



Европейска комисия



ИЗБРАНИ

# най-добри практики по Лидер+

2009 / 4  
BG



## **Настоящите „Избрани най-добри практики по ЛИДЕР+“**

се публикуват от Обсерваторията на селските райони.

„ЛИДЕР“ (от **Leader** — съкращение от „Links between Actions for the Development of the Rural Economy“, т.е. „Връзки между дейностите за развитие на икономиката на селските райони“) е инициатива на Общността, предприета от Европейската комисия и координирана от нейната Генерална дирекция „Земеделие и развитие на селските райони“ (отдел G.3). Съдържанието на настоящата публикация не отразява непременно становищата на институциите на Европейския съюз.

**Редакционен съвет:** Европейска обсерватория на селските райони

**Отговорно лице:** John Loughheed, Европейска комисия, ГД „Земеделие и развитие на селските райони“, отдел G.3, 130 rue de la Loi, B-1040 Брюксел, Белгия

**Илюстрациите** са предоставени от местните инициативни групи (МИГ)

**Фотографията на корицата** е предоставена от МИГ *Valle del Crocchio*

Настоящите *Избрани най-добри практики по „ЛИДЕР+“* се публикуват на двадесет и два официални езика на Европейския съюз с тираж от 40 600 копия.

**За допълнителна информация:** <http://ec.europa.eu/leaderplus>

© Европейски общности, 2009 г.

Възпроизвеждането е разрешено при посочване на източника.

Ръкописът е завършен през юни 2008 г.

*Отпечатан в Люксембург*

ОТПЕЧАТАНО НА НЕОБРАБОТЕНА С ХЛОР ХАРТИЯ

## **За допълнителни поръчки на настоящата публикация моля изпратете**

електронно писмо на адрес:

**AGRI-LEADERPLUS-PUBLICATIONS@ec.europa.eu**

**като посочите своите пълни данни за контакт, както и желаното количество  
и езикова версия.**

Това списание на Европейската комисия се стреми да улесни достъпа до информация за общностната инициатива ЛИДЕР+. Нашата цел е да осигурим точна и актуална информация. Ако ни бъдат посочени грешки, ще се постараете да ги отстраним. Комисията не носи отговорност за информацията, съдържаща се в това списание, по-специално относно финансовите данни за описаните проекти и особено относно приемливостта на разходите. Ето защо читателите трябва да подхождат към използването на тези данни предпазливо, изцяло на своя отговорност.





## Избрани най-добри практики по Лидер+

■ <b>Накратко ...</b> от г-жа Мариан Фишер-Боел, комисар по въпросите на земеделието и развитието на селските райони ..... 2	■ <b>Ирландия</b> ..... 51 • Развитие на села като междуселски центрове • Сравнение между изолирания и общностния начин на живот в селата
■ <b>Въведение</b> ..... 3	■ <b>Италия</b> ..... 58 • Област за селски туризъм • Училищата на района
■ <b>Австрия</b> ..... 6 • Природа – GeoLine • БЕРТА (BERTA)	■ <b>Люксембург</b> ..... 66 • Вкусно!
■ <b>Белгия</b> ..... 12 • Речен център • Биологично земеделие	■ <b>Нидерландия</b> ..... 70 • ELREN (Европейска мрежа на ЛИДЕР+ за възобновяема енергия)
■ <b>Дания</b> ..... 18 • Училище-интернат в село Ранум (Ranum) (Към едно ново развитие)	■ <b>Португалия</b> ..... 74 • Развитие на младежта в Alentejo
■ <b>Финландия</b> ..... 21 • Предоставяне на права на младежта в селските райони • Проект „Селската къщичка на баба“	■ <b>Испания</b> ..... 78 • Уеб сайтът Infoisla ( <a href="http://www.infoisla.org">www.infoisla.org</a> ) • Възстановяване на етнографски сгради
■ <b>Франция</b> ..... 28 • Репортажи за природен туризъм • Наследство за децата	■ <b>Швеция</b> ..... 86 • Морският фар „Pater Noster“
■ <b>Германия</b> ..... 36 • Събиране на дървен материал от дребни собственици на гори • Подпочвена вода в района Юра (Jura)	■ <b>Великобритания</b> ..... 91 • Развитие на конкурентоспособни селски предприятия • Уеб порталът <a href="http://www.Orkneycommunities.co.uk">www.Orkneycommunities.co.uk</a>
■ <b>Гърция</b> ..... 44 • Популяризиране на райони от Натура 2000 • Цялостни услуги за преработване и пречистване на води	



## Накратко ...



**от г-жа Мариан Фишер-Боел, комисар по въпросите на земеделието и развитието на селските райони**

## Това е четвъртото и последно издание на „Избрани най-добри практики по ЛИДЕР+“.

През годините, подходът *ЛИДЕР* доказва своята стойност по много начини. Например чрез него се показва, че когато предоставим власт на хората в селските общности, те се отзовават. Много често, щом вече не е необходимо да стоят и да очакват някой друг да разреши проблемите им и да даде идеи отгоре, се отключва изключително много енергия. Те поемат отговорността за собственото си развитие. Предлагат идеите си. Планират и водят преговори с органите на програмата.

*ЛИДЕР* показва освен това, че разнородните партньорства може да работят. Винаги съм впечатлена, когато виждам как проектите по програма *ЛИДЕР* обединяват хората от публичния и частния сектор около местните инициативни групи, насочвайки мислите си към една обща цел.

*ЛИДЕР* показва и че преминаването отвъд регионалните и националните граници има огромно значение. Когато групите на *ЛИДЕР* общуват една с друга през тези граници, те откриват, че успехите и проблемите им не са уникални. Те сравняват характерни особености. Учат се един от друг. Животът е толкова по-лесен, когато не се налага да измисляш колелото наново!

Всички тези характеристики превръщат *ЛИДЕР* в една от успешните практики на Европейския съюз. Тя осигурява работни места, подобрения в областта на околната среда и нови услуги.

Като цяло тя направи живота на хората по-добър. Обедини местните хора, като ги насърчи да си помогнат сами чрез

нови идеи и форми на партньорство. Тя стана „даденост“ в местното развитие на селските райони. Това е удобен случай да поздравим всеки, който е взел участие в *ЛИДЕР* досега.

Всичко това е показано в настоящите публикации с най-добри примери от практиката, както и в 11-те броя на списание *ЛИДЕР+*, които са публикации на Обсерваторията *ЛИДЕР+* на селските райони, свързани с периода на финансиране през 2000—2006 г.

Сега, след 2006 г. програмата *ЛИДЕР* продължава напред. Тя се присъедини към общата политика за развитие на селските райони на ЕС за 2007—2013 г., така че всички национални и регионални програми за развитие на селските райони ще имат някакво влияние от стила на *ЛИДЕР*. Уверена съм, че с изправянето на Европейския съюз пред нови предизвикателства, програмата ще играе съществена роля и занапред!

При все това *ЛИДЕР* може да осъществи своя потенциал само ако гласовете на участващите в него бъдат ясно чути. В този ред на мисли Комисията е доволна, че допринесе за разпространението на най-добрите практики, които ще пренесат успеха на подхода *ЛИДЕР* в бъдещето.

Желая ви приятно четене!

# Въведение

## Какво е „ЛИДЕР+“?

„ЛИДЕР+“ (LEADER+) е инициатива на Европейската общност, чиято цел е да помогне на общините в селските райони да подобрят качеството на живот и икономическото благосъстояние в своя район със съвместното финансиране от секция „Ориентиране“ на Европейския фонд за ориентиране и гарантиране на селското стопанство (ЕФОГСС). „ЛИДЕР+“ бе предшестван от ЛИДЕР I и II.

Програмата „ЛИДЕР+“ действа в рамките на периода на структурните фондове 2000 — 2006 г. (но позволява някои проекти да продължат до края на 2008 г.) и цели да насърчи и подкрепя селските стопани да помислят за потенциална на своя район в дългосрочен план. Тя се стреми да насърчи реализирането на цялостни, висококачествени и оригинални стратегии за устойчиво развитие и насърчаване на експериментирането по нов начин с оглед на:

- открояване на природното и културно наследство;
- укрепване и разнообразяване на икономическата среда, с оглед на създаването на нови работни места;
- подобряване на организационните умения в дадената общност.

Преди разширението от 2004 г. в Европа имаше 893 местни инициативни групи (МИГ) по ЛИДЕР+. В някои от държавите-членки, присъединили се към ЕС след 2004 г., МИГ вече работеха по мерки от вида на ЛИДЕР.

Програмата „ЛИДЕР+“ бе разработена около четири главни теми:

- Оптимално използване на природните и културните ресурси, включително повишаване на стойността на защитените зони по „Натура 2000“.
- Подобряване на качеството на живот в селските райони.
- Добавяне на стойност към местните продукти, по-специално чрез улеснен достъп до пазарите за малки производствени единици чрез колективни дейности.
- Използване на ново ноу-хау и нови технологии за повишаване на конкурентоспособността на продукти и услуги в селските райони.

За повече информация относно правната база и отпуснатия по „ЛИДЕР+“ бюджет, моля посетете: <http://ec.europa.eu/leaderplus>.

## Защо най-добрите практики?

Настоящата публикация допълва списание „ЛИДЕР+“ (Leader+ Magazine) като средство за популяризиране на най-успешно прилаганите стратегии за местно развитие, финансирани по „ЛИДЕР+“.

Логично е най-добрата практика в „ЛИДЕР+“ да се измерва с успешното прилагане на „подхода ЛИДЕР“.

## Седем критерии характеризират подхода „ЛИДЕР“:

### ■ 1. Подход, основан на района

Това изисква създаването на политика за развитие, основана на специфичното за даден район местоположение, положителни и отрицателни фактори. При „ЛИДЕР+“ този район следва да бъде една сравнително хомогенна местна селска територия, характеризираща се с вътрешно социално единство, обща история и традиции, чувство за обща идентичност и др. Основаният на района подход придобива все по-голяма популярност, а „основните действащи лица“ на местно равнище осъзнават важната роля на местните ресурси за постигането на устойчиво развитие. На нивото на МИГ, *основаният на района подход* спомогна за по-доброто идентифициране на селските стопани с дадена територия.

### ■ 2. „Възходящ“ подход

Той има за цел да насърчи вземането на решения с активно участие на местно ниво за всички аспекти на политиката за развитие. Така ще се гарантира участието на местните действащи лица, включително на общината като цяло, на представителите на публични и частни учреждения и на групите, представляващи икономическите и социални среди. „възходящият“ подход разчита на две основни

дейности — „активиране“ (поощряване на дейностите) и обучение на местните общности — като се реализира на различни етапи от програмата. На ниво проект е важно, въпросният проект да бъде по инициатива на местни действащи лица, след провеждането на обсъждане с населението, което ще бъде засегнато от дейностите.

### ■ 3. Подхода на партньорство и „местната инициативна група“ (МИГ)

МИГ е организация на обществени и частни участници, обединени в партньорство, чрез което се определя съвместна стратегия и местен план за действие за развитие на района по „ЛИДЕР+“. МИГ е една от най-оригиналните и стратегически особености на подхода „ЛИДЕР“. Притежаваща екип от практически насочени специалисти, правомощия за вземане на решения и достатъчно голям бюджет, МИГ представлява нов тип организация, която може да окаже значително въздействие върху институционалното и политическо равновесие на съответния район.

Местните инициативни групи предоставиха на местните участници подходящи механизми за участие, повишаване на осведомеността и организираността в полза на развитието на селските райони. Разпределението на задачите и отговорностите между партньорите (организации по програмата, МИГ, членове на МИГ) трябва да е ясно и прозрачно.

### ■ 4. Новаторство

В допълнение към концепцията „ЛИДЕР“ и нейното прилагане в тази област, което само по себе си е новаторско, инициативата изисква и дейностите да бъдат такива. Те могат да са под формата на: дейности за популяризиране на местните ресурси по нови начини; дейности от интерес за местното развитие, които не са обхванати от други политики за развитие; дейности, които предлагат нови решения за преодоляване на слабостите и проблемите в селските райони или дейности, които създават нови продукти, процеси, форми на организация или нови пазари.

Новаторството е неразделна част и от компонентите на програмата за педагогическа дейност и създаване на мрежи като разпространяване на информация сред други групи участници, които търсят вдъхновение от постигнатото на други места или искат да осъществяват съвместни проекти.

### ■ 5. Интегриран подход

Дейностите и проектите, включени в местния план за действие, са свързани и съгласувани като едно цяло. Интегрирането може да се отнася както до дейности, провеждани в един сектор, така и до всички програмни дейности или специфични групи от дейности, или най-вече до връзки между различни стопански субекти от икономическия, социалния, културния и природозащитния сектор в района.

### ■ 6. Работа в мрежа и сътрудничество между районите

Чрез улесняването на обмена и разпространението на информацията относно политиките за развитие на селските райони, както и разпространението и обмена на добри практики, новаторски стратегии и дейности, мрежата на ЛИДЕР цели да ограничи изолацията на МИГ и да създаде източник на информация и анализ на дейностите. Като допълнение към съществуващите европейски и национални мрежи, някои МИГ спонтанно се обединиха в неофициални мрежи.

Друга съществена част от ЛИДЕР е сътрудничеството между селските райони. Сътрудничеството между районите може да бъде транснационално, но може да се осъществи и между райони в рамките на дадена държава-членка (вътрешнотериториално). В „ЛИДЕР+“ е заделен специален бюджет за проекти за сътрудничество (дейност 2).

### ■ 7. Местно финансиране и управление

Прехвърляне върху МИГ на голяма част от отговорностите за вземане на решения по отношение на финансирането и управлението е друг ключов елемент на подхода ЛИДЕР. Степента на автономност на МИГ обаче варира значително в зависимост от конкретния вид организация и институционалната среда в държавата-членка.

Ето защо този критерий трябва да се разглежда за всеки случай, поотделно според различните административни условия.



## Методика на събиране и подбор на добрите и на най-добрите практики

Ежегодно и с помощта на звената на националните мрежи, „ЛИДЕР+“ Contact Point събира със съдействието на експерти добрите практики сред проектите по „ЛИДЕР“ в ЕС и подбира някои от тях за включване в базата данни за добрите практики на интернет страницата на „ЛИДЕР+“: <http://ec.europa.eu/leaderplus>

За да повиши осведомеността относно постигнатото по „ЛИДЕР+“, Обсерваторията на „ЛИДЕР+“ реши да допълни информацията в тази база данни, като издаде специална публикация, наречена „Избрани най-добри практики по „ЛИДЕР+““. Тази публикация представлява четвъртата селекция от най-добри практики и се базира на извършена за 2008 г. селекция. Първите три броя — един с 21 и два с по 25 най-добри практики — вече бяха публикувани.

Методът бе приложен по следния начин: първо, *Contact Point* проведе SWOT-анализ (т.е. анализ на силните страни, слабостите, възможностите и заплахите) в държавите-членки за състоянието на добрите практики. Основните партньори в държавите-членки за този анализ бяха

звената на националната мрежа (ЗНМ). В резултат на този анализ бе установено, че навсякъде критериите за откриване на добри практики бяха тясно свързани със седемте елемента на „ЛИДЕР+“. Обсерваторията „ЛИДЕР+“ добави още два европейски критерия, които подчертават европейския аспект на „ЛИДЕР+“: възможност за прилагане на друго място и устойчивост.

След това „ЛИДЕР+“ *Contact Point* започна да събира примери от държавите-членки. За да се постигне „справедлив резултат“, бе възприет подход, който отчита тематичното разнообразие, типа на проекта и географското равновесие, наред със свързаните със съдържанието критерии, определени от подхода ЛИДЕР. Подборът на настоящите 25 най-добри практики от всички избрани 111 добри практики за 2008 г. също се базира на концептуално, тематично и географско равновесие.

Това е четвъртият и последен подбор. Всеки, който участва в изготвянето на тези четири издания даде всичко от себе си, за да допринесе за многообразието на разгледаните случаи.



## АВСТРИЯ

### Природа – GeoLine

#### Контекст на проекта:

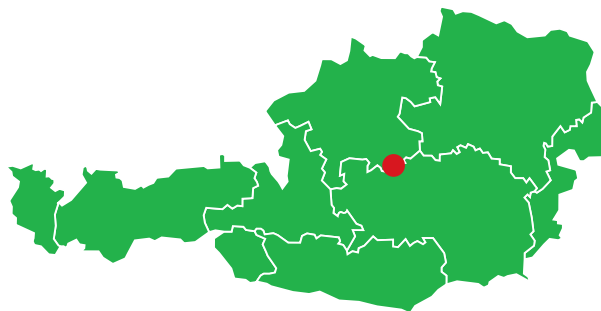
Районът, в който е разположена МИГ Гезойзе – Айзенвурцен (Gesäuse – Eisenwurzen), е затруднен от редица структурни проблеми, включващи ниска гъстота на населението и липса на работни места за квалифицирани специалисти. В сянката на популярния съседен регион Дахщайн-Тауерн (Dachstein-Tauern) и регионалният център Лиецен (Liezen), през последните години туристическият сектор нямаше възможност да се разраства. Въпреки планинския си ландшафт, природната красота и присъствието на природния резерват Золктелер (Sölktaier), районът се конкурира трудно с други райони, главно поради липса на туристическа инфраструктура, а положението изглежда се влошава.

Стратегията на МИГ е да подобрят маркетинга на района и да се опитат да популяризират територията пред потенциални посетители. Един от ключовите аспекти е да се обединят всички съществуващи проекти и дейности с туристическа насоченост в 17-те града и села от територията на МИГ. Това беше осъществено чрез общи теми и съвместни маркетингови усилия, като представата за района бе обновена около една обща пазарна идея. Например в културния сектор на общността са организирани широк кръг от мероприятия и обществени контакти. Тези усилия съпътстват осъвременяването на туристическата инфраструктура на района. В земеделието също има опити за постигане на общо взаимодействие, например под формата на ваканции и излети във ферми и училищни дейности. Основните теми са съпътствани от редица подпроекти, които са насочени към потребността на района от икономически растеж, залагайки върху ценните, но съвремененно уязвими природни и човешки ресурси.



#### Факти за региона:

- Население: 18 054 жители
- Площ: 933 км<sup>2</sup>
- Гъстота на населението: 19 жители/км<sup>2</sup>
- Брой на общините: 17







## Защо този проект е една добра практика?

Проектът Geoline илюстрира как една териториална стратегия може едновременно да акцентира върху собствените си ресурси и да е отворена към външни идеи и участници.

Първо, чрез изцяло базиран на районите подход, проектът се съсредоточи върху отличителната тема на геологията, тъй като територията на МИГ е един от най-разнообразните геоложки райони на Австрия, по-специално природния парк Щириян Айзенвурцен (Styrian Eisenwurzen). Освен това той включва свързване на редица туристически обекти и местни организации с цел да се предложи цялостен туристически пакет. Това обхваща тясно сътрудничество между 12 общини, за да се създаде Геопарка „Nationalpark Gesäuse“ като стратегическа туристическа марка, която изигра съществена роля за успеха на целия проект.

Второ, главно благодарение на ефективната роля на МИГ при работата в мрежа, проектът имаше възможността да заимства идеи от други геопаркове по света посредством членството си в Европейската мрежа от геопаркове и Международната мрежа на геопарковете към ЮНЕСКО. Това включва участие в проекта *Interreg III C*, наречен „Европейски геопаркове: средство за развитие на туризма в Европа“. Следователно проектът успешно интегрира елемента на сътрудничество с други територии в своите дейности.

Тази комбинация от насоченост към уползотворяването на вътрешните ресурси и в същото време на отвореност към външния свят допринесе за възприемането на проекта като пример за добра практика.

## Описание на проекта:

### ■ 1. Кратка история на проекта

Проектът се осъществи въз основа на двугодишно проучване от група учени и експерти по регионално развитие, които предложиха включването на редица дейности. В резултат на това бяха отбрани повече от тридесет дейности, в сферата на геологията, ботаниката и историята



на района. През 2004 г. проекта получи финансиране като проект по *ЛИДЕР+*.

### ■ 2. Основни дейности

Тридесетте проекта включват редица туристически обекти и прояви като изложби и планински влакчета. Обособени бяха пет основни групи дейности: инвестиция в туристическата инфраструктура, обучаване на туристически водачи, работа в мрежа между партньорите, маркетинг, включващ интернет страница и разработване на интегрирани туристически пакети. Освен това сътрудничеството между общините доведе до разработване на търговска марка за геопарка „Nationalpark Gesäuse“, който обедини две туристически сдружения.

### ■ 3. Конкретни постижения и резултати

Значителни материални инвестиции бяха направени по отношение на туристическата инфраструктура, а именно: за геоложка изложба, за създаването на филм за карстовите образувания в района, както и за всички обекти на проекта, четири пътеки, включващи интересни места и триизмерен модел на планинската верига в територията, виртуален полет и интерактивен, семеен воден център за регионалния информационен център. Въпреки че някои страни от проекта бяха финансирани от други програми, бе приложена обединена маркетингова стратегия, изградена върху геотуризма.





#### ■ 4. Възникнали проблеми и извлечени поуки

Проектът показва как едно партньорство от ключови участници в региона може да представлява изключително предизвикателство поради многобройните интереси и дългите периоди за вземане на решения, но и как в крайна сметка то е особено важно за успеха на инициативите от този вид, които се стремят да представят района като цяло. Например, геологията е иновационна тема, която обединява целия район. Трудно бе обаче да бъдат убедени всичките кметове на общини да инвестират в нова и непозната досега област.

#### ■ 5. Добавена стойност на проекта, осигурена от „ЛИДЕР+“

Проектът не би бил възможен без участието на МИГ, чиято роля включва координирането, посредничество, гарантиране на качество, мотивация и повишаване на информираността. МИГ помогна за обединяването на всички участници, за да се създадат цялостни туристически пакети за благо на целия район.

#### ■ 6. Продължителност

Проектът обхваща период от три години и половина, от май 2004 г. до края на 2007 г.

#### ■ 7. Бюджет

Общият бюджет на проекта бе 1 939 000 EUR, които включваха 584 000 EUR от ЕФОГСС, 200 000 EUR от национални фондове и 1 155 000 EUR от частни източници.

#### *Данни за контакти с МИГ:*

Наименование на МИГ: **Gesäuse Eisenwurzen**

Лица за контакти:

**Reinhard Mitterbäck, Katharina Weiskopf**

Адрес: **Markt 35, 8933 St Gallen**

Телефон: **(43-3632) 77 14**

Факс: **(43-3632) 77 14 10**

Ел. поща: **r.mitterbaeck@eisenwurzen.com**

Интернет страница: **www.geoline.at**

*Илюстрациите са предоставени от МИГ Gesäuse Eisenwurzen*

## АВСТРИЯ

### Берта (BERTA)

#### Контекст на проекта:

Територията на МИГ се нарича „Бад Аусзее“ (Bad Aussee) и е част от така наречения район Залцкамергут (Salzkammergut), който се свързва с традиционни форми на туризъм и отдих. Всъщност територията е силно зависима от туризма, като от 50 до 80 % от населението във всяка една община разчита на този отрасъл. Както и за други региони обаче е важно туристическият отрасъл да се приспособи към съвременните тенденции и по-специално да бъдат разработени пазарните ниши. В резултат на това, районът се зае да оформи облика си като ориентиран към здравен и уелнес туризъм. Проектът, описан тук, допринесе значително за този процес на разнообразяване на дейността, като развива нови форми на туризъм за хора с увреждания, което само по себе си може да стане пазарна ниша.

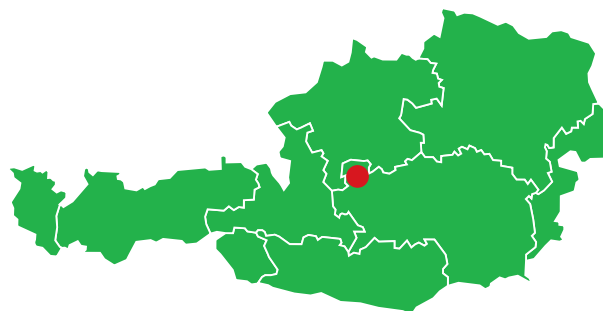
#### Защо този проект е добра практика?

Освен че допринесе за стратегията на територията, основана на района, проектът има характерни силни страни, които го правят пример за добра практика по програма ЛИДЕР+:

Първо, проектът получи начален тласък от един местен човек – Берта Кьорбел (Berta Körbel), която дари парцел земя от 16 000 m<sup>2</sup> на местната асоциация за хора с увреждания „Lebenshilfe Ausseerland“ (оттук произлиза името на проекта „BERTA“). Възходящият подход на проекта не се ограничи дотук, тъй като в изпълнението му бяха включени много местни заинтересовани страни. Местният кмет например, който принципно е много активен

#### Факти за района:

- Население: 13 374 жители
- Площ: 523 км<sup>2</sup>
- Гъстота на населението: 26 жители/км<sup>2</sup>
- Брой на общините: 6





в МИГ, прояви интерес към проекта и помогна да се подаде заявление за разрешително за строеж. Също така хора с увреждания се включиха от самото начало, което представлява още един иновационен аспект на проекта. Така те се насладиха на едновременно приятно и изпълнено със смисъл занимание. Подобно място за отдих, проектирано според потребностите на хора с увреждания, заедно с жилище, построено съгласно най-високите стандарти за безпрепятствен достъп и енергийна ефективност, е само по себе си високо иновационен и съществен проект в контекста на програмата ЛИДЕР+. Освен това участието на различни групи по време на процеса на изпълнение бе от съществено значение, за поощряването на приобщаването на хора с увреждания в местния район, което е и главната цел на проекта.

## Описание на проекта:

### ■ 1. Кратка история на проекта

След като организацията *Lebenshilfe Ausseerland* получи парцела земя от Берта Кьорбел, започна обсъждане, за да се реши за каква социална цел ще се използва той. След първоначалните предложения за младежки лагер за хора в неравностойно положение, бе предложена и одобрена идеята за „панорамен оазис“ за хора с увреждания. Целите на инициативата бяха да се предоставят възможности и права на хора с увреждания в процеса на социална интеграция, да се създадат нови възможности за работа за тази група и да се разработи общо пространство за срещи и осъществяване на контакти за цялата общност, със специален акцент върху хората с увреждания и техните семейства.

### ■ 2. Основни дейности

ЛИДЕР+ подкрепи етапите на планиране и изпълнение на център за отдих, проектиран да посрещне потребностите на хора с увреждания. Той бе изграден според най-високите стандарти за достъпност и енергийна ефективност. През всички етапи на проекта участваха хора с увреждания, като така бяха създадени нови възможности за работа. Нает бе специалист градинар за проектиране и създаване на градина, характерна с „отглеждане на алпийски култури в хармония с природата“ (отглеждане на широка гама от билки, зеленчуци и зърнени култури в алпийска среда).

### ■ 3. Конкретни постижения и резултати

Комплексът се състои от градина, 12 жилищни блока и две многофункционални сгради. Градината има няколко части, които включват зона с растения от различни климатични области, езеро и водна градина, в която влаголюбиви растения са достъпни за хора с увреждания, както и „градина на сетивата“, създадена от билки и ягодови плодове. Има и зала за размисъл, приканваща посетителите да си починат и откънат, както и зона за културни събития и срещи. Многофункционалните сгради ще се използват като работилници за занимания на хората с увреждания, като кафене и зала за семинари.

### ■ 4. Възникнали проблеми / извлечени поуки

Главният проблем бе в това да се преодолеят правните пречки в етапа на планиране на проекта. Тъй като районът на парцела бе определен за „зелена зона“ и цените



на имотите в района се покачваха бързо, не бе лесно да бъдат убедени местните политици да направят изключение за ново, неизпробвано и нетрадиционно благоустройство. В тази част на Австрия има акцент върху строителство в традиционния дух и затова идеята за градина в съчетание със съвременна архитектура бе посрещната с известна съпротива. Няколко важни заинтересовани лица обаче подкрепиха проекта, а фактът, че градината е съвместно усилие на хората с увреждания и други среди от населението, подпомогна приемането от страна на обществеността.

#### ■ 5. Добавена стойност на проекта, осигурена от „ЛИДЕР+“

МИГ създаде широка перспектива за развитие, която включва нови форми на туризъм, и така бе положена основата за такъв вид инициатива. Проектът включва и много важни заинтересовани страни, а именно общините, което помогна да се поощри сътрудничество на регионално ниво и да се преодолеят някои от трудностите.

#### ■ 6. Продължителност

Проектът обхваща период от три години и половина – от май 2004 г. до октомври 2007 г.

#### ■ 7. Бюджет

Значителният бюджет от 3 000 000 EUR до голяма степен бе частно финансиран със сумата от 2 150 000 EUR. Но проектът получи и 500 000 EUR от ЕФОГСС и 350 000 EUR от национални фондове.

#### *Данни за контакти с МИГ:*

**Наименование на МИГ:**  
**Verein Steirisches Salzkammergut**

**Лице за контакти:** Herbert Gasperl  
**Адрес:** Brauhof 97, 8993 Grundlsee

**Телефон:** (43-3622) 85 33 11  
**Факс:** (43-3622) 853 34

**Ел. поща:** [amtsleitung.gemeinde@grundlsee.at](mailto:amtsleitung.gemeinde@grundlsee.at)  
**Интернет страница:** [www.ausseerland.at](http://www.ausseerland.at)

#### *Данни за контакти с местния оператор:*

**Име на организацията:** Lebenshilfe Ausseerland

**Лице за контакти:** Roland Kalß

**Телефон:** (43) 67 68 35 62 24 02

**Интернет страници:** [www.lebenshilfe-stmk.at](http://www.lebenshilfe-stmk.at) /  
[www.projekt-berta.at](http://www.projekt-berta.at)

*Илюстрациите са предоставени от МИГ Verein Steirisches Salzkammergut*





## БЕЛГИЯ

### Речен център

#### Контекст на проекта:

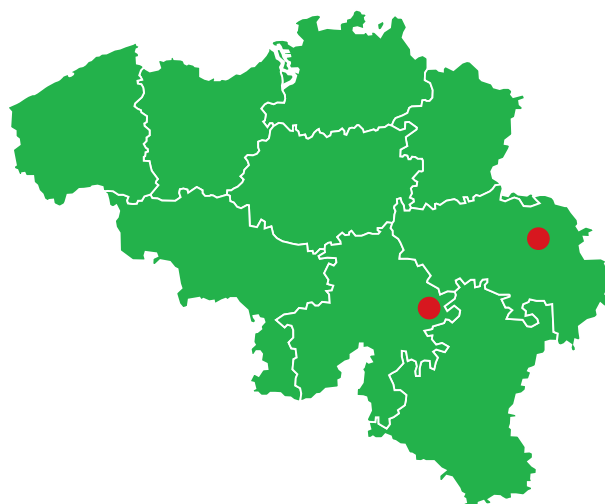
МИГ Средна Урта (Ourthe Moyenne) следва стратегия за развитие на устойчив туризъм с цел да повиши икономическия растеж в района като отчита деликатната екологична среда и местните културни традиции, от които зависи самата туристическа индустрия.

Туризмът е жизненоважен елемент от икономическия профил на района, тъй като промишлеността е слабо представена, а земеделието, макар и важно, е изправено пред различни затруднения. Общините се опитват да насърчават тези два фактора чрез инициативи като занаятчийски зони и помощ за разнообразяване на дейността на фермите. Но най-голямата необходимост е доброто управление на околната среда и културата, тъй като те ще осигурят устойчиво бъдеще за района и не на последно място неговата икономика, основана на туризма.



#### Факти за района:

- **Население:** 21 127 жители
- **Площ:** 430 км<sup>2</sup>
- **Гъстота на населението:** 49 жители/км<sup>2</sup>
- **Брой на общините:** 4





Целта на проекта е максимално да използва река Урта в икономически аспект, като запази естествения ландшафт и местообитанията (хабитати). Затова реката е главна част от стратегията за развитие на МИГ, основаваща се на темата за най-правилното използване на природните и културните ресурси.

### *Защо този проект е добра практика?*

Река Урта, която е основна отличителна черта на територията, е важен приоритет в подхода на МИГ за развитие, основан на района. Тя е главно предимство за територията, понеже привлича голям брой посетители, които идват за да оценят природната красота или да упражняват водни спортове като каяк или рафтинг. Но това носи и много трудности – екологични и социални, особено през натоварените летни месеци и национални празници. Проектът признава тяхната заплаха както за естествената хармония в околната среда на реката, така и за флората и фауната.

Проектът бе избран като пример за добра практика и поради разнообразното партньорство, което МИГ организира. Няколко публични и частни заинтересовани страни са ангажирани за да контролират и съветват проекта, формирайки „техническа комисия“, която включва сдружения с дейност в защита на природата, туроператори, риболовен съюз и местното управление. Освен това доброволци изиграха важна роля за разработване на дейностите, включително местни екскурзоводи, рибари, фотографи и пенсионери.

В заключение, проектът доведе до устойчиви резултати, включително създаване на две нови работни места и център за изследване на реката, управляван от нова организация. Освен това от проекта се роди нова инициатива, целяща да създаде нова туристическа атракция, основаваща се на спортния риболов, която опазва околната среда и предвижда широко участие на местните хора.





## Описание на проекта:

### ■ 1. Кратка история на проекта

Инициативата продължава от проект на ЛИДЕР II, който възстанови стара селска къща и изгради туристически център.

### ■ 2. Основни дейности

Главните дейности на проекта са:

- да проектира център за посетители до реката
- да повиши осведомеността за околната среда на реката
- да развие риболова
- да обучи екскурзоводи за риболов
- да подобри управлението на реката

### ■ 3. Конкретни постижения и резултати

Речният център е отворен от април 2004 г. и организира много дейности и изложби (53 мероприятия, 111 учебни дни на открито и четири изложби), като беше посетен от почти 8 000 души. Освен това бяха обучени 14 екскурзоводи за риболовен туризъм и организатори на дейности и бяха възстановени пет развъдника за пъстърва. Като резултат от успеха на центъра бяха развити няколко съвместни инициативи с местната туристическа индустрия.

## Данни за контакти с МИГ:

Наименование на МИГ: Ourthe Moyenne

Лице за контакти: Catherine Honnay  
Адрес: Bardonwez, 2, 6987 Rendeux

Телефон: (32-84) 37 86 41  
Факс: (32-84) 47 71 34

Ел. поща: leader.ourthe@belgacom.net

### ■ 4. Възникнали проблеми и извлечени поуки

Като се има предвид всеобхватния характер на проекта, съчетаващ икономически, културни и екологични цели, той трябваше да се обърне към различни потоци за финансиране (в допълнение към програма ЛИДЕР+), за да стане жизнеспособен, което повиши обема на административната работа. Освен това опитът в „света на риболовния туризъм“ в района бе малък и затова трябваше да се обучи екскурзовод за риболовен туризъм.

### ■ 5. Добавена стойност на проекта, осигурена от „ЛИДЕР+“

Главната добавена стойност на ЛИДЕР+ бе ролята на МИГ при създаване на широко партньорство, което успя да ръководи проекта. Тя помогна и да се осъществят контакти с други територии в Европа с подобни цели за развитие.

### ■ 6. Продължителност

Проектът продължи почти четири години, от март 2003 г. до края на 2006 г.

### ■ 7. Бюджет

Общият бюджет на проекта бе 196 065 EUR, с еднакъв принос от по 88 229 EUR от ЕФОГСС и от националните фондове, както и 19 607 EUR от частни източници.

## Данни за контакти с местния оператор:

Име на организацията:  
Centre d'Interprétation de la Rivière

Лице за контакти: Valérie Renard  
Адрес: Rue Haute, 4, 6990 Hotton

Телефон: (32-84) 41 35 71  
Факс: (32-84) 41 35 79

Интернет страница: [www.cir-ourthe.be](http://www.cir-ourthe.be)

Илюстрациите са предоставени от МИГ Средна Урта







## БЕЛГИЯ

### Биологично земеделие

#### Контекст на проекта:

МИГ обхваща главно зеления пояс около град Брюж (Bruges). Развитието му бе ограничено и така той все още е незаселен район, от който 70 % се използва за земеделие (главно оранжерии за растения, млекопреработване и интензивно животновъдство, както и обработваеми земи). Натискът от урбанизацията обаче нараства, в това число на търсене на жилища, работа и транспорт.

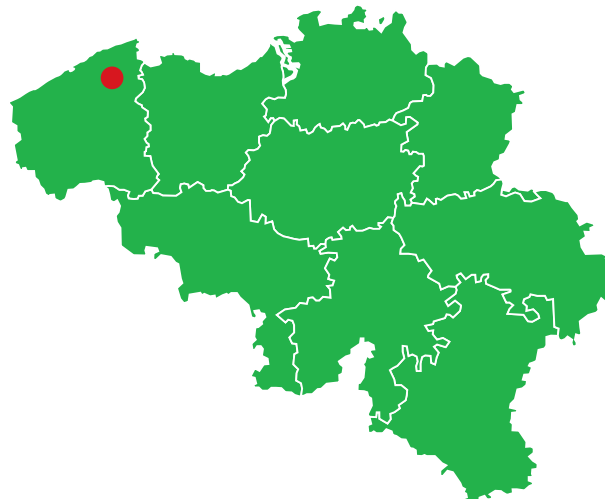
Стратегията за развитие на МИГ е да разнообрази земеделието, като същевременно укрепи опазването на околната среда във фермите. МИГ смята, че устойчивото земеделие ще повиши качеството на живот в района, тъй като то обединява икономически, социални и екологични съображения.

#### Защо този проект е добра практика?

Проектът бе инициран по възходящия подход, като девет местни земеделски производители се обединиха, за да споделят идеи и опит за продажбата на биологични продукти и подобряването на своя имидж и реклама. В резултат на тази доброволна инициатива, земеделските производители са силно мотивирани, а **ЛИДЕР+** им помогна да осъществят идеите си. Сътрудничеството на земеделски производители в сектора на биологичното производство и особено съвместното му насърчаване чрез обща марка, е иновационно за Белгия.

#### Факти за района:

- Население: 98 459 жители
- Площ: 492 км<sup>2</sup>
- Гъстота на населението: 200 жители/км<sup>2</sup>
- Брой на общините: 11





Проектът се счита за най-добра практика и поради начина, по който интегрира няколко съображения в своите търговски дейности:

- На околната среда се отделя внимание чрез начина, по който биологичната храна се произвежда, като са използвани естествено разграждащи се опаковки.
- Организиран бяха културни събития, като например „Cactusfestival, Feest in het park“ (Фестивал в парка) и други изложби.
- Споразумение за сътрудничество с регионалната туристическа служба подпомага рекламните дейности.

### Описание на проекта:

#### ■ 1. Кратка история на проекта

Още преди началото на програма *ЛИДЕР+*, местните земеделски производители са започнали да си сътрудничат, за да лансират биологичните си продукти. Тъй като идеите им щяха да помогнат за реализиране на стратегията за разнообразяване на дейностите в селското стопанство и за екологична устойчивост, групата получи финансиране по *ЛИДЕР+*, за осъществяването на идеите си.

#### ■ 2. Основни дейности

Производители на биологични земеделски продукти и градинари от територията на МИГ основаха кооператив, за да насърчат продажбата на регионални биологични продукти. Освен периодични срещи за обмен на

добри практики, земеделските производители предприеха няколко съвместни маркетингови стратегии, като изготвянето на календар с всички земеделски производители по проекта, създаването на общи пазарски щандове и организирането на колоездачна обиколка със спирки във фермите участници. Всяка дейност е отговорност на един член от групата.

#### ■ 3. Конкретни постижения и резултати

Главните постижения са:

- Обща търговска марка (лого) за регионалните биологични продукти
- Интернет страница ([www.biobrugssommeland.be](http://www.biobrugssommeland.be))
- Изготвяне на билбордове за реклама на панаири, пазари и при други рекламни мероприятия
- Рекламни материали, брошури и календар
- Съвместно закупуване на екологични опаковки

Общият резултат е, че биологичното земеделие и местните биологични продукти са вече много по-известни в региона. Съществува засилено сътрудничество между био-производителите и градинарите, и все повече земеделски производители използват екологични опаковки.

#### ■ 4. Възникнали проблеми и извлечени поуки

Главните проблеми се състояха в установяването на финансово споразумение между земеделските производители и МИГ, за да се покрият разходите по проекта, координирането на човешките ресурси и особено раз-





пределението на отговорностите. Оформено бе споразумение по финансите, което би могло да се пренесе в друг контекст, като понастоящем групата работи съвместно добре, а отговорностите са ясно определени.

#### ■ 5. Добавена стойност на проекта, осигурена от „ЛИДЕР+“

ЛИДЕР+ бе единствената форма за финансиране на разположение за иновационните идеи на земеделските производители. Фактът, че не бе организирана никаква официална организация, бе пречка за кандидатстване за други източници на финансиране.

#### ■ 6. Продължителност

Проектът започна през септември 2005 г. и ще продължи до края на юни 2008 г.

#### ■ 7. Бюджет

Повече от 50 % от общия бюджет на стойност 39 400 EUR бе финансиран от самите земеделски производители (24 400 EUR), а останалите равни вноски бяха от ЕФОГСС и от национални фондове (по 7 500 EUR).

#### *Данни за контакти с МИГ:*

Наименование на МИГ: Brugse Ommeland

Лице за контакти: Kristof Verhoest

Адрес: Tillegemstraat, 81, 8200 Sint-Michiels

Телефон: (32-50) 40 70 19

Факс: (32-50) 40 31 41

Ел. поща: [Kristof.verhoest@west-vlaanderen.be](mailto:Kristof.verhoest@west-vlaanderen.be)

Интернет страница: [www.west-vlaanderen.be/leader](http://www.west-vlaanderen.be/leader)

#### *Данни за контакти с местния оператор:*

Лице за контакти: Diederik Steyaert

Адрес: Korte Akkerstraat, 2, 8020 Ruddervoorde

Телефон: (32-50) 27 02 44

Факс: (32-50) 27 02 44

Ел. поща: [dezaaier@belgacom.net](mailto:dezaaier@belgacom.net)

*Илюстрациите са предоставени от МИГ Brugse Ommeland*



## ДАНИЯ

### Училище-интернат в село Ранум (Ranum) (Към едно ново развитие)

#### Контекст на проекта:

Територията на МИГ се състои от седем типично селски общини с голям брой малки селца и големи райони с открити площи. Тя е относително изолирана, разположена в северната част на Ютланд (Jutland) и доста отдалечена от главни транспортни пътища и градове. Гъстотата на населението е ниска в сравнение с други части на Дания, в които като цяло е висока в сравнение с останалата част на Европа. Доходите и степента на заетост също са ниски, особено в сектора на услугите.

Имайки предвид структурните слабости на територията, стратегията за развитие на МИГ бе да се подобри качеството на живот като се мобилизират доброволци и социалния капитал на района в съвместно усилие за развитието на динамична общност.



#### Факти за района:

- Население: 62 347 жители
- Площ: 1 518 км<sup>2</sup>
- Гъстота на населението: 41 жители/ км<sup>2</sup>
- Брой на общините: 7





### *Защо този проект е добра практика?*

Проектът е резултат от редица срещи и работни групи с местни жители и сдружения в село Ранум. Чрез обсъждания бе решено, че училищният проект ще допринесе за добро развитие на селото. Затова инициативата бе със строго изразен възходящ характер, отговаряща на истинските и ясни предизвикателства, пред които бе изправено селото според собствените му жители.

Освен това същите групи бяха отговорни за изпълнение на проекта, включително управлението на училището,



което е добър пример за работещо партньорство. Това показва как дори едно малко село има възможност да мобилизира необходимия човешки и професионален капацитет, за да се ръководи такъв вид дейност. МИГ бе и решаващ член в партньорството, с ръководител, който подпомага и дава съвети по проекта от началото му.

И накрая, проектът бе избран за добра практика защото създаде училище, което ще работи и след края на програма ЛИДЕР+, като предоставя на селото и заобикалящия район по-устойчиво бъдеще за дълъг период.

### *Описание на проекта:*

#### ■ 1. Кратка история на проекта

До 1986 г. село Ранум бе седалище на професионален колеж, чието затваряне имаше отрицателно въздействие върху местната икономика. През 2002 г. община Логстор (Løgstør) съвместно с жители от Ранум и бизнес-сдружение поставиха начало на обсъждане на стратегиите за развитие, които биха могли да вдъхнат нов живот на селището. Това включваше „семинар за визията“ с участие на различни заинтересовани лица и открита среща, на която идеите бяха представени на обществеността. След това бяха създадени пет работни групи, които излязоха с предложения по въпросите на обучението, младежта, обновяване на селото, бизнеса и туризма, културата и изкуството. Това доведе до няколко





предложения за проекти, включително основаване на „efterskole“, което е уникален вид интернат-училище за деца от 14 до 18 години. Инициативата за училище се кандидатира успешно за финансиране по ЛИДЕР+, както и други проекти от селото, включително „мултикултурен дом“, който има спортна зала и заседателни зали / оборудване за провеждане на конференции.

## ■ 2. Основни дейности

През април 2003 г. „Ranums Efterskole“ бе основана като независима институция с училищен район и настоятелство, което поема отговорността да продължи работата по създаване на училището. До края на годината завършиха подготвителните дейности като определяне на целите, учебния план и проектите за привличане на ученици. На следващата година кандидатстваха 60 ученици и започна подбор на учители и друг персонал. Училището получи сградите от предишния професионален колеж за учители, като бе построена и нова сграда. През първата година бяха приети 86 ученици, които на следващата година се увеличиха до 120.

## ■ 3. Конкретни постижения и резултати

Конкретният резултат от проекта е наличието на ново училище в селото. Това доведе до създаване на 26 нови работни места и привличане на 120 млади хора, което на свой ред допринесе за обновяване на селото и съпътстващи доходи за местните фирми като магазини и ресторанти. Като пряк бенифициер на ЛИДЕР+, училището се разрасна в независима и устойчива институция, която

има достъп до допълнителни средства от различни източници.

## ■ 4. Възникнали проблеми и извлечени поуки

Първоначалните проблеми за съфинансиране бяха решени чрез банков заем и помощ от общината. Трудността да се привлекат ученици се разреши с интензивна и интересна рекламна кампания чрез телевизията и радиото.

## ■ 5. Добавена стойност на проекта, осигурена от „ЛИДЕР+“

Добавената стойност на ЛИДЕР+ бе да осигури първоначален стимул за проекта както чрез обсъждания и консултации относно стратегията за развитие, така и като финансира организация, която сега може да се обръща към други обществени органи за подкрепа и да продължи дейността си самостоятелно.

## ■ 6. Продължителност

Официалният проект, финансиран от ЛИДЕР+, продължи от май до септември 2004 г. (строежа на училището).

## ■ 7. Бюджет

Общият бюджет на проекта бе 1 292 618 EUR, които включваха 31 777 EUR от ЕФОГСС и 255 034 EUR от национални фондове, като по-голямата част (1 005 807 EUR) дойде от частни източници.

### *Данни за контакти с МИГ:*

Наименование на МИГ: Nordjylland Vest

Лице за контакти: Søren Christensen  
Адрес: Rorbaek Centre, Aagade 54 Rorbaek,  
9500 Hobro

Телефон: (45) 98 55 77 22

Ел. поща: [sc@rorbak.dk](mailto:sc@rorbak.dk)  
Интернет страница: <http://www.nordjylland-vest.dk/>

### *Данни за контакти с местния оператор:*

Име на организацията: Ranum Efterskole

Лице за контакти: Olav Storm Johannsen  
Адрес: Kaervej 6-8, 9681 Ranum

Телефон: (45) 96 66 40 22

Ел. поща: [os@ranumefterskole.dk](mailto:os@ranumefterskole.dk)  
Интернет страница: [www.ranumefterskole.dk](http://www.ranumefterskole.dk)

*Илюстрациите са предоставени от МИГ Nordjylland Vest*





## ФИНЛАНДИЯ

### Предоставяне на права на младежта в селските райони

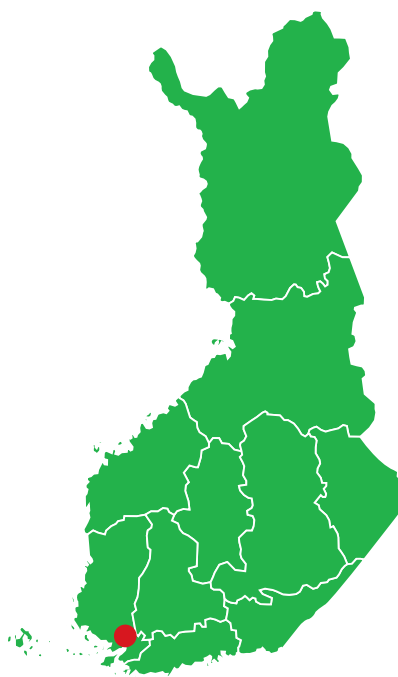
#### Контекст на проекта:

Територията на МИГ Самебоат (Sameboat) се състои от голям разпръснат архипелаг от 20 000 острова (500 от които са населени) в Балтийско море край Югозападна Финландия. В резултат на това, пред него стоят проблемите на изолацията, които се подсилват от лошите транспортни връзки. Островите страдат най-вече от обезлюдяване и особено от миграцията на младите хора, които търсят на друго място по-добри възможности за работа и повече социални дейности. Едно от предимствата на проекта, който е междутериториална дейност, е, че той даде възможност на МИГ да се учи и да сътрудничи с други региони във Финландия, което помогна на територията да превъзмогне изолацията. Освен това териториалният контекст на проекта разчита на духа на партньорство и сътрудничество на ЛИДЕР на самия архипелаг, тъй като островите са езиково разделени на шведски и фински говорещи групи, като всяка съставя приблизително половината население на района.

Проектът съответства на цялата стратегия за развитие на МИГ, която се заема с географските предизвикателства пред района. Той цели да помогне на архипелага да се засели отново, обръщайки тенденциите на миграцията. И най-вече проектът помага да се създадат по-привлекателни условия за живот на младите хора, включително с подкрепа на предприемачеството, което може да съдейства за съживяване на островите.

#### Факти за района:

- Население: 30 000 жители
- Площ: 10 000 км<sup>2</sup>
- Гъстота на населението: 3 жители/км<sup>2</sup>
- Брой на общините: 15





### Защо този проект е добра практика?

Проектът бе определен като пример за добра практика, тъй като следва плътно възходящия подход в местното развитие. Освен това, проектът се смята за иновационен, тъй като разширява този подход към младите хора в района. Всички дейности по проекта бяха предложени от млади хора, които участваха пряко и в изпълнението. Проектите бяха избрани на открити конкурси, на които младите хора трябваше да разработят свои идеи и планове и да обяснят с какво те са важни. Така процедурата „покана за кандидатстване“ бе приспособена и преработена за младежта, като включи пряко младите хора в процеса на развитие на района. Но те често нямаха възможност да се справят с всички финансови и счетоводни въпроси на дейностите и затова поддържащата роля на участниците от МИГ бе решаваща. Бе назначен мениджър на проекта, който пътуваше из региона и повишаваше осведомеността за възможностите, които проектът предлага на младите хора.

Проектът бе изпълнен от четири различни сътрудници си МИГ, което е друг аспект на добра практика, тъй като следва принципа, че междутериториалното сътрудничество не трябва да се състои само от обмен на идеи, но и да включва истински общи дейности. В този пример, в различните райони бяха проведени еднакви открити конкурси, ориентирани към младежта, като представители на МИГ се срещаха един до три пъти годишно.

### Описание на проекта:

#### ■ 1. Кратка история на проекта

Географията на района предостави отправна точка за проекта, тъй като недостъпността и izolацията на островите бяха сметени като големи пречки пред младите хора за социалния им живот и работа, които често са причина да се преместят в градски центрове на сушата. Въпреки вложените в островите инвестиции от множество различни източници, бе осъзнато, че много малко проекти са специално пригодени за потребностите на млади хора. Други райони във Финландия също бяха изправени пред миграционен натиск, затова по-късно бе стартиран проект за сътрудничество с цел да се реши усложняващия се проблем.

#### ■ 2. Основни дейности

Дейностите по проекта се планираха и изпълниха от млади хора чрез искане за предоставяне на финансиране. Откритите за участие конкурси бяха насърчени от мениджъра на проекта Яни Ластуниemi, който помогна на групите от млади хора да оформят документите си за кандидатстване. Конкурсите бяха наречени „Дай пет“, със символ – протегнатата ръка, за да се отрази планирането, създаването и изграждането на дейности от млади хора. Процесът на кандидатстване продължава от пет до шест седмици и се осъществява веднъж в годината.

#### ■ 3. Конкретни постижения и резултати

За откритите конкурси се получиха общо петдесет молби от различни младежки групи, като 21 от тях бяха





финансирани. Подкрепените финансово дейности са различни, от спортни състезания, представления и музикални концерти до основаване на младежки групи и клубове. Например, от деветте проекта, финансирани по конкурса през 2005 г., два бяха свързани с флорбол (отборна игра на закрито, подобна на хокей, но върху обикновен под и със специална топка вместо шайба), предоставяйки екипи и съоръжения, за да се играе този спорт, който впоследствие стана популярен във всички острови и сред всички възрастови групи. Най-голямата дейност, финансирана от проекта, бе изграждане на писта за надбягване с радиоуправляеми коли. Дейността, която младите хора от района отдавна харесват, бе доразвита от тази инициатива и бе подпомогната с много доброволен труд както от младежи, така и от техните родители. Клубовете, които бяха основани, продължават да са успешни и вече включват хобита като билиард и културни дейности, например кино.



#### ■ 4. Възникнали проблеми и извлечени поуки

Главният проблем бе повишаване на осведомеността, понеже географските разстояния затрудняват посещението при всички младежки групи и директното представяне на възможностите на проекта. Друго предизвикателство бе да се насърчи сътрудничеството между младежите, които говорят на различни езици – шведски и фински.

#### ■ 5. Добавена стойност на проекта, осигурена от „ЛИДЕР+“

Прилагането на метода на ЛИДЕР даде възможност на младите хора да станат активни в проектите за развитие в региона. Чрез процеса на кандидатстване за финансиране, младите хора получиха урок по общественото участие, каквото вероятно нямаше да имат без проекта по ЛИДЕР+.

#### ■ 6. Продължителност

Проектът продължи две години и половина – от началото на ноември 2004 г. до края на май 2007 г.

#### ■ 7. Бюджет

Общият бюджет на проекта бе 79 930 EUR, от които с еднакъв принос по 35 968,50 EUR бяха ЕФОГСС и националните фондове и още 7 993 EUR от частни източници.

#### *Данни за контакти с МИГ:*

Наименование на МИГ:

I Samma Båt Samassa Veneessä RF/RY

Лице за контакти: Gabriella Nymark-Jansson

Адрес: Fredrikaplan 1, 21600 Pargas

Телефон: (358-2) 458 53 51

Факс: (358-2) 458 19 29

Ел. поща: [gabriella.nymark@sameboat.fi](mailto:gabriella.nymark@sameboat.fi)

Интернет страница: [www.sameboat.fi](http://www.sameboat.fi)

#### *Данни за контакти с местния оператор:*

Име на организацията: Nuori.fi

Лице за контакти: Jani Lastuniemi

Адрес: Fredrikaplan 1, 21600 Pargas

Телефон: (358) 445 86 69 04

Ел. поща: [Jani.lastuniemi@sameboat.fi](mailto:Jani.lastuniemi@sameboat.fi)

Интернет страница: [www.nuori.fi](http://www.nuori.fi)

*Илюстрациите са предоставени от МИГ I Samma Båt Samassa Veneessä RF/RY*





## ФИНЛАНДИЯ

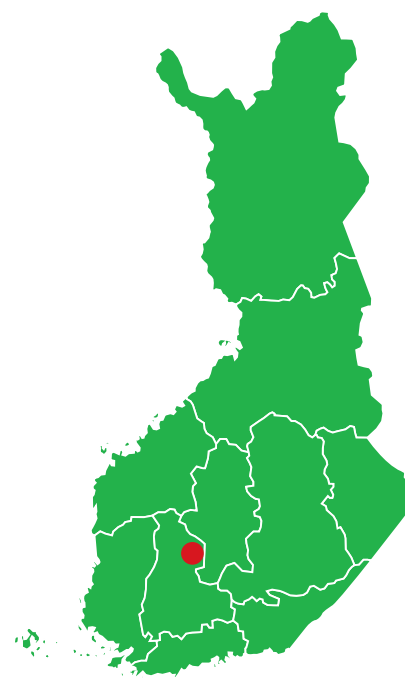
### Проект „Селската къщичка на баба“

#### Контекст на проекта:

Територията на МИГ Помоотори ру (Pomotoottori ry) все повече се превръща в желан район за пътуващите работници, като се имат предвид близостта му до големите градове в южна Финландия и природната му красота, и множество езера. При влошаващите се показатели за земеделието и със слабо развита индустрия, която не може да го замести, миграцията към района се насърчава активно, предвид икономическите последици, които може да донесе нарастването на жилищното строителство. Без съмнение повторното заселване на този селски район е един от приоритетите на стратегията за икономическо развитие на МИГ, заедно със стимулиране на туризма и други сектори от услугите.

#### Факти за района:

- Население: 20 758 жители
- Площ: 2 528 км<sup>2</sup>
- Гъстота на населението: 8 жители/км<sup>2</sup>
- Брой на общините: 7





### *Защо този проект е добра практика?*

Проектът бе идея на г-н Ари Тоивари, който представи потенциалния начин на живот, ползите за икономиката и околната среда от развитието на жилищното строителство на основата на традиционните за района жилища от тип „Селската къщичка на баба“. Това са малки самостоятелни къщи, подходящи за малки семейства или несемейни хора. Затова произходът на проекта бе действително на възходящ принцип и с подкрепа от местната община, като човекът, отговорен за идеята, бе включен пряко в нейното осъществяване. Едновременно с това целта на проекта е свързана пряко с профила на територията, който е отразен в стратегията за развитие на МИГ и други регионални и местни програмни документи, а именно рекламиране на района въз основа на хубавата природна среда и местоположение. Въпреки че е възможно да бъде пренесен и в други региони, все пак това е характерен подход на основата на района, който е внедрен в контекста на предимствата и предизвикателствата на територията. И накрая, проектът допринесе за по-устойчиво бъдеще за икономиката на района, тъй като планът на къщите гарантира, че те ще съществуват дълго време след като проектът приключи, и ще позволи по-рационална употреба на сградния фонд в района.

**Mummon-  
mökki-**

**hanke**

Arkkitehtitoimisto Puroti Toivari / MARRAKES  
0100 873 313, puroti.toivari@pp.ari.fi

Toimittanut Ari Toivari / Uusikukka Architects  
040 705 8134, uusikukka@uusikukka.com

Uusikukka Architects  
Kuvassa muutamia - muualla muutamia Arkkitehti -  
Arkkitehtitoimisto  
Mikkolan seutu, Miesvies 1, 00700 Espoo  
www.uusikukka.fi





## Описание на проекта:

### ■ 1. Кратка история на проекта

Идеята бе разработена от местната община на Луопиоинен (Luopioinen) и архитекта г-н Перти Тоивари, който бе избран с открита конкурентна тръжна процедура и стана мениджър на проекта. На практика проектът бе управляван съвместно с човека зад идеята (г-н Ари Тоивари), като бе наблюдаван и от управителен комитет, съставен от общински служители и членове с попечителски функции, финансисти, местни жители и други заинтересовани лица.

### ■ 2. Основни дейности

Проектът обхваща фазата на проектиране на "Селската къщичка на баба" в тясна консултация с местните жители. Основано бе информационно звено до сградата на общината и се създаде специална страница в уебсайта на общината. Освен това се направи проучване сред заинтересованите от проекта и 140-те отговора предоставиха безценна информация за предпочитанията на местното население. Планове на къщичките бяха представени на широката общественост чрез скици и макети, което целеше и да провери колко малки могат да бъдат къщите, посрещайки все пак изискванията и нуждите на един съвременен функционален дом. Ролята на общината при определяне на подходящите места за строеж на къщите бе решаваща, като в крайна сметка бяха намерени такива в три от най-големите села. Едновременно с това бе проведено проучване за

предлагането, за да се установи дали съществуват предложения за малки къщички на пазара. Основната цел във всички етапи на планирането бе да се задържи ниска цена на строителството като се използват местен дървен материал, местни строители и доставчици на стоки и услуги, за да се създадат допълнителни положителни резултати за местната икономика.

### ■ 3. Конкретни постижения и резултати

Проектът показва сериозен интерес към жилищни решения от този вид и предпочитанията на местните жители бяха приети при проектирането на къщите. Проучването показва, че от двата плана се предпочита по-големия (60-80 m<sup>2</sup> вместо 40-60 m<sup>2</sup>), а също и лесният достъп до услуги, наличието на портиер/пазач и групирането на къщите в квартали, за което се смята, че засилва сигурността. Проучването на пазара показва, че липсват такива къщи, но има желание от страна на главните строителни фирми да се приспособят към предпочитанията на жителите. Ето защо главният резултат бе едно предварително проучване, а в края на проекта бе съставена една пилотна конструкция. Първите къщи вече са построени в село Палкане (Pälkäne) в район Луопиоинен, а други се строят в момента или са във фаза на проектиране.

### ■ 4. Възникнали проблеми и извлечени поуки

Разходите за строеж на къщите бяха по-високи от очакваните и цената за квадратен метър бе по-висока в сравнение с други по-големи къщи. Все пак бяха извлечени



поуки за намаляване на разходите и бяха представени предложения за в бъдеще като подготвяне на конструкциите извън строителните парцели. От друга страна бе реализиран местният подход и ще бъдат запазени положителните страни на първата серия от къщи.

#### ■ 5. Добавена стойност на проекта, осигурена от „ЛИДЕР+“

Без финансирането от *ЛИДЕР+* предварителното проучване на жилищно строителство от този вид би било невъзможно. Но има и други нефинансови ползи, които представляват истинска добавена стойност на *ЛИДЕР*, като например подобрена публичност на проекта и сътрудничество с други местни организации.

#### ■ 6. Продължителност

Проектът продължи двадесет месеца, от 1<sup>ви</sup> март 2005 г. до края на 2006 г.

#### ■ 7. Бюджет

Общият бюджет на проекта бе 50 000 EUR, от които ЕФОГСС и националните фондове имат еднакъв принос от по 22 500 EUR и още 5 000 EUR са постъпили от частни източници.

#### *Данни за контакти с МИГ:*

Наименование на МИГ: Pomoottori ry

Лице за контакти: Mikko Rissanen  
Адрес: Koulutie 1 A 4, 35300 Orivesi

Телефон: (358-3) 335 22 44

Ел. поща: [toimisto@pomoottori.fi](mailto:toimisto@pomoottori.fi)  
Интернет страница: [www.pomoottori.fi](http://www.pomoottori.fi)

#### *Данни за контакти с местния оператор:*

Име на организацията: Municipality of Luopioinen

Лице за контакти: Pertti Toivari  
Адрес: Mikkolan Navetta, Keskitie 5, 36760 Luopioinen

Телефон: (358) 400 87 33 13

Интернет страница: [Perttitoivari.fi](http://Perttitoivari.fi)

*Илюстрациите са предоставени от г-н Pertti Toivari*



## ФРАНЦИЯ

### Репортажи за природен туризъм

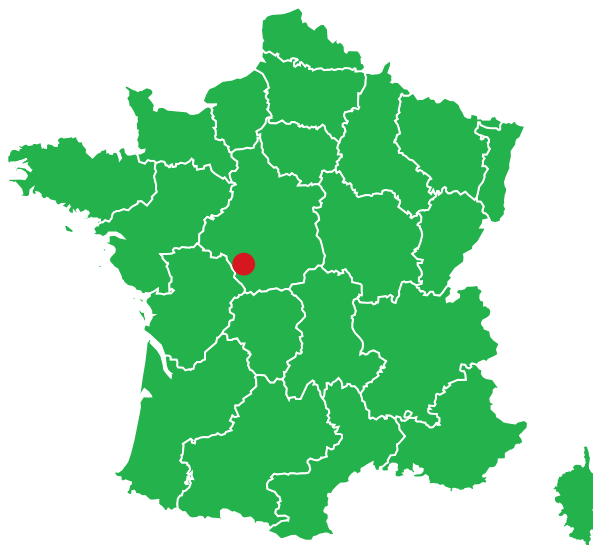
#### *Контекст на проекта:*

Районът на МИГ Област Южен Топен (Pays de la Touraine Côté Sud) е разположен в централна Франция и има сравнително ниска гъстота на населението и високо ценен естествен ландшафт. Но вътрешните природни и културни ресурси на района не се използват толкова, колкото е възможно, и целите в стратегията на МИГ са те да се използват по-добре, както и да се прибави стойност към местните продукти. Културните активи обхващат голямо архитектурно, археоложко и праисторическо наследство, като най-забележителни са многото красиви замъци. Ландшафтът с вълнисти хълмове, гори и реки има висока естетическа стойност. Районът обаче е относително непознат и затова иновационното използване на медиите и маркетингът на района като център за занимания на открито и дейности сред природата помогнаха на територията да стане известна.



#### *Факти за района:*

- **Население: 50 042 жители**
- **Площ: 1 804 км<sup>2</sup>**
- **Гъстота на населението: 28 жители/км<sup>2</sup>**
- **Брой на общините: 68**





### *Защо този проект е добра практика?*

Проектът бе организиран като партньорство на голям брой заинтересовани страни от различни сектори като спорт, туризъм, култура и образование, които преди не бяха работили съвместно. Широкообхватният характер на процеса за планиране на проекта нямаше да бъде постигнат без успешни работни взаимоотношения между различните групи. В този контекст разнообразният състав на МИГ, включващ представители на групите, се оказа много полезен аспект на метода ЛИДЕР.

Още една причина да бъде избран за добра практика бе иновационната употреба на визуална медия (телевизия) за популяризиране на територията. Заснемането на телевизионни програми затвърди имиджа на територията като център за занимания на открито и дейности сред природата и допринесе за цялостната работна рамка на туризма в региона. По този начин може да се смята, че проектът осигури „ефекта на снежната топка“, като насърчи нови дейности в областта на спорта и природния туризъм и допринесе за икономическата устойчивост на региона.





## Описание на проекта:

### ■ 1. Кратка история на проекта

Проектът е плод на сътрудничество между МИГ „Област Южен Торен“ и регионалния туристически офис, които се обединиха, за да проучат нови начини за рекламиране на спорта и природните дейности пред туристите. Източник на вдъхновение става кабелен телевизионен канал, който прави документални филми за природни дейности в различни райони. След първоначалния контакт с телевизионния канал, регионалният туристически офис поема отговорност за проекта, работейки в тясно сътрудничество с представители от различните спортове, показани във филмите.

### ■ 2. Основни дейности

Проектът се състои в създаването на пет филма по 26 минути през лятото на 2004 г. Филмите възприеха общата концепция на телевизионните документални серии (наречени „OTENTIKA“), която предлага разнообразни откривателски преживявания в райони, чрез различните им аспекти като флора, фауна, култура и история, но с акцент върху откривателско приключение чрез спорт и други дейности. Програмата следва приключенията на един водещ в района, който участва в различни дейности – например кара кану, разхожда се, язди кон, кара колело. По

един филм бе посветен на всяка една от четирите дейности, а петият бе компилация от най-ярките случки.

### ■ 3. Конкретни постижения и резултати

Резултатите от проекта отиват отвъд самото създаване и разпространение на документални филми. Проектът оказва въздействие като мобилизира региона да рекламира природата и спортния туризъм. Един от първите примери бе една съвместна инициатива на четири общини, която маркира пешеходни маршрути в територията. Освен това една от общините продължи дейността до 2006 г. с „фестивал на свободното странстване“. Той включва пешеходни и колоездачни маршрути с идеята това събитие да се организира ежегодно и да се разшири, като се включат каране на кану-каяк и яздене на кон, които бяха другите дейности, отразени в оригиналните филми.

### ■ 4. Възникнали проблеми и извлечени поуки

Основните затруднения възникнаха при съгласуването на многобройните участници от различни сектори и съобразяването с всички техни интереси и обстоятелства. Въпреки това, от този процес бяха извлечени полезни поуки, например необходимостта да се обсъждат проблемите предварително и да се остави достатъчно време за да се постигне съгласие по различните въпроси.







#### ■ 5. Добавена стойност на проекта, осигурена от „ЛИДЕР+“

Ролята на МИГ в подкрепа на мениджъра на проекта (туристическия офис) и за обединяване на различните заинтересовани страни около едни и същи цели показва истинската добавена стойност на метода ЛИДЕР. Разноородният състав на МИГ бе достатъчен, за да се получи финансова подкрепа от Съвета на окръга, което при друго положение би било по-трудно.

#### ■ 6. Продължителност

Проектът продължи малко повече от година – от март 2004 г. до юни 2005 г., като заснемането се осъществи през лятото на 2004 г.

#### ■ 7. Бюджет

Голяма част от общия бюджет на проекта от 36 649 EUR бе предоставен от публични фондове (12 500 EUR), приносът на ЕФОГСС бе 16 000 EUR и допълнителни 8 149 EUR от частни източници.

*Илюстрациите са предоставени от МИГ „Област Южен Торен“  
Авторски права за снимката на планера: Jean Pierre COLLE*

#### *Данни за контакти с МИГ:*

Наименование на МИГ: Pays de la Touraine Côté Sud

Лице за контакти:

**Stéphanie Braconnier – Nathalie Georges**

Адрес: 17 bis rue des Lézards, 37 601 Loches Cedex

Телефон: (33) 247 91 68 56

Факс: (33) 247 91 93 28

Ел. поща: [pays.tourainecotesud@wanadoo.fr](mailto:pays.tourainecotesud@wanadoo.fr)

#### *Данни за контакти с местния оператор:*

Име на организацията:

**Agence Touristique de la Touraine Côté Sud**

Лице за контакти: **Olivier Fraunié**

Адрес: 17 rue des Lézards, 37600 Loches

Телефон: (33) 247 91 64 27

Факс: (33) 247 91 93 28

Ел. поща: [Tourisme.tourainecotesud@wanadoo.fr](mailto:Tourisme.tourainecotesud@wanadoo.fr)

Интернет страница: [www.loches-tourainecotesud.com](http://www.loches-tourainecotesud.com)



## ФРАНЦИЯ

### Наследство за децата

#### *Контекст на проекта:*

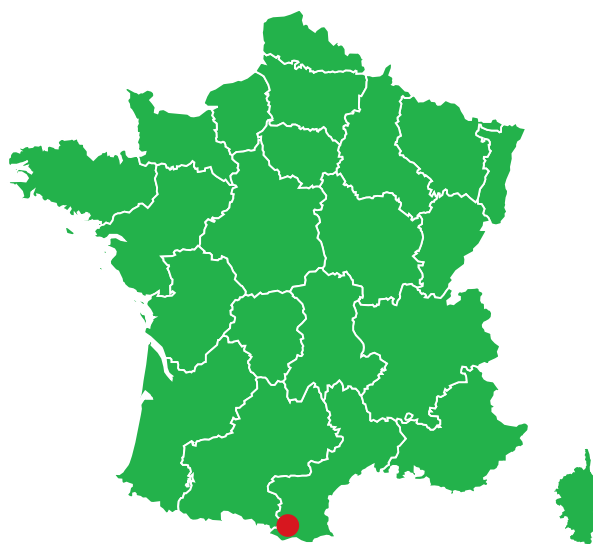
МИГ „Романски земи в Каталуня“ (Terres Romanes en Pays Catalan) е в региона Лангдок Русийон и обхваща източната част на Пиренеите. Територията е съставена от високо планински райони и земеделски ландшафти. Притежава богато културно наследство, свързано със земята и експлоатацията от човека, за което свидетелстват характерните терасирани полета и овчарски колиби, както и изоставените мини, които са доказателство за някогашната силноразвита промишленост, използваща земята в региона.

Стратегията за развитие на МИГ цели да подобри качеството на живот на жителите, особено като предостави услуги, които липсват, например дейности за свободното време и благоприятни условия за бизнес. Защитата и популяризирането на културното наследство е част от стратегията, тъй като така жителите опознават и оценяват по-добре историята на територията, в която живеят. Проектът е тясно обвързан със стратегията, тъй като подобреният достъп до културното наследство е насочен основно към децата от региона, въпреки възможността за приходи от туризма, които новите дейности могат да създадат.



#### *Факти за района:*

- **Население: 44 088 жители**
- **Площ: 1 738 км<sup>2</sup>**
- **Гъстота на населението: 25 жители/ км<sup>2</sup>**
- **Брой на общините: 94**





### *Защо този проект е добра практика?*

Проектът отразява силно подходите на партньорство и инициатива на възходящ принцип, които са присъщи на метода ЛИДЕР. Той бе започнат от местно сдружение с ућестопанска цел, наречено „Културна мрежа на каталнските райони“, съставено от 160 участници, които са загрижени за културното наследство и местния културен туризъм, като туристически офиси, хотели и други доставчици на туристически услуги, професионални сдружения на туристически екскурзоводи и групи от общини. МИГ бе работила с мрежата няколко години и този проект заздрави връзката. Нещо повече, фазата на изпълнение на проекта включваше тясно партньорство между мрежата и представители на образователни, културни и научни сектори.

Проектът е и иновационен, понеже във Франция няма друга подобна инициатива. Освен това група студенти извърши международно проучване и откри, че малко държави представят регионалната култура специално на деца, с изключение само на няколко примера в Северна Америка и Азия.

И накрая, проектът бе представен на няколко национални събития и бяха развити обещаващи връзки на сътрудничество с други територии във Франция, както и с региони от други държави, например с Министерството на младежта и спорта на Каталуния (Испания).





## Описание на проекта:

### ■ 1. Кратка история на проекта

Няколко организации, в това число Културна мрежа на каталонските райони, забелязаха, че в региона има само няколко туристически атракции, приспособени за малки деца, даващи им възможност да открият културното наследство. Изказаното недоволство и от страна на преподавателите и училищата, бе показателно за реалната нужда от подобен проект. Културният туризъм за деца трябва едновременно да стимулира и забавлява, което се различава от ситуацията при повечето съществуващи туристически атракции. Така, Културната мрежа на каталонските райони съвместно с МИГ разработи предложение за създаване на развлекателно и педагогическо средство, насочено към децата, в няколко места от територията на МИГ.

### ■ 2. Основни дейности

Първият етап бе предварително изследване. В допълнение към проучването на подобни инициативи във Франция и по света, споменато по-горе, бе направен и анализ на националния учебен план, за да се приспособи педагогическия материал към различните възрастови нива в училищата. Главната работа, която погълна по-голямата част от бюджета на проекта, бе разработване на първоначалния комплект от учебно-информационния материал и източници след консултация с местните обекти, свързани с наследството. Това включи обучение на ръководители и професионални екскурзоводи за ползване на материала. Впоследствие материалът бе разпространен и възможностите бяха предста-

вени на училищата и музеите в територията с медийната подкрепа на радиото.

### ■ 3. Конкретни постижения и резултати

Учебният и развлекателен материал бе разпределен в петнадесет различни обекта от културното наследство, в това число пет религиозни обекта (църкви), три музея, четири старинни града и три обекта с исторически, музикален и индустриален характер. Бе създадено и разпространено и методическо ръководство, което отговаря на ключови въпроси за успеха на проекта, например как да разберем възможностите на децата. Освен това бе разработена двугодишна програма за обучение, с допълнително финансиране от Регионалния съвет, която обучава персонала в обектите как да се приспособи към посещенията на групи от деца, за да са сигурни, че те ще се запознаят с наследството.

### ■ 4. Възникнали проблеми и извлечени поуки

Не бяха срещнати никакви особени проблеми и местното население бързо видя ползата от проекта. Партньорите, участвали в дейностите, откриха ползата от съвместната работа.

### ■ 5. Добавена стойност на проекта, осигурена от „ЛИДЕР+“

Главната добавена стойност от ЛИДЕР бе способността на МИГ да изгради силно и широко партньорство от заинтересовани страни, както и да представи проекта в рамките на територията и извън нея. Културната мрежа на каталонските райони отбелязва, че добавената



стойност може би е по-важна от действителната финансова подкрепа, която получиха от ЛИДЕР+.

#### ■ 6. Продължителност

Проектът продължи три години, от началото на 2005 г. до края на 2007 г.

#### ■ 7. Бюджет

Половината от общия бюджет от 40 000 EUR беше предоставена от ЕФОГСС, а останалата част бе предоставена от национални фондове (12 000 EUR) и частни източници (8 000 EUR).



#### *Данни за контакти с МИГ:*

Наименование на МИГ: Terres Romanes et Pays Catalan

Лице за контакти: Paul Mignon

Адрес: Mairie (Annexe), Place de la République, 66500 Prades

Телефон: (33) 468 96 18 66

Факс: (33) 468 96 06 11

Ел. поща: [leader.terresromanes@tiscali.fr](mailto:leader.terresromanes@tiscali.fr)

#### *Данни за контакти с местния оператор:*

Име на организацията:

Réseau culturel en Terre Catalane

Лице за контакти: Claire Bertrand

Адрес: BP 60244, 10 rue du Théâtre, 66002, Perpignan

Телефон: (33) 468 51 52 90

Факс: (33) 468 51 52 99

Ел. поща: [reseauculturel@wanadoo.fr](mailto:reseauculturel@wanadoo.fr)

Интернет страница: [www.CDT-66.com](http://www.CDT-66.com)

*Илюстрациите са предоставени от МИГ „Романски земи в Каталуния“*





## ГЕРМАНИЯ

### Събиране на дървен материал от дребни собственици на гори

#### Контекст на проекта:

Районът на МИГ Алтусрид Обералгой (Altusried Oberallgäu) е разположен в Бавария, в полите на Алпите, известни като предпланина Илер. Ландшафтът има характерните ледникови особености с дълбоки долини и гъста горска разтителност. В селското стопанство на района преобладават типичните алпийски стада за млекопроизводство и използването на постоянни пасища. Но само 2 % от населението е заето в земеделския и горския отрасъл, докато мнозинството хора (56 %) са в производствената промишленост, а останалите са в сферата на услугите (20 %) или търговията и транспорта (22 %). Въпреки това, земеделието и лесовъдството са важни природни ресурси за територията, особено за поддържане на ландшафта, който е от жизненоважно значение за регионалната туристическа индустрия.

Проектът за доставка на дървесина е междутериториално сътрудничество с две други МИГ в баварския район Алгой, чиито територии имат подобни физически и икономически характеристики. По-специално, всички те са изправени пред значителния икономически проблем на дребните собственици на гори, което прави трудно съгласуването на екологичната функция на горите с устойчива икономическа перспектива за собствениците. Средната големина на горските имоти е само два или три хектара и собствениците нямат необходимото техническо оборудване и умения. Всъщност пресмятанията показват, че само около 60 % до 70 % от дървения материал, който може да се добие, се използва в действителност.

#### Факти за района:

- Население: 82 000 жители
- Площ: 684 км<sup>2</sup>
- Гъстота на населението: 120 жители/ км<sup>2</sup>
- Брой на общините: 15





### Защо този проект е добра практика?

Проектът обединява регионални производители на дървесина в кооператив, който може да посрещне изискванията на дървообработвателни предприятия от голям мащаб. Организационната структура, основана за да действа от името на многобройните микропроизводители, е иновационна и прибавя значителна стойност към производствения цикъл. Тя показва как един голям недостатък от гледна точка на конкурентоспособността в определен отрасъл може да бъде преодолян чрез разработване на нови регионални рамки на управление. Регионалните дъскорезници продължават да се снабдяват от членовете на кооператива поотделно, но като се има предвид увеличаването на качеството и количеството на дървесинните продукти чрез съвместна работа, кооперативът цели да снабдява големи национални и международни клиенти. В същото време всички членове на кооператива работят съгласно одобрени стандарти за устойчиви лесовъдни практики.

Проектът предостави на регионалните производители на дървесина възможността да действат независимо

и да се самоуправляват след като програма *ЛИДЕР+* приключи и следователно е отличен пример как *ЛИДЕР+* може да постави началото на устойчиво развитие. Проектът цели да има взаимна изгода, като се привлекат големи дървообработвателни предприятия количество и качеството на доставките, и в същото време се разнообразява и стабилизира търсенето, за да осигури дългосрочни доходи за производителите. Освен това, кооперативът създаде нови работни места, като към днешна дата са заети 13 души.

И накрая, проектът илюстрира стойността на сътрудничеството, тъй като той нямаше да е успешен без критичната маса, която бе създадена от трите територии на МИГ. Успехът на междутериториалното сътрудничество бе потвърден от разрастването на кооператива, който включи партньори от Австрия и Швейцария. Освен това, положителният опит от сътрудничеството в този проект накара МИГ от регион Алгой да планира други съвместни проекти за предстоящия програмен период.





### Описание на проекта:

#### ■ 1. Кратка история на проекта

През 1999 г. бе създадена търговската марка „Allgäuholz“ (Дървесина от Алгой) и едно сдружение бе натоварено с уреждане на по-големите договори между групите от дребни собственици и преработвателната промишленост. Скоро стана ясно обаче, че е необходим по-професионален подход. Така през 2004 г. се роди и осъществи идеята за „кооперативно дружество за търговия с дървен материал“, наречено „in.Silva eG“. Задачата на кооперативното дружество бе да обедини продуктите на дребните собственици и сдруженията им и да организира продажбите и доставката до големи дървопреработвателни предприятия. Бе поставена цел да се увеличи регионалната добавена стойност и да се използват от 85 до 90 % от потенциалните дървесни ресурси.

#### ■ 2. Основни дейности

ЛИДЕР+ финансира началната фаза на кооператива, като покри разходите за персонал, маркетинг и администрация за период от една година. Разходите можеха да се поддържат минимални, защото мениджърът на проекта има голям опит в областта на лесовъдството, търговията с дървен материал и логистиката и следователно не бе нужна външна подкрепа в процеса на развитие.

#### ■ 3. Конкретни постижения и резултати

Кооперативът „in.Silva eG“ започна дейността си през април 2005 г. и се разрастна до 43 члена, които представят около 50 000 собственици на гори. Членството е отворено за сдружения на собственици или такива, ко-

ито притежават 1 000 хектара или повече. Функциите на кооператива включват:

- Закупуване на партиди дървесина от членове (кръгъл дървен материал)
- Обединяване на малки партиди, за да се оформят по-големи доставки
- Логистика
- Проверка и контрол на количествата преди доставка
- Управление на отчети за доставката и фактуриране
- Разпределяне на доходи към членовете.

Резултатите бяха положителни, с производство на 100 000 плътни кубически метра и оборот от шест милиона евро през 2005 г., а прогнозите са преизпълнени: производството нарасна на 400 000 плътни кубически метра до края на 2007 г.

Със скорошното присъединяване на ÖBF (Австрийска акционерна корпорация за лесовъдство, управляваща всички гори публична собственост в Австрия), „in.Silva eG“ стана международен играч. ÖBF е един от малкото доставчици от голям мащаб, който не е подвластен на големи преработвателни промишлени отрасли и затова е изключително стойностно допълнение за кооператива, като неговия размер значително обогатява производствения асортимент.

#### ■ 4. Възникнали проблеми и извлечени поуки

Основаването на кооператив, който събира доставката на дървесина от региона срещна съпротива и скептицизъм от някои собственици на гори, които имаха тревоги относно разходите и гъвкавостта при покупките. Следователно бе изключително важно да се познаят добре





различните системи на съществуващи сдружения на собственици на гори. Да се съвместяват различните системи на лесовъдни стандарти в Германия, Австрия, Швейцария и Лихтенщайн бе допълнително предизвикателство.

#### ■ 5. Добавена стойност на проекта, осигурена от „ЛИДЕР+“

Първо, „териториалният профил“ на ЛИДЕР+ насърчи повишаването на стойността на природните ресурси и определи съществуването на несъизмерими по мащаб собственици на гори като слабост в регионалната икономика. На второ място, ЛИДЕР+ подкрепи създаването на организационна структура, която увеличава капацитета на лесовъдния сектор, която ще продължи и след като програмата завърши. Това не би било възможно без финансирането или съществуването на мрежата от МИГ като организирани територии, а също и без вниманието, което се фокусира върху изграждането на стратегия. На трето място, добре функциониращата мрежа от МИГ позволи на различните територии в регион Алгой да си сътрудничат и да постигнат достатъчна критична маса, за да предприемат тази инициатива.

#### ■ 6. Продължителност

Проектът ЛИДЕР+ продължи малко повече от година, от края на април 2005 г. до края на юни 2006 г.

#### ■ 7. Бюджет

В общия бюджет от 105 473 EUR преобладаваха частни източници, които участваха с 87 731 EUR, а с по-малък равен принос от по 8 871 EUR участваха ЕФОГСС и националните фондове.

#### *Данни за контакти с МИГ:*

**Наименование на МИГ:**  
Regionalentwicklung Altusried-Oberallgäu

**Лице за контакти:** Dr. Sabine Weizenegger  
**Адрес:** Rathausplatz 1, 87452 Altusried

**Телефон:** (49-8373) 299 14  
**Факс:** (49-8373) 299 11

**Ел. поща:**  
[weizenegger@regionalentwicklung-oberallgaeu.de](mailto:weizenegger@regionalentwicklung-oberallgaeu.de)  
**Интернет страница:**  
<http://www.regionalentwicklung-oberallgaeu.de>

*Илюстрациите са предоставени от МИГ Regionalentwicklung Altusried-Oberallgäu*





## ГЕРМАНИЯ

### Подпочвена вода в района Юра (Jura)

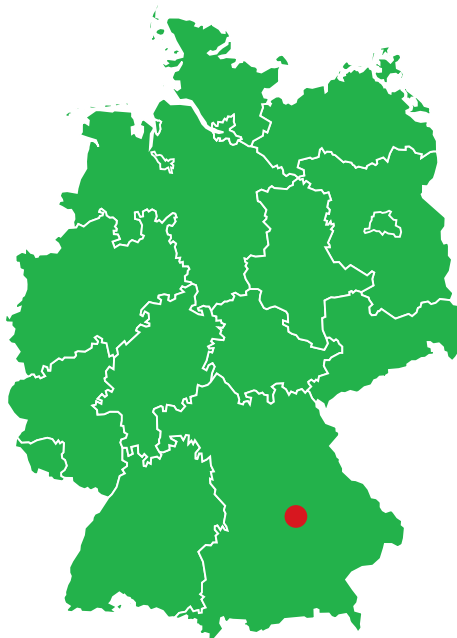
#### Контекст на проекта:

Разположена в долината на река Дунав, територията на МИГ Келхайм (Kelheim) има ландшафт с висока стойност и значителен туристически потенциал. Той обаче е много чувствителен по отношение на екологията – като карстов район се характеризира с изключително високо ниво на водопроницаемост и бързо образуване на подпочвени води. Тези фактори водят до много кратък период на задържане на водата и в съчетание със земеделски практики, които не са подходящи за тези почвени образувания, представляват заплаха за запасите от подпочвена вода на региона, които се използват и за питейна вода.

Главната тема на МИГ е най-благоприятното използване на природните и културни ресурси, а въпросът за подпочвената вода е основен в териториалната стратегия за развитие. Общата цел на програмата бе „да се постигне пробив“, в който **ЛИДЕР+** може да бъде мотивиращ фактор за съвместна работа на индивидуалните проекти и за постигане на устойчиво развитие в региона. МИГ се стреми да бъде координационен център за различни заинтересовани лица от територията, а проектът отговаря на стратегията, тъй като много различни групи по интереси се обединиха за доброто на цялата територия.

#### Факти за района:

- **Население: 109 500 жители**
- **Площ: 1 066 км<sup>2</sup>**
- **Гъстота на населението: 103 жители/ км<sup>2</sup>**





## Защо този проект е добра практика?

Проектът е подчертано иновационен, тъй като включва доброволно участие на земеделски производители, които помагат да се защитят запасите от подпочвена вода в територията. Европейската директива за подпочвените води от 2006 г. утвърди нормативни изисквания държавите-членки да установят стандарти за подпочвените води, да контролират тенденциите за замърсяване и да предприемат адекватни мерки, за да постигнат „добро екологично състояние“ до 2015 г. Проектът на *ЛИДЕР+* показва, че участниците в една територия могат да предвидят бъдещи нормативни изисквания и доброволно да вземат мерки под формата на саморегулиране. Една от причините, които убедиха земеделските производители да участват, бе иновационното използване на научна експертиза и напреднали технологии, което е признак за надеждност и професионализъм. Освен това, в резултат на проекта имиджът на земеделието като главна заплаха за ресурсите от подпочвени води се промени в положителна посока.

Заедно с ползите за околната среда, създадени от проекта, успехът му доведе до повишена икономическа устойчивост на земеделските производители от територията. Постигната беше печеливша формула, при която:

- Качеството на добитата реколта остана непроменено въпреки значително намаляване на употребата на торове и пестициди, благодарение на оптимизация на количеството им;
- Разходите за закупуване на торове и пестициди намаляха; и
- Земеделските производители получават компенсационни плащания от водоснабдителното дружество и следователно нетните им приходи се увеличиха.

И накрая, това е отличен пример за междутериториално сътрудничество. Като се има предвид естеството на запасите от подпочвени води, от значение е различните територии да работят в тясно сътрудничество. Този проект

започна като междутериториална дейност, в която участват активно три съседни МИГ. При това водещата МИГ (Келхайм) осъществи интересни връзки с региони в Хърватия, където има подобни геоложки образувания, което може да е от полза за обмен на ноу-хау за в бъдеще.

## Описание на проекта:

### ■ 1. Кратка история на проекта

Общините на участващите територии бяха прехвърлили задачата по водоснабдяване на местните жители на дружество със специално предназначение и публичен





статут. Това районно водоснабдително дружество бе отговорно за инициране на проекта през 2002 г. Главният план за защитата на подпочвените води бе изработен в рамката на задължителния процес по планиране на районния ландшафт. След това ролята на проекта на *ЛИДЕР+* бе да предостави стимули за изпълнение на предложените мерки, изложени в главния план.

### ■ 2. Основни дейности

Проектът, който бе изпълнен от районното водоснабдително дружество, финансира следните дейности:

- Закупуване на подвижно оборудване за вземане на проби от почвата.
- Използване на GPS за анализа на пробите.
- Програма за управление на обработваема земеделска земя, която се използва, за да бъдат отпуснати компенсации на земеделските производители за разширяване на производството в чувствителните зони.
- Обучаване на персонал.
- Проект на Интернет страница.
- Индивидуални консултации със земеделски производители по създаването на сборник от земеделски практики.
- Консултации с подбрани земеделски производители относно третирането и съхранението на течен тор в чувствителни зони.
- Информация и мероприятия за повишаване на заинтересоваността по защитата на водата с държавни служители, управляващи и земеделски производители, както и посещение на местности от ученици.
- Сътрудничество между няколко регионални водоснабдителни дружества.
- Научна подкрепа от Университета в Регенсбург.

### ■ 3. Конкретни постижения и резултати

Главният резултат от проекта бе, че районният главен план за защита на подпочвените води бе значително разширен и обхвана по-голям брой чувствителни зони. Но може би по-значителен резултат бе, че проектът улесни сътрудничеството между водоснабдителните дружества и земеделските производители, като така образува устойчива мрежа за ефективно и екологично управление на водата. Постигнатата взаимна изгода се оказа от съществено значение, понеже участието е напълно доброволно и изградено чрез доверие от двете страни.

### ■ 4. Възникнали проблеми и извлечени поуки

Първоначално бе трудно да се изкорени недоверието на земеделските производители (например да се вземат почвени проби от местности) и да се мотивират те да участват доброволно в проекта. Но няколко фактора спомогнаха да бъдат привлечени земеделските производители – например употребата на ефективна електронна система за компенсаторните плащания и независим посредник при преговорите – високо мотивиран земеделски производител със стабилен екологичен опит. Други фактори за успеха бяха участието на всички страни в ранния етап, преди още да се изградят правила или да се постигнат споразумения, и високата степен на прозрачност при изпълнението.

### ■ 5. Добавена стойност на проекта, осигурена от „ЛИДЕР+“

Разбира се финансирането от *ЛИДЕР+* беше от съществено значение, особено в началото, за да бъдат убедени в осъществимостта на проекта главните заинтересувани



лица, най-вече земеделските производители. Също толкова важно необходимо условие бе създаването на регионален дискуссионен форум за подпочвените води. Това бе възможно само чрез сътрудничество между различните МИГ по въпрос, който минава отвъд териториалните граници.

#### ■ 6. Продължителност

Проектът обхваща период от три години, от края на 2003 г. до края на 2006 г.

#### ■ 7. Бюджет

Общият бюджет на проекта бе 99 440 EUR, с равен принос от по 21 431 EUR от ЕФОГСС и от национални публични средства, както и допълнителни 56 578 EUR от частни източници.

### *Данни за контакти с МИГ:*

Наименование на МИГ: LAG Kelheim

Лице за контакти: Klaus Amann  
Адрес: Donaupark 13, 93309 Kelheim

Телефон: (49-9441) 20 73 58  
Факс: (49-9441) 20 73 39

Ел. поща: klaus.amann@voef.de  
Интернет страница: [www.lag-keh-nb.le-on.org](http://www.lag-keh-nb.le-on.org)



*Илюстрациите са предоставени от МИГ Келхайм*





## ГЪРЦИЯ

### Популяризиране на райони от Натура 2000

#### Контекст на проекта:

Проектът цели да популяризира и управлява по-добре зоните от територията, защитени по програмата Натура 2000, за да постигне интегрирано развитие на селските райони. Територията е разположена в югоизточната част на полуостров Пелопонес в Гърция и ландшафт и природа с висока стойност. По-специално тя има голям брой зони, включени в Натура 2000, които са част от европейската мрежа на защитени зони, като планини, езера и реки. Такива зони могат да предложат значителни икономически възможности, особено чрез туризъм, но трябва да се използват по разумен екологичен и социален начин. Целта е туристите да посещават не само крайбрежните зони, но да навлязат и във вътрешността, за да почувстват цялата природна красота на региона. Това отговаря на общата стратегия за развитие на територията, чиято цел е да прибави стойност към сравнителните предимства чрез „плавно“ икономическо развитие, което е съчетано със защита на околната среда.

#### Факти за района:

- **Население: 44 126 жители**
- **Площ: 587 км<sup>2</sup>**
- **Гъстота на населението: 75 жители/км<sup>2</sup>**
- **Брой на общините: 1**





# Περιοχή Νεάπολης (Βοιών) και Ελαφώνησος / NATURA 2000

## ΕΥΡΩΠΑΙΚΟ ΔΙΚΤΥΟ ΠΡΟΣΤΑΤΕΥΟΜΕΝΩΝ ΠΕΡΙΟΧΩΝ NATURA 2000

Η περιοχή περιλαμβάνεται στο Ευρωπαϊκό δίκτυο Προστατευόμενων Περιοχών NATURA 2000. Το σημαντικότερο στοιχείο της περιοχής είναι ο υγρότοπος της Στρατούλης, οι αρμώβινες και τα ενδημικά είδη χλωρίδας που απαντούν μόνο στην Αιωνία και την Ελαφώνησο.

### Οι αρμώβινες είναι δυναμικά και ευαίσθητα οικοσυστήματα.

Αμέσως μετά την όψη που ξεπλένει το καμά αναπτύσσονται οι «βραχίως εκκοκκινες αρμώβινες» με χαλαρά αρμώβες υπόστρωμα και πριπή βλάστηση. Χαρακτηριστικά φυτά εδώ είναι η Αμυρίδα (Λιπτοφίλια απειρία) η Αγλαΐα (Εγγυμια παλιεπιμα) και ο σπόλοισινός με ελαφώνη Κρίνος της Βάλκασος (Πανσάβιου παλιεπιμα).

Εσωτερικά προς την όψη αναπτύσσονται οι «λευκές αρμώβινες» που φτάνουν μέχρι τα 10 μέτρα ύψος στην Ελαφώνησο. Εδώ η Αμυρίδα καταλαμβάνει την καρδιά των αρμώβων. Είναι πολυετής σφρασιώδης και αναπτύσσεται ριζών με μεγάλο μήκος και βάθος. Αυτό λειτουργεί στους αρμώβες λογισμούς ως εσωτερικό πλέγμα και κλειστό το πρώτο σημαντικό βήμα στην διαδικασία σταθεροποίησης. Ο Κρίνος της Βάλκασος διαθέτει υπέροχο βάλβο και εμφανίζεται σποραδικά σε ομάδες.



Οι «γκρίζες αρμώβινες» είναι σταθεροποιημένες αρμώβινες που διαθέτουν τις «λευκές» προς την κατεύθυνση της χάρου. Η σταθεροποίηση των θινών αυτών επιτυγχάνεται με την εγκατάσταση μόνιμης φυτενάλυσης από ποιάδη και ξυλάδη φυτά που εμπλέκονται το αρμώβες έδαφος με οργανικές ουσίες και το καθέτιν που αναπληρώνεται και ουσιαστικά.»

Στην Ελαφώνησο και μπροστά από την Στρατούλη αντί για τον προηγούμενο τύπο κυριαρχούν οι «λόζιες των παρόλων με άκρυνθους (κίβρα)». Στην περιοχή το κυρίαρχο είδος είναι το Βαλαροκόκκρο Διπρεπύ άκρυνθου λυβό. παύοισα που είναι από τα πιο σπάνια του Αιγαιού και της Μεσογείου. Όταν η βλάστηση των αρμώβων καταστραφεί ή διασπαστεί τοπικά με ανθρώπινη επέμβαση ο άκρυνθος παρακμάει την ήμρα σε μεγάλες ποσότητες και απειλείται σφρα, λήθαθα η υγρότοπος.





**Αρμώβινες στην Ελαφώνησο**

Αμυρίδα (Λιπτοφίλια απειρία) με αρμώβες υπόστρωμα

Αγλαΐα (Εγγυμια παλιεπιμα)

Σπόλοισινός με ελαφώνη Κρίνος της Βάλκασος



**Τα πουλιά στους θαμνώνες**

Οι μεσογειακοί θαμνώνες με αείφωλα πλατυφύλλα και τα φρύγαννα φιλοξενούν πολλά είδη που φιλοξύνουν σε θαμνώνες. Οι σκολοίτι θαμνών προορκούν θέσεις για σφραϊκή κατασκευή της φωλιάς τους. Οι Γερραίνες και το Βραχοκρινιότα αναίχουν την τροφή τους μικρά θήλαστα και ερπετά στα έδαφος.



ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΗ, ΑΝΑΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΠΕΡΙΟΧΩΝ NATURA 2000

### Защо този проект е добра практика?

Проектът разчита категорично на главните характеристики и силните страни на територията като следва подход, основан на района. Въпреки привлекателните природни пейзажи се чувства липса на динамични социално-икономически инициативи. Проектът цели да използва максимално активите на територията, като създаде по-голямо уважение към особеностите и деликатните екологически въпроси чрез насърчаване на по-широки познания. Нивото на информацията, предоставена на посетителите за региона, е много високо и е иновационно в рамките на Гърция. Проектът насочва посетителите така, че те могат да дадат своя принос в опазването на околната среда. Предоставя им се възможност да опознаят основните елементи от природната среда на територията, включително флора и фауна, и информация как техните дейности могат да

допринесат за защитата им. Това помага да се увеличи времето, което посетителите прекарват в територията, да се повиши общият брой посетители и допринеса за развитие на екоτουризма. Освен това специален материал с училищна насоченост, се дава на групи с ученици по време на организираните обиколки на територията.

Проектът освен това следва интегрален подход към развитие на селските райони. Освен общия баланс между икономическите и екологичните въпроси, той допълва редица други инициативи, финансирани от МИГ. Провеодоха се например проучвания на околната среда, възложени във връзка със защитените зони на територията. Освен това един транснационален проект на ЛИДЕР+ цели да осъществи иновационни техники за управление на защитени зони в регионите участници от Европа.



## Описание на проекта:

### ■ 1. Кратка история на проекта

Проектът беше вече набелязан, когато бе съставена териториалната стратегия за развитие на МИГ, тъй като една от главните ѝ цели е „интегрално развитие чрез диверсификация на производствената база, експлоатация и защита на природните пространства“. Проектът се ръководи от Гръцкото орнитоложко дружество, което е получател на финансирането от **ЛИДЕР+**.

### ■ 2. Основни дейности

Основната дейност бе създаването на информационни табла (или „пътепоказатели“), които да позволят на посетителите да научат за ландшафта, флората и фауната на защитените зони в Югоизточен Пелопонес. Бяха разработени два вида пътепоказатели – едни, поставени на главните входове на националните паркове, които посрещат посетителите и описват района, включително културните му аспекти, и други, които обясняват околната среда, включително флората и фауната, на специално подбрани интересни места (например диви птици в мочурищата). Освен това, бяха произведени плакати с карти и брошури за природни местности, които се използват за екологично обучение в училищата.

### ■ 3. Конкретни постижения и резултати

Бяха изработени общо 72 пътепоказателя: 27 табла за „добре дошли“ и 45 – на интересни места. На практика, резултатът от това бе „център“ за информация относно околната среда, разпределен по цялата територия на МИГ. Той съдейства да се повиши осведомеността относно аспекти

на територията, свързани с географията, природните ландшафти и рядката флора и фауна. Проектът отива отвъд защитата на околната среда, тъй като привлича посетителите, които обикновено се задържат на брега, да посетят естествено красивите планински райони във вътрешността на страната. Освен това местните хора се заинтересуваха в по-голяма степен от заобикалящата ги среда и осъзнават повече нуждата да я защитават.

Също така, проектът разчита на успеха на пътепоказателите, създавайки връзки между новите туристически атракции и местните фирми. Това стана чрез популяризиране на потенциалните търговски ползи от възприемане на чувствителни от екологична гледна точка производствени методи и търговски стратегии.

И накрая, стимулиран от разработения конкретен педагогически информационен материал, проектът разви дейности за сътрудничество между организаторите му (Гръцкото орнитоложко дружество) и учители от местните училища. Това помогна на учителите да подобрят обучението в областта на околната среда и да въведат практически елемент на работа на открито, който доказва, че е изключително удовлетворяващ и продуктивен за учениците.

### ■ 4. Възникнали проблеми и извлечени поуки

Съставянето на карта и описанието на природната среда се извърши по данни от GIS (Географска информационна система). Това изискваше период на интензивна работа, за сравняване и кръстосана проверка на различни източници. Но тясното сътрудничество на местните участници, които предоставиха информация, помогна да се намали натоварването. Подборът на включената информация





в пътепоказателите също бе труден, но след консултации бе намерен правилен баланс между изчерпателна и леснодостъпна информация. Щом пътепоказателите бяха завършени, разпространението на новите съоръжения отне време, но се постигна чрез сътрудничество с местни участници, например туроператори.

#### ■ 5. Добавена стойност на проекта, осигурена от „ЛИДЕР+“

Главната добавена стойност на ЛИДЕР+ е връзката между този проект и други, която допринася за интегрално развитие. Информацията, предоставена от пътеводители, привлича посетители в района, а това поражда търсене на други дейности и потенциален приход за местната икономика. Като цяло тя помогна да се повиши качеството на туризма в района и особено развитието на екотуризма.

#### ■ 6. Продължителност

Дейностите по проекта продължиха малко повече от 3 години, от юли 2004 г. до август 2007 г.

#### ■ 7. Бюджет

От общия бюджет от 130 000 EUR, 97 500 EUR бяха предоставени от ЕФОГСС и 32 500 EUR от национални публични фондове.

#### *Данни за контакти с МИГ:*

**Наименование на МИГ:**  
**Regional Development Company of Parnonas**

**Лице за контакти:** Marinos Beretsos  
**Адрес:** Astros Kynouria, 22001 Astros

**Телефон:** (30-2755) 02 40 00  
**Факс:** (30-2755) 02 90 60

**Ел. поща:** [info.astros@parnonastros.gr](mailto:info.astros@parnonastros.gr)  
**Интернет страница:** [www.parnonas.gr](http://www.parnonas.gr)

#### *Данни за контакти с местния оператор:*

**Име на организацията:** Greek Ornithology Society

**Лице за контакти:** Xenofon Kappas  
**Адрес:** Vas. Irakleiou 24, 10682 Athens

**Телефон:** (30-21) 08 22 87 04  
**Факс:** (30-21) 08 22 87 04

*Илюстрациите са предоставени от МИГ Regional Development Company of Parnonas*



## ГЪРЦИЯ

### Цялостни услуги за третиране и пречистване на води

#### Контекст на проекта:

Територията на МИГ е разположена по протежение на североизточната гръцка граница. Тя се характеризира с внезапни промени в ландшафта от низини до планински области (като всяка обхваща половината от територията) и включва Източна Македония и Тракийския национален парк. От социално-икономическа гледна точка територията страда от същите негативни тенденции като други части на Гърция, и особено обезлюдяване и застаряване на населението. Политехническият факултет на Солунския университет се намира в територията и затова повече от 2 % от населението са студенти. При все това, главно заради липса на възможности за младежта в региона, младите хора — особено завършилите университета — напускат района, за да търсят работа.

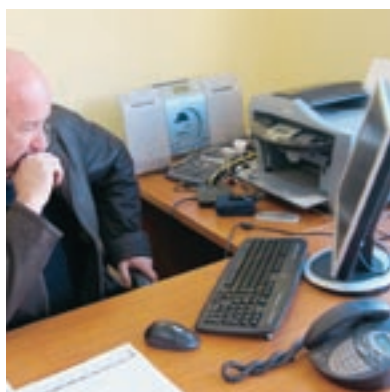
Стратегията за развитие на МИГ цели да използва максимално предимствата на територията като се захване с главните предизвикателства. Тя си е поставила общата цел да „използва културната и природната среда и да подкрепи социалната структура“. Трите основни дейности са: подкрепа на стопанските отношения и създаване на нови структури за местно развитие и регионално сътрудничество; добавяне на стойност към природните ресурси на района, за да се увеличи броят на посетителите; разнообразяване на заетостта и подсилване на човешките ресурси и конкурентоспособността в територията.

Проектът решава конкретния екологичен проблем относно качеството на водата в района, но е свързан и с други цели, предимно насърчаване на местното предприемачество и икономическото развитие.

#### Факти за района:

- Население: 44 539 жители
- Площ: 1 552 км<sup>2</sup>
- Гъстота на населението: 29 жители/ км<sup>2</sup>
- Брой на общините: 9





### *Защо този проект е добра практика?*

Проектът бе иницириран по възходящ принцип от група инвеститори, които специално създадоха компания, за да осъществят идеите си. Те бяха проучили местния район и особените му характеристики и потребности преди да започнат инициативата. Преди това бе извършено допитване до местната общност. МИГ също помогна и насърчи групата със свои предложения. Инвеститорите установиха потребността от предоставяне на услуги в областта на третирането на водите, както в района, така и извън него.

Дейностите са добре интегрирани в стратегията за местно развитие, която цели да увеличи предприемачеството и икономическия растеж на територията. Не само че самата тя е пример за предприемачество, но подкрепя и други малки фирми в района, които използват продукти и услуги, предоставени от новата компания. Особено качеството на водата е въпрос, който засяга туризма, и територията сега може да се похвали с по-чиста вода.





## Описание на проекта:

### ■ 1. Кратка история на проекта

След като определи териториалната си стратегия за развитие, МИГ предприе редица дейности за повишаване на осведомеността, за да информира местните жители относно възможностите, предложени от програма *ЛИДЕР+*. Група инвеститори се обърнаха към МИГ с идеята да разработят технологии за пречистване на вода, което ще помогне както на самия регион, така и ще предложи значителен потенциал за „износ“. След като се постигна споразумение за финансирането, бе специално основана компанията Tsolakis and Co., която да изпълни проекта.

### ■ 2. Основни дейности

Проектът включва строителни дейности и инвестиране в машинно оборудване и технологии за пречистване на вода. Доставчиците са разположени в самия регион, а материалите, необходими за пречистване на водата и процеса на третиране (употребяват се специални видове пясък и камъни), идват от местни реки и планини.

### ■ 3. Конкретни постижения и резултати

Материалните резултати са сградите и оборудването, необходими за да осигурят услугите по третиране и пречистване на отпадна вода. Резултатът от проекта е високо качество на водата за потребителите и фирмите,

както и повишени нива на сигурност в третиране и пречистването на водата. Освен това проектът насърчи предприемаческата дейност в района, тъй като оборудването вече бе поискано от фирми извън района, от други части на северна Гърция.

### ■ 4. Възникнали проблеми и извлечени поуки

Не бяха срещнати никакви значителни проблеми в изпълнението на проекта.

### ■ 5. Добавена стойност на проекта, осигурена от „ЛИДЕР+“

Същността на *ЛИДЕР+* насърчи иновацията и предприемачеството, които иначе не биха могли да процъфтят, тъй като други източници на финансиране можеше да не подкрепят товапоначало непроверено предложение.

### ■ 6. Продължителност

Проектът продължи малко повече от 18 месеца – от средата на май 2004 г. до средата на декември 2005 г.

### ■ 7. Бюджет

34 000 EUR бяха предоставени от самите инвеститори, а допълнителни 38 250 EUR бяха предоставени от ЕФОГ-СС. 12 750 EUR от национално финансиране допълниха общия бюджет от 85 000 EUR.

## Данни за контакти с МИГ:

Наименование на МИГ: Xanthi Development S.A.

Лице за контакти: Lyratzis Paschalis  
Адрес: 192 28 th Oktovriou St, 67100 Xanthi

Телефон: (30-25410) 744 06  
Факс: (30-25410) 832 60

Ел. поща: leaderp@otenet.gr  
Интернет страница: www.anxa.gr

## Данни за контакти с местния оператор:

Наименование на МИГ: N Tsolakis & Co.

Лице за контакти: Nikolaos Tsolakis  
Адрес: Neos Zygos, 67100 Xanthi

Телефон: (30-25410) 768 69  
Факс: (30-25410) 768 69

Ел. поща: hydrochemica@in.gr

Илюстрациите са предоставени от МИГ Xanthi Development S.A.



## ИРЛАНДИЯ

### Развитие на села като междуселски центрове

#### Контекст на проекта:

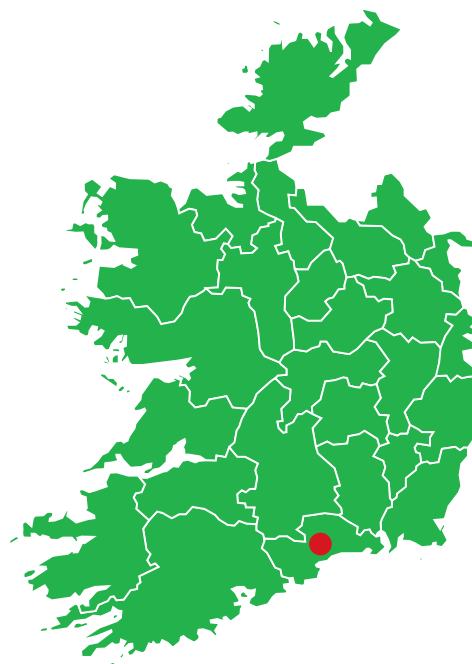
Територията на селския район Уотърфорд (Waterford) може да се похвали с обширно крайбрежие, плодородни хълмове и удивителни планински вериги. Районът е зависим преди всичко от земеделието и по тази причина териториалната стратегия за развитие на МИГ цели да подкрепи развитието на нови инициативи, за да се създадат нови съществени възможности за заетост. Тя следва двете подбрани от МИГ теми от ЛИДЕР+ „добавяне на стойност към местни продукти“ и „използване на ноу-хау и нови технологии“. Проектът подхожда добре на стратегията, тъй като включва обучение на местните хора как да основат собствени компании за развитие на селото с цел да поощри иновации и предприемчивост. Други проекти, които МИГ финансира, включват програма за МСП и интернет клуб за земеделски производители.

#### Защо този проект е добра практика?

Ролята на МИГ бе съществена за формиране на широкообхватно партньорство, включително Ирландската организация за обществено обучение, департамента за спорт и отдих, департамента за въпроси на общността и селото, както и местни хора. Участието на различни организации позволи на всяка да работи със силните си страни и да ръководи проект, който е достъпен за всички членове на общността. Освен това той е иновационен, тъй като самите местни хора бяха обучени да бъдат реализатори на проекта. От предишните си дейности МИГ разбра, че ако местните участници не са обучени да формират групи за структурно развитие, резултатите от дейностите ще са случайни, тъй като

#### Факти за района:

- Население: 57 000 жители
- Площ: 1 850 км<sup>2</sup>
- Гъстота на населението: 31 жители/ км<sup>2</sup>





не са фокусирани върху цели. И накрая, изградените капацитети в селата създава възможност за устойчиво развитие за в бъдеще.

### Описание на проекта:

#### ■ 1. Кратка история на проекта

Дванадесет села проявиха интерес по проекта и бяха обучени да подготвят свои собствени компании, базирани в селата. МИГ разработи нова програма за обучение на основата на съществуваща програма, наречена Модули за предприемачество в общността. МИГ я приспособи към развитието на организации, базирани в селата, с фокус върху социално-икономическото развитие.

#### ■ 2. Основни дейности

МИГ назначи независим посредник/инструктор за програмата, който посети селата. Участниците в обучението бяха набрани като доброволци при публични събрания. Бяха планирани и проведени шест различни модула, всеки от които включваше шест сесии, по приблизително два часа всяка. Модулите включваха сформирани групи, анализ за SWOT (сила, слабост, възможности и опасности), планиране, подбор на проект, финансиране, мобилизиране на капитал и управление на проект.

#### ■ 3. Конкретни постижения и резултати

Резултатът от проекта бе, че няколко села сформираха успешни групи за развитие със свои собствени планове за действие. Те имаха възможност да работят не само с ЛИДЕР+, но и с местни власти и други държавни аген-

ции за финансиране на проекти. Например, една от най-успешните групи бе сформирани в село Капокуин (Carroquin) и разработи план за действие със социална, икономическа и туристическа инфраструктура, включително център за детски грижи, местно работно пространство и многофункционален граждански център.

#### ■ 4. Възникнали проблеми и извлечени поуки

Един от проблемите бе ревност от хора в селата или от други села. Това бе преодоляно чрез добре организирана и структурирана група, откритост по това, което е било предложено и широко обществено обсъждане.

#### ■ 5. Добавена стойност на проекта, осигурена от „ЛИДЕР+“

Философията на ЛИДЕР+ за подкрепа на изграждането на капацитет, който би позволил на хората да си помогнат сами, бе началният тласък и движещата сила зад този проект. Дългосрочната добавена стойност е в това, че проектът показва как добре организираната доброволна дейност, поддържана от външни организации, може да постигне особено положителни резултати.

#### ■ 6. Продължителност

Проектът продължи от февруари 2005 г. до април 2007 г.

#### ■ 7. Бюджет

Повече от 50 % от общия бюджет от 2 195 000 EUR бе предоставен от частни източници (1 230 000 EUR), а други 900 000 EUR от национални източници и 65 000 EUR принос от ЕФОГСС.





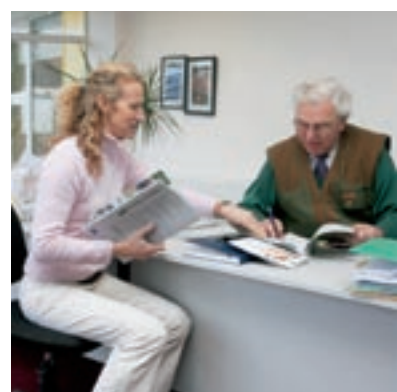
*Данни за контакти с МИГ:*

Наименование на МИГ: Waterford ЛИДЕР Partnership

Лице за контакти: Jimmy Taaffe  
Адрес: John Barry House, Lismore Business Park,  
Lismore, Co. Waterford

Телефон: (353-58) 546 46  
Факс: (353-58) 541 26

Ел. поща: [info@wlp.ie](mailto:info@wlp.ie)  
Интернет страница: <http://www.wlp.ie/>



*Данни за контакти с местния оператор:*

Име на организацията: Carroquin Community  
Development Company

Лице за контакти: Ms Cathy McGrath  
Адрес: Civic Centre, Carroquin, County Waterford

Телефон: (353-58) 527 46  
Факс: (353-58) 527 47

Ел. поща: [ocarpdev@eircom.net](mailto:ocarpdev@eircom.net)  
Интернет страница: [www.carroquin.org](http://www.carroquin.org)



*Илюстрациите са предоставени от МИГ Waterford Leader  
Partnership*



## ИРЛАНДИЯ

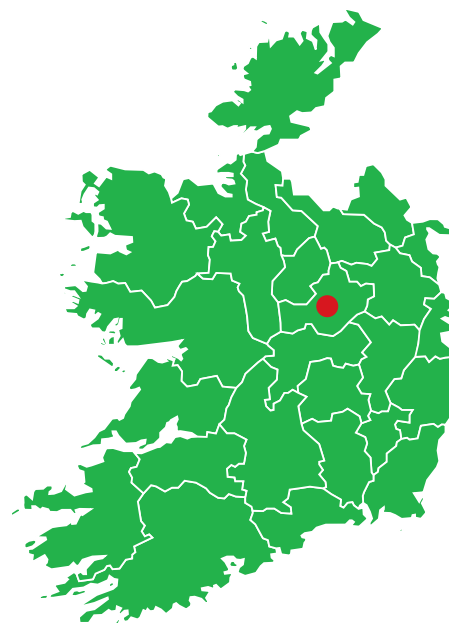
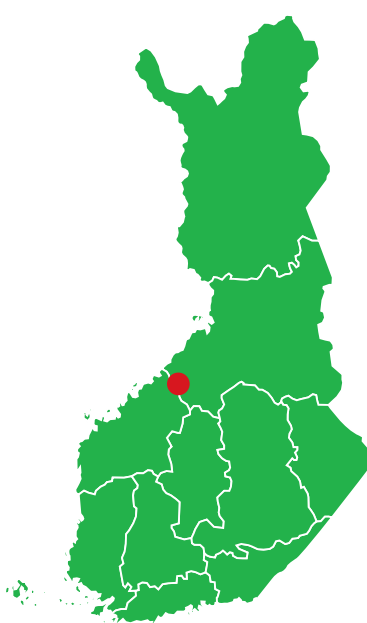
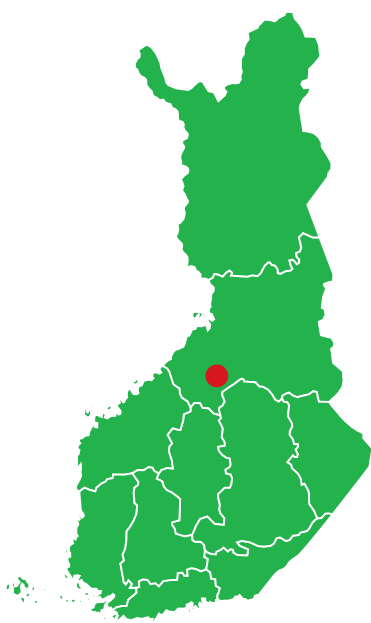
### Сравнение между изолирания и общностния начин на живот в селата

#### Контекст на проекта:

Физическите и социално-икономически характеристики на територията на МИГ Уестмийт (Westmeath) са сходни с тези на международните партньори в този проект – две МИГ от средната част на Финландия (Keskipiste и Rieska). Разположени са в централната част на своите държави и са покрити с равнинни пасища и езера. И двете държави са изправени пред предизвикателството да развият районите, за да противодействат на обезлюдяването и изолацията, която чувстват селските общности. Следователно е особено ефективно селата в двете територии да имат възможност да си сътрудничат в различни дейности по време на проекта.

#### Факти за района:

- Население: 72 000 жители
- Площ: 1 840 км<sup>2</sup>
- Гъстота на населението: 39 жители/ км<sup>2</sup>







### *Защо този проект е добра практика?*

Проектът бе избран като пример за добра практика, тъй като допринесе значително за увеличаване на капацитета, основан на района. Той улесни процес, при който общностни и доброволни групи от две различни държави имат възможност да работят в мрежа и да се учат един от друг. Това увеличи капацитета за развитие и на свой ред качеството на живот в общностите, най-вече за жените. Освен това, той насърчи участието на млади хора в социалното и културно развитие на техните райони, като ги ангажира в нови проекти. Методът за увеличаване на капацитета чрез участие на местни хора в международна работа в мрежа е иновационен. Освен това, въпреки че е започнат от управлението на МИГ, проектът бе изпълнен възходящо, което рядко се среща в международен контекст.

### *Описание на проекта:*

#### ■ 1. Кратка история на проекта

Проектът за транснационално сътрудничество бе инициран от ирландски и финландски МИГ след редица обсъждания през 2002 г. и 2003 г. Бе предложено на общности във всички МИГ да участват в инициативата и се включиха осем села от всяка държава. Въпреки че селата от Уестмийт имат посочено село за партньор в една от финландските МИГ, е възможно да се предприемат съвместни дейности с едно или всички села, включени в проекта. Дейностите започнаха с комуникация между селата, а местните училища изиграха важна роля чрез обмен на имейли и писма.





## ■ 2. Основни дейности

През 2004 г. се осъществиха взаимни посещения между Финландия и Уестмийт, на които партниращи села се срещнаха и обсъдиха характерни съвместни дейности за в бъдеще. Преди посещението се организираха езикови и културни уроци в съответните държави за участниците в пътуването. Две начални инициативи бяха предприети от селата: проект за обучение, чийто резултат бе обща Интернет страница, която да служи като център за комуникация между селата, и създаване на DVD филм за ирландските села, за да може финландците да научат повече за ирландския начин на живот. След успеха на тези дейности се предприеха още три, които се изпълняваха в периода 2006—2007 г.: създаване на финландска/ ирландска готварска книга в село, където преди са липсвали възможности за доброволна дейност, онлайн уроци по ирландски музикални инструменти, създадени от ирландец, притежаващ компания, която разработва необходимия софтуер,

и обмен на умения в традиционни занаяти, позволяващ на всеки партньор да види как различните села използват местни продукти.

## ■ 3. Конкретни постижения и резултати

Проектът подейства като катализатор за стратегиите на съответните МИГ да стимулират дейностите и да увеличат капацитета на местно ниво. Получи се голям пренос на познания и обучение чрез обмен на опит, което доведе до повишена увереност сред местните общности да предприемат други проекти. По-специално проектът насърчи млади хора и жени да бъдат инициативни в своите райони. Например група млади хора сега търсят финансиране за младежка програма за обмен и ръководят процеса сами. Като цяло се засили работата в мрежа, както между двете държави, така и в самия Уестмийт, където хората работиха съвместно чрез този проект и започнаха други общи дейности.



#### ■ 4. Възникнали проблеми и извлечени поуки

Имаше първоначални трудности да се координират всичките осем села, за да се обединят и постигнат общи цели, особено след като много от тях нямаха опит в процеса за развитие на общността. Това бе преодоляно чрез създаване на управителен комитет, наречен „група Eirfinn“, която се зае с ръководството на отделните села. Всяко село определи двама представители, които да посещават срещите и да бъдат негови говорители. Съществуваше и предизвикателството да се поддържа интереса на селата, за да продължават да участват в проекта за по-дълъг период. Понеже бяха включени много села, възможността за разпадане намаля, тъй като дори ако едно или две села се откажеха, дейностите можеха да продължат.

#### ■ 5. Добавена стойност на проекта, осигурена от „ЛИДЕР+“

Възможността за транснационално сътрудничество в инициативата *ЛИДЕР+* добави истинска стойност към мерките за активизиране и увеличаване на капацитета на съответните територии. Освен това ползите не са само в допълнителното финансиране. Съществуващата широка мрежа от МИГ в ЕС даде възможност за първоначални обсъждания, които доведоха до този успешен проект.

#### ■ 6. Продължителност

Проектът продължи повече от четири години – от началото на ноември 2003 г. до декември 2007 г.

#### ■ 7. Бюджет

От общия бюджет 89 335 EUR, приносът на ЕФОГСС бе 84 742 EUR, а останалите 4 593 EUR бяха получени от частни източници.



#### *Данни за контакти с МИГ:*

Наименование на МИГ:  
Westmeath Community Development

Лице за контакти: Joe Potter  
Адрес: Second Floor, Presentation House, Harbour Street, Mullingar

Телефон: (353-44) 485 71  
Факс: (353-44) 484 41

Ел. поща: [jpotter@westcd.ie](mailto:jpotter@westcd.ie)  
Интернет страница: [www.westcd.ie](http://www.westcd.ie)

*Илюстрациите са предоставени от МИГ Westmeath Community Development*



## ИТАЛИЯ

### Област за селски туризъм

#### Контекст на проекта:

МИГ Вале дел Крокио (Valle del Crocchio) в южна Италия обхваща територия с висока стойност на ландшафта и природата, включваща националния парк Сила. От социално-икономическа гледна точка тя страда от типичните проблеми на периферните селски райони, включително обезлюдяване, по-специално емигриране на младите хора, и безработица, най-вече сред жените. Въпреки, че районът все още зависи от земеделието, стратегията за местно развитие цели главно разнообразяване на икономическите дейности. По специално тя се опитва да използва по-добре природните и културни ресурси на територията като стимулира селския туризъм. Проектът се вписва директно в стратегията като създава „област за селски туризъм“ според италианския закон.

#### Защо този проект е добра практика?

Проектът показва иновативност и прогресивно мислене, тъй като предвиди регионалната регулация на селските области когато още нито един район не се бе сетил за това. Освен това, проектът е цялостен пакет от дейности, които ще развият качеството на инфраструктурата на селския туризъм в региона и ще свържат хотелиерските фирми със земеделието, кооперативите за местни продукти, културните развлечения, като музеи и археологически обекти, и дейностите за свободното време, например мрежи от пешеходни пътеки. Той се присъединява и към други текущи инициативи в територията, като проекта LIFE, който обединява в съвместна работа в мрежа италианския лесовъден кооператив, националния парк Сила, местни училища, туроператори и ЛИДЕР+ МИГ Вале дел Крокио. И накрая проектът

#### Факти за района:

- Население: 69 000 жители
- Площ: 922 км<sup>2</sup>
- Гъстота на населението: 75 жители/ км<sup>2</sup>
- Брой на общините: 27





осигурява по-голяма социална, икономическа и екологична устойчивост за в бъдеще. Определянето на област за селски туризъм според настоящото законодателство ще позволи създаването на областен комитет, който може да намери други източници за финансиране и така да засили бъдещите дейности. Управлението на областта ще бъде публично-частно партньорство, в което ще се включи МИГ. Освен това изграденият капацитет през този проект помогна да се рационализира управлението на района, за да се подобри бъдещата му ефективност, като се избегнат скъпи и ненужни дублирания.

### Описание на проекта:

#### ■ 1. Кратка история на проекта

Идеите зад този проект дойдоха от анализ за SWOT (от Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats – силни страни, слабости, възможности и заплахи) в началото на периода на ЛИДЕР+, както и от извършената последваща оценка на програма ЛИДЕР II. По време на обсъжданията на регионално ниво между избрани политици,

търговски асоциации и други заинтересовани страни относно сформирание на МИГ по ЛИДЕР+, селският туризъм бе определен като приоритет и бе включен в териториалната стратегия за развитие. В същото време предстоящият закон за селските области бе определен като средство, с което стратегията може да се осъществи.

#### ■ 2. Основни дейности

Проектът включва интегрален и широкообхватен набор от дейности, насочени към различни целеви групи. Бяха набелязани селският туризъм, ресторанти и фирми за настаняване, за да се подобри качеството на хотелиерския сектор. Всички бенефициери на финансирането от ЛИДЕР+ влязоха в „мрежата на Вале дел Крокио“ и така приеха нейната харта за качество, което им позволява да използват знака на тази селска област. Занаятите и местните хранителни продукти бяха подкрепени, за да се подобри местното кулинарно изкуство и профила на територията. Започнаха нови и интересни дейности, свързани с природата и културата, включително развитие на археологически музей, център за посетители в Национален парк Сила и възобновяване на няколко





туристически пътеки и археологически обекти. Наеха се фирми на млади хора, за да създадат по-добри информационни материали и да организират мероприятия, представящи района.

### ■ 3. Конкретни постижения и резултати

Главните резултати са:

- Подобряване на капацитета и качеството на хотелиерския сектор
- Увеличение на социалния капитал чрез засилване на сътрудничеството между фирми и други местни заинтересовани страни
- По-добър имидж и профил за територията като цяло

### ■ 4. Възникнали проблеми и извлечени поуки

Главният проблем бе трудността да се координира такава голяма мрежа от участници, всички от които имат различни интереси и съображения (например ползи за обществото, печалба, личен престиж). Това се превъзможна чрез много енергия и дипломатическо посредничество преди всички участници да се съсредоточат около еднакви цели. Пример за това е развитието на система за поставяне на табели за мрежа от туристически пътеки, тъй като много от различните заинтересовани страни имаха свои идеи и проекти, кои-

то вече са използвали в територията. Собствената облага бе поставяна над потребността от обща и ясна система за поставяне на табели. Накрая някои от важните участници, които имаха подобни табели, се съгласиха да съгласуват проектите си, но компромисът включваше значително разискване и посредничество от страна на МИГ.

### ■ 5. Добавена стойност на проекта, осигурена от „ЛИДЕР+“

Добавената стойност от ЛИДЕР+ бе в това, че програмата разви системен подход към територията, който гарантира, че стратегията за развитие няма да бъде превзета от един определен отрасъл.

### ■ 6. Продължителност

Проектът започна в началото на 2004 г. Четири години по-късно той все още бе активен, до приключването си през юни 2008 г.

### ■ 7. Бюджет

Значителният бюджет от 3 582 251 EUR включва 1 779 514 EUR от ЕФОГСС и 593 488 EUR от национални фондове. Останалите 1 209 249 EUR бяха предоставени от частни източници.



*Данни за контакти с МИГ:*

Наименование на МИГ: Valle del Crocchio

Лице за контакти: Francesco Colosimo  
Адрес: Contrada Pedecandela, 88051 Cropani

Телефон: (39-0961) 96 56 15  
Факс: (39-0961) 96 57 09

Ел. поща: [info@vallecrocchio.it](mailto:info@vallecrocchio.it)  
Интернет страница: [www.vallecrocchio.it](http://www.vallecrocchio.it)



*Илюстрациите са предоставени от МИГ Valle del Crocchio*



## ИТАЛИЯ

### Училищата на района

#### Контекст на проекта:

Територията на МИГ Монтаня се характеризира с контраст между високопланински райони (Friulian Dolomites) и равнини с големи речни басейни. Основните икономически и обслужващи центрове са точно пред полите на планината, в това число главният град на територията – Маниаго, в който са разположени офисите на МИГ. Населението му е преобладаващо фриуланско, но поради близостта до регион Венето се чувства и голямо културно влияние от Венеция.

Въпреки природната си красота и богато културно наследство, районът страда силно от изселване и застаряване на населението. Социално-икономическият контекст бе основата за предприемане на този проект, който цели да свърже отново младите хора с техния район чрез мрежа от педагогически дейности.



#### Факти за района:

- Население: 53 584 жители
- Площ: 1 388 км<sup>2</sup>
- Гъстота на населението: 39 жители/ км<sup>2</sup>
- Брой на общините: 26







Economia delle Colture Primarie "la Agria"  
 REGIONE AUTONOMA FRIULI VENEZIA GIULIA  
 LEADER

Maniago Leader - Istituto per lo sviluppo dell'attività del settore dell'Unione Europea, Istituto Comunitario Leader+

Comuni del comprensorio del Friuli Occidentale  
 ASRA Friuli Venezia Giulia  
 Ufficio Scolastico Regionale Friuli Venezia Giulia  
 Regione Friuli Venezia Giulia - Provincia di Pordenone  
 Maniago - Spilimbergo  
 Aviano - Caneva - Meduno - Montebelluna - Valcellina - Treviso  
 1° G. di Maniago - 1° G. Spilimbergo  
 Spilimbergo

Museo delle Coltellierie  
 Circoli Didattici di Istituto - Comprensivi di Scuole Secondarie - Istituto Superiori

**scuola  
in piazza  
2007  
11<sup>a</sup> edizione**

**dal 25 maggio  
all' 8 giugno**  
**Maniago - PN**  
 e sul territorio della pedemontana pordenonese

giornale on line a cura di giropagina.org  
<http://www.scuolainpiazza.it> - <http://www.giropagina.org>

### Защо този проект е добра практика?

Този проект бе резултат от критическа оценка на настоящето положение на територията и следва плътно подхода, основан на района. Забелязано бе, че образователната система не дава възможност на учениците да опознаят историята, културата и природните ресурси на района. Надеждата бе, че чрез усилия да се свържат отново с района посредством педагогически дейности младите хора ще започнат да ценят мястото, в което са отраснали, и това ще ги убеди да останат или да се върнат за в бъдеще. Също така бе констатирано, че учителите в училищата от района са важен ресурс и тяхното познание не трябва да се ограничава в класната стая. Следователно другата цел бе да се добави стойност към работата на учителите за благото на всички местни хора.

Отварянето на училищната система освен това е иновационно в няколко аспекта. Интегрирането на общ регионален елемент в учебния план на учениците от всички етапи е нещо непознато в Италия. Освен това, използваните нови технологии дават възможност на всички ученици да се възползват от педагогическите дейности, въпреки структурните проблеми като недостъпност и разпръснато население. Освен това участието на училищата в регионални дейности, като екомузее, допринася за педагогическия капацитет на територията и така съдейства още повече за местното развитие.

И накрая, проектът е пример за добра практика, защото мрежата от училища създаде нови работни методи, които увеличиха дългосрочния капацитет и устойчивостта на образователната система. Училищата основаха нови взаимоотношения помежду си, които ще продължат и след като проектът по ЛИДЕР+ приключи. Освен това училищата, включени в мрежата, поемат задължението да финансират сами мрежата след като финансирането спре.



## Описание на проекта:

### ■ 1. Кратка история на проекта

Въз основа на териториалната стратегия на МИГ, включваща добавяне на стойност към местните услуги и образователната система, МИГ предложи да създаде мрежа от всички образователни институции в района, с цел да развие нови инициативи, педагогически методи и многодисциплинарен процес на учене, фокусиран върху „територията“ Създаването на програми и дейности бе предшествано от широкообхватна консултация с училища и други заинтересувани страни.

### ■ 2. Основни дейности

Има три основни групи дейности, за които бяха потърсени предложения от общността: мрежа от училища, която да позволи обмен на добри практики, развитие на педагогически дейности и производство на информационни материали. Първият етап на проекта включи процес на широко участие, инициран от МИГ, който включи регионалните образователни власти и училищата. Създадох се технически комисии и група за управление на проекта, прие се меморандум за разбирателство между училищата – участници в мрежата и бе назначен мениджър на проекта. След като финансирането от ЛИДЕР+ бе осигурено, се създаде организация за дейностите по работа в мрежа и бяха предложени идеи за педагогически материал. И накрая, мрежата реализира програма от дейности както в класната стая, така и извън нея, представяйки образователните идеи пред общността. На този етап бе произведен и информационен материал, включително на CD-ROM.



### ■ 3. Конкретни постижения и резултати

Главният резултат е мрежата от училища, която сега работи самостоятелно. Най-значителният резултат от мрежата е активното сътрудничество между учители в района. Освен това те имаха възможност да покажат уменията си на общността, което увеличи тяхната самоувереност. Училищата отвориха врати към района и създадоха нови отношения с местните власти и с частни организации. И накрая се разработи нов метод за учене, който увеличи възможността за образование в територията. Изразено с числа, участваха 150 учители, 95 класа и 2 500 ученици.

### ■ 4. Възникнали проблеми и извлечени поуки

Главната трудност първоначално бе да се координира мрежата от училища и да се създаде единомислие между различните участници, което отне значително време и усилия от всички страни. Специален проблем бе да се постигне съгласие по разпределението на отговорностите и да не се остави водещото училище да поеме целия товар. Друг проблем бе липсата на комуникация между техническия и административно-финансовия аспект на проекта, който МИГ като посредник успя да разреши.



#### ■ 5. Добавена стойност на проекта, осигурена от „ЛИДЕР+“

Добавената стойност на *ЛИДЕР+* бе способността на МИГ да създаде мрежа от участници от територията. Тя увеличи капацитета на образователната система и даде увереност и мотивация на училищата от района.

#### ■ 6. Продължителност

Проектът продължи повече от три години – от декември 2003 г. до февруари 2007 г.

#### ■ 7. Бюджет

Общият бюджет на проекта бе 120 000 EUR, с еднакъв принос от по 45 000 EUR от ЕФОГСС и националните фондове, както и 30 000 EUR от частни източници.

#### *Данни за контакти с МИГ:*

Наименование на МИГ: **Montagna Leader SCARL**

Лице за контакти: **Giuseppe Damiani**  
Адрес: **Sede Operativa – Via Dante 28, 33085 Maniago**

Телефон: **(39-0427) 717 75**  
Факс: **(39-0427) 717 54**

Ел. поща: **gal@montagnaleader.org**  
Интернет страница: **www.montagnaleader.org**

#### *Данни за контакти с местния оператор:*

Име на организацията: **Direzione Didattica di Maniago**

Лице за контакти: **Nadia Poletto**  
Адрес: **Via Dante Alighieri 48, 22085 Maniago**

Телефон: **(39-0427) 70 90 57**  
Факс: **(39-0427) 715 26**

Ел. поща: **diradattmaniago@libero.it**  
Интернет страница: **www.circolomaniago.it**

*Илюстрациите са предоставени от МИГ Montagna Leader SCARL*





## ЛЮКСЕМБУРГ

### Вкусно!

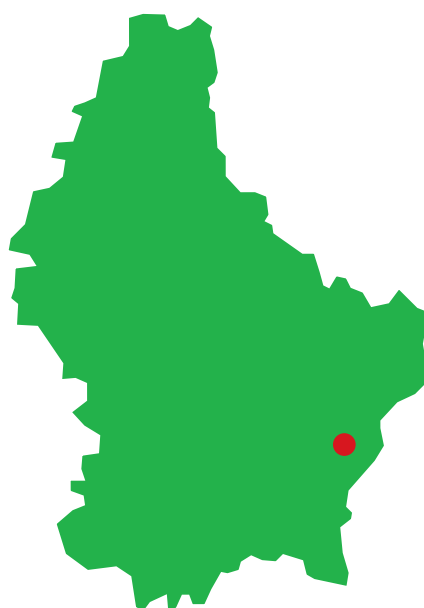
#### Контекст на проекта:

Територията на МИГ Miselerland (която си смени името в края на 2006 г. – от МИГ Lëtzebuenger Musel на МИГ Miselerland) има природен ландшафт с висока стойност и богато културно наследство. Стратегията за развитие акцентира върху добавяне на стойност към тези природни и културни ресурси, както и популяризиране на регионални продукти. Проектът е отличен пример за успешно съчетание на тези две теми в цялостна стратегия, която създава няколко взаимодействия. Той включва нови и иновационни методи, за да се популяризират регионалните продукти, включително ролята им в екологическата устойчивост и влиянието им върху здравето.



#### Факти за района:

- Население: 34 269 жители
- Площ: 260 км<sup>2</sup>
- Гъстота на населението: 132 жители/ км<sup>2</sup>
- Брой на общините: 16





## Защо този проект е добра практика?

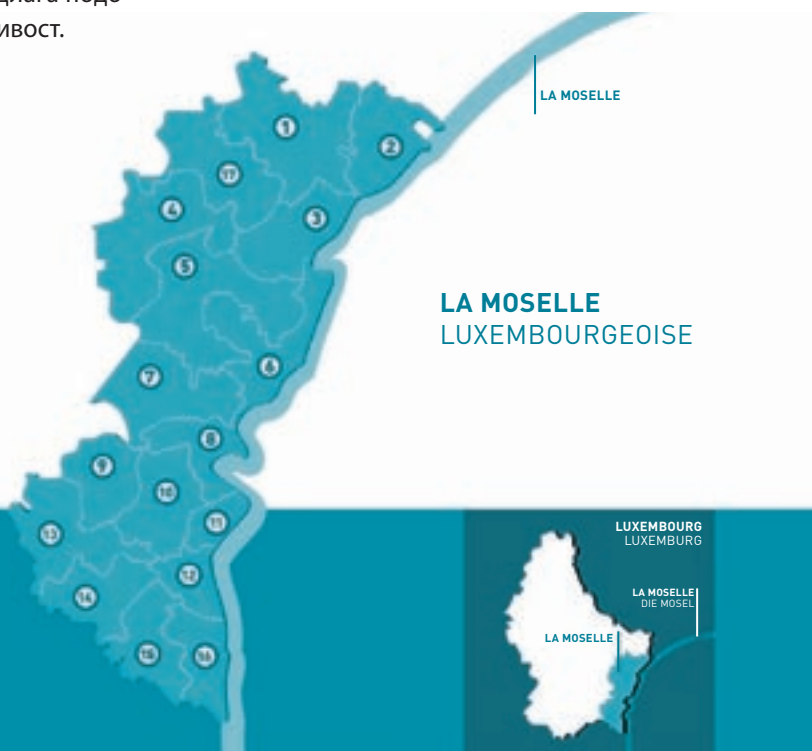
Проектът показва как МИГ може да има високо значима роля при подпомагане на проекти, както и при интегрирането им в стратегия за развитие като цяло. В този случай управлението на МИГ помогна за разработката на проекта и осигури постоянни съвети в процеса на изпълнение. Установиха се контакти с регионални производители на храни и те бяха посъветвани как да удовлетворят търсенето от голям мащаб, които проектът ще осигури. Освен това, МИГ предприе други дейности, които едновременно помагат и разчитат на проект „Вкусно“, включително развитието на регионален маркетинг и събиране на данни за източници на регионални продукти.

Проектът е пример за добра практика и поради иновационните си аспекти. Първо, той изигра функцията на свързващо звено, за да могат дребните производители на храна от региона да снабдяват по-големи клиенти. На второ място, той представи всестранен подход към образованието – от повишаване на осведомеността до обучение и педагогически методи. Особено похвално е обучението на учители и педагози как да предават на малките деца знания за екологичносьобразни продукти. И накрая, сериозните подготвителни етапи на проекта му позволяват да се разшири за в бъдеще, което също предлага подобри възможности за икономическа устойчивост.

## Описание на проекта:

### ■ 1. Кратка история на проекта

Проектът бе започнат и изпълнен като партньорство между две организации, работещи в Люксембург – „OekoZenter Lëtzebuerg asbl“, дружество с нестопанска цел, действащо наред с другото в областта на консултиране по околната среда, и „Caritas Luxembourg“, която управлява няколко центъра за дневни грижи за деца в региона „Miselerland“. МИГ бе активна и при развитието на проекта. За Caritas Люксембург, идеята зад проекта бе от една страна да се развие кетъринг и хранителен план за децата, за да се осигури балансирана диета, съставена от прясно сготвени ястия на устойчива база. От друга страна се обърна специално внимание на храната като учебна тема: произход на продуктите, процес на производство, устойчивост и култура на навиците на хранене, възприемане на храната с всички сетива, знание за необходимите вещества за едно здраво тяло и за храната в региона (посещения на ферми или производствени обекти, прибиране на реколтата и т.н.). OekoZenter Lëtzebuerg asbl инициира проекта най-вече поради неговите свързани с околната среда, екологични и социални аспекти, и по-специално поради възмож-



- |                          |                      |
|--------------------------|----------------------|
| 1 MANTERNACH             | 9 WALDBREDIMUS       |
| 2 MERTERT / WASSERBILLIG | 10 BOUS              |
| 3 GREVENMACHER           | 11 REMICH            |
| 4 BETZDORF               | 12 WELLENSTEIN       |
| 5 FLAXWEILER             | 13 DALHEIM           |
| 6 WORMELDANGE            | 14 MONDORF-LES-BAINS |
| 7 LENNINGEN              | 15 BURMERANGE        |
| 8 STADTBREDIMUS          | 16 SCHENGEN          |
|                          | 17 BIWER             |





ността да се увеличи делът на регионалната и сезонната, както и на биологичната храна и на храната от системата на справедливия пазар (fair trade) в кухнята на столовата, за да се допринесе пряко за защита на околната среда (намалени разстояния за транспорт, екологични земеделски практики,...).

## ■ 2. Основни дейности

Двете организации извършиха съвместно следните дейности:

- първи стъпки в развитие на концепцията за кетъринг съвместно с центровете за дневни грижи, която допринася за екологията и здравето и дава предимство на регионалните и сезонните храни, както и на биологични продукти и продукти на справедливата търговия;
- създадоха списък с доставки въз основа на директни контакти с производители и предприеха първи стъпки, за да се ориентират към групиране на няколко дребни доставчици с цел улесняване на дневните центрове при покупка на продукти;
- разработване на меню съвместно с кухненския персонал от центровете за дневни грижи, което следва препоръките на Министерството на здравеопазването и взема под внимание балансираната диета „Optimix“, разработена специално за деца;
- обучение в дневните центрове на кухненския персонал, както и на учителите и възпитателите, което обхваща екологичното управление и социално-културните аспекти на производството на храна;

- педагогически насоки за учители и възпитатели;
- изпробваха идеята и я популяризираха като „месец на района“, с дейности за допълнително повишаване на осведомеността, насочени към децата и родителите им.

## ■ 3. Конкретни постижения и резултати

Конкретните резултати включват развитието на иновационна концепция за храната в три регионални центъра за детски грижи и изпробването заедно с дейности за повишаване на осведомеността. Гъвкавостта на дневните центрове изисква нова идея за меню, тъй като децата не ядат всеки ден обяд в „Maison Relais“. Това ще доведе до значителни промени в менюто за децата в центровете. Освен това, въпреки че е по-малко осезаемо, проектът създаде възможност за разширяване, тъй като се изпробваха нови процедури и концепции. Капацитетът се увеличи с няколко средства, които сега са на разположение на други обекти в региона, включително подробен списък с доставки от регионални производители, примерни менюта и концепция за ефективност за големи кухни.

За да се покаже жизнеспособността на алтернативната концепция за пазаруване, бяха събрани данни (цени и допълнителни разходи) и практики (качество, измерване, логистика) по време на „месец на региона“. Резултатите бяха реализирани в концепция за ефективност, която позволява да се определят възможностите за повишаване на количеството от регионални продукти, биологични продукти и продукти от справедливия пазар.



#### ■ 4. Възникнали проблеми и извлечени поуки

##### а) Възникнали проблеми

- Съвременната логистика на транспорта трябва да се съчетае с потребността на кухнята от ежедневни или поне редовни, както и „точно навременни“ доставки – всъщност е нужна регионална маркетингова стратегия, за да се доставят продуктите на пазара по-ефективно и по-бързо.
- Калибрирането на продуктите (според тегло и количество) – биологичните зеленчуци често не показват същите „технически характеристики“ както съответните им традиционни продукти. Салатите, картофите и доматите например имат по-малки/нееднакви размери — факти, които вече трябва да се имат предвид при даване на поръчката. Освен това, продуктите с по-малки размери изискват повече време за подготовка. Всъщност, заедно с възможността за пряко сготвени ястия, използването на биологични продукти изисква повече персонал в кухнята.

##### б) Извлечени поуки

Дребните регионални производители срещат трудност да конкурират цените на хранителните продукти с големи, често международни компании. Проектът бе изпълнен с цел да се превъзмогнат тези пречки, като се предприемат начални стъпки, за да се постави началото на групиране на регионалните производители, така че те да могат да си осигурят големи договори, които ще стабилизират търсенето.

Според ценовата структура, производството на биологична храна не може да се конкурира (по обясними причини)



с традиционното земеделие – да се купуват сезонни продукти, както и да се купуват продукти на едро, са два начина да се преодолее „проблема с цената“.

#### ■ 5. Добавена стойност на проекта, осигурена от „ЛИДЕР+“

Изпълнението на програмата *ЛИДЕР+*, включително изграждането на стратегия и сформирването на МИГ, бе полезно, тъй като изведе на челно място застъпването между регионално и/или биологично производство на храни, природни и културни ресурси и обучение. МИГ помогна да се установят връзки с регионални производители на храни и осигури гладък старт на проекта.

#### ■ 6. Продължителност

Проектът продължи една година до края на програма *ЛИДЕР+*, от януари до декември 2007 г. Той се нуждае от по-нататъшно развитие, за да осъществи резултатите в по-голям мащаб, за което съдействат „OekoZenter Lëtzebuerg“ и Caritas Люксембург в рамките на техните финансови възможности.

#### ■ 7. Бюджет

Частното финансиране от 21 604,22 EUR заедно с 12 883,15 EUR от регионални фондове, 34 487,57 EUR от национални фондове и приносът на ЕФОГСС от 17 243,78 EUR съставиха общия бюджет от 86 218,92 EUR.

*Илюстрациите са предоставени от МИГ OekoZenter Lëtzebuerg asbl и Caritas Luxembourg*

#### Данни за контакти с МИГ:

Наименование на МИГ: LAG Miselerland

Лице за контакти: Philippe Eschenauer  
Адрес: PO Box 57, L-6701 Grevenmacher

Телефон: (352) 75 01 39  
Факс: (352) 75 88 82

Ел. поща: [info@miselerland.lu](mailto:info@miselerland.lu)  
Интернет страница: [www.miselerland.lu](http://www.miselerland.lu)





## НИДЕРЛАНДИЯ

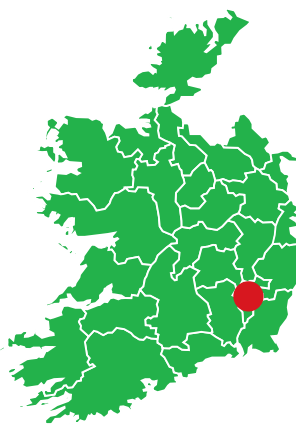
### ELREN (Европейска мрежа на ЛИДЕР+ за възобновяема енергия)

#### Контекст на проекта:

МИГ Кор van Noord Holland en Texel е водещ партньор по проекта за транснационално сътрудничество за възобновяема енергия, който доведе до създаване на разширена мрежа между няколко МИГ от Европа. Ползата от сътрудничеството е ясна, защото преноса на ноу-хау и практики в тази разрастваща се област може да помогне на сравнително малки участници да развият своите възможности. За нидерландската МИГ, приложението на нови технологии като движеща сила за икономическо развитие е основна тема в стратегията за развитие по ЛИДЕР+. Възобновяемата енергия има голям потенциал на територията на МИГ, тъй като тя притежава физическите характеристики на полуостров, заобиколен от море, което предоставя добри възможности да се използва силата на вълните и вятъра. Освен основната група, други МИГ проявиха голям интерес към проекта, който се вписва добре в темата на ЛИДЕР+ „използване на ново ноу-хау и нови технологии“.

#### Факти за района:

- Население: 69 527 жители
- Площ: 108 км<sup>2</sup>
- Гъстота на населението: 644 жители/ км<sup>2</sup>
- Брой на общините: 6







### Защо този проект е добра практика?

Обменът на ноу-хау за технологии на възобновяема енергия и уменията да се приспособи то към специфичните характеристики на различни селски територии е иновационен пример за добра практика от програма ЛИДЕР+. При това начинът, по който транснационалният проект е управляван, сам по себе си е иновационен и представлява крачка напред в работата в мрежа по програма ЛИДЕР+. Институционалната и финансова структура позволява различни нива на участие. Например има ядро от четири официални партньора, но още шейсет партньори участват активно във всички дейности по проекта, а една по-широка аудитория от 900 души приема информация. Обменът на ноу-хау е структуриран така, че всеки партньор е свързан с други партньори с подобни териториални характеристики и специфични потребности.

Този метод на управление на европейска мрежа около ключов проблем за развитието на селските райони

е конкретен пример как МИГ могат да работят съвместно, за да увеличат общия си капацитет. Особено заслужава да се отбележи, че той привлече интереса на държави-членки, които се присъединиха към ЕС по време на програма ЛИДЕР+, най-вече от Чешката република, където партньорите се интересуват особено от дървесна биомаса.

И накрая, въпреки че не е сигурно дали мрежата ELREN ще продължи да работи в сегашната си форма в бъдеще, има признаци че проектът е насърчил *устойчивата* дейност в областта на възобновяемата енергия. На международно ниво Интернет страницата ще продължава да се поддържа и подобрява от нова енергийна агенция, разположена в МИГ Vastese Inn, италианския главен член на ELREN. В самите територии проектът донесе нови предложения за дейности, които могат да се подкрепят от други източници, например нови държавни субсидии за възобновяема енергия в Нидерландия.





## Описание на проекта:

### ■ 1. Кратка история на проекта

Проектът води началото си от семинар на Обсерватория ЛИДЕР+ за ново ноу-хау и нови технологии, състоял се в Kauhaјоки през април 2005 г. Участници в работната среща ясно изразиха нуждата от мрежа от МИГ по ЛИДЕР+, включени в дейности, свързани с възобновяема енергия. Два месеца по-късно тя бе последвана от друга работна среща като част от изложението на Обсерваторията за транснационално сътрудничество в Брюксел. През септември същата година Кор van Noord Holland en Texel организираха телеконференцента връзка, за да се консултират със заинтересуваните страни за евентуална рамка на проекта и вследствие на това поеха инициативата да разработят официално предложение, което бе обсъдено по електронна поща и окончателно оформено на среща в Амстердам през март 2006 г. На това събитие четирите официални партньора подписаха споразумение за транснационален проект, като така стартираха мрежата ELREN. Освен водещата МИГ, партньори по проекта са МИГ Vastese Inn от Италия, Carlow от Ирландия и ADERCO от Испания.

### ■ 2. Основни дейности

Конференцията по откриването се състоя в Нидерландия през май 2006 г. и бе умишлено отворена за други партньори от цяла Европа, за да се разшири мрежата, която оттогава се разрасна значително. Партньорите от мрежата могат да се възползват от средствата и възможностите,

предложени от проекта, за обмен на информация, практики и идеи за бъдещи съвместни дейности.

По специално, проектът включи три основни категории дейности:

- Разработване на база данни и Интернет страница за разпространение на информация за производство на възобновяема енергия, както и техники за енергоспестяване за селските райони, включително: правни и финансови съвети, подробна информация за текущи проекти от партньори, технически стандарти и нови технологии и продукти.
- Организиране на курс за инструктори и публикуване на ръководство за обучение, за да се подобри преносът на знания в рамките на селските райони участници (например чрез местни курсове), под ръководството на ирландската МИГ Carlow.
- Учебни екскурзии до най-интересните обекти от проекта във всяка територия на главните партньори, в съчетание с презентации за стратегията за развитие, управлението и текущите проекти на МИГ домакин.

### ■ 3. Конкретни постижения и резултати

Първо, ELREN даде възможност за преки връзки между партньорите чрез четири транснационални срещи във всяка от участващите територии, като всяка среща включваше конференция (или курс за обучение в случая на ирландската МИГ Carlow) и учебна екскурзия. На второ място бе създадена Интернет страница с възможност за защитен





достъп на партньорите до личен раздел, която позволява обмен на информация и достъп до проектодоклади. На трето място бе създадена база данни с над 900 организации, което е основната цел на комуникацията, а вписаните в нея получиха наред с други неща и седем броя на информационния бюлетин. И накрая, създаде се ръководство за обучение след курса в Ирландия, което се използва от много подкрепящи партньори (след подписване на споразумение за лиценз) и се преведе на техните езици.

#### ■ 4. Възникнали проблеми и извлечени поуки

Голямо предизвикателство бе да се увеличи броя на подкрепящите партньори до по-широк диапазон от държави. Посланието накрая бе разпространено успешно чрез електронен бюлетин, статии в публикациите на Обсерватория ЛИДЕР+ („Бързите новини“ и Списание) както и в директен контакт при различни мероприятия, посетени от целеви групи. Оказа се изключително трудно да се създадат връзки с МИГ във Франция и Германия, отчасти поради езикови пречки. Чрез проекта основните партньори разбраха, че за да привлечеш други участници е необходимо да изясниш потенциалните ползи от участието, тъй като естествено МИГ ще попитат „каква е ползата ни?“.

#### ■ 5. Добавена стойност на проекта, осигурена от „ЛИДЕР+“

Благодарение на средствата на инициативата ЛИДЕР+, възобновяемата енергия придоби по-голяма популярност в териториите, включени в проекта за транснационална работа в мрежа, което води до възможността за по-устойчива енергия в бъдеще, както и икономическо развитие чрез участие на местни институции и малки и средни предприятия.

#### ■ 6. Продължителност

Проектът започна през март 2006 г. и продължи до ноември 2007 г.

#### ■ 7. Бюджет

Бюджетът на проекта бе 375 760 EUR, които включваха 187 880 EUR от ЕФОГСС, 121 516 EUR от национални фондове и 66 364 EUR от частни източници.

#### *Данни за контакти с МИГ:*

Наименование на МИГ:  
Kop van Noord Holland en Texel

Лице за контакти: Jadranka Cace  
Адрес: 1781 AS Den Helder

Телефон: (31-20) 472 01 35  
Факс: (31-20) 496 77 20

Ел. поща: [jadranka@elren.net](mailto:jadranka@elren.net)  
Интернет страници: [www.leader-plus.org](http://www.leader-plus.org)  
[www.elren.net](http://www.elren.net)

*Илюстрациите са предоставени от МИГ Kop van Noord Holland en Texel*





## ПОРТУГАЛИЯ

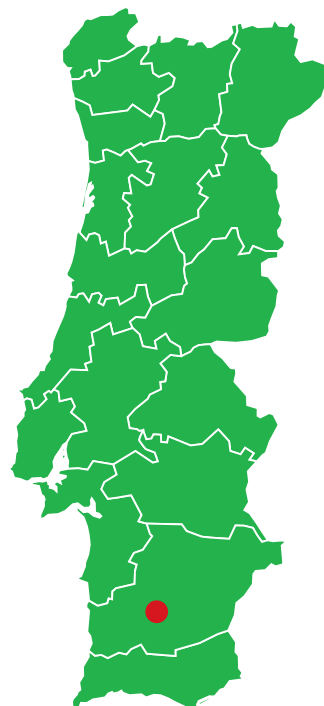
### Развитие на младежта в Алентежо

#### Контекст на проекта:

Територията на югозападен Алентежо има разнообразен ландшафт, с крайбрежни райони на запад, тъмни глинести райони „Beja clay“ на изток и хълмовете на Алгарве на юг. Както останалата част на региона той е основно със селски характер, като малките населени места непрекъснато губят хора, тъй като миграцията към по-големи градове става все по-обичайна. Населението е старяващо, понеже младите хора напускат региона, за да търсят по-добри възможности. От гледна точка на образованието преобладават ниски нива на образователния ценз, въпреки че положението се подобрява напоследък. В този контекст, един от главните аспекти в стратегията за развитие на МИГ е да се подобрят уменията на населението и да се увеличи капацитета им да извличат предимства от специфичните дадености на територията. Сектори с голям потенциал са хранителната индустрия (производство и преработка), отдих и туризъм, както и други услуги, чийто дял в заетостта постоянно нараства. Проектът съответства на стратегията, тъй като акцентира особено върху младежта в района, като създава връзки между училища и местни предприятия и предлага на младите хора средствата, с които активно да подобрят качеството си на живот и да разширят хоризонтите си.

#### Факти за района:

- **Население: 42 688 жители**
- **Площ: 3 271 км<sup>2</sup>**
- **Гъстота на населението: 13 жители/ км<sup>2</sup>**
- **Брой на общините: 7**





### *Защо този проект е добра практика?*

Този пример, който включва два тясно свързани, но взаимнодопълващи се подпроекта, показва ползата от добро сътрудничество и интеграция в практиката на развитие. Единият се изпълнява от една гимназия и изгражда връзки с местната общност, в това число общини и предприятия, освен това повишава осведомеността на ученическото съсловие за гражданските права и задължения. Другият предоставя на младите хора информация за възможностите, включително финансиране, и цели да насърчи предприемачески дух в тях. Освен това, проектът като цяло стои добре в териториалната стратегия за развитие, която насърчава участието на гражданското общество чрез поощряване на личната инициатива и култура на иновация, признавайки ролята

на различни участници и предприемачи като партньори в местното развитие.

Проектът се смята за добра практика и поради това, че се изпълнява по възходящ принцип от гимназия Aljustrel и от социално-културната асоциация на Azinheira dos Barros. И двете са включени в иновационни дейности, които акцентират върху младежта като главен мост към бъдещото регионално развитие. Проектът представлява голяма крачка напред по отношение на предишни практики, особено инициативното ударение в търсене на нови решения на стари проблеми. Той се стреми да даде права на младите хора да управляват бъдещата си съдба и да ги свърже отново с местната общност.





### Описание на проекта:

#### ■ 1. Кратка история на проекта

Акцентът върху младежта бе характеристика на стратегията за развитие на територията редица години, като води началото си от инициативата ЛИДЕР II, когато бе разработен проект, за да финансира дейностите им. Идеята зад стратегията е да се запълни празнина в неформалния образователен сектор. В това отношение младите хора са приоритет, тъй като те са особено уязвими на промени в регионалната икономика и имат жизненоважна роля в бъдещето развитие. При ЛИДЕР+ бе решено в началото, че трябва да се осъществи проект, насочен специално към младежта.

#### ■ 2. Основни дейности

Проектът бе съставен от две групи дейности / подпроекти:

- „Училища и местно развитие“, който цели да осигури нова и здрава връзка между гимназия Aljustrel и местната общност. Освен това целта му бе да създаде по-отговорни и активни граждани за бъдещето чрез нов предмет в учебния план на училището, наречен „гражданство и развитие“, чрез програма за доброволци и чрез двумесечен форум с партньорите, за да се обсъжда образованието и училищното управление.
- „Насърчи младежите“, който бе изпълнен от социално-културната асоциация Azinheira dos Barros и целеше да предостави информация на младежите от региона

за възможностите на тяхно разположение, включително за организации, които могат да предоставят финансова подкрепа на дейностите им, като например обмен на младежи, финансиран от програмата „Младежта за Европа“.

#### ■ 3. Конкретни постижения и резултати

Като цяло различните аспекти на този интегрален проект насърчиха младежите да поемат инициативи. По-специално, резултатите на проекта са следните:

- Младите хора имат подобрен достъп до информация, предоставена от професионалисти, и могат да определят реалистични очаквания за възможностите в региона.
- Създаване на по-благоприятни условия, които да въведат младите хора по-добре в деловия живот.
- Установяване на нови възможности за професионално обучение на млади хора в региона.
- Признание на факта, че училищата в района са партньори за местно развитие, включително учениците, учителите и семействата.
- Публикуване на информация за възможностите за финансиране на млади хора и свързване на младежки групи със съответните институции.
- Основаване на партньорства между млади хора и регионални институции с цел двете страни да се възползват от неексплоатирани местни ресурси.

#### ■ 4. Възникнали проблеми / извлечени поуки

Не бяха срещнати съществени проблеми.





#### ■ 5. Добавена стойност на проекта, осигурена от „ЛИДЕР+“

Гъвкавостта на подхода ЛИДЕР и подкрепата на МИГ помогнаха на проекта да се развие и интегрира в цялостната стратегия за развитие на „бъдещите граждани на Alentejo“.

#### ■ 6. Продължителност

Двата подпроекта започнаха и приключиха по различно време, но като цяло проектът беше изпълнен от август 2003 г. до края на 2004 г.

#### ■ 7. Бюджет

Общият бюджет на проекта от 40 829 EUR включи принос от 24 497 EUR от ЕФОГСС, 958 EUR от национални фондове и допълнителни 15 374 EUR от частни източници.

#### *Данни за контакти с МИГ:*

Наименование на МИГ: ESDIME

Лице за контакти: Isabel Benedito  
Адрес: Rua do Engenho, 10, 7600 Messejana

Телефон: (351) 284 65 00 00

Факс: (351) 284 65 52 74

Ел. поща: [esdime@esdime.pt](mailto:esdime@esdime.pt)

Интернет страница: [www.esdime.pt](http://www.esdime.pt)

*Илюстрациите са предоставени от МИГ ESDIME*





## ИСПАНИЯ

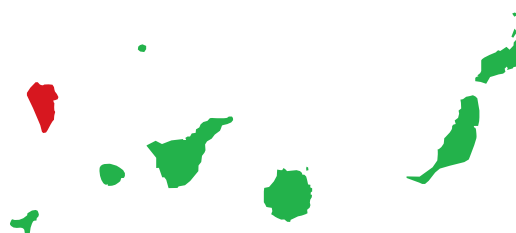
Уебсайт Infoisla ([www.infoisla.org](http://www.infoisla.org))

### Контекст на проекта:

Остров Ла Палма се намира в северозападната част на Канарския архипелаг. Той е малък, но е с висока максимална надморска височина от 2 423 метра, поради което изглежда като малка планина в морето. Така 65 % от територията има наклон над 30 %, което прави равнинната земя оскъден ресурс и поставя предизвикателства пред селищата и икономическата дейност. Приходите на острова идват главно от земеделието, предимно износ на банани, както и от туризъм. Голям е и процентът на населението заето в публичния сектор. Основните трудности пред развитието са структурните характеристики на острова (основно отдалечеността от икономически и политически центрове) и липсата на предприемачество, инициативност и поемане на риск сред местното население. Проектът е насочен към една от основните трудности, а именно изолацията от останалата част от страната, чрез развитие на уебпортал.

### Факти за района:

- **Население: 81 000 жители**
- **Площ: 702 км<sup>2</sup>**
- **Гъстота на населението: 114 жители/ км<sup>2</sup>**
- **Брой на общините: 14**







### *Защо този проект е добра практика?*

Проектът е пряко повлиян от характеристиките на района, предимно географската и икономическа изолация от континентална Испания. Липсата на централно информационно звено е определена от МИГ като главна слаба страна и проектът акцентира главно върху запълване на тази празнина. Използването на нови технологии, за да се намали изолацията, е иновационно за острова, тъй като преди не е съществувало нищо подобно. При това, употребата на сайта създава потенциал за по-цялостно местно развитие. Той допълва други инициативи като например културни инициативи и инициативи за отдих и туризъм, като ги рекламира и предоставя информация. Освен това той служи за канал, който обединява възмож-

ностите за заетост на острова. Всъщност, уебпорталът улеснява интеграцията на други аспекти от стратегията за развитие на МИГ, например: предоставяне на услуги на предприятия от селски райони и публичната администрация, насърчаване на селския туризъм, подкрепа на МСП, маркетинг на местни продукти и транснационално сътрудничество. Що се отнася до последното, МИГ е един от учредителите на BIORED, която обхваща единадесет селски територии в Испания и Португалия и е създадена, за да популяризира ценните природни ресурси на мрежата. Проектът служи като средство, за да бъде разпространен проектът и да се пренесе информация за иновационните му характеристики.





## Описание на проекта:

### ■ 1. Кратка история на проекта

Проектът бе инициран от самата МИГ, за да подобри достъпа до информация на местното население, и е част от териториалната стратегия за развитие. МИГ планира освен това да използва сайта като рекламно средство за територията.

### ■ 2. Основни дейности

Колегията на МИГ първоначално проектира уебсайта „Infoisla“ и след това сключи договор с технически журналист, който му придаде информационен и лесно достъпен формат за посетители. Сайтът има три главни характеристики:

- онлайн вестник, който публикува полезна информация за населението на острова, като например предложения и заявки за работа, обучения, публични съобщения, бизнес новини и предложения за отдих и културни развлечения.
- Тематични секции като „Жената в Infoisla“ или „Пътят на виното“.
- Електронен бюлетин, разпространяван ежедневно по електронна поща до регистрираните в портала, съставен от различни раздели според интересите на потребителя.

### ■ 3. Конкретни постижения и резултати

Главното постижение е уебпорталът, обслужващ информационните потребности на населението на Ла Палма, който действа и като маркетингов инструмент, насочен към потенциалните посетители на острова. Освен това



сайтът отиде извън рамките на предоставянето на информация и стана пространство за дебат и зараждане на идеи. Проектът засили и интереса към интернет сред жителите на острова, както показва отчетеното увеличение на общия интернет трафик. Броят на регистрираните потребители в края на 2005 г. бе 2 940, 986 от които получават електронния бюлетин. Регистрирани са до 25 000 посещения за месец. Освен това уебсайтът действа като средоточие за местно развитие, с много дейности и идеи, разработени чрез употребата му.

#### ■ 4. Възникнали проблеми и извлечени поуки

Главната трудност бе да се намери подходящ кандидат за ключовата позиция на „електронен журналист“, тъй като тя изисква едновременно технически и журналистически умения. Бяха необходими няколко кръга от интервюта, но накрая бе открит подходящия кандидат.

#### ■ 5. Добавена стойност на проекта, осигурена от „ЛИДЕР+“

Методът на ЛИДЕР+ да насърчава интеграционни и иновационни решения на териториалните проблеми поощри създаването на сайта, който можеше да не получи финансиране от други източници.

#### ■ 6. Продължителност

Проектът продължи от март 2003 г. до ноември 2005 г.

#### ■ 7. Бюджет

Общия бюджет бе 87 641 EUR. От тях 55 893 EUR бяха предоставени от ЕФОГСС и 31 472 EUR от национални фондове. Имаше и частен принос от 276 EUR.

#### *Данни за контакти с МИГ:*

**Наименование на МИГ:** Asociación para el Desarrollo Rural de la Isla de La Palma

**Лице за контакти:** Felipe Lorenzo

**Адрес:** C/Trasera Doctor Morera Bravo s/n, 38730 Villa de Mazo, La Palma

**Телефон:** (34-922) 42 84 65

**Факс:** (34-922) 42 84 76

**Ел. поща:** ader@aderlapalma.org

**Интернет страници:** www.aderlapalma.org ;  
www.infoisla.org ; www.tourlapalma.com

*Илюстрациите са предоставени от МИГ Asociación para el Desarrollo Rural de la Isla de La Palma*





## ИСПАНИЯ

### Възстановяване на етнографски сгради

#### Контекст на проекта:

Територията на МИГ се характеризира с вълнисти хълмове, реки и езера, пресечени от високи планински вериги. Тя обхваща райони от два испански региона, Галисия и Кастилия и Леон, и има богато културно наследство. Но икономиката не е добре развита, разчитайки прекалено силно на земеделието и други отрасли, свързани със земята. Така привлекателната природна среда и културно наследство са потенциални ресурси, за да се разнообрази икономиката чрез развитие на туристически атракции.

Районът и градът А Вейга (A Veiga), една от няколко общини в територията, се нуждаеха особено от повече туристически атракции. По тази причина МИГ реши да подкрепи този проект, за да се реставрира група от културни сгради и характерни особености и да се създаде културна мрежа, която може да допринесе към туристическите оферти за района.

#### Факти за района:

- Население: 9 037 жители
- Площ: 1 061 км<sup>2</sup>
- Гъстота на населението: 8,5 жители/ км<sup>2</sup>
- Брой на общините: 6





### *Защо този проект е добра практика?*

Проектът, осъществен от съвета на A Veiga, може да бъде описан като тип следващ възходящия принцип в две отношения. Първо, съветът извърши широкообхватен консултативен процес, в който местното население имаше възможност да предложи сграда за колекцията от културни обекти, които ще се реставрират. На второ място, щом сградите / артефактите бяха готови да се покажат, местни хора бяха поканени да предложат разяснение на посетителите, тъй като те познават най-добре своята история и характерни особености. На екскурзоводите бе даден списък с телефонни номера на местни жители, които могат да бъдат потърсени, за да разкажат за културното наследство.

Участието на местни хора в процеса на подбор и популяризиране на културни атракции е иновация, тъй като

е нов метод за интегриране на хората с природните и културни ресурси на района. Проектът създаде един вид „жив музей“, тъй като в действителност именно местните хора държат ключовете за сградите и обясняват различните архитектурни и практически особености (например традиционни фурни и уреди) и предлагат реална демонстрация на това как са изглеждали сградите.

Съществените елементи на проекта могат лесно да бъдат пренесени в други територии. Може да се използва обществено обсъждане, за да се създаде динамизъм сред жителите от селски райони, характерни с малка степен на участие в обществения живот, докато създаването на „жив музей“ добавя стойност към преживяването на посетителя и подтиква подновен интерес към културното наследство в местното население.





### Описание на проекта:

#### ■ 1. Кратка история на проекта

Местният съвет на А Вейга бе зад инициативата, след като забеляза, че материалното културно наследство на града не е оценено достатъчно. Той бе избран като община на устойчив туризъм и вече притежаваше стратегия, за да популяризира природните и културни ресурси пред посетителите. МИГ подкрепи Съвета в заявлението за финансиране и в изпълнението на проекта.

#### ■ 2. Основни дейности

След периода на обсъждане с местни жители относно потенциалните обекти, които да се включат в „културна мрежа“, бяха получени почти петдесет заявления. Крайният подбор включи три воденици, мост и други технически средства като шевни машини и земеделски машини. Даде се предимство на онези сгради / артефакти, които са обществена собственост и имат уникални ха-

рактеристики. Когато те бяха частни, собствениците бяха помолени да позволят на съвета да ги управлява като част от културната мрежа. След това съветът възложи отговорности на местни жители доброволци, които могат да представят и покажат културното наследство на посетители.

#### ■ 3. Конкретни постижения и резултати

Постигнатието на проекта е реставрирана група от обекти на културното наследство / артефакти, което доведе до увеличен брой посетители в града. Новите посетители са туристи, но и ученически групи, които се интересуват от архитектура или селски начин на живот.

Друг важен резултат от проекта е, че поощри динамичността на местното население и създаде социален капитал въз основа на оценката на културното наследство на града.





*Данни за контакти с МИГ:*

Наименование на МИГ:  
Asociación Grupo de Acción Local Peña Trevinca

Лице за контакти: Ángel M. Rodríguez Magide  
Адрес: O Campo, 15, 32360 A Veiga, Ourense

Телефон: (34-988) 33 83 11  
Факс: (34-988) 33 83 13

Ел. поща: leadertrevinca@terra.es

*Данни за контакти с местния оператор:*

Име на организацията: Municipality of A Veiga

Лице за контакти: Gloria Luis Santamarina  
Адрес: Pza. Do Concello 1, 32360 A Veiga, Ourense

Телефон и факс: (34-988) 35 00 0

*Илюстрациите са предоставени от МИГ Asociación Grupo de Acción Local Peña Trevinca*

■ 4. Възникнали проблеми / извлечени поуки

Някои от предложените обекти бяха на собственици, които не бяха склонни да ги показват на посетители, но те не бяха избрани за включване в проекта.

■ 5. Добавена стойност на проекта, осигурена от „ЛИДЕР+“

Изпълнението на проекта създаде възможност за развитие в местния район като оцени сътрудничеството и насърчи доверие. В това отношение проектът е класически пример за акцента на инициатива ЛИДЕР+ върху методите и процеса за развитие на териториите.

■ 6. Продължителност

Проектът продължи около година и половина, от май 2003 г. до октомври 2004 г.

■ 7. Бюджет

Общият бюджет на проекта бе 235 333 EUR, които включваха 107 690 EUR от ЕФОГСС, 67 586 EUR от национални фондове и 60 057 EUR от частни източници.





## ШВЕЦИЯ

### Морският фар Pater Noster

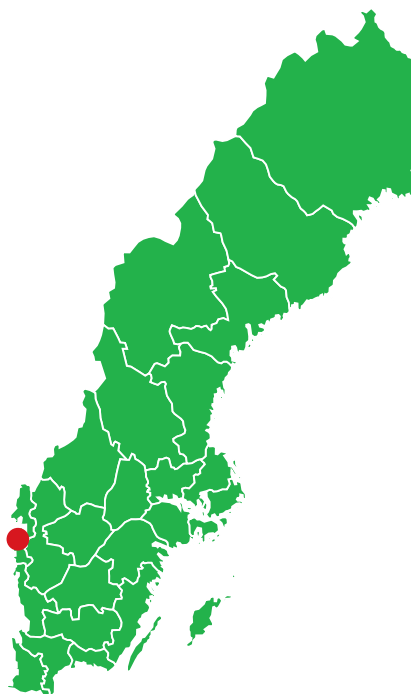
#### Контекст на проекта:

Територията на МИГ Carpe Mare е разположена на западния бряг на Швеция в район, който исторически е зависил от морето за риболов и като средство за транспорт. Въпреки, че риболовът в местните общности отдавна е западнал, традициите и спомените от отминалите дни са най-характерните черти на културното наследство на района. Един от аспектите на наследството са фаровете, които напътствали моряците към сигурните пристанища. Поради това реставрацията на един от най-известните фарове — Pater Noster бе огромен принос за запазване на културното наследство на района. Проектът съответства на общата стратегия за развитие на МИГ, която приема темата за „най-доброто използване на природни и културни ресурси“.



#### Факти за района:

- Население: 37 000 жители
- Брой на общините: 6







### Защо този проект е добра практика?

Проектът бе много популярен сред местните жители в района и осигури широко партньорство, което работи много, за да го превърне в успех. Това доведе до огромно разрастване на асоциацията, която запази Pater Noster през годините, и доведе до голяма доброволческа ангажираност към проекта от страна на нейните членове. Партньорството бе изградено от организаторите на проекта, музея на Bohuslän и самата МИГ.

Участието на местната общност е пример на *възходящо изпълнение*, което осигурява устойчивост на проекта в бъдеще. Освен участието на асоциацията, която съхранява Pater Noster, местни фирми подкрепиха проекта финансово. Те също извлякоха полза, например една фабрика за преработка на риба, която пусна нова търговска марка с името на известния фар. Широкото партньорство, което *интегрира* няколко участници, е *иновационен* процес на развитие, акцентиращ върху обща цел, която обедини местната общност





### Описание на проекта:

#### ■ 1. Кратка история на проекта

Pater Noster (Отче наш) е построен през 1868 г. и е наречен така, защото моряците постоянно се молели на „Нашия Отец“ във водите около фара, които са едно от най-скалистите и опасни места за плаване около западния бряг на Швеция. Той се поддържа с дълбока привързаност от местните хора и е мощен културен символ на територията на МИГ. След като бе изтеглен на брега през 2002 г., доброволното сдружение „Приятели на Pater Noster“ и музеят на Bohuslän се обединиха, за да гарантират, че фарът ще бъде реставриран и върнат на първоначалното си място. Те започнаха партньорство от няколко организации, за да проучат вероятността за постигане на целта си, в това число Националното управление на наследството, Шведската морска асоциация, регионалните власти на Västra Götaland и община Tjörn. Партньорството кандидатства за финансиране по ЛИДЕР+, за да финансира това проучване, което включваше няколко допълнителни предложения.

#### ■ 2. Основни дейности

Проектът включи следните дейности:

- Финансиране на група по проекта, за да основе публично-частна образователна, изследователска и търговско ориентирана мрежа, която да популяризира каузата на Pater Noster.
- Преглеждане на разходите и изискванията за реставрация на фара.
- Оценка за целесъобразността на възможността да се основе историческа образователна програма във връзка с фара.
- Създаване на план за действие за продължително финансиране на реставрацията на фара.
- Популяризиране на проекта на местно, регионално, национално и международно ниво, включително на голяма международна конференция по корабоплаване, проведена в района.
- Развитие на партньорството, за да се включат други заинтересувани компании и организации.

Нещо повече, обсегът на проекта бе разширен и включи развитието на нов регионален туристически център точно до фара, с оборудване за провеждане на конференции и собствено пристанище, където могат да се предлагат пътешествия с лодка.



### ■ 3. Конкретни постижения и резултати

В допълнение на по-горе казаното, резултатите от проекта са следните:

- Регистрирана търговска марка („Pater Noster“).
- Международна мрежа, обхващаща 20 организации
- Доброволно партньорство от шест местни организации, включително сериозно увеличение на членската маса на асоциация „Приятели на Pater Noster“ (400%).
- Дългосрочен план, включващ финансови, технически и аспекти по поддръжката.
- План за пререгистриране на фара като навигационен знак.
- Контакти с над 40 спонсора.
- Пълна реставрация на фара.
- Реставрация на сградите на острова, където е разположен фарът.
- Подписан договор с местен предприемач за обслужване на оборудване за провеждане на конференции.
- Дипломна работа, написана от местен студент-магистър от университета в Гьотеборг.

Успехът на проекта бе признат с номинацията му за шведски проект по ЛИДЕР+ за 2006 г. Освен това, втори проект бе одобрен с ново обществено финансиране, за да се отвори туристически център до фара.

Когато фарът бе напълно реставриран, той бе сложен на шлеп и закаран в пристанището на Гьотеборг за „триумфално отпътуване“, където бе изпълнена церемония с реч от местния кмет. След това фарът Pater Noster посети други градове и села по крайбрежието, преди да бъде успешно монтиран на първоначалното си място на остров Hamneskär на 3 юли 2007 г., започвайки да свети на 28 септември същата година.

### ■ 4. Възникнали проблеми / извлечени поуки

Най-голямата трудност бе намирането на нужните пари, материали и работна ръка за завършване на проекта. Ключът за успеха обаче бе широкото партньорство (вижте по-долу). Голяма поука бе извлечена от съвместната работа, която предложи проникновен поглед към работата на другите и доведе до професионално и социално/културно удовлетворение.

### ■ 5. Добавена стойност на проекта, осигурена от „ЛИДЕР+“

Проектът нямаше да бъде възможен без метода на ЛИДЕР за изграждане на партньорство и работа в мрежа. Програмата предостави необходимата финансова подкрепа от широк кръг организации, но също толкова важна бе доброволната работа и взаимното допълване на умения, които партньорството предостави.

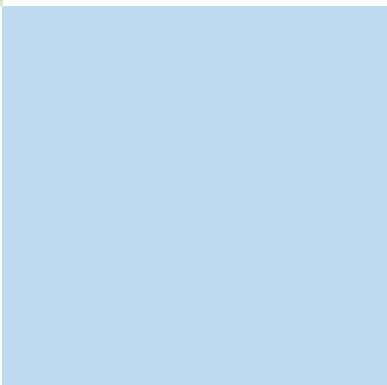
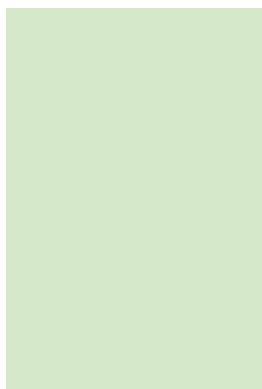
### ■ 6. Продължителност

Проектът продължи почти пет години, от март 2003 г. до края на 2007 г.

### ■ 7. Бюджет

Общият бюджет на проекта бе 429 414 EUR, които включваха 162 976 EUR от ЕФОГСС, 244 664 EUR от национални фондове и 21 774 EUR от частни източници.





*Данни за контакти с МИГ:*

Наименование на МИГ: Carpe Mare

Лице за контакти: Ulrika Holmgren  
Адрес: ЛИДЕР+ Carpe Mare, 40340 Göteborg

Телефон: (46-31) 60 56 07

Ел. поща: [info@carpemare.nu](mailto:info@carpemare.nu)  
Интернет страница: [www.carpemare.nu](http://www.carpemare.nu)

*Данни за контакти с местния оператор:*

Име на организацията:  
The regional museum of Bohuslän, Sweden

Лице за контакти: Agneta Olsson  
Адрес: Fullriggaregatan 5B, 42674 Västra Frölunda

Телефон: (46) 708 22 12 90

Ел. поща: [agneta.olsson@03konsult.se](mailto:agneta.olsson@03konsult.se)  
Интернет страници: [www.bohusmus.se](http://www.bohusmus.se)  
[www.sfv.se](http://www.sfv.se) ; [www.kurspaternoster.se](http://www.kurspaternoster.se)

*Илюстрациите са предоставени от МИГ Carpe Mare и Шведския комитет за културно наследство*





## ВЕЛИКОБРИТАНИЯ

### Развитие на конкурентоспособни селски предприятия

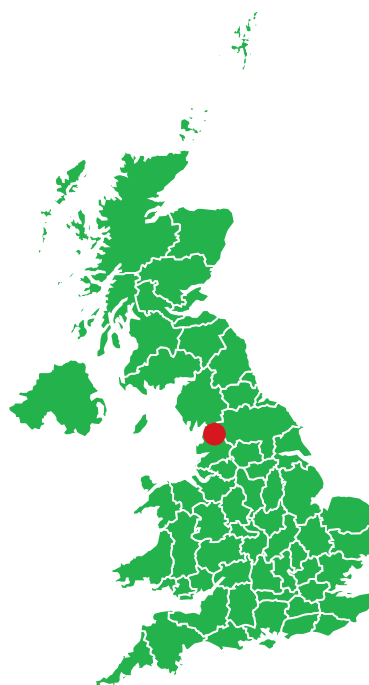
#### Контекст на проекта:

Организаторът на проекта – Northern Rural Partnership (Партньорство за северните селски райони) е член на МИГ Lancashire по ЛИДЕР+ и започна много проекти като част от темата „Предприемчивост на общността и подкрепа на бизнеса“ в стратегията за местно развитие. Общата цел на тази тема бе да осигури по-широк обхват от местни услуги и възможности за работа, особено за млади хора и социално онеправдани. Проектът бе насочен конкретно към развитие на селски предприятия.

Проектът бе изключително необходим, тъй като в същото време районът се опитваше да се възстанови от болестта шап през 2001 г., която остави земеделските производители и селските предприятия от Lancashire в лошо състояние. Едно от най-големите отрицателни въздействия от шапа бе, че предотврати обществени срещи и дейности по работата в мрежа, които осигуряваха динамика в селската общност. Очевидно селските предприятия трябваше да преценят наново положението си, за да се насърчи местната икономика. Проектът даде възможност да се възстанови и планира наново мрежата от групи за обучения с цел да внесе нови умения и живот в селските предприятия.

#### Факти за района:

- Население: 98 492 жители
- Площ: 1 362 км<sup>2</sup>
- Гъстота на населението: 72 жители/ км<sup>2</sup>





### *Защо този проект е добра практика?*

Проектът бе разработен по молба на местната мрежа от селски предприятия и бе изпълнен чрез възходящия подход. Обучаващите групи в различни части от територията на МИГ имаха собствени управителни комитети, сформирани от различен кръг от предприятия в района. Това даде възможност ефикасно да се определят потребностите на местните предприятия, а също обучението и уменията, необходими за в бъдеще. Всички дейности бяха определени след консултиране със самите фирми.

Въпреки че е основана и управлявана от общината, мрежата за обучение бе подкрепена от Northern Rural Training (Обучение за северните селски райони), организатор на курсове за квалификация, сертифициран от официалния Съвет за умения, който има право да връчва национално признати квалификационни степени. Този метод за осигуряване на бизнес подкрепа е *иновационен* в района и се оказва много успешен.

И накрая, тъй като групите от предприятия имаха права върху проекта и изцяло участваха при вземане на решения, те много искаха да осигурят устойчивост на проекта и след приключване на финансирането. Те осигуриха 30% от бюджета, което им предостави финансов дял в успеха му, а сега се разработва подобна инициатива, в която фирмите и организаторът на проекта ще осигурят 50% от общия бюджет.



### Описание на проекта:

#### ■ 1. Кратка история на проекта

След повече от 18 месеца без никакви бизнес дейности в общността след епидемията от шап, Партньорството за северните селски райони се опита да се възползва от ограничените информационни дейности, които бяха осъществени от местна инициатива, наречена „Усилия на селските райони на Lancashire“, която започна да създава увереност в местната бизнес мрежа чрез дейности, изпълнявани в мрежа. След постъпване на заявки от предприятия за провеждане на обучение, инициативата прие подход за обучение в мрежа, с цел да осигури уменията, необходими за оптимизиране на работата на бизнеса и увеличаване на уменията, приложими и на друго място, което би насърчило нови предприятия.

#### ■ 2. Основни дейности

Диапазонът на квалификационните курсове бе широк и включи всички аспекти от развитието на бизнеса в селските райони. Курсовете бяха предназначени да поощрят нови начини на мислене и работа и обхванаха както общи теми като „работа върху високи платформи“ и бизнес планиране, така и специфични бизнес дейности като обучение на куче и цифрова фотография.

Освен квалификационни курсове, проектът предостави на местните предприятия информация, както и упражнения за сравнителен анализ спрямо еталонните постижения, за да оценят критично и прегледат настоящето си положение, с цел да осигурят обмислени и реалистични планове за бъдещото си развитие.





### ■ 3. Конкретни постижения и резултати

Количествените резултати от проекта са впечатляващи, като например: общо 634 дни на проведени курсове за обучение, организирани 19 бизнес семинара, създадени четири електронни бюлетина, проектирана и създадена Интернет страница, подпомогнати 351 предприятия, подкрепени 12 групи от общността, отглеждане на шест нови предприятия след стартирането им, създадени пет работни места на пълен работен ден и три с частична заетост, както и 153 придобити квалификационни степени.

### ■ 4. Възникнали проблеми и извлечени поуки

Най-голямата трудност бе да се достигне до местните предприятия и да се спечели участието им в период на голяма апатия и отчаяние след епидемията от шап. Това бе преодоляно, като се гарантира, че проектът е представен от хора, които бизнес общността познава и към които може да се обърне. Всички дейности се осъществиха във време, избрано от самите предприятия и се извършиха на различни места в района. Изработиха се и бюлетини, за да се поддържа връзка с по-широка публика.

### ■ 5. Добавена стойност на проекта, осигурена от „ЛИДЕР+“

Добавената стойност на ЛИДЕР+ е методът на приложение, осигурил висококачествено обучение по начин, който достигна до местните предприятия и им даде възможност да участват. Гъвкавият подход доведе до това, че хората, които никога нямаше да отидат в колежи или други официални образователни институции, придобиха важни умения.

### ■ 6. Продължителност

Проектът продължи три години и половина, от юли 2002 г. до декември 2005 г.

### ■ 7. Бюджет

Общият бюджет бе 323 529 EUR, които включваха 145 588 EUR от ЕФОГСС, 71 176 EUR от национални фондове и 106 765 EUR от частни източници.

### *Данни за контакти с МИГ:*

**Наименование на МИГ:** Lancashire ЛИДЕР+

**Лице за контакти:** Heather Halstead

**Адрес:** The Globe Centre, St James Square, Accrington, BB5 0RE

**Телефон:** (44-1254) 38 06 76

**Факс:** (44-1254) 38 06 00

**Ел. поща:** heather@elp.org.uk

### *Данни за контакти с местния оператор:*

**Име на организацията:** Northern Rural Partnership

**Лице за контакти:** Carolyn Rowe

**Адрес:** Ribbleside Centre, Lincoln Way, Clitheroe, BB7 1QD

**Телефон:** (44-1200) 42 20 60

**Факс:** (44-1200) 44 22 28

**Ел. поща:** Carolyn@northernrural.co.uk

**Интернет страница:** www.northernrural.co.uk

*Илюстрациите са предоставени от МИГ Lancashire Leader+*







## ВЕЛИКОБРИТАНИЯ

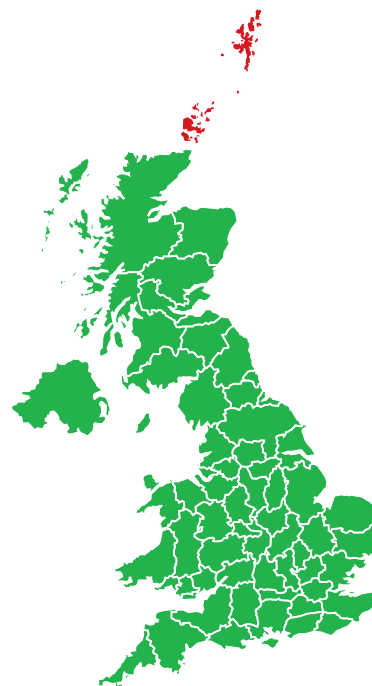
Уебпортал [www.Orkneycommunities.co.uk](http://www.Orkneycommunities.co.uk)

### Контекст на проекта:

Територията на МИГ обхваща двете островни групи Shetland и Orkney в северната периферия на Великобритания, със значително северно културно влияние и идентичност. Дребното земеделие (обработваема земя непосредствено до къщата) и морето исторически са много значими за островните общности. Освен земеделие и аквакултури, местната икономика разчита на нефтената и газова индустрии, както и на плетени изделия и туризъм. Липсата на инфраструктура, обаче, особено за информационните технологии, поставя ограничения на островите да се развиват и да прекратят изолацията от сушата. По тази причина една от целите в стратегията за развитие на МИГ е да поощри иновационен достъп до услуги и средства в отдалечените общини. Такава е целта зад проекта, изложен тук, който даде възможност на островите Orkney да се равняват по цифровата революция.

### Факти за района:

- Население: 41 920 жители
- Площ: 1 468 км<sup>2</sup>
- Гъстота на населението: 29 жители/ км<sup>2</sup>
- Брой на общините: 2





### Защо този проект е добра практика?

Въпреки че уебпорталът бе създаден от публичния сектор, след проучване на пазара за потребността от такава инициатива, управлението му премина в група от общността, основана за тази цел, каквото бе намерението от самото начало. Така проектът отрази потенциалната хармония между стратегиите за развитие низходящо и *на възходящ принцип*. От членове на уебсайтовете се избра комитет за управление, който обсъжда с потребителите необходимите промени и нови характеристики. Това се реализира чрез онлайн проучване, което е *иновационен* аспект на проекта. Фактът, че порталът не се управлява от публичния сектор и следователно не е зависим от агенция, бе предимство.

Съществува ефективно *партньорство*, работещо на редица различни нива. Първо, местна медия допринася за съдържанието на портала, Radio Orkney осъвременява „*ежедневния дневник*“ за събитията в общността, а два местни вестника поддържат връзки към заглавията си. На второ място, комитетът за управление на проекта работи с Партньорство за обществено планиране на Orkney, за да разработят методи за ангажиране и консултиране с обществото за предоставяне на местни услуги. На трето място, на галерия бяха предоставени снимки от доброволци от Orkney и от други места.

Този проект е пример за добра практика, тъй като от самото начало бе замислен като *устойчив* и независим от публични фондове. По-бавният старт от очаквания означаваше, че приходите не са достигнали напълно нужното ниво за самофинансиране, но това се очаква



в краткосрочен план. Разработките, като автоматизация на ключовите функции, намалиха времето, изразходвано за администриране. Освен това ще се стартират редица функции, които могат да създадат допълнителен приход и ако са успешни, ще бъде назначен администратор по развитието им, на непълен работен ден.

### Описание на проекта:

#### ■ 1. Кратка история на проекта

Порталът [www.Orkneycommunities.co.uk](http://www.Orkneycommunities.co.uk) бе създаден през 2003 г., за да даде възможност на отдалечените общини на Оркней да се възползват от новите технологии. Идеята бе, че един общ интернет портал с място за местни общностни групи би могъл да преодолее пречките, дължащи се на разходи, липса на увереност и ноу-хау и да осигури на островите значително присъствие на информация по интернет. През 2005 г. [www.Orkneycommunities.co.uk](http://www.Orkneycommunities.co.uk) стана официална и независима организация и сформира комитет за управление, избран от членовете ѝ. Това стана година преди очаквания край на публичното финансиране (включително и по ЛИДЕР+) като част от поетапно оттегляне, което би осигурило устойчивост.

#### ■ 2. Основни дейности

Уебпорталът дава възможност на групи и индивидуални лица в общността да присъстват в интернет чрез представения им леснодостъпен инструмент, за да създадат свои собствени страници. Това дава възможност на общността да обменя информация и да популяризира

дейности на посетители. Освен страниците на членовете, има редица модули, поощряващи посетителите да разгледат и посетят отново портала. Това включва албум с фотографии, място за съобщения, график на събития, лента с новини от два местни вестника, връзки към бизнес-директории и справочници за достъпност, както и прогноза за времето. Вторият кръг от финансиране и членски такси позволи на портала да осъвремени услугите си с ресурси като онлайн средството за информиране на общността. Създаден бе и интерактивен CD за обучение, което значително ще намали времето за убеждаване на администрацията.

#### ■ 3. Конкретни постижения и резултати

Досега над 95 местни организации придобиха умения, увереност и средства, за да поощрят своите услуги и дейности и за да наберат доброволци и членове. Уеб порталът се използва, за да представи и други проекти, финансирани от ЛИДЕР+. Създадох се тесни връзки с Партньорството за планиране на общността, което доведе до онлайн консултантска дейност.

Уебсайтът бе признат по различни начини, включително бе номиниран за „Уебсайт на годината за общността Calor Gas“ и бе награден с високостойностен сертификат. Освен това бе избран за „Уебсайт на месеца“ на портала Rural Gateway. Посещенията на сайта достигнаха 1100 на ден.

#### ■ 4. Възникнали проблеми / извлечени поуки

Съществуват два главни проблема. Първо, отне много време на групите, за да публикуват сайтовете си в портала. Проблемът бе разрешен със засилена публичност





и маркетингови усилия. На второ място, времето което бе отделено за администриране на портала, не бе целесъобразно. Това се реши чрез автоматизация на основните функции и обширна програма за обучение за групи, които да администрират свои собствени сайтове.

#### ■ 5. Добавена стойност на проекта, осигурена от „ЛИДЕР+“

В този проект се вижда способността на метода *ЛИДЕР+* да обедини групи от общността, за да постигнат капацитет на развитие, по-голям от сумата на техните възможности, тъй като в противен случай много от различните участници не биха могли да осъществят присъствието си в интернет. Населението на островите сега е по-грамотно по отношение на информационните технологии и използването на интернет се увеличи. Уебпорталът показва и как един проект може да допринесе както за сплотеност на общността, така и за „маркетинг на района“.

#### ■ 6. Продължителност

Проектът имаше два етапа, но те продължиха общо почти четири години, от октомври 2003 г. до септември 2007 г.

#### ■ 7. Бюджет

Общият бюджет на двата етапа бе 68 917 EUR, които включваха 30 347 EUR от ЕФОГСС, 26 586 EUR от национални фондове и 11 984 EUR от частни източници.

#### *Данни за контакти с МИГ:*

Наименование на МИГ: Northern Isles *ЛИДЕР+*

Лице за контакти: Katrina Wiseman  
Адрес: Shetland Entp Toll Clock Shopping Centre,  
26 N.Road, Lerwick, ZE1 OED, Shetland

Телефон: (44-1595) 74 68 15

Факс: (44-1595) 69 32 08

Ел. поща: [Katrina.wiseman@hient.co.uk](mailto:Katrina.wiseman@hient.co.uk)

Интернет страница: [www.northernisles-leader.org.uk](http://www.northernisles-leader.org.uk)

#### *Данни за контакти с местния оператор:*

Име на организацията: [Orkneycommunities.co.uk](http://Orkneycommunities.co.uk)

Лице за контакти: Gail Anderson  
Адрес: Anchor Buildings, Bridge Street, KW15 1HR,  
Kirkwall, Orkney

Телефон: (44-1856) 87 28 97

Интернет страница: : [www.orkneycommunities.co.uk](http://www.orkneycommunities.co.uk)

*Илюстрациите са предоставени от МИГ Northern Isles Leader+*





Още допълнителна информация за ЛИДЕР+ , както и редица полезни интерактивни средства могат да бъдат намерени на интернет сайта на ЛИДЕР+:

<http://ec.europa.eu/leaderplus>

В този интернет сайт ще намерите по-специално базата данни за добри практики, сред които бяха подбрани най-добрите практики, представени в настоящата публикация. Освен това имате възможността да прегледате и поръчате първите три броя на *Избрани най-добри практики*, както и списанията ЛИДЕР+







## Наименование:

ЛИДЕР („Връзки между дейностите за развитие на икономиката на селските райони“)

## Вид програма:

Инициатива на Общността

## Целеви области:

ЛИДЕР+ е структурирана около три дейности:

- ▶ Дейност 1 – Подкрепа на интегрирани стратегии за териториално развитие с пилотен характер, основани на „възходящия“ подход.
- ▶ Дейност 2 – Подкрепа за сътрудничеството между селските територии.
- ▶ Дейност 3 – Работа в мрежа.

## Приоритетни стратегически теми:

Приоритетните теми за ЛИДЕР+, определени от Комисията, са:

- ▶ Най-доброто оползотворяване на природните и културните ресурси, включително повишаване стойността на забележителностите.
- ▶ Подобряване на качеството на живот в селските райони.
- ▶ Добавяне на стойност към местните продукти, по-конкретно чрез улесняване на достъпа до пазарите на малки производствени звена чрез колективни дейности.
- ▶ Използване на ново ноу-хау и технологии за повишаване на конкурентоспособността на продуктите и услугите в селските райони.

## Бенефициери и допустими проекти:

Финансовата помощ по ЛИДЕР+ се отпуска на партньорства, местни инициативни групи (МИГ), използва се от публични и частни сектори и от сектори с нестопанска цел за осъществяване на програми за местно развитие на техните територии. Инициативата ЛИДЕР+ е разработена с цел да се помогне на участниците от селските райони да оценят дългосрочния потенциал на своя район. Чрез нея се насърчава прилагането на интегрирани, висококачествени и оригинални стратегии за устойчиво развитие, както и сътрудничеството на национално и транснационално равнище. За да се насочат ресурсите от Общността към най-обещаващите местни стратегии и за да им се даде максимално предимство, финансирането се предоставя чрез прилагане на селективен подход само на ограничен брой селски територии. Процедурата по подбора е открита и строга.

По всяка програма за местно развитие могат да се финансират отделни проекти, които съответстват на местната стратегия. Всички проекти, които отговарят на условията за финансиране на Европейския фонд за ориентиране и гарантиране на земеделието (ФЕОГА), Европейския фонд за регионално развитие (ЕФРР) и Европейския социален фонд (ЕСФ), са приемливи по ЛИДЕР+.

На равнището на вземане на решения в МИГ, икономическите, социалните партньори и сдруженията трябва да съставляват най-малко 50 процента от местното партньорство.

## Продължителност на програмния период:

2000 г. — 2006 г.

## Безвъзмездна помощ от Общността:

Общият бюджет за програми е 5 046,5 милиона EUR, от които 2 106,3 милиона (2 143,5 милиона след индексацията в средата на периода) се финансират от секцията „Ориентиране“ на ФЕОГА, а останалите са принос на публични и частни субекти.

DOI 10.2762/14506

ISBN 978-92-79-07066-2



9 789279 070662