których zebrano dane, łącznie 967 rybaków skorzystało na wspieranych działaniach.

³ Niektóre projekty obejmowały kilka rodzajów beneficjentów, dlatego łączna liczba przekracza 42.

Promowanie innowacyjnych działań

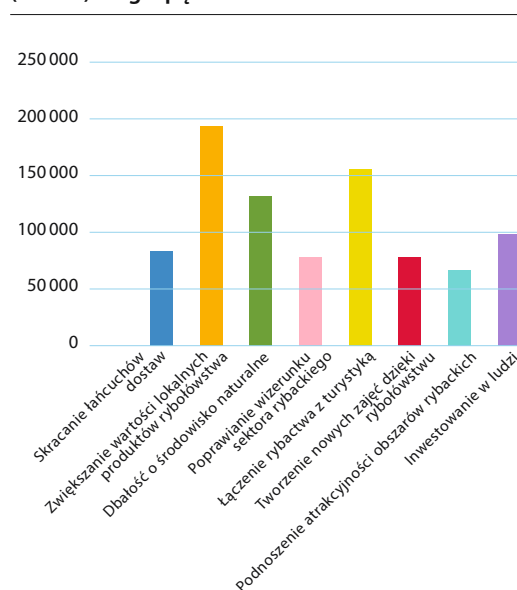
Wielu spośród wspieranych promotorów projektów opracowało nowe metody rozwiązywania problemów związanych z rybołówstwem. Na przykład w co najmniej siedmiu projektach kluczową rolę odgrywa wykorzystanie technologii informatycznych: od sprzedaży online przez elektroniczne monitorowanie połowów po promowanie lokalnych łowisk czy nawet zbiórki funduszy. Niektóre przykłady zaowocowały powstaniem prototypów, na przykład zoptymalizowanego sprzętu do gotowania i chłodzenia lokalnych krewetek przy wsparciu belgijskiego LGR-u (projekt 6) czy ekologicznego i oszczędnego systemu oczyszczania wody przy wsparciu polskiego LGR-u (projekt 17). W części projektów aktywnie uczestniczyły też środowiska badawcze.

Wszystkie 42 projekty są imponujące pod względem tworzenia nowych działalności. Przyczyniły się do powstania 36 firm oraz 88 produktów i usług. Pomogły też promotorom projektów we wkroczeniu na 56 nowych rynków. Szczególnie skuteczne w tym zakresie okazało się sześć projektów z grupy „Zwiększanie wartości lokalnych produktów rybołówstwa”, które zaowocowały utworzeniem 30 nowych produktów i otwarciem 15 nowych rynków konsumenckich.

Pozyskiwanie środków finansowych

Średnia kwota inwestycji w prezentowane projekty wyniosła 115 000 EUR, jednak łączna wielkość inwestycji znacząco się różni w zależności od grupy (Ryc. 4). Największe projekty znalazły się w grupach „Zwiększanie wartości lokalnych produktów rybołówstwa” (średnio 194 000 EUR) i „Łączenie rybactwa z turystyką” (średnio 156 000 EUR), a

Ryc. 4. Średni całkowity koszt projektu (w EUR) na grupę



najmniejsze skupiają się pod hasłem „Podnoszenie atrakcyjności obszarów rybackich” (średnio 67 000) – nawet pomimo uwzględnienia w tej grupie inwestycji infrastrukturalnych.

Mimo że część tych inwestycji pochodzi z Osi priorytetowej 4 EFR, omawiane projekty doprowadziły także do uruchomienia znacznych kwot w ramach publicznych i prywatnych wkładów. Na każde 1 EUR zainwestowane ze środków EFR przypada dodatkowa inwestycja 1,25 EUR z innych publicznych lub prywatnych źródeł. Co więcej, w ramach projektów następczych uruchomiono dodatkowe fundusze. Na przykład ekologiczny projekt z Finlandii (nr 15) doprowadził do opracowania wartego 5 mln EUR projektu finansowanego z programu LIFE, a we Francji badanie finansowane przez Oś priorytetową 4 zaowocowało zainwestowaniem 700 000 EUR w spółdzielczy zakład przetwórstwa (nr 9).



Promowanie dziedzictwa kulturowego obszaru

Większość obszarów rybackich, również śródlądowych, ma bogate dziedzictwo kultury i tradycji, które nie tylko generuje bezpośrednie korzyści ekonomiczne, ale może wzmocnić poczucie lokalnej tożsamości i dumy z obszaru oraz profesji rybackiej. Podkreślanie znaczenia i atrakcyjności takiego dziedzictwa może pomóc przeciwdziałać pewnym negatywnym trendom demograficznym trapiącym obszary rybackie. Przykłady to przygotowanie oferty turystyki połowowej w celu kształtowania świadomości miejscowego rybołówstwa oraz jego wkładu w charakter regionu (projekt 23), projekt Przystań domowa (nr 35), który zwiększa widoczność sektora rybołówstwa przez zrzeszanie podmiotów wokół inicjatywy odbudowy lokalnego portu, czy też opisywany wcześniej Milenijny szlak tuńczyka (projekt 28).

Elastyczne dostosowywanie wsparcia do potrzeb obszaru

Przykłady uwzględnione w prezentacji ilustrują dużą różnorodność projektów wspieranych z Osi priorytetowej 4. Wielkość wsparcia finansowego waha się od 1 500 EUR (projekt 34) do prawie 300 000 EUR (projekt 28). Elastyczność EFR oznacza, że LGR-y mogą pomagać beneficjentom w finansowaniu tradycyjnych projektów rozwijania działalności (takich jak otwarcie restauracji rybnej czy warsztatu produkującego sieci), jak również bardziej skomplikowanych przedsięwzięć (na przykład badań, opracowania nowego produktu, szkoleń czy mentoringu i coachingu). Wsparcie LGR-ów może obejmować dotacje na potrzeby inwestycji infrastrukturalnych albo pokrywanie wynagrodzenia specjalisty, niemniej pomoc może też przyjmować inne, niefinansowe formy, takie jak uruchomienie projektu, coaching czy pozyskanie różnych partnerów.

Analiza 42 prezentowanych projektów sugeruje wyraźne korzyści, jakie LGR-y mogą zapewniać swoim społecznościom. Współfinansowanie ze środków EFR okazało się wyjątkowo przydatnym narzędziem wspierania rozmaitych lokalnie organizowanych projektów rozwojowych w społecznościach przybrzeżnych i rybackich na obszarze całej Europy. Skoordynowane starania LGR-ów umożliwiły lokalne zarządzanie funduszami unijnymi w celu pozytywnego oddziaływania na szeroki wachlarz interesariuszy.

ROZDZIAŁ 4

Nowy etap i nowe wyzwania

Jakościowy krok naprzód

Od momentu jej powstania sześć lat temu Oś priorytetowa 4 umożliwiła lokalnym partnerom i ich pracownikom zdobycie bogatego doświadczenia we wdrażaniu nowego podejścia, które wtedy mogło się wydawać nierealistyczne, a nawet utopijne w porównaniu z bardziej tradycyjnymi formami podejść ogólnych i sektorowych na obszarach rybackich.

Dziś dodatkową wartość współpracy terytorialnej docenia wielu interesariuszy. Partnerzy nauczyli się słuchać potrzeb innych i poznawać oczekiwania oraz wymagania spoza granic własnych organizacji. Poprzez konsultacje i spotkania z LGR-ami różnice opinii z czasem ustąpiły wspólnym wizjom oraz kolektywnym projektom terytorialnym. Wspólne projektowanie i wdrażanie strategii rozwoju lokalnego zapewniło też partnerom istotne możliwości wzajemnego uczenia się.

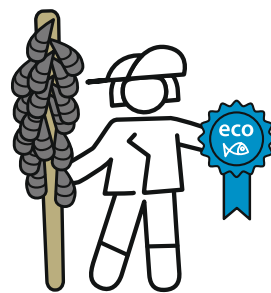
Ważną rolę odegrali pracownicy LGR-ów. Stanowiska kierowników i członków personelu obejmowali czasem eksperci w dziedzinie rybołówstwa, którzy mało wiedzieli na temat innych rodzajów działalności, czasem zaś specjaliści ds. rozwoju terytorialnego, którzy nie zawsze znali się na sektorze rybołówstwa. Przez cały ten okres rozwijali oni swoje umiejętności. Dziś w 21 zaangażowanych państwach członkowskich liczba fachowców w dziedzinie rozwoju terytorialnego obszarów rybackich wynosi ponad 500.

Elementy niezbędne do wykonania **jakościowego** kroku naprzód są już na miejscu – kroku dodatkowo wspieranego przez orientację EFMR oraz otwarcie RKLS na wszystkie Europejskie Fundusze Strukturalne i Inwestycyjne.

Więcej dopasowanych strategii

W pierwszym okresie programowania opracowywanie strategii rozwoju lokalnego przez lokalne grupy było dla większości LGR-ów nowością, dlatego stawiano na względnie tradycyjne strategie. Strategie były zwykle powtórzeniem głównych celów EFR (2007–2013 r.): wzmacnianie konkurencyjności sektora rybołówstwa; zwiększanie wartości produktów rybołówstwa; dywersyfikacja; ochrona przyrody i rozwijanie lokalnego dziedzictwa. Ten początkowy etap lokalnego rozwoju umożliwił zainicjowanie działań i wdrożenie szeregu pojedynczych projektów.

Niemniej wiele obszarów powoli osiąga limit tego, czego można dokonać przez pojedyncze działania. Musimy zadawać sobie pytania: czy jest miejsce na nową restaurację rybną? Czy warto zachęcać do zakładania kolejnych muzeów rybołówstwa? Takie decyzje mogą, rzecz jasna, być podejmowane tylko na szczeblu lokalnym, ale na niektórych obszarach pojawiło się już ryzyko przesycenia, jeśli oferty produktów lub usług nie tworzą nowego potencjału lub nie są kierowane do rynku niszowego.



Po kilku latach działalności LGR-y lepiej rozumieją mocne i słabe strony swoich obszarów i powinny skupiać się na projektowaniu lepiej dopasowanych i bardziej przemyślanych strategii, które mogą maksymalizować wartość dodaną podejścia opartego na rozwoju terytorialnym.

Nowe wyzwania, nowe rozwiązania

Konkurencyjność, wartość dodana i dywersyfikacja pozostają, rzecz jasna, ważnymi celami, ale kontekst uległ zmianie i pojawiły się nowe wyzwania, takie jak:

- > Lokalne następstwa zmian w europejskiej polityce dotyczącej rybołówstwa

Mogą one wymagać od LGR-ów reagowania poprzez projekty ukierunkowane na zwalczanie skutków zakazu odrzutów, takie jak projekt finansowany przez LGR Huelva, którego dotyczył materiał filmowy FARNET pt. „Mączka rybna z odpadów”. Inne wyzwania to przejście na maksymalny podtrzymywalny połów oraz możliwe przejściowe zwiększenie konkurencji o kwoty połowowe, z którym to problemem próbowała zmierzyć się duńska gildia rybaków poprzez umożliwienie rybakom dodatkowego zarabiania na swoich połowach (projekt 2). Istnieją też inne opcje, takie jak na przykład ułatwianie rybakom większego angażowania się w ochronę zasobów morskich (projekt Cap Roux, nr 13).

- > Zapewnianie „niebieskiego wzrostu” oraz uwolnienie potencjału obszarów przybrzeżnych, które, w wielu regionach, stoją w obliczu dużego wzrostu populacji skutkującego silną konkurencją o zasoby wśród różnych użytkowników terytorium.

W tym przypadku można się spodziewać działań wspomagających rybaków w rozwijaniu innowacyjnych produktów. Przykładem jest portugalska Lokalna Grupa Rybacka, która wsparła kontakty między rybakami, badaczami oraz branżą, aby przeanalizować możliwość wykorzystania kraba pływającego do celów biomedycznych (FARNET, Dobra praktyka nr 19). Aby ułatwić rybakom czerpanie korzyści z możliwości błękitnego wzrostu LGR-y mogą być zmuszone do podejmowania działań ukierunkowanych na zwiększanie widoczności lokalnych podmiotów z sektora rybołówstwa i poprawianie ich wizerunku (rozdział 2, podrozdział 4).

- > Przejście na gospodarkę niskoemisyjną i odporną na zmianę klimatu oraz jej wpływ na zasoby i obszary przybrzeżne.

LGR-y mogą w tym przypadku odegrać ważną rolę w stymulowaniu projektów, które na przykład promują wykorzystanie odnawialnych źródeł energii na łodziach rybackich. Przykładem są osiągnięcia francuskiej grupy, która skupiła wysiłki badaczy, rybaków i producentów słonecznika. FARNET, strona Współpraca.

- > Absolutna konieczność zwiększania zatrudnienia i walki z problemem ubóstwa w związku ze znacznym wzrostem niepewności miejsc pracy oraz bezrobocia na wielu terytoriach.

Wiele projektów wspieranych przez LGR-y ma na celu rozwijanie umiejętności i zapewnianie trwałych środków utrzymania członkom społeczności rybackiej. Przykłady to projekty nr 8 (tworzenie miejsc pracy dla bezrobotnych kobiet w branży produkcji konserw rybnych w Hiszpanii), 34 (utrzymanie miejsca pracy na oddalonej od cywilizacji irlandzkiej wyspie) czy 38 (wprowadzanie młodych bezrobotnych osób do sektora rybołówstwa w Kornwalii).

Te problemy i związana z nimi konieczność stosowania innowacyjnych lokalnych rozwiązań stwarzają szansę dla LGR-ów, aby wywrzeć pozytywny wpływ poprzez opracowanie i wdrożenie swoich nowych strategii rozwoju lokalnego.

Większe zróżnicowanie

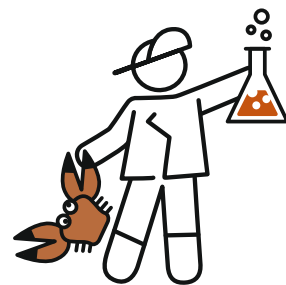
Opracowywanie strategii bardziej zorientowanych na lokalną specyfikę może skutkować większą różnorodnością podejść. Niektóre LGR-y będą koncentrować swoje wsparcie głównie na sektorze rybołówstwa (np. na obszarach, gdzie wciąż istnieje duże pole do prowadzenia takiej działalności), podczas gdy inne skupią się bardziej na możliwościach, jakie daje rozwój przybrzeżny i błękitny wzrost.

Niezależnie od głównych celów, wszystkie LGR-y będą chciały promować i wspierać projekty, które zapewnią najlepszą przyszłość ich terytoriom pod względem zrównoważonego rozwoju oraz nowych miejsc pracy i społecznej spójności. Będą ponadto brały pod uwagę potencjalne działania innych lokalnych podmiotów w ramach innych strategii i funduszy.

Więcej zasobów i lepsza koordynacja

Na tym etapie trudno jest dokładnie przewidzieć, jak duża część EFMR zostanie przeznaczona na RLKS oraz zrównoważony rozwój obszarów zależnych od rybołówstwa i akwakultury. Na podstawie dotychczasowych sygnałów przewiduje się, że uruchomione zostaną fundusze znacząco większe, niż w przypadku EFR.

Wspólne podejście do RLKS w ramach Europejskich Funduszy Strukturalnych i Inwestycyjnych daje LGR-om możliwość zaangażowania się w rozwój lokalny z wykorzystaniem różnych funduszy. Może to przyczynić się do skuteczniejszego uruchamiania innych Europejskich Funduszy Strukturalnych i Inwestycyjnych oraz lepszej koordynacji między różnymi opcjami finansowania. Tam, gdzie możliwe są podejścia oparte na różnych funduszach, powinny powstawać zintegrowane strategie rozwoju przybrzeżnego obejmujące wszystkie istotne sektory działalności w obszarze. Rezultaty mogą w związku z tym zwiększać znaczenie sektora rybołówstwa pod względem działalności gospodarczej, tożsamości, dziedzictwa i zarządzania.



Większy nacisk na wspólne działania

Spośród 42 projektów wybranych do konferencji duża część wiąże się z więcej niż jednym beneficjentem lub podmiotem. Należą do nich: szesnaście projektów wdrożonych przez organizacje lub organy o wspólnym charakterze, w tym stowarzyszenia rybackie, spółdzielnie, centra szkoleniowe, organizacje ekologiczne, agencje rozwoju lokalnego, miejscowe władze itp., a także osiem projektów, w ramach których beneficjentami były same LGR-y. Dodatkowo niektóre spośród 18 projektów wdrożonych przez prywatnych przedsiębiorców angażują inne podmioty ze społeczności rybackiej.

Przewiduje się, że takie kolektywne podejście zostanie w przyszłości umocnione, jako że:

- > Indywidualne działania są skuteczniejsze, kiedy zostaną połączone z innymi lokalnymi działaniami, np. w celu rozwinięcia i osiągnięcia ich pełnego potencjału, wkroczenia na niektóre rynki i zapewnienia sobie konkurencyjności czy też rozwinięcia nowych działalności.

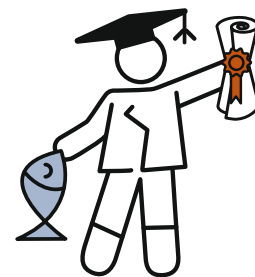
Grupa czterdziestu rybaków wybranych na podstawie zgodności z kryteriami ochrony środowiska zaangażowała się w projekt „O melhor peixe do mundo” (najlepsze ryby na świecie) wspierany przez portugalską Lokalną Grupę Rybacką Alem Tejo. Projekt umożliwia bezpośrednią sprzedaż ryb lub handel za pośrednictwem sklepów z żywnością organiczną (projekt 5). Współpraca przy wsparciu greckiej Lokalnej Grupy Rybackiej Saloniki doprowadziła do otwarcia krajowego i międzynarodowego rynku na świeże kraby błękitne, przy zaangażowaniu 25 rybaków (projekt 7).

- > Znaczenie zasad „wspólnych aktywów” lub „wspólnych dóbr” jest obecnie na nowo analizowane. Na przykład w Hiszpanii profesjonalne organizacje rybackie, tzw. „cofradía”, od stuleci odpowiadają za zarządzanie wspólnymi zasobami morskimi. Idea „wspólnych dóbr” dziś na nowo zdobywa popularność, co wynika z coraz większej uciążliwości dla zasobów naturalnych, jakości wody, środowiska naturalnego i krajobrazu.

Z inicjatywy LGR-u Finlandia Wschodnia rybacy, obrońcy przyrody oraz naukowcy podjęli wspólny wysiłek ochrony cennego naturalnego zasobu (foki obrączkowanej) i utrzymania źródła zarobków lokalnych rybaków przez opracowanie więzów bezpiecznych dla fok (projekt 15).

Rozwój wspólnych działań często najlepiej wspierają partnerzy lub pracownicy LGR-ów. Zważywszy, że w ramach RLKS większa niż dotychczas część budżetów LGR-ów będzie mogła być przeznaczona na potrzeby animacji i promocji, LGR-y będą mogły przyjmować bardziej „proaktywne” podejście i tworzyć połączenia między różnymi podmiotami i rodzajami działalności.

Sektor rybołówstwa stracił widoczność w przybrzeżnej miejscowości Simrishamn, dopóki szwedzka Lokalna Grupa Rybacka Południowy Bałtyk nie zorganizowała szeregu imprez. Działania skupiały się wokół festiwalu, który obecnie jest organizowany corocznie przez okres dwóch tygodni, i obejmowały atrakcje dla dzieci, wizyty na łodziach, bezpośrednią sprzedaż ryb, przepisy kulinarne itp. (proj 35).



Większa innowacyjność

W nowym etapie 2014–2020 jeszcze większe znaczenie będzie miała innowacyjność. Zwłaszcza dynamiczny rozwój technologii doprowadzi do powstania nowych możliwości dla sektora rybołówstwa, jak również do wdrażania nowych działań. Również innowacje społeczne będą niezbędne w celu zmierzenia się z problemami trapiącymi wiele terytoriów.

Remont portu Annan w Wielkiej Brytanii jest możliwy dzięki wsparciu LGR-u, ale również dzięki datkom 45 prywatnych darczyńców zmobilizowanych za pośrednictwem internetowego partycypacyjnego mechanizmu „crowdfundingu” (projekt 36).

Skupienie na młodych ludziach i kobietach

Młodzi ludzie i kobiety często muszą stawiać czoła specyficznym wyzwaniom na rynku pracy, a niekiedy dotarcie do nich tradycyjnymi metodami jest utrudnione. LGR-y odnoszą już sukcesy we wspieraniu tych grup, a zwiększone zasoby LGR-ów przyczynią się do aktywizacji społeczności w ramach RLKS i powinny pomóc w zapewnieniu większego uczestnictwa w ramach przyszłej współpracy.

Dzięki wsparciu siedmiu andaluzyjskich LGR-ów 200 kobiet ze społeczności rybackich otrzymało możliwość rozpoczęcia kariery jako przedsiębiorcy. W rezultacie niektóre z nich zdołały już założyć własne firmy (projekt 39a). Co więcej, łącznie 24 młode bezrobotne osoby znalazły zatrudnienie w rybołówstwie i powiązanych sektorach dzięki umiejętnościom zdobytym podczas programu wspieranego przez LGR Kornwalii (projekt 38).

Wzmocniona współpraca

Współpraca między terytoriami może zapewnić większą wartość pewnym projektom, które do sukcesu wymagają określonej liczby uczestników lub komplementarności albo też wymiany wiedzy lub umiejętności. Jako że rozwijanie takiej współpracy jest dosyć skomplikowane, projekty tego typu były rzadkością w okresie 2007–2013. Niemniej podejście Osi priorytetowej 4 oraz same LGR-y są teraz bardziej dojrzałe, dlatego możliwości czerpania korzyści ze współpracy powinny być w przyszłości większe.

Polska ma jeden z najniższych wskaźników spożycia ryb wśród państw Europy. Dwa polskie LGR-y, przy współpracy z sześcioma zawodowymi szkołami gastronomicznymi, zorganizowały kursy szkoleniowe dla uczniów i nauczycieli umożliwiające pogłębianie wiedzy na temat ryb oraz metod ich przyrządzania i przetwórstwa (projekt 20b).

Podnoszenie poprzeczki

Ten nowy kontekst oraz związane z nim wyzwania i możliwości wymagają od LGR-ów wykorzystywania własnego doświadczenia i opracowywania bardziej skupionych, innowacyjnych i lepiej zintegrowanych strategii osadzonych w lokalnych realiach i reagujących na lokalne warunki.

Życzymy przyjemnej podróży do 2020 roku, kiedy to spotkamy się ponownie, aby zaprezentować rezultaty kolejnego etapu naszej przygody.

DOI 10.2771/09294

ISBN 978-92-79-45510-0



9 789279 455100

