

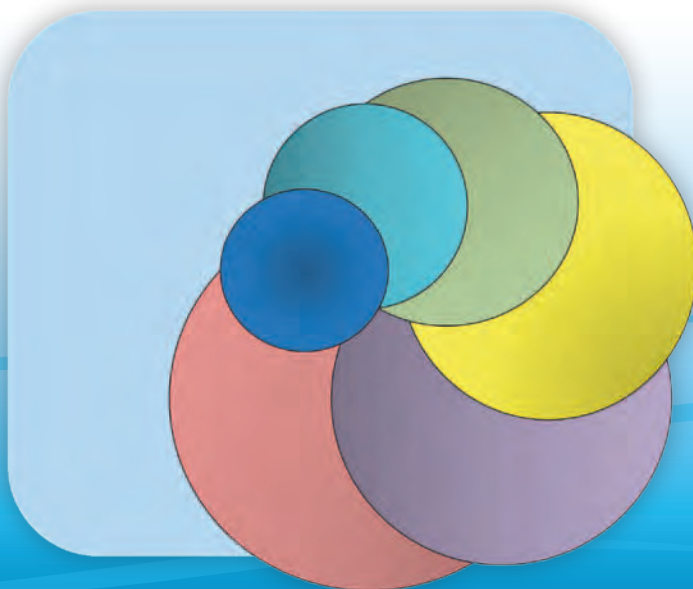


farnet

РЪКОВОДСТВО #5



Диверсификация на рибарските райони



Европейска комисия
Морско дело и рибарство

BG

Съдържание

Въведение.....	3	Опазване на околната среда.....	18
1. Основни въпроси за диверсификацията ..	4	Услуги по почистване и борба със замърсяването.....	20
1.1 Защо е необходима диверсификация в рибарските райони?	4	Възобновяеми енергийни източници	22
Спадаща рентабилност и заетост в рибарския сектор	4	Основни поуки	25
Рискове, свързани със зависимостта от няколко основни индустрии	4	2.4 Туризъм	25
Общ упадък в местната икономика	5	Настаняване.....	27
Маргинализация на рибарския сектор.....	5	Хранене	29
Нови възможности за интелигентен, зелен и включващ (както и „син“) растеж	5	Дейности.....	31
1.2 Какво представлява „стратегия за диверсификация“ за рибарските райони?	6	Пакетиране на туристически продукти: природни и културно-исторически маршрути.....	34
Концепция за „диверсификация“	6	Основни поуки	36
Необходимост от стратегически подход	7	2.5 Творческа индустрия: изкуството и културата като трамплин за икономическо развитие	37
1.3 Диверсифициране в каква посока?	8	Музеи и изложби	37
Традиционни или нови сектори?.....	8	Тематични села.....	39
Осигуряване на допълняемост, избягване на безполезна подкрепа	8	Фестивали.....	41
2. Какви видове диверсификация са възможни?	10	Основни поуки	42
2.1 Преглед на възможностите за диверсификация	10	2.6 Социални услуги и придобиване на умения .	43
По какъв начин са подредени примерите? ..	10	Предоставяне на грижи и социално предприятие.....	43
2.2 Получаване на допълнителни приходи от странични продукти от риболовната дейност.....	11	Ясли и детски градини.....	46
Рибно брашно и храна за животни.....	13	Сплотяване на местната общност.....	47
Торове и компост.....	13	Придобиване на умения	48
Биогорива.....	13	Основни поуки	52
Нови хранителни продукти и диетични добавки ..	15	3. Основни стъпки за осъществяване на стратегия за диверсификация	53
Козметика и фармацевтични продукти	15	3.1 Въведение.....	53
Основни поуки	15	3.2 Каква е ролята на МИРГ?.....	54
2.3 Околна среда и нови възможности при зелената икономика	16	Идеи: предизвикване на промени	54
Събиране на данни и научни изследвания ..	17	Хората: движеща сила на диверсификацията. .	56
		Пакети за координирана подкрепа	59
		Срок.....	61
		Място	62
		В заключение.....	64

Снимки:

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

Сътрудници:

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

Благодарности:

Обслужващото звено на Европейската мрежа на рибарските райони FARNET изказва благодарности на всички, които допринесоха за настоящото Ръководство с информация и конкретни примери, а в частност на: Реми Белиа (риболовен туризъм); Кеес Манинтелд и Росита Ван Стеенис (рибовъдно стопанство за дъгова пъстърва и социални грижи); Вацлав Идзяк (тематични села в Полша); Марко Кошчак (културно-исторически маршрут в Доленьска и Бела Крайна); Антонио Бренес и г-жа Долорес Каро (хотел „Almadraba de Conil“); Ханс Мартин Лоренцен (производство на възобновяема енергия на остров Пелворм); Маркку Ахонен (обучение по туризъм за рибари във Финландия); Лоуве Пост (проект „Консултиране в областта на рибарството“); Катя Франгудес (местни ресторанти в Тенерифе и Корсика); Мария Баптиста (онлайн музей „ССС“ в Португалия); Михаел Гербер (музей „Рибарско пристанище в Бремерхафен“); Тони Пиколо (биодизел от рибни отпадъци); Лаура Галярдини (фестивал „Porti Aperti“ в Анкона); Джим Кауи („Captain's Galley“); Саймън Леърд (проектът за река Търсо); Дебора Гилът („Партньорство между рибарство и наука“); Джон Преснел („Bar à Truc“).

Печат:

DevNet geie (AEIDL/Grupo Alba)/Kaligram.

Редактор: Европейска комисия, Генерална дирекция „Морско дело и рибарство“, Генерален директор.

Отказ от отговорност: Въпреки че Генерална дирекция „Морско дело и Рибарство“ носи отговорност за цялостното създаване на тази публикация, тя не носи отговорност за точността, съдържанието или становищата, изразени в отделните статии. Освен ако не е предвидено друго, Европейската комисия не приема и не одобрява по какъвто и да било начин всяко становище, съдържащо се в тази публикация, а твърденията не трябва да се считат за твърдения на Комисията или на Генералната дирекция „Морско дело и Рибарство“. Европейската комисия не гарантира точността на данните, съдържащи се в тази публикация. Европейската комисия или което и да било лице, действащо от нейно име, не поемат отговорност за тяхната употреба.

© Европейски съюз, 2011 г.

Отпечатано в Белгия на рециклирана хартия.

Въведение

Настоящите социално-икономически предизвикателства, пред които се изправя рибарският сектор в Европа, изискват широк спектър от мерки за подобряване на жизнения стандарт на рибарите и техните семейства, както и на други жители на рибарските общности. Една възможност, която се отваря чрез Ос 4 на Европейския фонд за рибарство (ЕФР), е **икономическата диверсификация на рибарските райони**.

Ос 4 подкрепя *„устойчивото развитие на рибарските райони“* чрез стратегии, изготвени от местни партньорства, каквито са местните инициативни рибарски групи (МИРГ). Тези стратегии могат да включват дейности за диверсифициране на икономиката на съответните райони и осигуряване на **допълнителни работни места и приходи** за рибарските общности. Някои стратегии на МИРГ съдържат само обща препратка към диверсификацията; при други партньорството вече е включило предварителни идеи за посоката, която трябва да поемат тези дейности за диверсификация; и в двата случая дефинициите за диверсификация може да варират от дейности, които се отнасят само до рибарите, до по-всеобхватни стратегии за диверсификацията на района.

Настоящото ръководство е насочено към тези МИРГ, които включват диверсификацията като една от целите на техните стратегии, както и към потенциални бенефициенти, желаещи да реализират проекти за диверсификация.

Ръководството е разделено на три основни глави:

- > в Глава 1 представяме основните въпроси, свързани с диверсификацията на рибарските райони. Това са въпроси, които много МИРГ ще задават в процеса на изготвяне или актуализиране на техните стратегии, както и при работата им с вносителите на проекти и при избора на проекти;
- > в Глава 2 представяме широк спектър от потенциални дейности за диверсификация, които могат да се включат в дадена стратегия за диверсифициране на икономическите дейности в рибарските райони. Тази глава съдържа много примери от съвременните практики за местно развитие;
- > в Глава 3 разглеждаме някои ключови аспекти, които МИРГ трябва да вземе под внимание, за да постигне успешна диверсификация в рибарския район.

Ръководството също така съдържа препратки и полезни връзки.

1. Основни въпроси за диверсификацията

1.1 Защо е необходима диверсификация в рибарските райони?

Съществуват много причини, поради които дадена рибарска общност може да пожелае да диверсифицира своята местна икономика. Основните причини за това са:

да отговори на спадащата рентабилност и намаляващата заетост в рибарския сектор;

да предотврати рисковете, свързани с прекомерната зависимост от един или малко на брой основни индустрии;

да реагира на по-общия упадък в местната икономика;

да преодолее маргинализацията на рибарския сектор в райони с икономически растеж;

да се възползва от нови възможности за интелигентен, зелен и включващ (както и „син“) растеж.

Спадаща рентабилност и заетост в рибарския сектор

През последните десетилетия европейският рибарски сектор се сблъсква със сериозни ограничения, довели до намалена рентабилност и загуба на работни места. Тези ограничения са свързани с усилията за запазване на рибните запаси, както и със загубата на пазарен дял поради вноса и повишаващата се цена на вложенията. Според данни на Европейската комисия, между 2002 г. и 2008 г. заетостта в риболовния сектор е намаляла с 31 %¹.

Отговорните лица, определящи политиките на ЕС и действащи чрез Европейския фонд за рибарство (ЕФР), са предприели стъпки за справяне с тези проблеми, но въпреки това, според повечето прогнози, броят на рибарите и жените, които могат да разчитат на препитание единствено от риболова вероятно ще продължава да намалява. Влиянието на тези промени често излиза извън рамките на рибарския сектор и засяга както семействата на рибарите, така и по-широкото общество. Това се отнася особено за райони, които са били традиционно зависими от рибарските дейности като един от основните източници на заетост и приходи.

Рискове, свързани със зависимостта от няколко основни индустрии

Зависимостта от един или два основни сектора е рискова за всяка местна икономика, защото когато ситуацията в тези сектори се влоши (което може да се случи по причини, независещи от местната общност), целият район ще бъде засегнат. По този начин, дори ако рибарският сектор е относително процъфтяващ, е важно да се осигури максимална диверсификация на местната икономика. Прекомерната зависимост от туризма или производството на хранителни продукти е също толкова рискова, колкото и зависимостта от риболова. Този принцип също трябва да се взема под внимание, когато местните оператори се опитват да насърчат външните компании да инвестират в района. Външните инвеститори могат да бъдат важен източник на капитал и работни места за местното население, но трябва да се внимава да не се създадат нови зависимости.

¹ Годишен икономически отчет за 2010 г. за европейската риболовна флота, <https://stecf.jrc.ec.europa.eu/home>

Общ упадък в местната икономика

В някои крайбрежни и вътрешни рибарски райони се регистрира общ икономически упадък, често комбиниран със застаряване или намаляване на населението. Това често са отдалечени рибарски общности, където в много села почти не са останали рибари, тъй като младите хора се преместват в градовете, за да се възползват от по-добрите възможности за образование и заетост. Резултатът може да бъде низходяща спирала в местната икономика и предоставянето на услуги. Дейности, които насърчават икономическата диверсификация, могат да помогнат за възраждането на такива общности, от което в крайна сметка ще имат полза рибарите, тъй като техните общини ще се запазят като жизнеспособни места за живот и труд.

Маргинализация на рибарския сектор

Много рибарски райони са разположени в или в непосредствена близост до центрове със силен икономически растеж (например привлекателни крайбрежни градове и туристически дестинации), но предимствата от този растеж не винаги достигат до рибарската общност. В действителност повишеният натиск върху цените на земята, конкуренцията за използването на морето и икономическата сила на развиващите се сектори като туризъм могат да доведат до маргинализирането и изолирането на рибарите. В тези случаи е важно да се използват икономическите възможности в района по начин, който да донесе ползи на рибарите и техните семейства.



Нови възможности за интелигентен, зелен и включващ (както и „син“) растеж

В крайбрежните райони живее над 40 % от населението на Европа. Тези райони представляват ясна дестинация за много от възможностите за развитие, предвидени в стратегията „Европа 2020“. Понастоящем Европейската комисия планира да насърчи нововъзникващите кластери за „син“ растеж. Езерата и вътрешните водоеми на Европа също имат неизползван потенциал за създаване на работни места и приходи за местното население. И все пак много от перспективните стратегии и програми за иновации и предприемачество в тези райони се осъществяват без участието на рибарските общности. Ос 4 предлага голяма възможност за обединяване на латентния човешки потенциал в рибарските общности с екологичните и икономическите възможности, които тези райони притежават.

Когато МИРГ преценява нуждата от и степента на диверсификация в своя район, ще трябва да си даде отговор на следните въпроси:

- > *Каква е степента на зависимост от рибарството във вашия район? Какви промени се очакват в следващите 5—10 години?*
- > *Кои сектори или части от вашия район са в икономически упадък, а кои демонстрират растеж (ако има такива)? Какви са последиците за рибарите, техните семейства и за останалото население?*
- > *Има ли общности във вашия район, които са особено засегнати от загубата на приходи от рибарството?*
- > *До каква степен местната общност е подготвена за промяната? Какво трябва да се направи в тази насока?*

1.2 Какво представлява „стратегия за диверсификация“ за рибарските райони?

В това ръководство терминът „стратегия за диверсификация“ се използва за представяне на последователен подход, предприет от МИРГ и местните участници, за подобряване на жизнения стандарт и укрепване на местните икономики чрез осигуряване на алтернативни или допълнителни източници на приходи.

Концепция за „диверсификация“

Диверсификацията в контекста на рибарския сектор може да се тълкува по много различни начини. Някои автори, говорейки за диверсификация, имат предвид например:

1. диверсификация на първични производствени дейности (например нови риболовни техники и принадлежности) — т.е. диверсификация в рамките на риболовния сектор;
2. диверсификация на дейности във веригата на генериране на стойност на рибата (често при дейности, които добавят стойност към рибни продукти: директни продажби, маркетинг...);
3. плуриактивност, при която рибарите и техните семейства продължават да получават приходи от риболова, но също така извършват допълнителни дейности, като туризъм или кетъринг;

4. по-широка диверсификация на рибарския район в сектори, които не са свързани с риболов, например социални услуги, възобновяеми енергийни източници или други нововъзникващи сектори.

В редица публикации на ФАРНЕТ, включително в един брой на списанието и в едно техническо ръководство, вече е разглеждан въпросът за добавяне на стойност към продуктите от риба и аквакултура. В това ръководство разглеждаме основно **последните два типа диверсификация, в) и г)**, т.е. дейностите, които са извън риболовния сектор. Такава диверсификация е подходяща за много типове райони и предлага на рибарите, техните семейства и други членове на рибарската общност възможност за създаване на нови източници на заетост и приходи, като същевременно осигурява услуги, които помагат на рибарските райони да се запазят като жизнеспособни места за живот, риболов и развитие на бизнес.

Таблицата по-долу илюстрира концепцията за диверсификация, използвана в това ръководство

Рибари и техните семейства	нови принадлежности, техники, видове риба и т.н.	диверсификация в рамките на риболовния сектор (а)
	нови дейности в допълнение към риболова	плуриактивност (в)
	нови дейности в замяна на риболова	диверсификация (г)
Продукти (риба)	директни продажби, къси вериги на дистрибуция, валоризация на местни продукти, дребномащабна преработка и т.н.	добавяне на стойност (б)
Район	дейности в сектори, нови за района, например туризъм, култура, услуги, морски сектор и т.н.	диверсификация (г)

Необходимост от стратегически подход

Ос 4 на ЕФР акцентира върху необходимостта от **стратегически подход**, основаващ се на специфичните характеристики на района (обикновено разглеждани в SWOT анализа). Той трябва да включва не изолирани действия, а съгласуван пакет от дейности, които се допълват взаимно при справянето с предизвикателствата пред рибарският сектор. Такава съгласуваност е необходима не само за да се гарантира, че даден проект не противодейства на друг подпомаган проект (например, когато местоположението на вятърен парк има увреждащ ефект върху ландшафта), но също така и за постигане на синергии (реализиране на няколко цели в рамките на един проект, като привличане на туристи и укрепване на местната идентичност или създаване на „зелени работни места“).

В съответствие с този подход МИРГ организира своите дейности според стратегията за развитие за нейния район. В повечето случаи това се допълва от по-подробен план за действие, показващ по какъв начин МИРГ възнамерява да реализира своите стратегически цели. В това ръководство ще използваме термина „стратегия за диверсификация“ в смисъла на всички дейности на МИРГ, които са насочени към постигане на по-голяма диверсификация на икономиката в района. Ние **не предлагаме МИРГ да разработят отделна стратегия специално за диверси-**



фикация, но техните дейности за диверсификация, трябва да бъдат добре планирани, систематични и съсредоточени върху стратегически цели. Освен това целите трябва редовно да се преразглеждат, а планът за действие да се актуализира според променящата се ситуация и нужди.

МИРГ, която прилага стратегия за диверсификация на своя район, ще трябва да си отговори на следните въпроси:

- > *Предвижда ли нашата стратегия дейности за диверсификация?*
- > *Какви видове дейности ще допринесат за най-голяма добавена стойност за рибарската общност и района?*
- > *По какъв начин различните дейности са свързани помежду си и как се допълват взаимно?*
- > *По какъв начин ще осигурим сътрудничеството на различните партньори, за да постигнем синергия в дейностите за диверсификация?*

1.3 Диверсифициране в каква посока?

Трябва да се вземе под внимание, че не всички райони ще имат един и същи потенциал за диверсификация, така че изборът на стратегия трябва да бъде обмислен много внимателно. Например, не всички райони са еднакво привлекателни от гледна точка на туристите или не разполагат с еднакво ценни природни дадености. Диверсифициране в нови дейности може също така да представлява предизвикателство по отношение на уменията и адаптивността на местните жители. Поради тези причини диверсификацията е сложен процес, който изисква комбинация от действия, за да се осигурят необходимите условия (виж Глава 3).

Традиционни или нови сектори?

Много рибарски райони решават да изградят своите стратегии за диверсификация на базата на **местни предимства**, които вече са идентифицирани от общността. Те включват природни ресурси, като ландшафт или биоразнообразие, които могат да привлекат туристи, но също така включват и нематериални ресурси, като умения и традиции, които дават възможност да се развият пазари за уникални хранителни продукти или културни събития. Този подход е подходящ за първоначалния етап на стратегията за диверсификация, тъй като определените силни страни, присъщи на района, могат да бъдат добра отправна точка за развитие на местната икономика.

Но някои рибарски райони могат да имат потенциала да излязат извън рамките на тези точно определени „местни“ дейности, като започнат работа по по-мощни проекти, свързани, например с информационни технологии, енергетика или други морски сектори. В такива случаи МИРГ не трябва да разчита само на добре известните възможности за диверсификация, а да се опитва да търси **нови възможности** – не поради факта, че те са „модерни“, а защото пазарните възможности може да са по-добри. Освен това такива икономически отрасли понякога водят до по-голяма възвръщаемост в сравнение с традиционните сектори. Очаква се, че такива нововъзникващи сектори и подкрепата за иновациите ще заемат важно място в бъдещите политики на ЕС, свързани с рибарските райони.

Осигуряване на допълняемост, избягване на безполезна подкрепа

Когато планирате вашата стратегия за диверсификация трябва да имате предвид един важен момент – проектите, подпомагани от МИРГ, трябва реално да създават **допълнителни** приходи и работни места, а не да заменят или да заемат мястото на вече съществуващи такива. Например, МИРГ може да вземе решение да подпомогне местен ресторант, който обещава да създаде пет работни места на пълен работен ден. Но ако този нов ресторант не разширява пазара реално, то е възможно той просто да се конкурира за място на съществуващия пазар с други местни ресторанти, като по този начин ще окаже негативно влияние върху техния бизнес. В този случай публичното финансиране може и да доведе до създаване на 5 нови работни места, но крайният резултат може да бъде съкращаване на също толкова работни места, ако другите ресторанти бъдат принудени да затворят или да уволнят част от служителите си.

Освен това не трябва да забравяме, че някои сектори на дейност може да имат по-голям потенциал за създаване на нови работни места, без да изместват съществуващите такива: например социалният сектор и творческата индустрия, в които вероятно има неудовлетворени потребности и чиито пазари не са толкова конкуриращи се, колкото пазарите в другите сектори. Точно обратното се отнася за сектори като туризъм и търговия на дребно.

Когато търсим проекти за диверсификация на рибарския район, е важно да избягваме финансирането на проекти, които вероятно ще бъдат реализирани и без публично финансиране – това е известно като избягване на риска от **„безполезна подкрепа“**. Финансирането по Ос 4 на дейности за диверсификация, трябва да се съсредоточи върху онези проекти, които не биха се реализирали по друг начин. Повече информация за принципите за активен избор на проекти от МИРГ можете да намерите в ръководството на ФАРНЕТ „Стъпки към успеха“.



МИРГ, която прилага стратегия за диверсификация на своя район, трябва да си даде отговор на следните въпроси:

- > *Какви са основните ресурси на нашия район, които могат да предложат възможности за диверсификация?*
- > *Достатъчно ли са проучени възможностите, предлагани от новите видове услуги и нововъзникващите сектори?*
- > *Дали нашата стратегия или критерии за избор осигуряват подкрепа за достатъчно широк кръг от икономически сектори? Как можем да подобрим това?*
- > *Как ще гарантираме, че подкрепата за някои проекти няма да създаде ефект на изместване на други икономически дейности в нашия район? Как можем да избегнем безполезната подкрепа?*

2. Какви видове диверсификация са възможни?

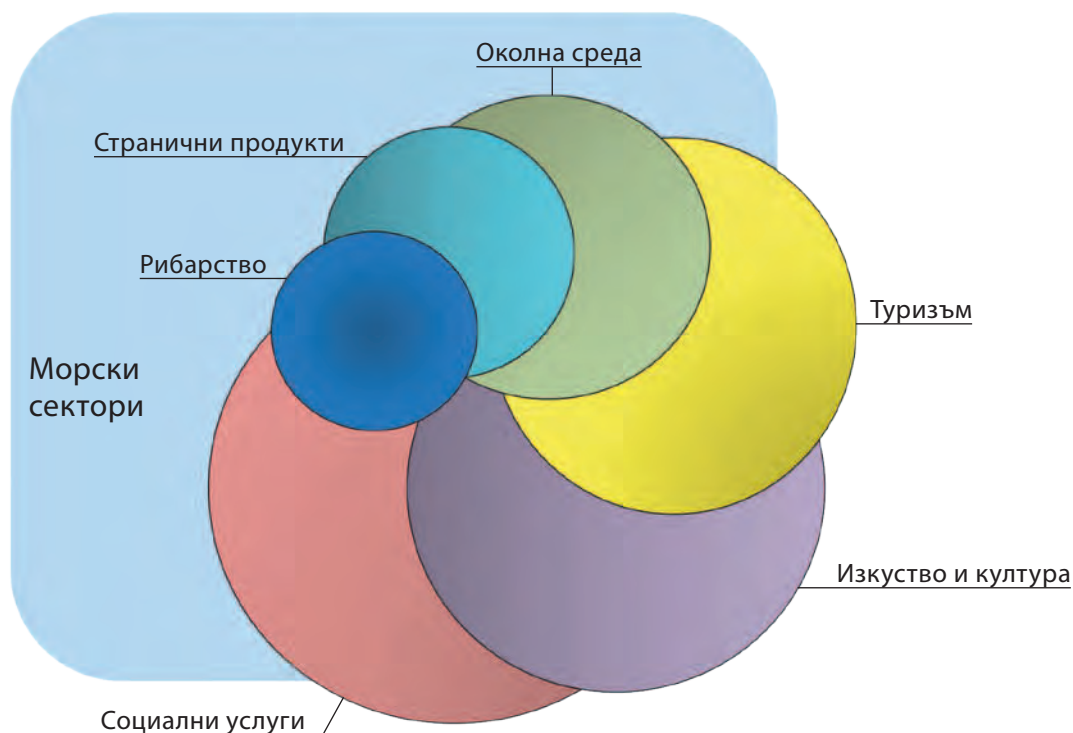
2.1 Преглед на възможностите за диверсификация

Тази глава от ръководството има за цел да посочи широк спектър от дейности, които могат да се предприемат за диверсификация на икономиката в рибарските райони. Ние не предлагаме представените примери да бъдат копирани на други места. Целта ни е да насърчим местните участници да проявят творчество в техните стратегии за диверсификация, както и да намерят решения, които да отговарят най-добре на техните нужди.

По какъв начин са подредени примерите?

Диверсификацията може да се разглежда като „спирала на развитието“ или „положителен цикъл“, който след като бъде задействан, започва да трупа нова енергия с всяко ново завъртане на спиралата.

В Ос 4 централна отправна точка на тази спирала е риболовът и тясно свързаните с него дейности. Обикновено МИРГ се опитва да надгражда над икономиката, уменията и културата на рибарския сектор, за да създаде движеща сила, която да се разпространи и сред останалите дейности в района. Можем графично да представим диапазона от възможните дейности за диверсификация, описани в глава 2, с помощта на следната спираловидна диаграма, в която сектор рибарство е в центъра и засяга в известна степен всяка от другите дейности. Диаграмата илюстрира също как в някои рибарски райони биха могли да се създадат връзки между дейностите, свързани с диверсификацията, и по-широкообхватните морски сектори.



Диапазонът от представените примери започва от дейности, които са най-тесно свързани с рибарския сектор и постепенно се разширява към дейности по-отдалечени от този сектор, но все пак приложими за рибарските райони. Примерите обхващат следното:

- а. дейности, свързани със странични продукти от риболова;
- б. възможности, свързани с околната среда и зелената икономика, включително събиране на данни и научни изследвания; опазване на природата; услуги по почистване и борба със замърсяването; и възобновяеми енергийни източници;
- в. дейности, свързани с туризъм, включващи настаняване, храна, други дейности (включително риболовен туризъм) и по-комплексни туристически пакети, като природни и културно-исторически маршрути;

- г. използване на изкуството и културата като трамплин за местно икономическо развитие;
- д. социални услуги, като например предоставяне на грижи, развлекателни услуги и придобиване на умения.

Във всеки раздел на главата ще представим някои общи положения за развитието на такъв вид дейности в рибарския район, един или няколко примера за това (не непременно финансирани по Ос 4, където броят на завършените проекти е все още сравнително малък), както и основните поуки, извлечени от реализирането на такива проекти.

2.2 Получаване на допълнителни приходи от странични продукти от риболовната дейност

Основният продукт от риболова и аквакултурата, разбира се, е рибата, предназначена за консумация от човека. Но могат да се разработят и други продукти, за да се получат допълнителни приходи от рибарството. В световен мащаб в сектора на рибарството и аквакултурата се добиват ежегодно над 140 милиона тона риба и морски продукти, от които само половината се използват за консумация от човека². Изхвърлянето на големи количества органични отпадъци, както в морето (от съпътстващия улов, изхвърления улов и първичната обработка на борда на риболовните кораби), така и на сушата, представлява риск за околната среда, който може да промени общата структура на морските местообитания и да доведе до замърсяване на сушата. Това също означава загуба на суровини, които могат да се използват като основен материал за потенциално ценни продукти.

В контекста на увеличаващия се натиск за намаляване на изхвърления улов и нежелания съпътстващ улов от риболовните флоти на ЕС (държави като Норвегия и Исландия вече са приели политика за „нулев изхвърлен улов“) и целите на ЕС за интелигентен, зелен растеж, преосмислянето на повечето процеси в рибарската индустрия става не само интелигентно, а и *необходимо* действие. МИРГ могат да играят активна роля при насърчаването на по-устойчиви практики, които оптимизират използването на рибните ресурси и предлагат нови източници на приходи за рибарските райони.

² Eurofish Magazine, октомври 2010 г.

Пирамида на добавената стойност от странични продукти от рибарството



Тази графика предлага преглед на разнообразната употреба на отпадъците от рибарството (рибешка кожа, глави, черен дроб, вътрешности, кости, черупки и т.н.), като се започне от земеделието, където те могат да се използват за производството на храна за животни или торове и се стигне до високо специализирани продукти, като например фармацевтичните продукти. Графиката показва, че създадената добавена стойност варира в зависимост от крайния продукт.

МИРГ трябва да имат предвид този набор от възможности, както и редица основни съображения, когато вземат решения по отношение на използването на рибни отпадъци:

- > Определени продукти от рибни отпадъци могат да генерират по-висока стойност в сравнение с други. Тези продукти обаче често изискват значителни експертни познания и капиталови инвестиции и могат да бъдат предмет на силна конкуренция. МИРГ трябва да се уверят, че вносителите на проекти, които планират разработването и продажбата на сложни нови продукти, притежават достатъчно компетентност и контакти за тази цел.

- > Придържането близо до първичния сектор може да представлява разумна първа стъпка, която по-добре съответства на хората, уменията и инфраструктурата на рибарския район.
- > Обработката и преработката на рибни отпадъци понякога може да бъде неприятна и замърсяваща дейност. Поради това е важно да се отдели достатъчно време, за да се осигури общественото одобрение за такива дейности. Когато се взема решение за реализиране на такъв проект, е важно да се обърне внимание на местоположението.
- > Освен че води до генериране на допълнителни приходи в рибарските общности, използването на рибни отпадъци може да намали замърсяването. Уверете се, че въздействието върху околната среда ще бъде също основен въпрос при вземането на решения.

Вземайки под внимание тези основни съображения, следват някои примери на дейности, които рибарските общности могат да обмислят, когато търсят как отпадъците в сектора могат да създадат възможност за генериране на допълнителни приходи и за диверсификация на местната икономика, като същевременно сведат до минимум въздействието на сектора върху околната среда.

Рибно брашно и храна за животни

Рибните отпадъци са богати на протеини и се използват като суровина за храна на животни от края на 19-ти век. Те също така се използват за производство на рибно брашно за аквакултури. В момента цената на рибното брашно на световните пазари е висока и разработването на ноу-хау за преработка на рибно брашно може да предостави на рибарските общности възможност за получаване на по-висока възвращаемост в сравнение с продажбата на самата суровина. Трябва да се отбележи обаче, че новите оператори вероятно ще трябва да преминат през интензивно обучение, за да могат да се конкурират по отношение на обема и качеството в тази станала вече висококонкурентна индустрия.

Торове и компост

Понастоящем западните общества отново започват да използват рибни отпадъци за тор под формата на „рибни емулсии“ и „хидролизирана риба“, които са богати на органичен азот и фосфор. Опитът от Ирландия³ показва, че рибните отпадъци могат да се използват като компост. Във времена, когато търсенето на органични продукти непрекъснато нараства, торовете и компостът с рибен произход могат да бъдат интересна алтернатива на минералните торове. Райони, богати на черупкови животни, могат да проявят интерес към проучване на възмож-

ностите за събиране на черупкови депозити от морското дъно за използването им в производството на торове. Черупките на ракообразните, останали от преработвателните линии, също могат да се смилат и използват от фермите за наторяване на посевите.

Биогорива

Държавните политики за справяне с изменението на климата и новите технологии допринасят за развитието на пазара на биодизел⁴. Същевременно адаптирането на технологиите за производство на биодизел от животински мазнини с цел използването на рибни отпадъци започва да привлича все по-голям интерес. В държави като Канада и Виетнам биодизелът от рибно масло вече е на пазара. Тази технология може да се внедри в много рибарски райони в Европа със сравнително малки инвестиции в местни преработвателни предприятия и рибни стопанства. Нетоксични и напълно биоразградими възобновяеми горива могат да се произвеждат на местно ниво, като по този начин ще се осигури нов източник на приходи и ще се намалят разходите за гориво на рибарите.

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

⁴ Biodiesel 2020: A Global Market Survey, 2-ро издание

Предприятия за преработка на рибни отпадъци в биодизел, Канада

Рибеното масло се извлича от останалите вътрешности/ отпадъци и се смесва с метанол и други продукти, като сода каустик с цел производство на гориво. Това гориво се пречиства, като му се добавя манган и след това е готово за двигател⁵. Възможностите за започване на този вид дейност ще варират в зависимост от количествата и видовете риба, която се лови и преработва във вашия район. Например рибените масла, които съдържат есенциални мастни киселини, като омега-3, може да се реализират на по-високи цени във фармацевтичната промишленост. За производството на 1 литър биодизел се използват приблизително 1 кг рибни отпадъци. Основният страничен продукт от този процес, глицеринът, може да се продава на козметичната промишленост за производството на сапуни, а остатъците могат да се използват за рибно брашно.

Според проучванията, за построяване на предприятие за производство на биодизел от рибни отпадъци ще са необходими инвестиции между 130 000 и 350 000 щатски долара⁶. Едно специално предпроектно проучване, проведено през 2007 г. от **Sustainable Community Enterprises** във Ванкувър, Канада, установява, че производствената цена за литър биодизел е 1,10 щатски долара. Системите, изследвани в това проучване, са произвеждали между 227 100 и 250 000 литра биодизел годишно при възвръщаемост между 4,2 и 7,7 години.

В своето проучване относно използването на рибни отпадъци за производство на биодизел⁷, Тони Пиколо посочва редица аспекти, които трябва да се вземат под внимание при създаване на предприятие за преработка на рибни отпадъци в биодизел:

- > Необходимо е да се намери подходящо място с лесен и опростен достъп до рибни отпадъци, за да се сведат до минимум разходите за транспорт и за да се намали нивото на въглеродни емисии на предприятието. На избраното място трябва да се направи оценка на въздействието върху околната среда, като се вземе предвид целия производствен цикъл.
- > Трябва да има голямо количество отпадъци или в близост до рибарско пристанище, или в стопанство, може и в близост до него, за филетиране на риба, преработка или отглеждане на аквакултура.
- > Лесен достъп до метанол и сода каустик, необходими за осигуряване на непрекъснато производство на биодизел.
- > Пазар за глицерин, за да се гарантират бързи приходи от производството и продажбата на страничния продукт.
- > Човешки ресурси: ръководител на проект/директор на предприятие на пълен работен ден за контролиране на производството и в зависимост от наличието на суровини и производство: 8 -10 допълнителни служители.
- > Съоръжения за съхранение на рибено масло и метанол, както и станция за съхранение или помпена станция за крайния продукт.

Рибарските пристанища могат да пожелаят да създадат кооперации, за да събират всички рибни отпадъци и да произвеждат рибено масло, рибно брашно и биодизел. Това би означавало построяване само на едно голямо предприятие вместо много малки предприятия, което ще намали разходите и ще осигури по-добри икономии от мащаба.

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

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

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

Нови хранителни продукти и диетични добавки

Повечето отпадъци, получени от преработката на риба, съдържат протеин с висока хранителна стойност, полиненаситени мастни киселини, като омега-3, както и антиоксиданти, минерали и микроелементи, които могат да бъдат много полезни за здравето. Това са вещества с висока стойност, но за използване на цялостния им потенциал често са необходими експертните познания на специалисти. Научноизследователски проекти и изграждането на сътрудничество с университети и частни компании, които притежават такова ноу-хау, могат да помогнат на рибарските общности да развият капацитета си за използване на този ресурс.

Освен това производството на алтернативни храни, съдържащи риба, би могло да се превърне в интересна търговска дейност за онези, които желаят да оптимизират използването на рибните ресурси. Например при сурими се използват до 82 % от рибата в сравнение с 28 % рандеман при рибно филе⁸. Производството на желатин от рибешки кости и кожа е друга потенциална възможност. Като хранителна съставка рибният желатин има предимството да се разтваря в студена вода и е приемлив за всички религии (за разлика от желатина, произвеждан от прасета и крави).

Козметика и фармацевтични продукти

В най-горната част на показаната по-горе пирамида за добавената стойност е илюстрирано използването

на странични продукти от риба при производството на козметика и фармацевтични продукти. Съществува търсене на „биологично активни“ вещества от рибешки глави, черен дроб, очи и т.н., някои от които намаляват признаците на стареене и се използват в продукти за грижа за кожата. Други стимулират клетъчното делене и често се използват при изследвания. Черупките на ракообразните, като скариди и омари, съдържат хитин и хитозан, за които се смята, че спомагат за регулиране на нивата на холестерола, укрепване на имунната система и ускоряване на обновяването на клетките. Партньорството с компании, специализирани в производството на хитозан може да се окаже печелившо за рибарски райони, в които големи количества ракообразни се почистват на едно място преди продажбата. От 4 500 кг черупки от скариди могат да се произведат почти 100 кг хитозан.

Препоръчително е МИРГ да проучат специфичните особености на риболова или аквакултурата в техния район преди да разглеждат възможностите за диверсификация чрез техните странични продукти. Например районите със значителен брой преработвателни съоръжения на брега обикновено имат голям потенциал за развитие на печеливши дейности, свързани с рибни отпадъци. Това е така, тъй като преработвателните линии обикновено са оборудвани за обработка на един определен вид риба и отпадъците са еднородни и съответно надеждни. Районите с крайбрежна аквакултура могат да извлекат полза от положителното въздействие върху околната среда, свързано с по-доброто управление на отпадъците – и не можем да отречем, че такива дейности могат да бъдат и печеливши.

⁸ Eurofish Magazine, октомври 2010 г.

Основни поуки

- > Страничните продукти от рибарската промишленост са богати на различни вещества, които могат да се използват по целесъобразен и печеливш начин.
- > Рибарските райони могат да очакват въвеждане на по-строг контрол върху изхвърлянето на рибни отпадъци и, следователно, трябва да обмислят по-екологосъобразни практики чрез интегриране в своите стратегии на проекти, в които се използват такива суровини, които иначе биха били изхвърлени като отпадъци.
- > Когато МИРГ разглеждат страничните продукти като възможност за диверсификация, те трябва да съобразят своите стратегии със специфичните особености на отпадъците от риболов или аквакултура в техния район.
- > Преработването на странични продукти в нови и печеливши продукти често изисква специализирани експертни познания и МИРГ трябва да проучат възможностите за подкрепящо специфично обучение и/или за изграждане на сътрудничество с компании или отделни лица със съответните експертни познания.

2.3 Околна среда и нови възможности при зелената икономика

Поради нарастващия натиск за осигуряване на **екологична устойчивост**, както и на рентабилност на рибарския сектор, интелигентните, зелени подходи ще заемат централно място в бъдещата политика на ЕС в областта на рибарството. Ос 4 дава възможност на рибарските общности да постигнат нещо повече от адаптиране, което прави риболовните им практики по-устойчиви, и да станат проактивни в създаване на устойчивост в икономическата структура и управлението на района като цяло.

Определено, прекаленото използване на някои рибни запаси се споменава редовно в контекста на въздействието на рибарския сектор върху околната среда. Но, изменението на климата и замърсяването, причинено от сухоземни и морски източници, разположени край бреговата ивица и в крайбрежни води, също подлагат на риск нашите **морски екосистеми и вътрешни водоеми** и застрашават добива в тях. МИРГ могат да играят важна роля при обединяването на различните заинтересовани страни за решаване на някои от тези проблеми. Те могат също да подпомогнат създаването на **нови икономически дейности**, които ще носят полза както за рибарската общност, така и за околната среда, в която те живеят. Ако се познават отблизо моретата и вътрешните водоеми на Европа, самият рибарски сектор може да направи ценен принос за реализирането на тези цели.

Този потенциал се признава в Синята книга за интегрирана морска политика за ЕС от 2007 г. на Европейската комисия, в която се посочва, че рибарите могат да играят роля на „**пазители на морето**“, като извършват „екологични и други услуги за общността“. Областите, които МИРГ могат да проучат, варират от събиране на данни и научни изследвания до услуги по почистване, борба с рисковете за околната среда и опазването на морето.

Освен защитата на околната среда, стратегията „Европа 2020“ има за цел да насърчи растежа на **зелената икономика**. Особено внимание се обръща на **сектора на възобновяемата енергия**, където енергията, получавана от вятър, морски вълни, приливи и отливи, се очаква да осигури най-голям принос. Тук отново с целенасочена подкрепа на МИРГ могат

да се използват знанията, опитът и ресурсната база на рибарския сектор, което ще даде допълнителна възможност за диверсификация в рамките на рибарските общности.

Съществуват редица аспекти, които МИРГ трябва да вземат под внимание, когато създават стратегия за диверсификация с насоченост към околната среда:

- > Включва ли МИРГ **съответните участници** от територията (научноизследователски институти, природозащитни групи, компании и национални паркове...) в своето партньорство или проекти, за да се възползват от съществуващите експертни знания и опит, необходими за информационното обслужване на стратегията и за вземане на определени решения, касаещи избора на екологични проекти?
- > Както при всички диверсификационни проекти, рибарите трябва да оценят вероятното въздействие върху настоящия им бизнес. Например, ако те планират да събират отпадъци в морето, какво пространство ще бъде необходимо за тази цел на кораба и по какъв начин това ще се отрази върху капацитета за съхранение на риба? Много от тези дейности изискват значителни физически усилия, а третирането на отпадъци или опасни материали може да крие определени рискове, които трябва да бъдат оценени.
- > Навлизането в сектора на възобновяеми енергийни източници изисква както експертни познания, така и капитал. Но, ако този сектор се остави на външни лица, рибарските райони може да видят как повечето потенциални ползи от местните ресурси (вятър, слънце, вълни) преминават в ръцете на външни инвеститори. МИРГ трябва внимателно да проучат средствата, рисковете и възможностите за местно и/или обществено участие в програмите, свързани с възобновяеми енергийни източници.

Тук представяме някои примери на проекти и инициативи, които проправят пътя в тези области и осигуряват уникална информация и вдъхновение за нови, свързани с околната среда възможности за диверсификация в рибарските райони.

Събиране на данни и научни изследвания

Въпреки че съществува схващане, че дейностите на научната общност противоречат на интересите на рибарския сектор, все по-ясно се осъзнава, че устойчивото управление на рибните ресурси може да се постигне единствено при по-добро сътрудничество, обмен на данни и взаимно разбирателство между учени и рибари.

Практическите познания на рибарите за морето и характерните особености и поведение на различните морски видове, могат да бъдат безценни при събиране на научни данни. Наличието и широкото разпространение на риболовни кораби в нашите морета и езера осигурява също готова инфраструктура за дейности, свързани с мониторинг и наблюдение. Това може да донесе на рибарите допълнителни приходи. Такива дейности могат да включват: наблюдение на птици и/или китообразни; проучвания на активността на рибите и на морското дъно; проучвания на интензивността на морския трафик;

почистване на морското дъно с трал; и проверка на чистотата на остатъците.

Осъзнавайки този потенциал, много научноизследователски институти понастоящем търсят партньори в рибарския сектор, с които да разработят съвместни изследователски проекти, подпомагани и по линия на Седмата рамкова програма за научни изследвания (РП7) на Европейския съюз. Учените от CEFAS (Център за научни изследвания на околната среда, рибарството и аквакултурите) в Обединеното кралство, например, работят заедно с рибари в рамките на иновативно „Партньорство между рибарство и наука“ (Fisheries Science Partnership) (вижте карето).

На местно ниво МИРГ могат също така да стимулират този тип сътрудничество между рибарите и научната общност с цел да се насърчи по-доброто екологично управление и създаването на допълнителни потоци от приходи за рибарите. Но те не трябва да забравят, че рибарите не само следва да бъдат убедени в значимостта на такива проекти, а ще се нуждаят от нови умения и експертни познания.

„Партньорство между рибарство и наука“ (Fisheries Science Partnership), Обединеното кралство

„Партньорството между рибарство и наука“ (FSP) включва сътрудничество между Националната федерация на организациите на рибарите, отделни рибари и учени от CEFAS. Това партньорство осигурява механизъм, с помощта на който учените могат да се ползват от богатите познания на рибарите, за да получат по-точна информация за състоянието на рибните запаси. На свой ред рибарите имат полза от програмата, тъй като пряко участват в планирането и подготовката на изследователски проекти, което дава възможност за диверсификация на техните дейности и получаване на допълнителни приходи.

От създаването си през 2003 г., проектът ежегодно получава финансиране от правителството в размер на около 1 млн. британски лири, които се отпускат за привличане на все повече рибари към участие в научни изследвания. По-специално FSP извършва проучвания, които:

- > осигуряват информация за търговски риболов на ключови запаси;
- > решават проблеми на рибарите, свързани с научните оценки, или за запасите, които понастоящем не са оценени;
- > проучват иновационни научни методи или по-селективни/ екологосъобразни методи за риболов;
- > подпомагат дейността на регионалните консултативни съвети.

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

Значението на подкрепата за конструктивни взаимоотношения между рибари и учени не трябва да се подценява, особено в светлината на **прекалено различните условия на работа и езика на рибарите и учениците**. В Марен Олерон, Франция, на подпомагането на по-добрата комуникация между рибарската и научната общност се отдава толкова голямо значение, че за целта е създадено **работно място на пълен работен ден**. Финансирането е осигурено частично от местната рибарска група, за да бъде тя връзка между двете общности. Служителят на тази позиция ще играе ключова роля при представяне на научния материал пред рибарската общност, и от друга страна ще представлява рибарите в много-секторния управителен съвет на новия морски резерват, който се създава на тяхната територия. *Допълнителна информация* за този проект може да се намери на интернет страницата на ФАРНЕТ.

Опазване на околната среда

Опазването на рибните запаси и морските местообитания е предпоставка за устойчивото развитие на рибните и останалите морски ресурси. Рибарите трябва да играят ключова роля в този процес, а ако опазването понякога означава ограничения върху улова на определени видове или върху използването на определено оборудване, то също така може да осигури алтернативни приходи или бизнес възможности за рибарите. Устойчивото управление на рибните ресурси може също да подпомогне друга икономическа дейност в района, като осигури по-големи ползи за местната икономика.

В рамките на управляваната от правителството схема „*Contrat Bleu*“ във Франция (вижте по-долу), рибарите също са активно ангажирани в дейности, които допринасят за опазването на околната среда. Това включва наблюдение на водите в определени защитени райони, в частност за нефтени петна или нежелани хищници, както и събиране на данни и участие в научна работа. В някои случаи риболовните кораби могат също да приемат на борда природозащитници, както за извършване на наблюдения, така и за извършване на действия за опазване на околната среда.

„Сини договори“, Франция

Схемата „*Contrats Bleus*“ („Сини договори“) е стартирана от френското правителство през 2008 г. въз основа на концепцията за агроекологичните мерки на Общата селскостопанска политика (ОСП) с цел насърчаване на по-устойчив и отговорен подход към риболова. В рамките на „*Contrat Bleu*“ риболовните кораби, които изберат да участват в схемата, получават компенсация за предприемане на определени мерки, които допринасят за по-устойчив риболов или за опазване на морската среда. Мерките, включени в „сините договори“, са обособени в три категории:

- > Партньорства между рибари и учени в области като: събиране на данни, наблюдение на защитени райони, записване на океанографски данни, участие в научни мисии;
- > Прилагане на по-устойчиви риболовни практики, намаляване на изхвърления или съпътстващия улов, намаляване на общото количество улов;
- > Опазване на околната среда, като дейности, свързани с почистване. Тази мярка има за цел да ограничи непрякото въздействие на риболова върху морската среда.

Риболов в река Търсо, Шотландия



В Северна Шотландия, мениджърите на река Търсо са разработили интегрирана инициатива, като са инвестирали и свързали доброто управление на ресурсите от натурална атлантическа съомга и нейното местобитание с въдичарството и туризма.

От дълги години в устието на реката е функционирала крайбрежна станция, в която са се улавяли с мрежи между 2 000 и 5 000 риби без никакъв подбор. Въпреки че тази риба е представлявала стока с гарантирана реализация за собствениците на станцията, уловите в реката са намалели, което е довело до намаляване на

привлекателността на района за въдичарство. Хотелът на брега на реката, който е обслужвал рибарите, е бил изправен пред фалит поради ниския оборот и липса на инвестиции. Накрая правата за риболов и хотелът са били обявени за продан.

Новите собственици осъзнават по-високата потенциална стойност на риболова с въдица и прилагат дългосрочна инвестиционна стратегия. Крайбрежните мрежи са премахнати, което увеличава количеството риба, навлизаща в реката. Хотелът също е купен и изцяло реновиран. Речните съоръжения за въдичарите са подобрени, а качеството на речния хабитат и на околностите също са съществено подобрени. Служителят, който преди това е работил в риболовната станция, е преместен до реката и са назначени трима млади водачи на пълен работен ден. Работните места в хотела също се увеличават от 12 на 20, а условията на труд се подобряват.

Средното количество съомга, уловено с въдица от рибарите за всяка от петте години преди инвестицията, е било 654, което контрастира значително на средното количество от 1 686 съомги, уловени през петте години след промяната. Въпреки това увеличение на количеството риба, уловено с въдица, нетното количество убита риба намалява значително, тъй като по-голямата част от уловената риба се връща в реката, за да хвърли хайвера си. Броят на въдичарите, които наемат риболовни места се увеличават драстично. Сега реката и хотелът са привлекателни за посетители, а следователно и за инвестиции. Заетостта на хотела и приходите са се увеличили значително, а прекалено голямата сграда на хотела е преобразувана, за да осигурява висококачествени условия за настаняване.

www.thursoriver.co.uk и www.ulbsterarmshotel.co.uk

Услуги по почистване и борба със замърсяването

Отпадъците в морето, включително отпадъци от рибарския сектор, представляват сериозна заплаха за околната среда и за икономическите дейности на самия сектор. Например изгубените или изоставените мрежи („мрежи-призраци“) улавят риба, птици и морски бозайници от много години, като по този начин допринасят за намаляването на рибните запаси и за влошаването на морската среда. Намаленият или изгубен улов вследствие на отпадъци в риболовните принадлежности, или загубата на време за риболов поради ремонт/ почистване също влияе върху рентабилността на риболовните предприятия.

Следователно рибарите имат две разумни причини да проявят интерес към бизнеса с отпадъци: първо, за да подобрят производителността на своите рибарски предприятия и второ, за да се възползват от големия брой бизнес възможности, които се създават около събирането и управлението на отпадъците. Вече съществуват много примери за инициативи, които включват професионални рибари в оползотворяването на отпадъци.

Ловене на отпадъци, Швеция



по събиране на отпадъци. Отпадъците, събирани при извършване на обичайните риболовни дейности, ще се складират на борда на корабите. С някои кораби ще бъдат сключени и договори за участие в „кампании за изтегляне на мрежи-призраци“, насочени към локализиране и изваждане на мрежи, които са изгубени или изоставени в морето. А на сушата, проектът ще организира пунктове, в които отпадъците ще могат да се депонират и да се интегрират в местни планове за рециклиране.

Предложено е проектът да бъде ръководен от и да се ползва от опита на „KIMO International“ – организация, представляваща над 100 крайбрежни общини в Белгия, Обединеното кралство, Норвегия, Швеция, Дания, Германия, Фарьорските острови, Холандия, Република Ирландия, а от 2007 г. и седемнадесет общини в Швеция, Полша, Латвия, Литва и Естония. „KIMO“ вече е поставила началото на инициативата „Ловене на отпадъци“ в Северно море.

www.kimointernational.org/FishingforLitter.aspx

Осъзнавайки възможността за диверсификация и потенциалните ползи за околната среда, *Южно-балтийската и Готландската рибарски групи* в Швеция се обединяват в съвместен проект, насочен към ловене на морски отпадъци и „мрежи-призраци“.

В рибарските райони на тези групи ще бъдат сключени договори с риболовни кораби за извършване на дейностите

Във Франция рибарите, участващи в схемата „*Contrat Bleu*“, могат да получат компенсации за събиране на отпадъци в морето. Например в областта Бретан 49 рибарски кораби са се регистрирали за участие в тази схема през 2009 г., за което са подписали договори с продължение до три години. Компенсацията варира от фиксирана стойност в размер на 900 евро годишно за предоставяне на данни за техния улов до 10 % от всекидневния оборот на корабите за дейности по почистване, или партниране в научни изследвания.

Според информацията от 2010 г. събирането на отпадъци в морето е най-популярната мярка на „*Contrat Bleu*“ сред рибарите и мидените фермери: понастоящем над 86 % от рибарите и 43 % от мидените фермери участват в схемата за събиране на отпадъци в морето.

Опитът от морските катастрофи, като нефтеният разлив на танкера „Престиж“ през 2002 г., очертава потенциалните екологични и икономически разходи, свързани със замърсяването на морето и другите екологични рискове. Във връзка с този и редица други инциденти, повечето морски държави в Европа са въвели механизми за ответна реакция, които са предназначени за незабавно мобилизиране на наличните ресурси. И в този случай предизвикателството, свързано с опазването на нашите морета и океани, може също така да предостави възможности за диверсификация за рибарския сектор.

Чистене на нефт, Франция

Бившият рибар на аншоа от региона Венде, Франция, Тиери Томазо, предлага доброволно да използва кораба си, за да помогне при почистването на нефтения разлив от танкера „Ерика“ през 1999 г. Френските военноморски сили му предоставят мрежи, които се оказват не особено ефективни. След края на кризата той се заема със създаването на алтернативно решение и след три години разработки се появява противозамърсителната мрежа с трал THOMSEA.

Първата възможност за изпробване на новата мрежа се появява по време на нефтения разлив на танкера „Престиж“, където тя демонстрира толкова впечатляващи резултати, че френските военноморски сили взимат решение да изкупят всички налични мрежи. Насърчен от този успешен опит, през 2006 г. г-н Томазо решава да се откаже от риболова и да посвети цялото си време на новия бизнес. От този момент бизнесът му се развива бързо и през 2009 г. постига оборот от 1 милион евро.

В момента в компанията THOMSEA са наети четирима души. Дейностите на компанията включват производство и продажба на мрежи, както и осигуряване на обучение за използването им.

www.thomsea.fr

Но борбата с екологичните рискове от по-малък мащаб е също толкова важна и може да създаде нови или допълнителни дейности за рибарите. **Качеството на водата** е от изключително значение за рибарството и рибните стопанства, а също така представлява необходимо условие за всеки район, който възнамерява да използва водите си за туризъм. Освен това Рамковата директива за водите на ЕС (2000 г.)⁹ изисква всички води в ЕС да придобият „добро екологично състояние“ до 2015 г., докато Рамковата директива за морска стратегия (2008 г.)¹⁰ изисква от държавите-членки да приложат мерки „за постигане на добро състояние на околната среда в морските води на ЕС до 2020 г. и да опазят ресурсите, от които зависи морската икономика и социалните дейности“.

Това създава както отговорности, така и потенциални възможности за рибарските райони. Тези възможности са свързани с високата природна стойност на повечето крайбрежни райони, както и на вътрешните рибарски райони с езера, реки и изкуствени рибовъдни басейни, които могат да бъдат важен източник на биоразнообразие или уникален ландшафт. Проектите, свързани с качеството на водата и нейното опазване, могат също така да имат полза от синергия с местни инициативни групи по ЛИДЕР и други участници на тази територия. Например обединяването на фермери, рибари и други оператори, чиито дейности имат въздействие върху качеството на водата, може да стимулира по-устойчиви практики и по-устойчив бизнес, както и да създаде нови работни места в сферата на мониторинга и събирането на данни. Такъв е случаят например в Южен Бретан (Франция), където асоциацията CAP 2000 е ангажирана със създаване на групи от местни заинтересовани страни, за да даде възможност за идентифициране и намаляване на източниците на замърсяване на водата, които оказват влияние върху местните райони за производство на черупкови животни. Местната рибарска група (*Peu d'Oré*) също взима участие. За повече информация: assocap2000@wanadoo.fr

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

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

Възобновяеми енергийни източници

Защитата на околната среда представлява нещо повече от опазване и управление на отпадъци. Обществото и икономиката са силно зависими от използването на природните ресурси и поради тази причина преминаването към по-устойчиви форми на производство и консумация понастоящем заемат централно място в дългосрочната европейска стратегия за интелигентна, зелена и включваща икономика.

Основен стълб на тази стратегия е разработването на възобновяеми енергийни източници. Понастоящем вятърната енергия, добивана в открито море, представлява един от най-конкурентоспособните възобновяеми енергийни източници. Енергията, получена от морски вълни, приливи и отливи, също започва да привлича интереса на инвеститорите. Но бързото разрастване на сектора за получаване на възобновяема енергия в открито море също така увеличава потенциала за конфликти с рибарската индустрия, тъй като традиционните риболовни райони понякога се изместват.

И все пак рибарите разполагат с много предимства (кораби, достъп до пристанища и вода, способност за работа с тежки машини при силен вятър и силно вълнение, познания, свързани с водите и морското дъно...), които могат да им дадат възможност да генерират финансови постъпления, както и по-голямо влияние при разработването на енергийни паркове в открито море. Рибарските групи трябва да предприемат действия, за да гарантират, че рибарите няма да се превърнат в жертви на разработването на възобновяеми енергийни източници в открито море, а вместо това ще се възползват от новите възможности, които предлага този бързоразвиващ се сектор.



Съществуват много случаи, в които рибарите получават допълнителни приходи, като предоставят услуги на енергийните паркове в открито море. Те могат да включват: предоставяне на плавателни съдове, транспорт, охранителни кораби, логистична помощ, проучвания и поддръжка в открито море. Например, NFFO Services Ltd, търговското подразделение на Националната федерация на организациите на рибарите (NFFO), която е представителен орган на рибарите от Англия, Уелс и Северна Ирландия, предоставя услуги на морските сектори, в това число на сектора за възобновяема енергия. По този начин рибарите не само получават допълнителни приходи, но и потенциалът за конфликт между рибарския сектор и разработването на парковете в открито море е сведен до минимум. В зависимост от наличието на енергиен сектор в открито море в района и от организацията на рибарския сектор, МИРГ могат да помогнат на отделни риболовни дружества да навлязат на този пазар или да насърчат по-тясното сътрудничество между отделните рибари, за да се предоставят тези услуги – като в този случай влиянието на сектора върху взетите решения вероятно ще бъде по-силно.

Но, освен при обслужването на съоръжения в открито море за трети страни, местните общности и самите рибари могат понякога да поемат водеща роля при разработването на нови източници на приходи от възобновяеми енергийни източници в района. Това прави и рибарският сектор в Ню Джърси, САЩ, който с участието на местната общност е създал вятърен парк в открито море, чиито 8 турбини се очаква да генерират 3 000 мегавата годишно до 2020 г. Освен приходите и зелените работни места, които ще създаде предприятието, вятърният парк ще осигурява електрозахранване за около 6 000 домакинства. Подобни примери все още са рядкост, но доказват, че при съвместна работа с партньори, притежаващи съответните умения и знания (в този случай – инженери, експерти в областта на възобновяемите енергийни източници и строителството, финансисти, научноизследователски организации, разработчици на интернет страници и т.н.), рибарите и техните общности могат да извлекат значителна полза от новите възможности в зелената икономика.

Допълнителна информация: www.fishermensenergy.com

Европейският пример по-долу показва по какъв начин местната общност може да има полза от инвестиране във възобновяемите енергийни източници, и въпреки че рибарите не са водещите в този сектор, те също могат да спечелят от подобни инициативи.

Производство на възобновяема енергия на остров Пелворм, Германия

През 1990 г. местната общност на фризийския остров Пелворм е изправена пред перспективата от строги ограничения за техните селскостопански, риболовни и туристически дейности на острова след обявяването му за национален парк. В отговор на това, местни лидери създават асоциацията Oekologisch Wirtschaften (за екологична икономика) за търсене на нови бизнес възможности, свързани с производство на възобновяема енергия, биологично земеделие, директен маркетинг, екологичен туризъм и опазване на природата. Тяхната основна цел е да се намали отливът на добавена стойност от острова, но също и да се гарантира вземането под внимание на различните интереси и гледни точки при развитието на района.

За тази инициатива 50 местни жители дават лични средства за създаването на вятърен парк, състоящ се от осем турбини. Това гарантира, че финансовите ползи няма да отидат в ръцете на външни инвеститори, а ще останат в общността. Вятърният парк не е много голям и е разположен в една част от острова, за да се избегне вредата за туристическия потенциал. За подпомагане на инициативата са отпуснати средства от ЕС (по програмата ALTENER). В момента вятърният парк работи успешно и осигурява на острова пълна енергийна независимост, като същевременно продава излишното електричество на континенталната електроразпределителна мрежа. Освен това новото предприятие внася в местната община около 60 000 евро годишно под формата на данъци. С оглед на бъдещото развитие е разработен план за комбиниране на различни видове енергия, а освен това се провежда обсъждане сред по-широката общественост за съхранението на енергията и комбинираното производство на топлинна и електрическа енергия.

Дейността на местната асоциация помага за посредничеството при неизбежните конфликти между различните местни участници: община, фермери, туроператори, природозащитници и т.н. Тя също така допринася за създаване на оптимистична нагласа сред общността и за поява на нови бизнес възможности, като например отдаване на велосипеди под наем, което осигурява две нови работни места на пълен работен ден, както и за развиване на други нови дейности. Преди тази инициатива, на острова е имало само трима рибари; в момента те са девет, като все повече млади хора проявяват интерес към тази професия, тъй като надеждата за бъдещето се е възвърнала в общността.

www.pellworm.de

Следващото ръководство на ФАРНЕТ ще бъде посветено специално на ефективното използване и управление на природните ресурси и ще включва по-задълбочено разглеждане на някои въпроси,

споменати в този и други раздели, в това число важната концепция, свързана с морските паркове, в управлението на които рибарите ще взимат все по-голямо участие.

Основни поуки

- > Секторите, свързани с околната среда и възобновяемата енергия, са в растеж. В тях е възможно да се появят допълнителни възможности в бъдеще („Ловене на отпадъци“, вятърният парк в Пелворм).
- > Рибарите имат знания, умения и опит, които могат да бъдат приложени в тези сектори, където съществуват възможности за диверсификация.
- > В краткосрочен план ползите няма винаги да бъдат икономически, но участието в дейности, свързани с околната среда, може да спомогне за укрепване на имиджа на местните общности и за осигуряване на тяхното присъствие в процеса на вземане на решения относно инвестициите, които е вероятно да окажат влияние върху тях.
- > Сътрудничеството между рибари и изследователи води до взаимни ползи, но това изисква двете страни да положат съзнателно усилие за изграждане на доверие и общо разбиране на целите („Партньорство между рибарство и наука“ (FSP), „Contrats Bleus“).
- > Мобилизирането на местната общност около обща концепция за развитие може да донесе косвени ползи за рибарите, дори ако тази концепция не е пряко свързана със сектор рибарство. (Пелворм).

2.4 Туризъм

Туризмът е една от първите идеи, които могат да ви дойдат на ум, когато обмисляте възможности за диверсификация на местната икономика в рибарските райони. И наистина, рибарските райони обикновено разполагат с многобройни природни и културни активи (морета, езера, гори, пристанища и рибарски селища) и предлагат разнообразни дейности, които могат да привличат туристи.

Определено, туристическите дейности предлагат огромен потенциал за **създаване на работни места**, не само пряко (например в хотели), но и косвено, във връзка с продуктите и услугите, от които ще се нуждаят туристите. Изчислено е, че едно работно място в сферата на настаняването може да създаде 3-4 работни места в спомагателните сектори. Нещо повече, туризмът е **развиваща се индустрия** – дори след кризата ръстът в сектора за 2011 г. ще достигне 4,5 % и създадени 3 милиона нови работни места в световен мащаб. В ЕС туризмът осигурява пряко 9,7

милиона работни места (включително значителен дял от работните места за млади хора). Това представлява 5,2 % от общата работна сила. Ако бъдат включени всички свързани сектори, то туризмът осигурява 12 % от работните места и 10 % от БВП в ЕС.

Въпреки това, МИРГ трябва да проучат задълбочено своите местни ресурси, за да гарантират, че подпомаганите от тях проекти ще донесат ползи на местната рибарска общност. Много рибарски райони вече са популярни туристически дестинации, но е възможно ползите от тази дейност да не достигат до рибарските общности. Други райони могат да бъдат отдалечени или просто да не попадат в обичайните туристически маршрути. В такива случаи Ос 4 може да помогне с комуникационни и рекламни дейности, както и чрез подпомагане на конкретни проекти за подобряване на туристическите услуги в района.

Безспорен е фактът, че туризмът представлява огромен потенциал за рибарските райони, но съществуват определени съображения, които рибарските групи трябва да вземат под внимание, когато оценяват своите възможности за развитие на туризъм:

1. Туристите имат различни нужди (някъде да спят, нещо да ядат, нещо да правят и подходяща транспортна инфраструктура) и един изолиран проект (например само хотел или само ресторант), независимо колко е добър, е малко вероятно да бъде успешен, ако районът не задоволява този диапазон от потребности. Успешните туристически продукти са винаги внимателно комбинирани пакети от активи, стоки и услуги. Следователно рибарската група трябва да привлече **различни заинтересовани страни** за създаването на **съгласувана стратегия**, за да се осигури разработването на различните елементи от комплексното туристическо предлагане.
2. Местните общности често забравят, че не е достатъчно да имат добра оферта – те трябва да имат оферта, която е **по-добра или по-различна от офертата на другите**, като вземат под внимание цената, достъпността и качеството. Защото съществува огромна конкуренция в туризма, в това число и с другите рибарски райони! Това означава, че от една страна трябва да се осигури приемлив стандарт на услугите, а от друга страна, че местните участници трябва да търсят начини да направят своя район по-различен от другите. Свързването с местни продукти (храна, занаяти и т.н.) е добър начин за открояване на вашия район и за привличане на туристи;
3. Туристите искат да видят нещо повече от красива природа и хубаво време. Те неизбежно ще влязат в контакт с местните хора, а тези **хора трябва да притежават знания и умения** за общуване с туристите (познаване на района, гостоприемство, основно владение на чужди езици и т.н.). Ако искаме да осигурим допълнителни приходи на рибарите, например в качеството им на екскурзоводи, те трябва да притежават тези умения;

4. **Информацията и рекламата** са изключително важни. МИРГ (вероятно със съвет от специалист) трябва да се увери, че правилното послание е адресирано към правилната целева група. Туристите трябва да знаят какво да очакват, когато посетят района, независимо дали се отнася за качеството на ресторантите или стандартът при настаняването, в това число в частни домове на фермери или рибари, или местните услуги и заобикалящата среда. В тази връзка прилагането на утвърдени стандарти е полезно средство. Освен това МИРГ трябва да намерят баланс между насърчаване на повишаването на качеството и количеството на предлагането и насърчаване на търсенето, за да избегнат проблеми, свързани със свръхкапацитет или неизпълнени очаквания.
5. Туристическата индустрия в някои части на Европа има изключително **сезонен характер**. От една страна, трябва да се положат усилия за удължаване на сезона (например чрез организиране на фестивали и други събития или чрез насърчаване на посещения на бизнесмени или ученици извън активния сезон), а от друга страна инвестицията трябва да се планира по начин, който да дава възможност за редуциране на разходите за поддръжка или заетост през ниския сезон;
6. Когато се опитвате да привлечете туристи, винаги вземайте под внимание **„допустимото натоварване“** за вашия регион; масовият туризъм може да причини вреда на околната среда и да прогони някои от най-важните туристи, поради това за запазването на устойчивостта на туризма е необходим местен консенсус и активно участие на общността.

По-долу ви представяме някои ключови области, в които МИРГ могат да подпомагат развитието на туризма на тяхната територия:

Настаняване

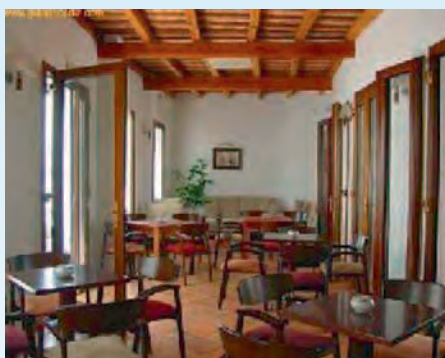
Както споменахме по-рано, настаняването има значителен потенциал за създаване на работни места, а наличието на подходящи места за настаняване е един от най-важните фактори, на които туристите обръщат внимание, когато избират своята дестинация. По този начин хотелите, къмпингите или заведенията с легло и закуска създават условия и за други услуги (храна, забавления, култура), които рибарският район може да предложи.

Когато решават кои видове настаняване ще донесат полза за територията, МИРГ трябва да видят какво е текущото предлагане и използване (т.е. коефициента на заетост) в района и да си изяснят къде допълнителни или подобрени места за настаняване биха направили района по-конкурентоспособен. Също така не трябва да се забравя ролята, която рибарите

и техните семейства могат да играят при осигуряване на традиционно гостоприемство, тъй като това може да се окаже ефективен начин за отличаване на района и капитализиране на неговото риболовно наследство (направете справка с „*iititurismo*“ на стр. 32).

При всички случаи качеството и видът на настаняването трябва да отговарят на атракциите, предлагани от района. Това трябва да се вземе под внимание при разработването на стратегията на МИРГ и критериите за избор на проекти. Целевата група на заведенията (например млади семейства, плажуващи двойки, активно спортуващи на открито, пенсионери) ще окаже влияние върху целия проект, от типа строителство или реновиране, които трябва да се извършат (вида необходим достъп, вида на подовите настилки, размера на стаите, плувния басейн и т.н.) до предлаганите храни и стратегията за комуникация и маркетинг.

Хотел „Almadraba de Conil“, Андалусия, Испания



които са съществували по-рано.

Този семеен хотел в историческия център на Конил предлага пример за това как рибарският район може да извлече полза, когато местното население играе активна роля в разработване на предлагането на настаняване на територията. В този случай сграда-паметник на културата е реновирана, рибарското наследство на града е съхранено, създадени са шест нови работни места и поръчки за други местни предприятия. Освен това хотелът отговаря на силното търсене на туристическо настаняване в района, като предлага по-индивидуализирани възможности в сравнение с повечето големи хотели,

Конил е крайбрежно градче, чието население се увеличава през летните месеци от 10 000 на 100 000 души. Но за да се преодолее сезонният характер на туризма, успешният хотел трябва да предложи нещо повече от достъп до слънце и море. Хотел „Almadraba de Conil“, малък хотел със 17 стаи, е направил точно това и може да се похвали със заетост от 80—90% в продължение на 10 месеца от годината, благодарение на своя отличителен характер и проявено внимание към нуждите на клиентите.

Историята на Конил е тясно свързана с риболова, в основата на който лежи „*almadraba*“, практика, датираща от финикийски времена, за ловене на риба-тон в специално разположени мрежи край бреговата ивица. Градът се е разраснал благодарение на риболова, а собствениците на хотела имат огромното желание да използват и усъвършенстват тази идентичност, поради което наричат хотела „Hotel Almadraba de Conil“. Тази тема е вплетена в дизайна и облика на хотела, в който всяка стая има определено име, свързано с „*almadraba*“, и специална картина, илюстрираща името. Собствениците събират стари снимки, мрежи и кукички от местните хора и ги излагат в хотела.





Проектирането и създаването на хотел от занемарена семейна къща отнема на Антонио Бренес и съпругата му г-жа Долорес Каро (Лола) две години. Докато Антонио се занимава с проекта вечер и през почивните дни, то Лола напуска работа, за да посвети цялото си време на хотела. Четири години след отварянето през 2003 г., хотелът е станал жизнеспособно, печелившо предприятие, в което и Антонио започва да работи на пълен работен ден.

Предизвикателства:

- > Липса на опит в туризма и хотелиерството.
- > Намиране на местен персонал с ползване на английски и немски език.
- > Непредвидени разходи, дължащи се на структурни дефекти в сградата, както и необходимост от допълнително двойно остъкляване поради сравнително високите нива на шум в центъра на града.
- > Първоначалното нежелание на туроператорите да рекламират толкова малък хотел.

Препоръки:

- > Важно е да се извърши подробно проучване на по-ранен етап, за да могат да се вземат информирани решения. Например, туроператорите не биха рекламирали хотели с категория под 3 звезди. Важно е да знаете това преди да изберете вашата целева група.
- > Изградете стабилни взаимоотношения с други хотели в града. Другите хотели обикновено няма да приветстват допълнителната конкуренция в града, но новите хотели могат да научат много от по-опитните оператори – както и да получат клиенти от партньорите, ако отделят от енергията си за поддържане на добри взаимоотношения.
- > Бъдете готови (и информирани!) да разкажете на гостите за историята и традициите на града. Отделете време за разговор с клиентите и лично се запознайте с тях.
- > Насърчавайте гостите да препоръчват вашия хотел.
- > Пригответе се да посветите себе си и **много време** на проекта! През първите години работата може да бъде изключително тежка, като 16-часовият работен ден е бил нещо обичайно за Лола и Антонио. Тяхната отдаденост обаче им се отплаща и в момента хотелът издържа петчленното им семейство и дава работа на 6 души персонал на пълен работен ден.

Разходи: 1 000 000 евро, безвъзмездна финансова помощ по „Лидер+“: 203 000 евро (20,3 %)

Забележка: Първоначално, разходите по проекта са оценени на 700 000 евро, а безвъзмездното финансиране по програма „Лидер“ покрива 27 % от тези разходи. Но, поради непредвидени разходи, свързани със строителство, реалните разходи се оказват значително по-високи.

Електронен адрес за контакт: lola@hotelalmadrabaconil.com / reserva@hotelalmadrabaconil.com

Хранене

Местните общности често се фокусират върху това туристите да останат в техния район (т.е. осигуряват „някъде да се спи“ и „нещо да се прави“), но забравят, че храната също така може да бъде голяма притегателна сила. Много туристи харесват храни и напитки, които са свързани със специфичните характерни особености на района. Понякога те са готови да пропътуват много километри, за да опитат **местен специалитет**, а когато им се предложи нещо наистина интересно, е много вероятно да споделят това със свои приятели и роднини. По този начин местните партньорства могат да създадат допълнителни приходи за техния район чрез популяризиране и маркетинг на местните традиционни кулинарни специалитети.

Естествено е в рибарските райони да има много проекти, свързани с уловената на място риба, която може да се продава директно на клиентите в пресен или обработен вид. Примери за такива дейности са споменати в нашето предишно ръководство *Добавяне на стойност към продукти от риболов и аквакултура*. Но рибарският район може да потърси и други видове храни и напитки, които биха могли да повишат общата привлекателност за туристите. Подходът, който обсъждаме тук, понякога се нарича Местни хранителни системи¹¹, което включва не само храните, произведени на местно ниво, но и **близките взаимоотношения между производители и потребители**. Местните хранителни системи могат да включват продукти с риба или риба, които могат да се доставят чрез канали за дистрибуция, като:

- > директни продажби (направо от лодката или рибното стопанство);
- > пазари на открито, като селскостопански пазари, управлявани от местни производители или търговци;
- > редовни събития, като местни кулинарни фестивали;
- > схеми за доставка в кутии, организирани от един производител или от група производители, с помощта на които потребителите получават редовни доставки от местно произведени храни;

- > специализирани магазини и ресторанти, предлагащи местни специалитети (те също могат да се съсредоточат върху определени видове храни, например биологичните храни).

Важното е да се осигури, че актуалната информация за източниците на прясна риба и други продукти ще достига до туристите и потенциалните посетители.

Ресторантите, в които се сервират качествени местни специалитети, могат да направят района значително по-привлекателен, както и да бъдат чудесна бизнес възможност сами по себе си. В действителност отварянето на ресторант може да предложи добра възможност за добавяне на стойност към местната риба и към гамата от други местни продукти, като ще спомогне и за създаването на работни места за местната общност. МИРГ трябва да осъзнаят, че сектор хранене може да бъде изключително конкурентен, а преди разработването на такъв тип проект трябва да се направи сериозно проучване. Новите ресторанти, подпомагани по Ос 4, трябва да решават недостиг в предлагането (например в случая с Корсика и Тенерифе, посочен по-долу) или трябва да предлагат нещо различно, вероятно свързано със стандарта за качество (например „Captain’s Galley“ по-долу).

Такива ресторанти могат да спечелят добра репутация, тъй като предлагат прясно уловена риба и тясна връзка с местните рибари. Ресторантите трябва да бъдат насърчени да предлагат и рекламират своите местни специалитети. В действителност ефективната комуникационна стратегия, свързана с качествата на местната кухня, може да подобри имиджа и на храната и на района.

Подробно представяне на холандския ресторант „De Boet“ („Хангарът“), подпомогнат по линия на Ос 4, можете да откриете на интернет страницата на мрежата ФАРНЕТ.

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

Местни ресторанти в Тенерифе и Корсика

В малкото рибарско селце Тахао в южната част на Тенерифе не е имало никакъв ресторант до 1980 г. Тогава съпругата на един от рибарите започва да приготвя рибни ястия и да ги продава на туристите и местните работници. Приходът от тази дейност ѝ позволява да купи земя и да открие ресторант. В началото, в ресторанта работят жени от селото и членовете на семейството, които идват да помагат в най-натоварените часове. Впоследствие някои от тези жени решават да отворят собствени ресторанти, а в момента местната общност може да се похвали с 8 ресторанта, управлявани предимно от семейства на рибари, които добавят стойност към рибата, която те и техните съседи улавят.

Рибарското пристанище Сентури в Корсика е известно със своите омари. Там отварят врати няколко семейни ресторанта, които предлагат местни морски продукти, за да допълват своите приходи от риболова. Тези ресторанти се управляват предимно от съпруги на рибари, докато техните съпрузи са в морето. По време на туристическия сезон те също създават редица допълнителни работни места. След възвръщане на първоначалната инвестиция тези предприятия често могат да се превърнат в основен източник на семейни приходи.

„Captain’s Galley“ („Кухнята на капитана“), Шотландия



На шотландския търговец на риба Джим Кауи му омръзва да гледа как висококачествени, но по-слабо познати видове риба не се използват пълноценно, изхвърлят се или се изнасят от района. Той се преквалифицира в готвач, а през 2002 г. заедно със съпругата си Мери отваря рибен ресторант в Скрабстър, на северното крайбрежие на Шотландия. Ресторантът се помещава в бивш склад за лед, разположен в пристанищната зона.

Политиката на Кауи е да сервира храна от планинската част на Шотландия с най-високо качество: прясна, местна и според сезона. Менюто се определя всекидневно, след като Джим проучи какво се продава директно от лодките или на рибния пазар. То се допълва от зеленчуците, салатите и подправките, които Мери отглежда в собствената си градина.

„Captain’s Galley“ спазва стриктните екологични стандарти, като цялата му продукция се улавя в радиус от 50 мили от ресторанта, използват се само незастрашени видове риба, уловени в райони с устойчиви запаси, и то само в разрешенния сезон. Джим високо цени стабилните връзки с рибарите, от които купува, както и техните знания за рибните запаси. Той изтъква, че сезонната риба е здрава и подчертава значението на сезонността за здравето на рибните запаси, качеството на продукта, бизнеса и, преди всичко за потребителите. Политиката на „Captain’s Galley“ относно източниците на улов е одобрена от Съвета за стопанисване на морето през 2009 г.

Резултатът е висококачествен и посещаван ресторант, в който меню от три ястия струва приблизително 50 евро на човек. Той е спечелил многобройни награди, включително „Highlands dining out experience“, Highlands & Islands Tourism Awards“ за 2006 г. и британската награда „Рибен ресторант на годината“, както и наградата „Seafish Awards“ за 2009 г.

www.captainsgalley.co.uk

Дейности

И накрая, районът трябва да предложи на туристите „нещо да правят или да посетят“. Когато МИРГ разработват своята стратегия за района, те трябва да обмислят кои местни ресурси могат да се използват като туристически атракции, както и каква категория туристи желаят да привлечат. Освен това те трябва да проучат каква роля могат да играят рибарите и техните семейства при осигуряване на някои от дейностите.

Риболовен туризъм

Една от най-очевидните дейности, които рибарските райони могат да предложат на туристите е **риболовен туризъм**. С други думи това е дейността, при която туристите се качват на борда на професионални рибарски кораби, за да видят как работят рибарите и да открият техния свят. Понякога тези туристи могат да дегустират уловената риба или в пристанището, или дори на борда.

Риболовният туризъм се практикува в редица страни, включително Италия, Естония и Финландия. Но едно от основните предизвикателства за осъществяване на дейности в областта на риболовния туризъм в държавите-членки на ЕС е свързано със законодателни въпроси. С изключение на Италия, където са приети два закона, определящи условията за осъществяване на риболовен туризъм, в ЕС **съществуват много малко законодателни разпоредби**, които специално регулират туризма на професионални рибарски кораби. Тази липса на специално законодателство означава, че такива дейности се извършват като търговски дейности, които освен това подлежат на **условията, отнасящи се за превоз на пътници**. Тези условия понякога могат да поставят нереални изисквания за рибарските кораби.

В страни като Испания **строгото национално законодателство** понастоящем забранява на професионалните рибарски кораби да качват туристи на борда, което прави тези дейности невъзможни. Рибарите могат да преобразуват лодките си, за да ги използват за туризъм, но те не могат едновременно да бъдат регистрирани като рибарски кораби и като лодки, извършващи туристически дейности.

Второ предизвикателство е **данъчното облагане**. В някои страни за професионалния риболов се прилага специален данъчен режим. Така е във Франция, където риболовът е освободен от някои данъци, включително ДДС. Но за дейности, които не са пряко свързани със самия риболов, не са определени разпоредби, което означава, че рибарите трябва да водят отделно счетоводство, за да осъществяват риболовен туризъм. Във Франция се разглеждат предложения за отстраняване на тази пречка, като се разреши на рибарите да се възползват от подобни данъчни облекчения, от които се възползват фермерите, осъществяващи агротуризм¹².

И накрая, освен че трябва да отговаря на регулаторните изисквания, риболовният туризъм трябва да отговаря на изискванията за всяка туристическа дейност. Например **качественото обслужване на клиентите** при демонстриране на риболовни техники е изключително важно, ако чрез дейността трябва да се привлечат клиенти и да се предаде положителния имидж на риболова на широката публика. Същевременно трябва да се постигне баланс между храненето за нуждите на туристите и запазването на автентичния характер на дейността, за който много оператори в риболовния туризъм държат да не отстъпва пред фолклоризацията на професията.

¹² при условие че тези допълнителни дейности не надвишават 50 % от тяхната риболовна дейност и са над определена прагова стойност

„Pescaturismo“ и „ittiturismo“ в Италия

Италия предоставя доказателство за потенциалните ползи от риболовния туризъм въз основа на резултатите от работа, свързана с диверсификацията на риболова в туристическа насока. Тук риболовният туризъм е доказал предимствата си в сравнение с обикновен работен ден, който носи печалба от около 350 евро на екипаж от двама души за 13-часов работен ден и улов от 25 кг риба при средна цена от 20 евро за килограм. А работният ден в сферата на риболовния туризъм осигурява печалба от 360 евро на същия екипаж, който работи с по-малко усилия 11 часа с 10 туристи, всеки от които заплаща по 40 евро. Средно ще бъдат уловени само 2-5 кг риба, като по този начин ще бъде намален натискът върху рибните запаси.

Освен риболовен туризъм в Италия се практикува и „*l'ittiturismo*“ – което буквално означава „рибен туризъм“. И двата вида туризъм се регламентират от регионални разпоредби, които се подчиняват на националното законодателство. „*L'ittiturismo*“ е неделима част от интегриран подход за задоволяване на потребностите на туристите, който се възползва от риболовното наследство на района. Подходът включва предлагане на настаняване и местна кухня на туристите в традиционните домове на рибарите, които са пригодени специално за тази цел. Обикновено паралелно се предлагат пътувания с цел риболов. Осъществяването на такива дейности става възможно благодарение на учредяването на консорциум от кооперативи.

www.ittiturismo.it

Риболовен туризъм във Вар: проект по Ос 4, Франция



Вдъхновена от италианския опит, френската неправителствена организация „Marco Polo Échanger Autrement“, специализираща се в *областта на устойчиво местно развитие*, разработва проект за риболовен туризъм, подпомогнат от рибарската група Вар, като работи в тясно сътрудничество с местния комитет по рибарство и аквакултура във Вар. Пилотният проект, наречен „*Pescatourisme 83*“, стартира през 2009 г. с участието на широко партньорство, включващо публични и частни рибарски предприятия, туроператори и природозащитници.

Проектът е насочен към създаване на условия, необходими за практическото осъществяване на риболовния туризъм в района чрез адаптиране на опита от Италия към контекста на Вар, където рибарските кораби са с дължина само 7—10 метра и често екипажът им се състои само от един човек, а законодателна рамка за риболовен туризъм, все още не съществува. За изпробване на дейности, свързани с риболовен туризъм, е получен експериментален статут. Засега са извършени две обиколки по маршрути от разработения пакет. Това включва сутрешен тур (3—4 часа) риболовен туризъм, тръгване преди изгрев слънце за проверка на мрежите, оставени предишния ден, както и за наблюдение и изучаване на традиционните риболовни техники в района.

Във връзка с разработването на проекта са извършени следните стъпки:

- > Проучване на жизнеспособността на дейностите, свързани с риболовен туризъм във Вар, определяне на правилата за безопасност, които трябва да се спазват, приспособяване на рибарските кораби, нуждите от обучение, както и евентуалните въздействия върху околната среда.





- > Определяне как подобни действия биха се реализирали на практика: ролята на отделните рибари и на другите участващи организации, включително туристически бюра; както и видът на комуникационната кампания.
- > Определяне на евентуалните допълнителни дейности (например настаняване на туристи, продажба на местни продукти и т.н.)

Проектът се ръководи от основен екип от местни и регионални участници, но привлича и по-широк кръг от партньори, които популяризират и разпространяват информация за проекта в техните институции. Освен това проектът създава три тематични работни групи по следните теми: 1) безопасност; 2) риболов и туризъм; и 3) комуникация. Във всяка от работните групи **рибарите тясно си сътрудничат с експерти** от различни области, за да развият риболовния туризъм във Вар.

Добавената стойност на риболовния туризъм, която този проект посочва, се разделя на четири основни категории:

- > Икономическа – свързана с осигуряване на допълнителни приходи за рибарите (между 30—70 %, в зависимост от големината на кораба, от дните, в които се извършва риболовен туризъм).
- > Социална – чрез повишаване на информираността и признаването на тежкия труд на рибарите, както и непредсказуемите количества и видове уловена риба. Това на свой ред помага за създаване на подкрепа за сектора в рамките на местната общност и повишава информираността сред потребителите относно избора на риба.
- > Културна – чрез капитализиране и популяризиране на наследството и традициите, които риболовът и неговата история и техники представляват в района.
- > Екологична – чрез намаляване на улова и по-специално чрез поставяне на рибарите в центъра на усилията за опазване на рибните ресурси. Всъщност вносителят на проекта изтъква радикалната промяна в отношението на рибарите и тяхното участие в дискусии с други участници от района по теми, касаещи риболова, както и други теми.

Разходи: 277 590 евро, подпомагане по Ос 4: 86 140 евро (31,9 %)

Конкретния пример на „Pescatourisme 83“ можете да откриете на Интернет страницата на ФАРНЕТ, включително и информация за контакт с „Marco Polo“.

Други дейности и атракции

Освен риболовния туризъм съществува широк спектър от други туристически дейности, свързани с водата и лодките, които могат да се предлагат в рибарските райони. Те включват риболов за забавление, рибарски туризъм (дейности, които се базират на рибарската дейност и наследство на района, като посещения на места, в които се събират/произвеждат черупкови животни, посещения в тръжни зали, или туристически екскурзии на изведени от експлоатация рибарски лодки); и морски туризъм (по-общ

морски туризъм, например посещения в морски паркове); както и водни спортове като гмуркане, сърф и ветроходство. Когато МИРГ изберат да подпомагат дейности, които не са част от рибарския сектор, е важно да се засилят връзките с местните оператори в сектор рибарство като се поддържа атмосфера на сътрудничество, което на свой ред може да осигури предимства за местната общност като цяло. Специализирани пътешествия като наблюдения на китове на Азорските острови (вижте по-долу) могат да доведат до постигане на баланс, при което да се отговори на интересите на рибари, туристи и природозащитници.

Наблюдение на китове на Азорските острови



В края на 80-те години на миналия век Международният фонд за хуманно отношение към животните (IFAW) предприе предпроектно проучване на възможностите за развитие на наблюдението на китове на Азорските острови като средство за компенсиране на някои от изгубените приходи след забраната на китолова на Азорските острови през 1987 г.

В резултат на това проучване се развила редица дейности, повечето от които преследващи общата цел за опазване и изграждане на устойчив и доходоносен бизнес. Най-комплексния бизнес от всички тях развива компанията „Espaço Talasso“.

Основната дейност на компанията е свързана с екскурзии за наблюдение на китове. „Espaço Talasso“ разполага с флот от четири кораба и предлага 20-минутна образователна лекция преди всяко пътуване, в която се разказва за китообразните, обитаващи водите край Азорските острови, и тяхното местообитание. Техният успех при локализирането на китове и делфини се дължи на дългогодишното използване на наблюдателни кули, които са запазени от времето, когато китоловът е бил разрешен. Нает е наблюдател на китове, придобил уменията си от своя баща, който е един от създателите на компанията.

Освен екскурзиите, те имат малък магазин, кафене и хотел в края на пристанището, които осигуряват постоянна работа на девет души персонал. „Espaço Talasso“ се намира до музея на китове в Лакес и между тях е изградена тясна връзка.

Наблюдението на китове е помогнало на жителите на Азорските острови да заемат своята пазарна ниша в екотуризма, а икономическият ефект за островите е значителен. Повечето от компаниите продават различни пакети за по-продължително пребиваващи, които помагат за задържане на туристите на острова за по-дълъг период, обикновено до осем дни. Също така повечето компании провеждат полудневни и целодневни екскурзии, предназначени за случайни туристи. Предлагащото на услуги на филмови екипи, учени и т.н. е друг развиващ се сектор от пазара.

www.espacotalassa.com

Пакетиране на туристически продукти: природни и културно-исторически маршрути

Стратегия за местно развитие, която цели *комплексно* туристическо предлагане вероятно ще привлече повече туристи и ще ги стимулира да останат в района по-дълго в сравнение с поредица от индивидуални и несвързани продукти. Една от възможностите за това е да се разработи природен и културно-исторически маршрут, създаден въз основа на местните ресурси и включващ голям брой местни участници. Този подход е особено подходящ в контекста на Ос 4, поради това че включва разнообразни местни участници. Тези местни участници могат да работят заедно, за да анализират местните атракции (природни ресурси,

културни и исторически паметници, местни храни и напитки и т.н.), да изберат най-подходящите и да създадат балансиран туристически пакет, който може да донесе ползи за района, като запази неговата устойчивост.

Рибарската група може да играе важна роля за обединяването на участниците, както и за подпомагане на рекламни и маркетингови дейности. Възможно е да се създадат природни и културно-исторически маршрути, които да преминават през районите на няколко рибарски групи (например по протежението на част от крайбрежната ивица), като това може да допринесе за подобреното сътрудничество между съседните групи.

Природен и културно-исторически маршрут в Доленьска и Бела Крайна, Словения



Маршрутът за природни и културно-исторически забележителности в района на Доленьска и Бела Крайна, Словения е създаден през 90-те години на миналия век. Районът е преценен като потенциално атрактивен за туристи поради неговата красива, непокътната природа и дългогодишните традиции в производството на висококачествени храни и вина. Местните заинтересовани страни обаче напълно осъзнават вредите, които масовият и евтин туризъм може да нанесе на околната среда и културата на туристическата дестинация. Те решават да вземат това под внимание и да създадат силно чувство за собственост върху проекта в местната общност, а на свой

ред да предложат чисти приходи на общността.

Регионалната търговска камара, с помощта на външни консултанти, идентифицира около 150 потенциално интересни обекта, от които накрая 28 са избрани за включване в маршрута. Идеята е да се разработи туристически продукт, който може да предложи възможности за престой до седем дни в региона. Тази дейност също така стимулира създаването на регионално партньорство от 32 организации от публичния, частния и неправителствения сектор.

В продължение на няколко години са положени значителни усилия за реклама, включително с консултантските услуги от специалисти, за да се превърне този маршрут в признат от туроператорите туристически продукт. Понастоящем, активните туристи, проявяващи интерес към пешеходен туризъм, колоездене, конна езда и гребане в региона, могат да избират между два пакета, свързани с главните атракции в Словения (като езерото Блед и словенската столица Любляна). Маршрутите свързват природните и културните забележителности в региона с други туристически оферти, като настаняване, информация, услуги и т.н.

От 2002 г. броят на туристите в региона нараства ежегодно с 10-15 % – това създава допълнителни източници на приходи в района. Приблизително 600 местни доставчици на допълнителни услуги са сертифицирани и печелят от този растеж. Освен това разработването на маршрута допринася за създаването на редица трансгранични и двустранни проекти за сътрудничество с други страни.

Основни изводи, които трябва да се вземат под внимание:

- > разработването на оригинален туристически пакет в район, който не е известен на широката публика като типична туристическа атракция, може да се окаже трудно и да отнеме много време и усилия, и ще изисква професионална реклама;
- > ролята на „аниматора“ е важна, за да се гарантира участието на местната общност в такъв комплексен туристически продукт, какъвто е природния и културно-исторически маршрут.

Обща стойност: припл. 2 115 000 евро

Общ размер на безвъзмездната финансова помощ: припл. 1 700 000 евро (от различни национални и европейски източници). Общински фондове: припл. 190 000 евро. Принос в натура: припл. 225 000 евро

http://www.slovenia.info/?home=0&lng=2&id_country=70

Основни поуки

- > Направете разграничение между районите, които вече са важни туристически дестинации, тези, които са разположени в близост до големи населени места, и онези, които са отдалечени и все още неизвестни туристически дестинации. Адаптирайте вашата стратегия в съответствие с това;
- > Бъдете наясно с потенциала на продуктите, процесите и културата, свързани с риболова за подобряване на туристическото предлагане. Все повече туристи търсят нови преживявания по време на своята ваканция, но комбинирането на тези елементи с по-стандартни туристически услуги изисква особено внимание;
- > Запознайте се с вашата целева аудитория и се адаптирайте към техните очаквания (например хотел „Almadraba“);
- > Бъдете реалисти: адаптирайте предлагането към съществуващите активи на вашия район (например рибни ресторанти) и към специфичните умения на вашата общност (например наблюдение на китове);
- > Проектите за диверсификация могат да донесат ползи на рибарския сектор (риболовен туризъм във Вар, наблюдение на китове на Азорските острови), но е важно да проявите реалистично отношение към истинските предимства, както и към рисковете и ограниченията на всяка нова туристическа дейност за рибарската общност. Какви са възможностите за местното участие – като предприемачи или като наети лица? Ще подобрят ли тези дейности продажбите на местно уловената риба или ще осигурят допълнителни приходи за членовете на семействата? Съществува ли риск от конкуренция в морето или на сушата (например за сгради в близост до бреговата ивица)? Преценете реалистично какво може да се направи за преодоляване на пречките и за максимално увеличаване на ползите както за самите рибари, така и за местното население като цяло.
- > Уверете се, че е осигурена правилната комбинация от услуги за туристите: ако предлагате само настаняване или само храна, вероятността да привлечете туристи ще бъде по-малка, отколкото ако предлагате съгласуван пакет (например природни и културно-исторически маршрути, *ittiturismo*);
- > Един важен принос, който МИРГ могат да направят, е да подпомогнат дейностите по „предварителния монтаж“ (обединяване и обучение на различни вносители на проекти, проучвания на пазара и жизнеспособността, преодоляване на законови и административни пречки и т.н.), необходими за подготвяне на почвата за туристически продукти, а след това да подпомогнат реализацията на тези продукти с целенасочени рекламни дейности „надолу по течението“. МИРГ трябва да са сигурни, че отделят достатъчно време и ресурси и че техните процедури са достатъчно гъвкави, за да улеснят всичко това (например природни и културно-исторически маршрути, хотел „Almadraba“).

2.5 Творческа индустрия: изкуството и културата като трамплин за икономическо развитие

Когато разглеждат различните възможности за диверсификация на рибарския район, някои местни партньорства биха могли да проучат възможностите за развитие на изкуствата и културата. През последните десетилетия много общини по света откриват, че използването на творческите възможности на техните жители им дава потенциал за **създаване на нови дейности** и заетост, и преди всичко възможности за укрепване на **чувството за местна идентичност**, като същевременно се изгражда **увереност** в местната общност и нейното бъдеще. Съществуват много важни традиционни изкуства и занаяти (ръчно изработени предмети, музика, текстил и т.н.), които се свързват с рибарския сектор. Освен това рибарските общности могат да привлекат средства по Ос 4 за подпомагането на иновативни културни дейности.

Според данни на Европейската комисия за 2003 г. в творческата индустрия в Европа са заети 5,8 милиона души, а оборотът ѝ възлиза на над 654 милиарда евро, което се равнява на 2,6% от БВП. Действително, в рамките на Европейската година на творчеството и иновациите (2009 г.) стана очевидно, че създаването на творчески територии може да бъде успешен модел за развитие и създаване на работни места не само в големите, но и в малките и средните градове. Нещо повече, това е сектор, който се развива по-бързо от останалата икономика и който може да окаже огромен мултиплициращ ефект чрез своя творчески принос върху други сектори, поради своята нарастваща връзка с цифровизацията. Повече информация относно творческите клъстери можете да намерите на адрес: www.urbact.eu.

Проекти с фокус върху изкуството и културата могат да привлекат вниманието на посетителите (творци, критици, журналисти и туристи), както и на местната публика, която често има по-малко възможности за редовно участие в културни дейности. Фестивали на изкуствата и семинари, изложби и музеи дават на местната общност шанс да се почувства, както като създател, така и като потребител на изкуството. Тези събития може да се превърнат в начин за откриване и оценяване на важните местни ресурси, свързани

с пейзажа, архитектурата, костюмите, приказките и народните песни, традициите и въображението, миналото и настоящето.

Въпреки че съществуват примери на успешни частни галерии, музеи или дори театри (обикновено в големите градове и по-рядко в отдалечени слаборазвит райони), е важно да не забравяме, че за разлика от туризма, който може да се обезпечава само от бизнес сектора, то диверсификацията, основаваща се на изкуството и културата, обикновено изисква значително участие на публичния и на неправителствения сектор. Местните жители, които притежават знания за тенденциите в съвременното изкуство, както и връзки с медиите, са ценен капитал. МИРГ може да играе важна роля за популяризиране на инициативите сред по-широката публика и чрез мерки за гарантиране, че цялата общност, в това число рибарите и техните семейства, ще имат полза от такива културни дейности.

Когато местното партньорство реши да включи културата и изкуствата в своята стратегия, обхватът на възможностите може да бъде впечатляващ. В разделите по-долу ще ви представим само няколко примера: местни музеи в Германия и Естония, тематични села в Полша и фестивал на графити в италианско пристанище. Когато четат тези примери, МИРГ трябва да обмислят кого биха могли да привлекат за участие от съответните рибарски райони и как могат да създадат творчески територии, които предлагат качествени работни места и стимулират знанията и благосъстоянието.

Музеи и изложби

Местните музеи и изложби често са възможност за популяризиране на историята, традициите и производството в даден район. Освен това събирането на експонати може да бъде сполучлив начин за включване на местните хора (които може да съдействат при събирането на исторически експонати или предмети), като по този начин ще се засили чувството на местна гордост и ще се стимулира творчеството.

Например местно партньорство в Португалия създава мрежа от хора или т. нар. „пазители на крайбрежната култура“, за да разработи онлайн база данни, www.ccc.mutuapescadores.pt, за аспекти, свързани с културата и развитието на океана и рибарството. Базата данни е организирана около теми, като например хора, организации, обекти, строителство (сгради/ кораби), документи, истории, събития и техники. Проектът се ръководи от застрахователното сдружение на рибарите („*Mútua dos Pescadores*“) и включва асоциациите за местно развитие и наследство, Португалската мрежа на жените в рибарския сектор, както и два университета и един музей. Подходът има за цел да повиши информираността за културата, свързана с рибарството, и да стимулира инициативи за местно развитие. Той също така осигурява обучение и средства, включително практически онлайн семинари (където, например можете ежедневно да проследявате построяването на традиционна дървена рибарска лодка).

Кооперативът на рибарите или т. нар. „*cofradía*“ в Лескала, Испания, показва, че този вид дейности могат също да бъдат печеливш бизнес – той печели наградата „Най-добра бизнес инициатива“ за 2009 г. от Конгресното бюро в Херона за своя информационен център. Центърът привлича както младите, така и възрастните хора и представлява част от динамичен пристанищен район, където кооперативът на рибарите управлява ресторант, организират се семинари, практически занятия и екскурзии до рибарското прис-

танище и рибното тържище. Постоянната изложба предлага информация за живота и работата на местните рибари и популяризира отговорното отношение към риболова и опазването на околната среда. Едно от най-популярните мероприятия е „кулинарната импровизация“, по време на която се канят известни главни готвачи, които приготвят рибни специалитети пред публика. Публиката опитва специалитетите, а след това определя най-добрата рецепта на участващите главни готвачи. За по-подробна информация посетете: www.maram.cat/en/

За популяризирането на музей или изложба ще е необходим професионален подход, както и сътрудничество с различни партньори. МИРГ могат да играят ключова роля за обединяване на тези различни страни. Освен това музеят може да бъде част от цялостен туристически пакет. След като музеят стане известен, той може на свой ред да съдейства за популяризирането на други местни атракции и продукти.

Пример за това е Музеят на крайбрежното население в Естония, който освен изложбите предлага и много други услуги, като например организиране на пикник и семейни мероприятия, както и продажби на кошници с храна от местни естонски продукти. По този начин музеят се превръща в мултифункционално място, а също помага да се генерират приходи за другите местни участници. Освен това той се сдружава с други три местни музея, единият от които провежда селскостопански пазар всяка събота.

Рибарско пристанище в Бремерхафен, Германия

В Бремерхафен музеят, риболовните традиции и култура са се обединили в историческата част на пристанището. Освен крайбрежните магазини, ресторанти и кафенета, в реставрирано хале за транспортиране на риба е създаден център за информация и мероприятия (Forum Fischbahnhof); морски аквариум, наречен Atlanticum, помещение за приготвяне на морска риба, както и театър и други атракции (включително легендарният траулер „GERA“, който днес е превърнат в плаващ музей на морския риболов). Понастоящем рибарската група в Бремерхафен заедно с местен институт, който участва в оценяване на качеството на рибата, търсят възможности за по-нататъшно развитие на туристическия пакет около този център (Forum Fischbahnhof).

www.fbg-bremerhaven.de



Музеите и изложбите могат също да имат полза от възможностите, които предлагат **новите технологии**, а МИРГ могат да проявят инициативност в насърчаването на вносителите на проекти да бъдат иновативни при планиране на дейностите. Например рибарската група *Var FLAG* във Франция е подкрепила проект за цифровизиране на данните за местното крайбрежно наследство, като го е направила достъпен чрез баркодове, съдържащи информация и това е обявено близо до съответните местни ресурси. Хората могат да сканират баркодовете със своите телефони и да получат достъп до разнообразна информация, включително видео материали за културните или природните ресурси. Проектът също така включва материали, изложени в местния морски археологически музей, като вече се наблюдават положителни резултати по отношение на привличане на нова публика, особено на млади хора. Проектът създава и заетост за местните хора в редица области – от събиране и цифровизиране на данни до поддръжка на ИТ системи, както и местни инструктори, които да помогнат на потребителите да се запознаят с концепцията.

Тематични села¹³

Концепцията за „тематични села“ е свързана от една страна с икономическия упадък на селата в резултат на трансформациите в областта на земеделието, рибарството и други първични икономически сектори, а от друга страна – с нарастващия интерес към „практическата икономика“ (т.е. идеята, че хората търсят необикновено преживяване, приключение, при което те не са само наблюдатели, а и активни участници).

Тематичните градове или села предлагат на посетителите такъв вид уникални преживявания, с фокус върху избрана тема. Примерите включват „Селото на маковото семе“ (Австрия) и „Селото на хобитите“ (Полша). На посетителите се предлагат различни игри и истории, в които те могат да вземат участие, придружени и подпомагани от обучени селяни (с подходящи за темата грим и облекло), а външният вид на селото постепенно е адаптиран към темата.

Такава „тематизация“ е особено подходяща за области, в които основната индустрия (например рибарството) са в упадък, и които не са достатъчно привлекателни за пълноценно развитие на туризма. Разработването на дадена тема не е само начин за генериране на допълнителни доходи (обикновено от краткотрайни посещения), по-важно е, че това дава на селяните усещане за нова цел, а тъй като темата изисква творческо отношение и участие на много хора, както млади, така и възрастни, това може да засили интеграцията на местната общност. В резултат на това, такива села показват по-силно социално и икономическо развитие, отколкото други села с подобни ресурси.

¹³ Много от материалите и идеите за този раздел са предоставени от д-р Вацлав Ицък от Техническия университет в Кожалин

Тематични села в Полша



Този подход се е оказал много успешен в голям брой села, намиращи се под нивото на бреговата линия в северна Полша, където безработицата, която основно се свързва с упадък на държавните ферми, понякога надхвърля 25 % и вече засяга второ поколение селски фамилии. В такива места общностите имат силна мотивация за започване на нов вид дейност, в която често се включват най-уязвимите групи, включително жени.

Група от пет „тематични села“ е създадена в района на Западна Померания, Полша, в периода

2005 – 2008 г. с подкрепа от европейската инициативата EQUAL. Проектът включва поредица от срещи с жителите с цел запознаването им с концепцията; анализ на ресурсите и избор на тема; подготовка на план за създаване на тематично село; установяване на сътрудничество с външни партньори (например университети или асоциации, ангажирани с темата), местни власти, училище, църква и т.н.; извършване на анализ на пазара, обучение и подготовка на техническата и организационната инфраструктура; маркетинг на „продукта“, оценяване на удовлетворението на клиентите и постепенно разширяване на предлагането (например от сезонна на целогодишна). Наети са външни консултанти, но сериозното участие на местната общност е от ключово значение.

В тези села е подготвена широка гама от продукти, в това число игри на открито в „Селото на хобитите“ (Сиераково), образователен маршрут за здравословен начин на живот (Даброва), полеви игри и работилници за плетени изделия в „Селото на лабиринтите“ (Папроти), запознаване с коледните и великденските традиции в „Селото на края на света“ (Ивечино), както и приказки и колоездене (Подгорки). Много от посетителите са деца в предучилищна или училищна възраст, но някои от селата привличат и възрастни.

Опитът се оказва привлекателен и за други села в Полша. Например Карвно в Померания, където през 2008 г. общинският център за социални грижи и други заинтересовани страни (местен съветник, собственик на приватизирана държавна ферма и т.н.) стартират инициатива за създаване на тематично село. Изборът на тема отнема шест месеца и накрая Карвно се превръща в „Селото на фантазиите“, предлагащо полева игра, занаятчийски работилници и игри на въображението. През 2010 г. то вече се радва на 700 посетители. Аниматорските дейности (включващи между 23 и 37 възрастни, както и много деца) водят до създаването на асоциация на селото и група на барабанистите. Там, където някога е имало само една къща за селски туризъм, сега вече има четири (общо 45 легла), като е създадена и фирма за кетъринг. Външният вид на селото, както и на отделните къщи, се подобрява, а хората се чувстват по-уверени.

Общата стойност по проекта (обучение и анимация) възлиза на приблизително 45 000 евро, осигурени изцяло от ЕСФ.

www.wioskitematyczne.org.pl

Фестивали

Културните мероприятия и фестивалите не само помагат за създаването на творческа обстановка, но също и за изграждането на истинска връзка между културната политика и политиката за местно икономическо развитие. Фестивалите могат да бъдат организирани около местни хранителни продукти, но рибарските общности могат да се насочат и към

по-авантюристични области като музика или изкуство. Привличането на вниманието към рибарските райони чрез участието на международно известни артисти може да не бъде решение, достъпно за всички рибарски райони, но може да представлява интерес за някои от по-известните или по-амбициозните рибарски групи. Град Анкона в Италия е постигнала това доста успешно.

Фестивал на изкуствата „Porti Aperti“ (отворени пристанища), Италия



се насърчи консумацията на местна риба. Тази инициатива е стартирана първоначално през 2005 г. с подкрепата на ФИОР¹⁴, но през последните години се финансира от регионални и общински фондове.

В рамките на този фестивал през 2010 г. община Анкона разработва проекта ICTYS или „фестивал на изкуството и рибата“. Той включва сътрудничество между рибарския сектор и съвременното арт-общество с цел подобряване на привлекателността на пристанищната зона. В рамките на един уикенд през м.септември рибарското пристанище се превръща в сцена за различни артистични изяви: фотографска изложба (фотопоезия), посветена на рибарския живот, прожекция на открито на филми, представящи различните аспекти от живота на рибарската общност, музикални изпълнения, дегустации на местна риба и т.н. Акцентът на събитието е изложба на творби на градски художници от цял свят, които декорират корпусите на рибарски кораби и други пристанищни сгради с графити на тема „морето“.

Събитието привлича над 2 000 посетители и получава широко отразяване в медиите. Двадесет и един улични художници (в това число пет местни художници) декорират корпусите на 11 рибарски кораби и много сгради на пристанището. Фестивалът е организиран съвместно от община Анкона, местни сдружения на рибарите и културна асоциация, която насърчава културното възраждане на териториите чрез изкуство.

Стойността на проекта възлиза на приблизително 25 000 евро, от които 20 000 евро са осигурени чрез национално финансиране, а 5 000 евро от общината.

www.portiaperiti.regione.marche.it

¹⁴ Финансов инструмент за ориентиране на рибарството, виж Регламент на Съвета 1263/1999: http://europa.eu/legislation_summaries/maritime_affairs_and_fisheries/fisheries_sector_organisation_and_financing/l60017_en.htm

Основни поуки

- > Човешката креативност е жизненоважна предпоставка за успешно местно развитие и МИРГ трябва да откриват и подкрепят хора с творчески потенциал в местната общност;
- > Не е задължително артистичните и културните проекти да бъдат скъпи! Необходимо е просто да се използват творческите способности на местните хора (задължително трябва да бъдат включени жените и децата!), които могат да дадат прости, но необикновени идеи (например оцветяване на корпуси на кораби в Анкона);
- > Възможно е творчески дейности да бъдат развити дори в малки градове и отдалечени селски райони. Добре е те да бъдат във или близо до голям град (Анкона, Бремерхафен), но понякога е достатъчно тези дейности да се развиват близо до известни курорти (много тематични села по брега на Балтийско море);
- > Творческите дейности и събития могат да помогнат за привличането и задържането на талантиливи хора и за създаването на възможности за младите хора;
- > Насърчавайте вносителите на проекти да използват нови технологии там, където това може да допринесе нещата да се правят по иновативни начини;
- > Дейностите, свързани с изкуство и култура, могат да започнат като „събития“ (например представления, фестивали), но на по-късен етап проектите, подкрепяни от МИРГ, трябва да целят постигане на устойчивост в дългосрочен план (например музеи, периодични, а не еднократни мероприятия, за да се създадат трайни връзки с ключови фигури от артистичния свят и т.н.).
- > Културните събития и центрове, в които те се провеждат, могат да се използват като катализатори за по-нататъшно развитие.

2.6 Социални услуги и придобиване на умения

Застаряващото население, увеличаващото се участие на жените в работната сила, както и увеличаващото се социално и културно многообразие, са факторите, формиращи съвременното европейско общество. Тези фактори представляват едновременно възможности и предизвикателства, отнасящи се до рибарските райони, които искат да се насърчи социалната интеграция и равните възможности, както и да се гарантира, че членовете на тяхната общност са активни, способни и информирани. В контекста на стратегията “Европа 2020”, чиято цел е да стимулира икономика с високо ниво на заетост и социално и териториално сближаване, в следващия раздел се разглеждат някои примери за видове услуги, които МИРГ биха могли да подпомогнат, за да превърнат своите райони в привлекателни места за живот, работа... и пенсиониране!

Предоставяне на грижи и социално предприятие

Много стратегии на МИРГ посочват застаряването като слаба страна на своя район, но увеличеният брой по-възрастни и зависими членове на местната общност предлага и някои възможности. По-възрастните хора притежават знания и опит, които могат да бъдат мобилизирани чрез творчески проекти, които залагат на този ресурс. По-възрастните разполагат с време, което все по-често липсва на работещото население. А зависимите лица, независимо дали са деца, възрастни или хора с увреждания, представляват пазар за центровете за полагане на грижи, който се очаква да се разрасне значително в бъдеще. Центровете за грижи осигуряват жизненоважни услуги за местните общности, като се опитват да балансират между нуждите на зависимите членове на семействата и стремежа към активен професионален живот.

Осигуряването на услуги за по-възрастните и зависими лица не само прави района по-привлекателен, но също така помага за създаването на работни места и нови икономически дейности за местните общности, не само чрез центровете за грижи и подобни услуги, но и чрез бизнеса, който ги обезпечава. Рибарските райони могат да привлекат дългосрочно нуждаещи се от грижи хора, които търсят крайбрежен район или спокойна селска обстановка, в която да живеят след пенсиониране. При домовете за пенсионери или центровете за обгрижване на възрастни хора има много примери за социални предприятия, както и за частни компании, които предлагат основни социални услуги с жизнеспособен бизнес модел. Приходите може да дойдат от социални осигуровки и/или лични вноски.

Но някои от най-успешните центрове за грижи обаче са най-иновативните, които комбинират обгрижването с други дейности. А някои крайбрежни и селски хотели активно търсят по-възрастни и хора с увреждания, като предлагат специални, извънсезонни пакети, за да удължат туристическия сезон. Следващият пример демонстрира как едно рибно стопанство успява да комбинира грижи за хора с увреждания с развлекателен риболов за туристите.

Стопанство „Дъгова пъстърва“ за социални грижи, Холандия



„De Regenboogforel“ (Дъговата пъстърва) е рибовъдно стопанство и риболовен център, разположен върху площ от два хектара в село Мееркерк, Южна Холандия. Младите пъстърви се закупуват при живо тегло от 300—600 г (1 евро за кг) и се пускат в езеро за развъждане на риба. Риболовът обикновено се осъществява през лятото, но някои ентузиастични въдичари идват и през зимата. Те плащат 17,50 евро за половин ден (сутрин, следобед или вечер) и могат да задържат уловената риба.

През 2009 г. собственикът на стопанството г-жа Росита ван Стеенис започва да предлага дневни грижи за младежи и възрастни с физически и психически увреждания. В момента четирима младежи с аутистични проблеми идват в стопанството като клиенти на предлаганите грижи няколко пъти в седмицата за по половин ден. Официалната такса за половин ден е 45 евро на клиент, като в Холандия грижите, предлагани от стопанство, са освободени от ДДС.

Дейностите са насочени основно към работа: почистване, помощ при пускането на малките риби, хранене на рибите и другите животни, посрещане на рибарите, подготвяне на въдиците и стръвта, отговаряне на въпроси на рибарите и т.н. Клиентите също така помагат при опушването на пъстървата, в работата в зеленчуковата градина или столовата, като понякога и самите те имат време за риболов. Дейностите, както във всяко друго стопанство, са различни във всеки сезон: през лятото, акцентът е върху риболова, докато през зимата се извършва по-интензивна работа по поддръжката.

Г-жа Ван Стеенис се стреми работата в рибното стопанство да предлага едновременно грижи и възможности за обучение за тези млади хора, както и несъмнено да допринася за тяхното лично развитие. Нейният приоритет е качеството, а не количеството и поради тази причина тя приема само толкова гости, за колкото може да се грижи, което помага на всеки гост да развие своите социални умения с подходящо за него темпо. Г-жа Ван Стеенис си сътрудничи активно с *Асоциацията на стопанствата за социални грижи в Утрехт* за намиране на гости, оценяване на техните нужди и подобряване на качеството на грижите в стопанството. Общуването с рибарите осигурява ценна възможност на гостите, получаващи грижи, да изградят социални контакти с обикновени хора, а рибарите осигуряват икономическата жизнеспособност на стопанството.

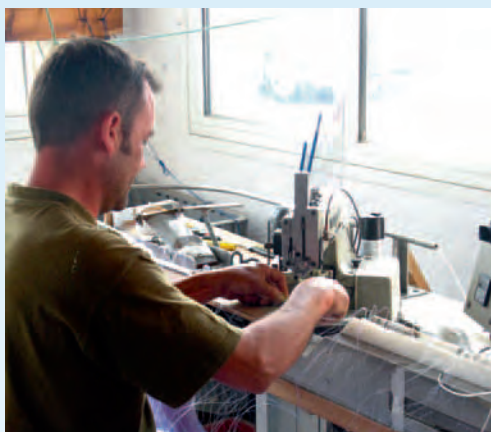
Информация за контакт: info@forelvisvijverszederik.nl

Следващият проект е друг пример за социално включване, но този път чрез наемане на работа. Това социално предприятие изпълнява едновременно социална функция, като предлага на хора с увреждания възможност да участват активно в работещо

предприятие, за което те могат да бъдат полезни със своите умения и/или познания, както и икономическа функция, която генерира доходи и работни места в района.

Между морето и сушата:

насърчаване на заетост за рибари с увреждания, Франция



Асоциацията „Navicule Bleue“, с подкрепата на рибарската група *Марен Олерон*, разработва набор от инструменти, включващи обучение и консултации, за да помогне на рибарите, получили увреждания в морето, да се реинтегрират на пазара на труда. Проектът включва изчерпателен анализ на нуждите на бившите рибари с увреждания, както и създаване на възможности за заетост при адаптирани или защитени условия в областта на рибарството и другите морски дейности.

Създадено е социално предприятие под формата на адаптирана работилница („Atelier des Gens de Mer“) с шест работни места на пълен работен ден. Финансирането по

Ос 4 е използвано и за закупуване на оборудване, пригодно за нуждите на работниците с увреждания. Работилницата осигурява квалифицирани услуги на клиентите в пристанището, като гарантира подходящо качество на услугата и същевременно поддържа комуникацията и повишава информираността сред клиентите.

Основните поуки, извлечени от този проект, включват:

- > необходима е специализирана експертиза за определяне на нуждите и ограниченията, свързани с вида увреждане и социалния контекст;
- > важно е участието на самите бенефициенти като агенти на промяната;
- > необходима е адаптивност, т.е. непрекъснато оценяване на способностите на работниците, за да се определи структурата на подкрепата, която е необходима;
- > необходима е устойчивост: разработване на независим икономически модел и „социален бизнес план“.

Подобен подход в момента се прилага в по-широк мащаб в друг рибарски район във Франция (*Аркашон*), с цел създаване на до 60 работни места на пълен работен ден, включително работа в местния развъдник, поправка на мрежи и пристанищни дейности.

Обща стойност: 89 300 евро, подпомагане по Ос 4: 30 000 евро

За контакти: thleques@wanadoo.fr

<http://naviculebleue.com/>

Ясли и детски градини

Предоставянето на грижи и дейности, насочени към децата, не е просто бизнес възможност, то може значително да допринесе за повишаване на качеството на живот в рибарските райони. Това е ключов елемент, който позволява на членовете на общността, особено на жените, да получат достъп до обучение и трудова заетост. Предоставянето на гъвкави грижи

за децата има и силно икономическо предимство, поради потенциала за създаване на заетост, включително повишаване на заетостта при жените и, както ще стане ясно от следващия пример, това може да бъде допълнение към туризма и развлекателните дейности, като същевременно засилва сближаването на местната общност.

Детска градина и площадка за игра на закрито „Малките пакостници“, Ирландия

Детската градина и площадката за игра на закрито „Малките пакостници“ в град Малоу, графство Корк (Ирландия) е създадена от предприемачи за удобство на местните жители и посетителите на района. Тя предлага стандартни грижи за деца на членовете на местната общност, както и детска площадка за игра на закрито с меко оборудване, като надуваеми басейни с топки, пързалки и катерушки за забавление на деца от шестмесечна до дванадесетгодишна възраст. Центърът акцентира силно върху развитието на децата, той е достъпен за деца с увреждания и разполага с различни работилници и дейности, чиято цел е да запознаят децата с музиката и танците. В центъра има и меко игрище за баскетбол и футбол за по-големи деца.

Местната инициативна група по „Лидер“, „Blackwater Resource Development Ltd.“, подпомага изграждането на този център с бизнес наставничество и консултации, реклама и осигуряване на публичност, както и с капиталова субсидия. Проектът действително допълва стратегията на местната група, като запълва съществуваща празнина в предоставянето на грижи за деца. Местната група също така открива значителни социални и икономически ползи за района, включително положително влияние върху туризма.

Площадката за игра „Малките пакостници“ съществува от шест години. В нея работят 10 души, като тя може да поеме до 250 деца по всяко време. Центърът се рекламира от туристическите агенции на национално и регионално ниво като *„идеалното място за деца и родители“* и се счита, че е повишил до голяма степен туристическата привлекателност на района. Около 400 местни семейства редовно използват услугите на центъра, който предоставя на възрастните възможност за установяване на социални контакти, докато децата се забавляват. Поради тази причина мястото се е превърнало в социален център на общността.

През последните години ЛИДЕР в Ирландия подпомага голям брой общински и частни игрища и игрови центрове, предназначени за семейства и децата. Тези проекти носят значителни икономически ползи и очевидно засилват чувството за общност.

Обща стойност: 130 000 евро. Безвъзмездно финансиране по програма „Лидер“: 65 000 евро (50 %) по линия на мерките за местен туризъм

www.avondhubblackwater.com и www.littlerascals.ie

Сплотяване на местната общност

Поради нарастващата диверсификация на икономиката, днес все по-рядко местните общности се радват на добри социални връзки, каквито обикновено произтичат от общата зависимост от един сектор, като рибарство или земеделие. Освен това с увеличаването на мобилността и миграцията в много райони пристигат все повече нови лица, които често не са имали никаква връзка с членовете на местната общност. И въпреки това значимостта на сближаването на обществото и общото чувство на идентичност не трябва да се подценява.

Това се отнася в особена степен за рибарските райони, в които местните общности все повече се отдалечават от своето рибарско наследство. В действителност сплотените местни общности, които

познават своите традиции и наследство и се гордеят с тях, успяват по-добре да мобилизират ресурсите на своите райони и да извлекат полза от социалния капитал при изграждането на интересни, приятни и гостоприемни райони за живот и туризъм.

МИРГ могат да направят много, за да стимулират сближаването на местната общност, включително лансиране на проекти, които обединяват групи с различни интереси около една обща цел. Процесът на изграждане на по-силни връзки в обществото може да започне с осигуряване на място, където хората да се срещат и общуват. Тези проекти често започват на доброволни начала, но с времето могат да се превърнат в жизнеспособен бизнес.

„Барът на общността“, Франция



През 2009 г. малкото селце Лерм (с население 230 души), разположено в Югозападна Франция, успява да промени драстично ежедневието си, благодарение на откриването на оживен бар-ресторант „Bar à Trucs“, управляван от местна нестопанска организация.

В селце, което постепенно е загубило всички свои магазини, жителите трябва да измислят нещо нестандартно, за да възстановят общуването, което се счита за важно за местния начин на живот.

Решението е „Bar à Trucs“ – обществено заведение, предлагащо услуги и дейности, което се превръща в център за срещи на местните хора.

„Bar à Trucs“ е нещо повече от бар-ресторант; той се превръща в популярно място за жива музика, предоставящо възможност на много местни групи да изнасят концерти в края на седмицата. Има и добре заредена „мини-бакалия“, където се продават най-необходимите хранителни и домакински стоки, както и друга местна продукция, произведена в радиус от десет мили от Лерм. Доставка на пресен хляб всеки ден дава повод на местните хора да посетят бара, да пият набързо кафе, да побърбят или да прегледат вестника, докато си взимат хляба за обяд. На втория етаж е оборудвана обществена библиотека с Интернет достъп, което подсилва мултифункционалния и обществен характер на сградата.

Барът се управлява от сдружение, с екип от доброволци, които помагат. Това му придава статут на предприятие с участие на общността. Този статут, както и твърдата подкрепа на кмета и общинския съвет, се считат за основна причина за неговия успех.

Благодарение на тази местна подкрепа „Bar à Trucs“ се превръща в успешен и жизнеспособен бизнес. Освен многото социални ползи за селото, барът играе важна икономическа роля, като привлича много туристи всяка година и осигурява пълна заетост на трима местни жители.

За контакти: baratrucs.lherm46@yahoo.fr

Придобиване на умения

Най-важният ресурс на всеки район са хората. В крайна сметка, хората са тези, които са главните действащи лица при реализиране на диверсификацията. Основен елемент на всяка стратегия за местно развитие трябва да бъде повишаването на уменията на местните жители не само да работят, но и да бъдат конкурентни в един постоянно променящ се и глобализиран свят.

В рибарските общности обикновено няма належаща нужда от по-високо образование или специфични умения в областта на информационните и комуникационни технологии (ИКТ). Но това се променя с постоянното реструктуриране на сектора. Рибарите и жените сега трябва да бъдат нещо повече от хора, които само ловят риба. Всички умения в областта на бизнеса, информационните технологии и комуникациите могат да допринесат рибарството и свързаните с него дейности да станат печеливши и адаптирани към съвременния живот т.е. да бъдат ефикасни, устойчиви и достъпни. Поради намаляващия брой работни места в областта на рибарството, много хора ще бъдат принудени да преминат в други сектори, а обучението, което ще помогне на тези лица да успеят в различните сектори, е от основно значение за всяка стратегия за диверсификация.

Същото се отнася и за обучението на другите местни жители, независимо дали те са преработватели, собственици на магазини или туроператори. Необходими са разнообразни дейности, свързани с обучение и преквалификация, а въз основа на характеристиките на територията, МИРГ трябва да обмислят нуждите и изискванията за обучение, за да се оползотворят максимално ресурсите на рибарските райони. Те трябва да помислят какъв вид учебни проекти ще осигурят необходимите полезни умения на техните общности.

Специализирани бизнес умения

Безвъзмездна или субсидирана бизнес подкрепа за предприемачите и МСП вече често се осигурява в много райони и където е възможно, МИРГ трябва да бъдат наясно с предлаганите курсове и целенасочено да насърчават посещаването им. В зависимост от държавата, такива курсове може да се предлагат от местни бюра по труда, колежи или специализирани агенции. За МИРГ е важно да изградят и поддържат стабилни взаимоотношения с такива организации. Следващият пример показва как рибарските райони могат да имат полза, когато членовете на общността предприемат специализирано обучение.

Консултиране в областта на рибарството, Холандия

Консултантската компания „Post“ не е средностатистическата счетоводна фирма. Г-н Пост, 39-годишен, е директор и основател на тази компания, която в момента има пет служители. Той е работил като професионален рибар в продължение на 13 години. За да помогне на изпадналия в затруднение семеен бизнес (риболовна компания с един кораб), през 2007 г. г-н Пост започва да се занимава със счетоводните аспекти на бизнеса и се преквалифицира в счетоводител. Той учи и едновременно работи като рибар, а след като се дипломира, използва новите си знания, за да оздрави семейния бизнес.

Г-н Пост обяснява, че рибарите прекарват по-голяма част от времето си в морето като вършат тежка работа, а малкото време, което им остава, те искат да прекарват със семействата си. Да станат предприемачи или да се занимават с други аспекти на рибарския бизнес (обсъждане на политики, наредби, данъци, счетоводство) не е приоритет за тях. Но всички тези въпроси днес са изключително важни за живота на рибарите, тъй като оказват силно и пряко влияние върху бъдещето на техния отрасъл.

След като спасява семейния рибарски бизнес от банкрут и го стабилизира, г-н Пост го продава една година по-късно. От 2007 г. той предлага счетоводни и бизнес консултации на рибарски компании и служители, като те формират около 60 % от неговия оборот. Неговите уникални познания за сектора му осигуряват значително конкурентно предимство, тъй като той говори на езика на своите клиенти. Не се налага те да му обясняват за квоти, риболовни зони, наредби за улов и т.н. А той е запознат с особеностите за водене на счетоводство на кораби, регистрирани под различни флагове.

Предизвикателства

Разбира се, не трябва да подценяваме изискванията, свързани с такъв вид нови дейности. За да бъде счетоводител, освен че трябва да се приспособи към един много различен начин на живот с точно определено работно време, човек трябва да има ясен поглед върху детайлите, да бъде готов непрекъснато да следи променящите се наредби и да получи диплома! Също така са необходими офис, инвестиции в оборудване като компютри и телефони, а не трябва да се подценяват и разходите за намиране и закупуване на подходящ счетоводен софтуер.

Понастоящем г-н Пост остава ангажиран с рибарската индустрия и поддържа близки отношения с бившите си колеги, докато прави всичко възможно, за да се грижи за интересите им.

www.post-consultancy.nl

МИРГ могат да проявят активност за идентифициране и анализиране на пропуските във вида обучение, което се предлага на дадена територия, а когато е необходимо, да предприемат мерки за отстраняване на тези пропуски. Това може да стане или чрез намиране на вносител на проект, притежаващ необходимите умения и ентусиазъм за създаване на дългосрочни решения, или чрез сключване на договор с център или физическо лице за провеждане на определен курс на обучение. По-долу са представени няколко примера, които може да бъдат полезни за МИРГ.

ИКТ

Използването на ИКТ осигурява на регионите уникална възможност за ефективна конкурентоспособност, което води до икономическо развитие. Обучението за използване на ИКТ е начин за изграждане на умения, капацитет и увереност (осигуряващи нови работни места) за овладяване и прилагане на тези съвременни технологии.

Компютърно обучение за събирачи на черупкови животни, Испания

Сдружението на рибарите „Cofradía“ в Баркеуйро-Барес, Галиция, получава безвъзмездно финансиране от своята местна рибарска група, предназначено за обучение по ИКТ на събирачите на черупкови животни, за да могат те да участват по-активно в маркетинга и продажбите на своя продукт.

Например способността да сърфират в Интернет, както и да изтеглят и попълват формуляри за продажби и доставки, се считат за изключително важни, тъй като без тези умения събирачите на черупкови животни ще зависят от посредник от „Cofradía“.

На курса те придобиват основни умения за работа с компютър и клавиатура и се запознават с програмата „Word“, с помощта на която могат да пишат писма, да създават таблици и да съхраняват информация. Курсът осигурява и основно обучение за работа с Интернет, което позволява на участниците да имат достъп до информация, като например местни планове за управление на техните ресурси, както и да изтеглят документи като формуляри за доставка, които трябва да се попълнят при първата продажба.

Общ стойност: 2 450 евро, 100% финансиране от МИРГ.

Информация за контакти: gac1@accioncosteira.es

Целеви курсове

Въз основа на анализ на нуждите, МИРГ може да решат да осигурят специфично обучение (например за рибари и жени), което да бъде насочено към ИКТ или друга тематика. Това обучение може да включва както обикновени курсове за придобиване на

основни умения, така и по-интегрирани пакети за обучение.

Допълнителни насоки за МИРГ относно ролята, която могат да имат за развитие на човешкия потенциал на техните територии можете да намерите в глава 3, раздел 3.2.

Курсове за рибари, които желаят да работят в сферата на туризма, Финландия



Рибарите в Североизточна Финландия осъзнават, че могат да спечелят допълнителни приходи, като диверсифицират дейностите си в областта на туризма, но не разполагат с умения и познания, за да осъществят тази идея. Рибарската група се свързва от тяхно име със секретаря по туризма на град Соданкюля и въз основа на резултатите от проучване и срещи между рибарите, местните власти и МИРГ, е създаден пакет от курсове, който отговаря на специфичните им нужди.

Предлагат се седем курса за безопасност, всеки от тях с продължителност между 1 и 4 дни, които осигуряват обучение, свързано с необходимата документация за безопасност, първа помощ и управление на кораб с туристи на борда. В края на този пакет от курсовете 14-те участващи рибари получават лиценз за приемане на туристи на борда.

Освен това се предлага обучение по обслужване на клиенти и създаване на туристически продукт, което ще помогне на рибарите да изберат и развият жизнеспособни бизнес дейности, адаптирани към профила на целевите групи туристи. В тази фаза се предлага групово обучение, както и индивидуално обучение и персонализирана подкрепа, които позволяват обмен на идеи, но и възможност за рибарите да получат обратна връзка за своите бизнес идеи, които те не желаят да споделят с потенциалните си конкуренти.

Накрая, проектът предвижда учебни посещения в успешни и не толкова успешни фирми в района. Това осигурява на рибарите директен поглед върху работата на туристическите фирми, както и ценни контакти с хора, които биха могли да насочат клиенти към тях.

Обща стойност: 78 000 евро. Финансиране по Ос 4: 70 200 евро (90 %)

Вносител на проекта: Местните власти на Соданкюля

Основни поуки

- > Дейностите, осигуряващи социални ползи, могат да бъдат и печеливши! Понякога е необходимо те да се комбинират с допълнителни дейности, за да се гарантира икономическата жизнеспособност (стопанство „Дъгова пъстърва“, „Малките пакостници“).
- > Хората са най-важният „капитал“ на рибарските райони. Инвестирайте в развитие на уменията им за диверсификация на техните райони (различни курсове за обучение).
- > Насърчавайте потенциални вносители на проекти и други заинтересовани страни да измислят решения, подходящи за специфичните нужди на местната общност (туристически пакет за рибари, Финландия).
- > Проявете въображение! Превърнете „слабите страни“ във възможности (развлекателни дейности и грижи за по-възрастните хора, и по-добре капитализирайте опита на рибарите с увреждания, вместо да позволите те да се превърнат в зависими лица).
- > Не се отклонявайте от ключовите бизнес правила: всички предприятия, независимо дали са стопански или нестопански, трябва да бъдат жизнеспособни, за да оцелеят. В частност, при осигуряването на социални услуги, операторите не трябва да игнорират ключовите елементи на доброто финансово управление („барът на общността“).

3. Основни стъпки за осъществяване на стратегия за диверсификация

3.1 Въведение

В настоящата глава са описани конкретните стъпки, които МИРГ могат да предприемат, за да насърчат процес на диверсификация, който да бъде устойчив в икономически, социален и екологичен аспект.

Когато говорим за „стратегия за диверсификация“ ние имаме предвид не само това, което е написано в предложението за финансиране по Ос 4. То трябва винаги да бъде отправна точка, но често е представено доста общо с цел да се гарантира оперативна гъвкавост. Под стратегия имаме предвид, че дейностите предприемани от МИРГ за подкрепа на диверсификацията трябва да бъдат добре планирани, систематични и съсредоточени върху ясни приоритети.

Такава стратегия трябва да вземе предвид поредица от тясно свързани елементи, които могат да бъдат категоризирани по различни начини. За да осигурим на рибарските групи една опростена оперативна рамка, ние определихме **пет области**, всяка от които трябва да бъде включена при реализирането на една добра стратегия за диверсификация.

Рибарските групи трябва да започнат с изясняване на основните идеи за диверсификация и определяне на хората, свързани с тях, а тъй като всяка от тези области си взаимодейства с останалите, те **трябва да се разглеждат заедно**.

Идеи. Какви са основните цели и приоритети на диверсификацията? Какви са основните свързващи звена или обединяващи теми, гарантиращи, че ресурсите са съсредоточени върху интервенции с максимален мултиплициращ ефект? Какви са местните активи и дейности с най-голям потенциал? Какъв е най-добрият начин за стимулиране на творческо мислене и нови идеи за проекти?

Хора. Кой са основните участници – ръководители, вносители, реализатори, спонсори и потребители на проекти? Как да гарантираме, че основните групи, като рибари, жени и млади хора, участват и извличат полза?

Координирана подкрепа. Кой форми и комбинации на подкрепа са най-подходящи във всеки контекст? Кой, какво и как би трябвало да направи, за да се гарантира, че действията взаимно се подсилват, а не си противоречат?

Срок. Кога са необходими различните интервенции, в какъв ред, какви са графикът и времевата рамка на интервенцията?

Място. Кой са най-подходящите места за новите дейности в рамките на територията (като се вземе предвид достъпност, инфраструктура, местни удобства)?

3.2 Каква е ролята на МИРГ?

Сферата на действие и функциите на МИРГ зависят до голяма степен от местния контекст и в частност от техния бюджет, броя на щатните служители и техните умения, позицията им в местните системи за управление, наличието на други местни агенции, както и от всички специфични национални или регионални разпоредби. С изключение на няколко района, в които МИРГ функционират почти в изолация, обикновено те трябва да работят паралелно или ако е възможно, съвместно с други местни организации. Във всички случаи обаче МИРГ са нещо повече от децентрализирана служба за отпускане на безвъзмездна финансова помощ.

Идеи: предизвикване на промени

Ако дадена рибарска група иска да насърчи реална промяна, важно е тя да изгради обща визия за типа диверсификация, която биха подкрепяли през следващите 5-10 години, както и да постигне споразумение (писмено или устно) за начина, по който това ще бъде постигнато. В противен случай има опасност подходът „първи дошъл, първи обслужен“ да вземе превес при проекти, идващи от „обичайните заподозрени“, при стандартни проекти или нерискови проекти. Реалната промяна изисква визия и обикновено включва поне два допълнителни процеса:



> Първо, тя включва отиване при хората и задълбочаване на творческия подход и съвместния диалог с местните заинтересовани страни, който е започнал при създаването на стратегията на МИРГ; работа с хората, генериране на идеи, използване на секторни или тематични работни групи, целеви групи, насърчаване на реални или виртуални местни форуми, платформи, учебни посещения, обмен и наставничество. Всички те са важни инструменти на творческия подход и насърчават взаимното обучение и ползотворния обмен на идеи. Улавяйте новите идеи и ангажирайте местните хора с тяхното осъществяване. Ако рибарските групи искат нещо повече от списък с перспективни сектори или проекти и решения относно бюджетните линии, те могат да си поставят за цел да идентифицират:

- Една или две основни **обединяващи теми**, залегнали в историята на района, околната среда, икономиката или обществото, които могат да се превърнат в общо свързващо звено в рамките на стратегията за диверсификация;
- **Местните активи и дейности** с най-голям потенциал;
- Възможни **стратегически проекти** (водещи проекти или „проекти-фарове“), които действително отразяват тези теми и в идеалния си вариант имат силен мултиплициращ или обединяващ ефект;
- **Пилотни проекти** (самостоятелни и колективни) с бързо постижими успехи, които могат да мотивират останалите с осезаемите си резултати.

> Второ, помислете преди да действате, бъдете твърди и обективни, когато проверявате реалистичността на обединяващите теми и приоритетните дейности. Поддръжниците и ентузиастите могат да се увлекат по най-новия моден сектор, но

както видяхме в глава 2 в много от тези модерни, нововъзникващи сектори конкуренцията е жестока. Трябва да поставите определени условия, преди проектите да бъдат разгледани като реалистична възможност за диверсификация. Ако вашата рибарска група насърчава диверсификацията, вие трябва да обмислите условията за навлизане във всеки нов сектор на дейност. Помислете как да програмирате своята подкрепа по интегриран

начин, който да ви помогне да преодолеете реалните пречки. С течение на времето МИРГ ще придобият опит по отношение на онова, което е осъществимо във всеки сектор в техния район, но отначало си заслужава да се инвестира в експертни консултации относно условията за навлизане в нови сектори на частните вносителите на проекти, като използвате примерни таблици като тази по-долу.

Условия за навлизане в дейността/ сектора ¹⁵	Оценка
Отличителни характеристики на предлаганите продукти/ услуги	
Размер на необходимите инвестиции	
Размер/ тенденции на съществуващия/ потенциалния пазар	
Степен на вътрешна и външна конкуренция	
Степен на достъпност на пазара	
Ниво на местен контрол върху технологията/ производствения процес	
Умения, налични на местно ниво	
Законови, административни и фискални пречки	
Качество на допълнителната инфраструктура и услуги	
Други: необходим труд (време), сезонност, съвместимост с/ връзка с риболова...	

МИРГ също така трябва да анализират приноса към диверсификацията на **публичните проекти или тези, които не генерират приходи**, като инфраструктурни инвестиции или обучение. Членовете на МИРГ трябва да могат да различават инвестициите, носещи общи ползи на района (например общо езиково или компютърно обучение), от онези, които действително създават условия за диверсификация и насърчават реални промени (например специално създадено обучение за ясно определените нужди на проектите за диверсификация). Тук могат да бъдат от полза професионалните консултации и обучение, предназначени за членовете на рибарската група.

След определяне на фокуса на стратегията за диверсификация, МИРГ ще трябва да излъчи ясни послания чрез ефективна вътрешна и външна комуникационна кампания. Ако МИРГ не притежава необходимите за това умения, тя трябва да помисли за подкрепа от професионалисти с опит в проектирането, маркетинга и териториалното брендиране, което може да помогне за повишаване на въздействието на тези послания.

¹⁵ Agro Campus Ouest създаде няколко полезни ръководства, оценяващи условията за присъединяване на рибарите към определени тясно свързани дейности, докато продължават да се занимават и с риболов: *Guide des Activités de Pêche et de Cochyliculture en Bretagne* и *Diversification des Activités de Pêche en Bretagne*.

Възможни инструменти

- > Пълноценно използване на управителния съвет и партньорството за мобилизиране на подкрепата на местните лидери за избраната посока;
- > Споразумение относно **обединяващите теми**, евентуални **стратегически проекти и пилотни проекти**;
- > Тематични или географски срещи на заинтересованите страни и работни групи, като се използват различни техники на участие (планиране на сценарий, диалог за бъдещето и т.н.);
- > Избор на перспективни сектори, подсектори и дейности, представляващи възможности за развитие или дефицити, които трябва да бъдат запълнени (като се вземат предвид въпроси, свързани с риска от безполезна подкрепа и традиционните и нововъзникващите сектори, споменати в глава 1);
- > Консултации от страна на експерти и/или бизнесмени от различни сектори относно условията за навлизане в определени ключови сектори, както и потенциала на пазара;
- > Включване на професионалисти в проектирането и териториалния маркетинг при разработването на комуникационна стратегия;
- > Ангажиране на местни медии (статии в местната преса, интервюта по местните радиостанции или телевизионни канали, Интернет медии) с цел достигане до и насърчаване на потенциални вносители на проекти;
- > Информационни щандове, организирани от МИРГ по време на местни мероприятия;
- > Изготвяне (или подготовка от страна на бенефициентите) на кратки описания на проектите (конкретни примери), написани на обикновен нетехнически език;
- > Създаване на база данни със снимки, филми и други визуални материали, касаещи проектите.

Хората: движеща сила на диверсификацията

Хората са **най-важният** ресурс на всички местни стратегии за диверсификация. Докато новите идеи са „искрата“ за всяка успешна стратегия за диверсификация, то без мотивирани хора, които да ги придвижват напред, тези идеи няма как да се превърнат в реални, активни и устойчиви проекти. Ключовият принос на МИРГ е да определи, консултира, мотивира, обучи и помогне за организиране на хората, тоест онези вносители на проекти и специалисти, които всъщност ще бъдат движещата сила на реалната диверсификация.

Тези хора, предприемачи и специалисти, трябва да притежават съответните умения, за да придвижат напред диверсификацията и да реализират устойчиви действия. Не всяка МИРГ ще има всички ресурси или умения, за да осигури пряка бизнес подкрепа или обучение на вносителите на проекти, а и ролята на рибарските групи не е да осигуряват общо професионално обучение в района. Въпреки това, МИРГ често има уникалната позиция да насърчават **стратегически подход към човешките ресурси**. Рибарската група може да разработи анализ и преглед на търсенето на умения, наличното предлагане и следователно на нуждите на района, особено на тези дефицити, които трябва да бъдат запълнени, за да се подпомогне успешната диверсификация.

МИРГ също така може да изиграе ключова роля за подобряване на баланса между търсенето и предлагането на обучение, в качеството си на **посредник** между местните хора, съществуващите организации за обучение и бизнес подкрепа, и работодателите. Съществуват много възможности, например самата рибарска група може да разработи проект за обучение, да наеме преподавател и да проведе обучението. В други случаи тя може да си сътрудничи с местно учебно заведение и/или НПО, които да подадат заявление към МИРГ.

Опитът показва, че местните инициативни групи осигуряват три основни вида обучение:

- > изграждане на капацитет за местно развитие (за местните обществени групи и МИРГ);
- > специално разработено обучение в областта на предприемачеството; и
- > обучение, осигуряващо специфични и общи умения, необходими за нововъзникващи сектори и дейности.

Приоритетът или истинската добавена стойност на МИРГ във всички тези случаи не е свързан със запълване на пропуски в стандартните курсове, а със създаване на редица практически подходи, адаптирани към реалните нужди за диверсификация на района и неговите проекти.

Кои са приоритетните групи за интервенциите на МИРГ в човешките ресурси?



На първо място това са **рибарите**. Една от основните цели на всички стратегии за диверсификация в рибарските райони е да се осигурят условия рибарите да бъдат в центъра и да имат полза от икономическите промени, новите възможности и дейности. Рибарите имат обширни познания за морето и мореплаването, крайбрежната околна среда и морските ресурси, но този потенциал и неговото по-широко прилагане често са непризнати или подценени. Използването на този потенциал изисква познания за разработване на проектите, предприемачество, маркетинг, връзки с клиентите, безопасност на пътниците, ИТ, владение на езици и други специфични и общи умения, които рибарите може да не притежават или да им бъде трудно да развият.

Втората група са местните **жени** – съпругите или приятелките на рибарите, както и другите жени, заети в рибарския сектор или спомагателните дейности (включително преработка, събиране на черупкови животни, поправка на мрежи и т.н.). В тази група се включват голям брой работници на непълен работен ден, за които развиването на допълнителни дейности може да предложи добра възможност за допълване на доходите им и подобряване на тяхната финансова стабилност. Съпругите и приятелките на рибарите често работят без заплата, като ръководят и подкрепят рибарските дейности на своите съпрузи, което представлява важен принос за оцеляването им. Тези жени често поемат инициативата за диверсификация в близки дейности като директен маркетинг, маломасщабна преработка, кетъринг, ресторанти и настаняване, културни и социални услуги. Подкрепата по време на този преход чрез специализирани съвети и обучение, насочени към повишаване на увереността, създаване на предприемачески капацитет и развиване на други специфични и общи умения мотивира и подобрява шансовете за успех както в новия, така и в основния бизнес. Нуждите на жените често не са приоритет, но тяхното участие може да бъде улеснено чрез осигуряване на благоприятни критерии за избор на проекти, чрез гарантиране на тяхното участие в управителните съвети на МИРГ и чрез инвестиране или осигуряване по друг начин на достъп до услуги за подпомагане, например достъпни грижи за децата.

Ако риболовът и рибарските райони искат да имат бъдеще, те трябва да намерят начини да се свържат с **млади хора**. Тъй като средната възраст на рибарите е по-висока от официалната възраст за пенсиониране, настоящата ситуация изглежда неустойчива в много рибарски райони. Затова привличането и задържането на млади хора е определено като основно предизвикателство за сектора. Тези млади хора притежават необходимата енергия, въображение и познаване на новите технологии, за да поведат своите рибарски райони към нови хоризонти. За да е ефективен техният принос, те трябва да получат подкрепа,

когато им липсва опит или капитал, да бъдат включени във вземането на решения и да получат конкретни отговорности. МИРГ трябва да бъдат проактивни в осигуряване на представителство на младите хора в управителните съвети, в насърчаване на младите вносители на проекти да представят нови идеи и в осигуряване на условия за свързване с лицата, които могат да им помогнат да превърнат тези идеи в реалност. Често съществуват възможности за свързване на познанията и опита на по-възрастните местни хора с енергията и ентузиазма на младите.

Възможни инструменти

- > Разяснителната работа (например чрез редовни местни консултации или дискусии) сред приоритетни групи като рибари, жени и млади хора може да помогне на МИРГ да разберат по-добре реалните нужди, мотивите, общите интереси, потенциалните конфликти и пречките за участието;
- > Идентифициране на лидери и малки проекти, осигуряващи бърз успех в началото, могат да изградят доверие и увереност. Първо се съсредоточете върху възможностите, а след това се справяйте с дефицитите;
- > Установяване на наличните умения (формални и подразбиращи се), наличното предлагане на образование и обучение, и нуждата от умения в рамките на съществуващи компании и потенциални нови проекти;
- > Идентифициране на дефицитите в бизнес подкрепата и обучението по приоритетни групи, райони и сектори;
- > Създаване на форум или целева група за обединяване на организации, осигуряващи образование, обучение и бизнес подкрепа, и работодатели;
- > Определяне на приоритети и насърчаване на местни инициативи за обучение и бизнес подкрепа, които отговарят на идентифицираните нужди;
- > Създаване на база данни за местни консултанти, преподаватели и други експерти, които могат да осигурят специализирана помощ на бенефициентите на проекти (например по финансови или технически въпроси). Базата трябва редовно да се обновява, като се вземат предвид препоръките на клиентите.
- > Осигуряване на пространство и технически възможности за провеждане на обучение и срещи между вносителите на проектите и съветниците/ консултантите;
- > Подпомагане на учебни посещения, схеми за наставничество, покани на лектори в района.

Пакети за координирана подкрепа

Ролята на посредник е ключова за МИРГ в много области; какво означава това тук? Рибарската група, изпълняваща ролята на посредник, оценява какво може да се направи със собствени сили, прави преглед на наличната по-широка подкрепа от други агенции, а след това осигурява условия елементите да бъдат координирани и да работят съвместно за оптимизиране на условията за диверсификация. Посредничеството изисква подход и умения на „териториален предприемач“, който реагира бързо и творчески на възможностите за иновации в района. Управляващите органи трябва задължително да гарантират, че процедурите по Ос 4 няма да пречат на това и са достатъчно гъвкави.

МИРГ могат да играят тази координираща роля поне по три различни начина.

Първо, МИРГ могат да осигурят координация между различните мерки за подпомагане, използвайки широкия набор от инструменти (мерки), с които разполагат. Изкуството на всяка рибарска група се състои именно в способността ѝ да осигурява правилния набор от мерки на правилното място и в подходящия момент, за да се създадат оптимални условия за диверсификация¹⁶. Няма смисъл да се отпуска безвъзмездно финансиране, където липсват умения, а технологията е непозната. Инвестирането в обучение е безсмислено, ако инвестицията, която е ключова за гарантиране на конкурентоспособно производство, е недостъпна или пазарът вече е пренаситен. Реалната добавена стойност на рибарската група се дължи на нейния капацитет да изслушва директно вносителите на проекти, да разбира местната ситуация и възможностите на пазара, както и да извършва координация с други агенции. Въз основа на това могат да бъдат разработени бързи и гъвкави пакети за подкрепа съобразно местните нужди.

Второто нещо, което МИРГ могат да направят, е да подобрят съгласуваността между различните проекти за диверсификация и инвестициите, като по този начин ще могат да гарантират допълняемост между проектите. Например те могат да помогнат, за да се гарантира, че инфраструктурата, необходима за даден проект, е налична (например достъп, ландшафт,



подобрения на околната среда); да избегнат възникването на конфликти между проектите (например да не подкрепят вятърен парк, който оказва негативно влияние върху местния риболов); и да насърчават синергиите (например рибовъдно стопанство за пъстърви, което се основава на местната идентичност и традиции, като същевременно осигурява специализирани услуги за деца с увреждания).

Тези две форми на координация включват **обединяване на усилията на различни местни участници**. Това биха могли да бъдат местни производители, ако ще се създава местна марка, или оператори, осигуряващи настаняване и други атракции за посетители, с цел разработване на съгласуван туристически пакет. Другите участници – училища и учебни организации, центрове за бизнес подкрепа, банки, други финансови институции и т.н. – също трябва да бъдат насърчавани да обмислят как най-добре да следват целта за диверсификация в ежедневието си бизнес дейност.

Таблицата по-долу дава пример на меню от мерки за подкрепа на диверсификацията. МИРГ могат да разработят такива мерки, които да отговорят на нуждите на различните заинтересовани сектори и целеви групи, като преценят какво те самите могат да осигурят ефективно и какво е най-добре да бъде предоставено от друга агенция. В крайна сметка, важното е, някой да поеме отговорност да координира и да гарантира, че всички ключови условия за успешна диверсификация са налице.

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

Меню от мерки за подпомагане, насочени към приоритетни групи и сектори	Осигурени от МИРГ	Осигурени от други организации
Дейности, основно извършвани (или за които са сключени договори) от самата МИРГ:		
Информация, анимация, разясняване, подпомагане	Дейности, насочени към всички целеви групи	Организации на заинтересованите страни, местни организации на жени + младежки
Идентифициране, мотивиране, обучение за ръководители, вносителите и специалисти по проектите	Обучение на приоритетни групи	Агенции за образование и обучение, действащи в района
Целеви бизнес консултации и подкрепа за проекти	Първи етап, малък мащаб	Втори етап чрез регионални агенции за бизнес подкрепа
Целенасочена работа за преодоляване на административните пречки (лицензи, разрешителни, данъци, имуществени права, заявления и т.н.)	Повишаване на информираността, работа с местния публичен сектор	Собствени инициативи, например общински
Дейности, основно подкрепяни финансово от МИРГ:		
Изследвания и проучвания на пазара и технологиите	Адаптиране на изискванията за съфинансиране към типовете проекти и вносителите*	Университети, научноизследователски центрове.
Контрол на качеството, проследяемост, сертифициране	Както по-горе	Регионални и национални схеми за качество
Брандиране, реклама и маркетинг	Както по-горе	Както по-горе
Инвестиции в проекти за производство	Както по-горе	По-голямо безвъзмездно финансиране от агенции за регионално развитие, заеми от банки и т.н.
Допълваща инфраструктура	Безвъзмездно финансиране за малки инфраструктурни проекти със силно пряко въздействие	Национални, регионални или общински инвестиции в инфраструктура от по-голям мащаб

* МИРГ може да поискат по-високо ниво на частно съфинансиране за неприоритетни проекти, или там, където бенефициентът е в състояние да направи по-голям принос от минималната сума, определена от Регламента за ЕФР.

Срок

Процесът на диверсификация може да бъде сравнен с пътуване, което започва бавно, с много малки стъпки, преди да набере скорост, но бъдете внимателни: понякога това може да се превърне в спонтанно развитие, което е възможно да предизвика свръхпредлагане.

В най-ранните етапи, много от условията за навлизане в нови сфери, дори малките стъпки, може да изглеждат непреодолими и да обезсърчат частните инвеститори, които може да не са подготвени да поемат риска. Как дадена рибарска група може да се намеси и да помогне? Един от възможните подходи е МИРГ да прецени дали си заслужава да помогне за премахването на тези бариери като улесни пътя чрез целенасочени **подготвителни инвестиции**. Това може да включва предпроектни и пазарни проучвания и изследвания, партньорства с научноизследователски центрове за изпитване на нови технологии, инвестиции в подобрения на съответните природни и културни ресурси, идентифициране на потенциални заинтересовани страни, осигуряване на обучение и т.н. По-голямата част от тях вероятно ще бъдат осъществени от публичния сектор, освен ако районът не разполага с много силни и мотивирани организации на гражданското общество. Този тип подготвителна инвестиция често представлява абсолютна предпоставка за стартиране на нов сектор или дейност, но тя е и рискована по своята същност.

След като основните условия са налице, е по-вероятно частните вносители на проекти да проявят интерес. Все още може да е наложително МИРГ да финансира първата вълна от проекти, докато дейността набере скорост и процесът премине на самоиздържа. Тогава МИРГ може да намали своята подкрепа. Но дори и на този етап рибарската група може да помогне за консолидирането на ползите чрез осигуряване на подкрепа в области като реклама и маркетинг, като така се подпомага дейността до постигане на зрялост. Това е динамичен процес като понякога съществува риск пазарът да се пренасити и може да се наложи МИРГ активно да предотврати стартирането на нови проекти от същия вид.

Същото се отнася и за времето, необходимо за рекламиране на проектите сред **приоритетните групи**, описани по-горе. В първите дни на функционирането на МИРГ, най-вероятно повечето заявления



ще постъпват от по-големите и по-опитни местни оператори от частния и публичния сектор, които ще предлагат проекти в изпитани области. Те ще са „проектите под ръка“, но могат да се окажат ценни за ускоряването на процеса на реализация на стратегията. На рибарите, жените и младите хора вероятно ще им отнеме повече време да изградят необходимите увереност, мотивация, умения и капитал. За МИРГ е жизненоважно да запази ресурси за подготвителната работа по потенциални проекти с тези приоритетни групи.

Друг основен аспект, който трябва да се вземе предвид, е нуждата да се **балансира интервенциите върху предлагането и търсенето на пазара**, както и да се направи разлика между развитите и нововъзникващите сектори. Например, ако даден район желае да започне нова дейност в сравнително добре развит сектор, бързо може да се извърши трансфер и адаптиране на съществуващи технологии, да се усъвършенстват местните умения (предлагане) и да се осъществи включване в съществуващи търговски вериги (търсене). Въпреки това трябва да се провери дали новият местен продукт или услуга може да оцелее в конкурентна среда, дали не измества съществуваща бизнес дейност и дали няма да се предлага на пренаситени пазари.

Срокът на различните интервенции се нуждае от внимателно планиране и координиране. Въвеждането на нов продукт или навлизането в сравнително нов пазарен сектор може да изисква както усъвършенстване на производствените процеси, така и създаване на изцяло нови пазари. Прекалено бързото

разширяване на производството може да доведе до неблагоприятен свръхкапацитет (например за нов туристически продукт). Ако пазарът бъде стимулиран преди да бъде осигурена критична маса от качествени продукти за доставка, интересът на клиентите може да се изгуби и никога да не се завърне. МИРГ трябва да вземат това предвид, когато обмислят срока и вида подкрепа, която предоставят. Ето два полезни съвета за рибарските групи относно срока:

> Разделете по-новите и по-рисковани проекти на **по-малки стъпки или етапи** преди реализирането на всяка по-голяма инвестиция или увеличаване на производството. Например направете стъпки за осигуряване на нужните умения, т.е. обучение по маркетинг, създаване на прототипи, изпитване на технологии или проучване на пазари,

повишаване на качеството. За да може това да се реализира, процедурите за обявяването на покани за проекти трябва да бъдат достатъчно гъвкави.

> Вместо да чакат вносителите да подадат заявления, МИРГ могат да поемат инициативата да отидат при тях и с течение на времето да създадат **портфолио с потенциални проекти**. Някои МИРГ формализират това, като изискват писмено изразяване на интерес. След като МИРГ успее да оцени търсенето на подкрепа (потенциалното предлагане на проекти), тя може да планира по-лесно своите интервенции във времето. Ако има достатъчно търсене, рибарската група може да ограничи условията за по-силните, по-конвенционални проекти, като същевременно осигури повече подкрепа за приоритетните проекти и групи.

Възможни инструменти – определяне на правилния срок

- > Идентифициране на областите за подготвителни инвестиции, потенциалните проекти от приоритетните групи, развитите и нововъзникващите сектори;
- > Разработване и непрекъснато актуализиране на портфолио от проекти със срок за подкрепата и инвестициите;
- > Разделяне на по-новите и по-рисковани проекти на по-малки етапи, осъществявани стъпка по стъпка.

Място

Често решението **къде**, а не кои нови дейности да се подкрепят, е едно от най-трудните решения, пред които са изправени управителните съвети и мениджърите на МИРГ. Това е така, защото, когато в даден град, село или пристанище се направи инвестиция, другите е вероятно да поискат същото. В резултат на това може да се получи конкуренция между различните части на една и съща територия за изграждане на сходни музеи и съоръжения. Това може да доведе до дублиране или изместване, понижаване на качеството на инвестициите или недостатъчна критична маса на всяко от местата.

Един от начините за справяне с този проблем е в стратегията за диверсификация на района МИРГ да включи елемент на териториално-устройствено



планиране с участие на всички заинтересовани страни. Това може да доведе до осъзнаване на потенциала и приоритетите на района от страна на местните заинтересовани страни, както и на факта, че някои райони са по-подходящи за определен тип инвестиции. В резултат на това трябва да се постигне споразумение относно справедливото разпределяне на инвестициите според най-силната страна на всеки район.

Очевиден е фактът, че някои части от дадена територия са по-подходящи за туризъм и отдих, докато други части са по-подходящи за по-интензивен риболов и производствена дейност. По-големите водещи проекти и критериите за избор на проекти могат да бъдат организирани за надграждане върху специфичните предимства на различните части на територията (например фокус върху различни риболовни традиции или аспекти от местната история, природното или културно наследство). По подобен начин някои проекти могат да надграждат върху съществуващата инфраструктура в райони с концентрация на пристанища или туристически активи като бъдат разработени допълнителни инициативи и се

реализират икономии от мащаба. Така проектите могат да бъдат по-устойчиви, а средствата, инвестирани от МИРГ да получат по-голяма възвръщаемост.

Докато правилният избор на място може да допринесе съществено за успеха на проектите и стратегията за диверсификация, то неправилният избор на място може да нанесе големи щети. Например в предишните два примера представете си последиците от разполагане на промишлено предприятие близо до туристически обект, прекомерно използване на инфраструктурата или създаване на нова компания в условията на пренаситен пазар. МИРГ трябва да обмисли кои са най-силните места, за които проектите могат да бъдат най-полezni, и къде местоположението може да допринесе в най-голяма степен за успеха на инициативата.

В крайна сметка това може да доведе до по-голямо разнообразие в района, като се балансират силните страни и дейностите по един стратегически и допълващ начин, за да се постигне реална добавена стойност за територията и нейните жители.

Възможни инструменти — Място

- > Целеви групи или платформи, създадени в селото или града, за да идентифицират основните местни активи и области, в които възникването на нови дейности ще бъде особено подходящо;
- > Местни планове за действие и портфолио с местни проекти;
- > Споразумения относно разпределянето на по-големи или водещи проекти;
- > Критерии за облагодетелстване на райони със специфични силни страни или нужди;
- > Местна информация и консултации и дискусии;
- > Разработване на пътеводители с информация относно вида на туристическо предлагане във всеки район.

В заключение

След като прочетете настоящото ръководство, вие трябва да сте получили полезни насоки относно следното:

- > защо на рибарските райони може да им е необходима диверсификация;
- > различните видове диверсификация;
- > разнообразните възможности, които съществуват в рибарските райони;
- > някои основни стъпки за постигане на успех.

Но всеки рибарски район е различен, затова вие несъмнено ще трябва да се приспособите към тези дадености и да добавите много нови елементи от себе си. Моля, информирайте ни както за нови идеи, които сте реализирали, така и за стари идеи, които не работят.

Успех!





FARNET Support Unit

Rue Saint Laurent 36-38 – B-1000 Bruxelles

T +32 2 613 26 50 – F +32 2 613 26 59

info@farnet.eu – www.farnet.eu