



**Tīkli, internacionalizācija
un sociālās dimensijas
mākslas un mūsdienu
amatniecības nozarē**





INNOCRAFTS

INNOCRAFTS – *INNOvāciju uzņēmējdarbības politika AMATNIECĪBAS sektorā* ir apstiprināta un līdzfinansēta Starpreģionālās Sadarbības Programmas INTERREG IVC ietvaros, kuru finansē Eiropas Savienības Reģionālās Attīstības Fonds. Programma palīdz Eiropas Reģioniem kopīgi strādāt, lai dalītos pieredzē un praksē inovācijas, zināšanu ekonomijas, vides un riska novēršanas nozarēs.

PROJEKTA PARTNERI:

- **Florences pašvaldība (Itālija)** – galvenais projekta partneris
www.comune.fi.it
- **Itālijas pašvaldības Toskānā nacionālā apvienība (Itālija)**
www.ancitoscana.it
- **Nacionālais Mākslas un Amtniecības institūts (Francija)**
www.institut-metiersdart.org
- **Al-andalus mantojuma publiskais fonds (Spānija)**
www.legadoandalusi.es
- **Bistrītas pašvaldība (Rumānija)**
www.primariabistrita.ro
- **Reģionālā pašvaldību apvienība "Central Stara Planina" (Bulgārija)**
www.rso-csp.org
- **Burgas pašvaldība (Bulgārija)**
www.burgas.bg
- **Barselonas tirdzniecības kamera (Spānija)**
www.cambrabcn.org
- **Rīgas pilsētas dome – Izglītības, kultūras un sporta departaments (Latvija)**
www.iksd.riga.lv
- **Viļņas vecpilsētas atjaunošanas aģentūra (Lietuva)**
www.vsaa.lt
- **Reimsas pilsētas dome (Francija)**
www.ville-reims.fr
- **Īrijas Amatu padome (Īrija)**
www.dccoi.ie
- **Budapeštas Uzņēmuma aģentūra (Ungārija)**
www.bvk.hu
- **Slovākijas tirdzniecības un rūpniecības kamera (Slovākija)**
www.sopk.sk
- **Vaasa Lietišķo zinātņu universitāte (Somija)**
www.muova.fi

KOPSAVILKUMS

REDAKTORS, Tanja ORAVIITA	5
1. TĪKLS UN INTERNACIONĀLĀ ATTĪSTĪBA, Havjers GREFFE	9
1.1. Ievads	11
1.2. Dažādas nozares aptverošu tīklu izveides ieguvumi: sarežģīts mākslas amatniecības un dizaina savienojums	12
1.3. Tīkli kā svira piekļuvei starptautiskajiem tirgiem	13
1.4. No tīkliem uz solidāro ekonomiku	13
1.5. Piekļuve starptautiskajiem tirgiem: spogulis ar divām sejām	14
1.6. Internacionalizācija, profesionālā tīklošana un informācijas apmaiņa: galvenās atziņas	14
2. INTERNACIONALIZĀCIJA, PROFESIONĀLAIS TĪKLS UN INFORMĀCIJAS APMAIŅA: LABĀS PRAKSES	17
2.1. Teixidors de Terrassa	18
2.2. TAITO biznesa pakalpojumi /Business Service/	20
2.3. Toskānas māja /Tuscan Home/	22
2.4. Starptautiskais gadatirgu fonds	24
2.5. Atbalsts tautas mākslas attīstīšanai	26
2.6. Starptautiskā mākslas amatniecības harta	28
3. UZŅĒMĒJDARBĪBAS VEICINĀŠANA STARP ĪPAŠĀM MĒRĶA GRUPĀM, TĀDĀM KĀ JAUNIEŠI UN SIEVIETES - UZŅĒMĒJI, Havjers GREFFE	31
3.1. Ievads	33
3.2. Mērķa grupu identificēšana	34
3.3. Galvenās problēmas	36
3.3.1. Savas darbavietas izveidošana	36
3.3.2. Savas sabiedrības izveidošana	36
3.3.3. Radošuma īpašo formu mobilizēšana	37
3.3.4. Strādnieku piesaistīšana aizmirstām profesijām	37
3.3.5. Pašapziņas veidošana	37
3.4. Mehānismi	38
3.4.1. Tikšanās vietas	38
3.4.2. Apmācību vietas	38
3.4.3. Inkubācijas vietas	39
3.4.4. Piemēra rādīšana un sadarbības tīkli	40
3.5. Projektu pārnesamība un galvenās atziņas	41
4. UZŅĒMĒJDARBĪBAS VEICINĀŠANA STARP ĪPAŠĀM MĒRĶA GRUPĀM, TĀDĀM KĀ JAUNIEŠI UN SIEVIETES - UZŅĒMĒJI: LABĀS PRAKSES	43
4.1. Andalūzijas bijušajā teritorijā dzīvojošo sieviešu un jauniešu uzņēmējdarbības veicināšana	44
4.2. Praktiskās apmācības skola /Bottega Scuola/	46
4.3. Contemporaneamente	48
4.4. Art Pauma	50
4.5. FEMMES réģions /Region FEMME/	52
4.6. CRAFTed	54
4.7. Inkubatoru apvienība /Union des Couveuses/	56
5. SECINĀJUMI, Stéphanie Gille, Antoine Videau, Alexandre Bertault	59

REDAKTORS
Tanja Oraviita



REDAKTORS

Tanja Oraviita

VĀSAS UNIVERSITĀTE /VAASA UNIVERSITY/

Eiropā ir daudz mazu un ļoti radošu sabiedrību. Rokdarbu sabiedrības ir šīs grupas daļa. Lai arī novērtētas, šīs sabiedrības saskaras ar daudzām problēmām. Internacionalizācija, darbības sfēras pārklājums, profesionālā izolētība un kvalificēta darbaspēka atrašana ir tie jautājumi, kuri būtu jārisina. Tajā pašā laikā sabiedrība cīnās ar problēmām, kas saistītas ar darbu, gādājot par pareizajam iemaņām, lai risinātu jautājumu par darbavietu radīšanu un sociālo atstumtību.

Mazais un lielais, vecais un jaunais kopā ir jauda, lai paaugstinātu konkurētspēju, mobilizētu, nodrošinātu darba vietas un saglabātu kultūru un profesijas. Mazajiem uzņēmumiem bieži ir nepieciešamas „lielās”, piem., atbalsta struktūras, to attīstībai. Spēcīgas atbalsta struktūras (lielās un jaunās) ar spēju šķērsot valstu robežas, rada vērtību tīklus, internacionalizāciju multidisciplināro pārvietošanos, kas var izveidot jūtīgu attīstības ceļu starp sociālajām, mākslinieku un uzņēmumu zonām.

Savstarpēji, rokdarbu uzņēmumi (vecie un mazie) var nodrošināt sabiedrībai saturu un dvēseli. Rokdarbi sniedz siltumu, aizsardzību un ir kulturāli sievišķīgi. Tie nodrošina iespējas, iemaņas un saturu darba vietām, saglabā kultūru, palīdz paust idejas, to valoda ir emociju un atmiņu starpnieks. Rokdarbiem, kā to vēsturiskajai daļai, ir dabiskas saites ar dažādām sabiedrības sfērām. Skatoties uz mazo un tradicionālo, tas var sniegt novatoriskus risinājumus profesionālajām un sabiedriskajām problēmām.

Šī vecā un jaunā – lielā un mazā dubultā kombinācija ir arī Innocrafts projektā, tādējādi paaugstinot tā vērtību. Innocrafts ir ne tikai vieta, kur dalīties pieredzē, un labās prakses, bet vieta, kur piedāvāt šīs dubultās kombinācijas paraugus un iezīmēt Eiropas rokdarbu jaunās ēras sākumu. Kā Louise Allen no Īrijas Dizaina & Amatniecības padomes rakstīja pirmajā Innocrafts labās prakses publikācijā, šeit ir nozīmīgs izaugsmes potenciāls. Šī otrā Innocrafts labās prakses publikācija fokusējas uz internacionalizāciju, profesionālo tīklu, informācijas apmaiņu un uzņēmējdarbības veicināšanu starp īpašajām mērķa grupām.



1. TĪKLS UN INTERNACIONĀLĀ ATTĪSTĪBA,
Havjers GREFFE





1. TĪKLS UN INTERNACIONĀLĀ ATTĪSTĪBA

Havjers GREFFE

1.1. Ievads

Mūsu analīzes trešajā posmā mēs pārbaudījām tīkla un starptautiskās attīstības tēmas. Šīs divas tēmas ir acīmredzamas, jo šķiet, ka vienīgais ceļš, kā sasniegt ievērojamu attīstību mūsdienās, individuālajiem uzņēmējiem vai mazajiem uzņēmumiem ir piekļūt starptautiskajiem tirgiem. Bet, lai piekļūtu šiem tirgiem, lielāko daļu laika tiem ir jāpavada strādājot tīklā, sadarbojoties ar citiem partneriem. Šo loģisko saiti pastiprina fakts, ka šie uzņēmumi iegūst ne tikai labāku pieejamību vietējā mērogā, bet arī no iespējām, ko rada globālā ekonomika, jo īpaši, pārdomājot nišas, kurās varētu ieinteresēt ar saviem produktiem un kuras, lai arī būtu nelielas, skaita ziņā ir lielas.

Sākuma punkts, acīmredzami, ir tīklu nozīmīgums amatniekiem, kuri bieži vada mazus uzņēmumus, kuri nav spējīgi integrēt visas nepieciešamās prasmes. Šai sakarā dalībnieki parasti ir vienoti:

- Darbs tīklā sniedz līdzekļus, lai risinātu problēmas, kuras būtu grūti risināt vieni pašiem tikai tāpēc, ka izmaksas būtu pārāk lielas. Tāpēc tīkli ir vērtīgi, jo tie padara iespējamu resursu apvienošanu un tāpēc mazina izmaksas vai pat piekļuvi resursiem, kuru jums nav bijis iepriekš, bet par reālistiskām izmaksām.
- Bet tīkli nav tikai aizsargājoši. Tie padara iespējamās lietas, kuras jūs nevarētu paši izdarīt, tieši tāpēc, ka jums ir kopējo resursu priekšrocība vai arī tāpēc, ka jūs varat ieviest jaunas sinerģijas.

Šie divi tīklu veidojošie aspekti var būt redzami piedāvāto projektu dažādībā. Tomēr ir jāatzīmē, ka tīkls nav universāla operācija vai veiksmes recepte. Tas rada arī riskus, kuri var dažreiz iznīcināt gaidītos pozitīvos ieguvumus, kā to rāda dažas prakses, tādās kā tīkla veidošanas un pārvaldīšanas izmaksas vai oportūniska uzvedība, kuru pieņēmuši noteikti tīkla locekļi, kas vērsas pret citu locekļu interesēm.

Prakšu pārbaudē tiek konstatēta cita pieeja tīklam. Lielāko laiku daļu tīkli ir paredzēti kā mehānismi, kuri padara iespējamu biznesa paplašināšanu, apvienojot izmaksas vai veicot kopīgu jaunu, galvenokārt, starptautisku, iespēju meklēšanu. Bet tīkli var būt piemēroti uzņēmumiem pašiem attiecībā uz to iekšējo organizāciju, kā arī uzņēmumiem, kuri, uz pirmo acu uzmetienu, nav tajā pašā industrijā, bet kuri varētu iegūt priekšrocības, tiekoties un strādājot kopā. Citiem vārdiem sakot, tīkli nav tikai veids, kā vienoti vadīt noteiktas īpašas ekonomiskās intereses, bet arī veids, kā labāk apvienot attiecīgos cilvēku resursus vai veidot partnerību, kas sākumā varētu šķist neierasts, bet kas kļūst saprotams, kad tas padara iespējamu problēmu risināšanu.

1.2. Dažādas nozares aptverošu tīklu izveides ieguvumi: sarežģīts mākslas amatniecības un dizaina savienojums

Visi partneri uzskata, ka ir nepieciešams izveidot augstas kvalitātes ilgstošas saiknes starp amatniecības nozari un dizainu. Protams, amatnieki pamatoti uzskata, ka ir sava darba tradicionālie dizaineri. Bet, kas ir vērtīgs, kad tiek ražots, galvenokārt, vietējiem tirgiem, kur amatnieki ir gandrīz tiešā kontaktā ar savu izstrādājumu pircējiem, iespējams, ir mazāk vērtīgs globalizācijas laikmetā, kad kādam ir jārēķinās ar attāli esošu patērētāju interesēm, kuri, galvenokārt, ir mazpazīstami un atrodas nišās, kuras attālas amatnieku videi. Tāpēc ir nepieciešama informācija par izstrādājumu veidiem, kas varētu interesēt attālos tirgus. Šī ir lielākā nepieciešamība, jo saiknes starp amatniekiem un viņu pašu izstrādājumu lietotājiem stiprināšana bieži ir faktors viņu radošo spēju izsīkšanā. Un otrādi, pieaug to dizaineru skaits, kuri specializējas vajadzību un prasību novērošanā un jauno produktu eksperimentēšanā.

Lai gan ir šķietami loģiski, šo saikni ir grūti nodibināt, jo amatniecības un dizaina nozaru kultūras dzīve var stipri atšķirties. Saskaņā ar vairākiem tīklā esošiem dalībniekiem šī atšķirība ir dizaina nozares atšķirīgās kultūras pieejas rezultāts. Tā kā amatnieki vēlas izstrādāt savus produktus tādā veidā, lai padarītu tos tik efektīvus, cik tie ir skaisti, dizaineri izvēlas būtībā māksliniecisku pieeju problēmai un ir mazāk ieinteresēti preču un pakalpojumu būtiskajās īpašībās, tajās īpašībās, kuras padara tās lietderīgas. Vēl jaunāk, daži uzskata, ka viņu darbs ir darbības "cēlā" daļa, un amatnieki, to labākajā gadījumā, tikai pasvītro. Tiek arī novērots, ka dizaina skolu absolventi, kuri ir integrēti tēlotājmākslas skolu ietvaros, attiecībā uz māksliniecisko jaunradi domā bez ģeogrāfiskām saitēm, pilnīgi ignorējot gan vietējos resursus, gan faktu, ka amatnieki ir dziļi iesakņojušies vietējā kopienā. Tāpēc problēma nav lemšanā par to, radīt vai nē saiknes starp amatniekiem un dizaineriem, bet gan, kā veidot konstruktīvas attiecības.

Raugoties no šī viedokļa, projekts FUSE, kas ir izklāstīts 2. tēmā, kura pozitīvā ietekme var šodien tikt novērtēta, ir ļoti būtisks. Par saprātīgu cenu tas guva panākumus ilgstošu attiecību veidošanā starp amatniekiem un dizaineriem, kas pastiprina amatnieku paštēlu un padara viņu produktus konkurētspējīgākus.

1.3. Tikli kā svira piekļuvei starptautiskajiem tirgiem

Ir skaidrs, ka tīkliem ir nozīme, ja mēs runājam par piekļuvi starptautiskajiem tirgiem, un saikne starp tīkla veidošanu un piekļuvi starptautiskiem tirgiem ir ļoti svarīga. Tā iemesli ir labi zināmi: ņemot vērā saistītās izmaksas, piekļuvei starptautiskajiem tirgiem ir nepieciešamas speciālista prasmes.

Mākslas amatniecības uzņēmumu lielums rāda, ka tie nav spējīgi uzņemties šādas izmaksas vai pat, labākajā gadījumā, dalīties ar tām.

Šie tirgi nevar tikt izpētīti tikai vienreiz; tie ir nepārtraukti jāuzrauga, un, ja nepieciešams, pēcpārdošanas pakalpojumi ir jāsniedz noteiktiem produktiem.

Pārāk bieži klātbūtne starptautiskajā tirgū ir atkarīga no viena vienīga pircēja, kurš nonākot monopsonista pozīcijā, uzspiež nosacījumus amatniekiem, kas var radīt realizācijas grūtības attiecībā uz apjomu vai cenām, kuras ir tikai nedaudz augstākas par produktu pašizmaksu.

Tika rūpīgi pārbaudītas divas prakses: ProjektsToskānas māja / Tuscan Home Project/, ko izveidoja Toskānas reģionālās pārvaldes Ekonomikas veicināšanas aģentūra, un Starptautiskais gadatirgu fonds /International Fair Fund/, ko izveidoja Īrijas Dizaina un amatniecības padome /Design & Crafts Council/.

1.4. No tīkliem uz solidāru ekonomiku

13

Starptautiskā mākslas amatniecības harta, ko izdeva Florences pilsētas dome un Toskānas Mākslas un tradicionālās amatniecības centrs Artex, ir lomas, ko tīkli var spēlēt ekonomikā un amatnieku sociālajā ilgdzīvošanā, stūrakmens:

- Tas samazina principu, kas nepieciešami šāda mērķa sasniegšanai, skaitu.
- Tas rada plašu tirgu, dodot amatniekiem kolektīvu balsi un izplatot ilgtspējīgas attīstības fundamentālās vērtības.

Precīzāk sakot, Hartas mērķis ir:

- Uzsākt debates par galvenajām problēmām, stiprajām un vājajām pusēm, un mākslas amatniecības iespējām, kas ir analogas pat valstīs ar dažādām biznesa sistēmām un ražošanas tradīcijām.
- Izveidot starptautisku profesionālu struktūru, kas specializējas mākslas amatniecībā, tīklu, lai palielinātu nozares redzamību un dotu iespēju mākslas amatniecības asociācijām darboties kā lobijiem.
- Dalīties ar informāciju par tēmām, kas saistītas ar mākslas amatniecību, kas kalpo kā pamats tam, lai noteiktu stratēģijas mākslas amatniecības attīstīšanai, uzlabošanai, aizsargāšanai un veicināšanai starptautiskā līmenī.

Šo hartu tagad ir parakstījušas vairāk nekā 60 iestādes, pašvaldības un reģioni Eiropā. Tas parāda, ka amatniecības ekonomika ir ekonomikas, sociālās un kultūras attīstības svira tiktāl, cik tā ievēro un piemēro savas vērtības. Tā nav pagātne, un tiklu pastāvēšana padara iespējamu šo pāreju no pagātnes uz nākotni.

1.5. Piekļuve starptautiskajiem tirgiem: spogulis ar divām sejām

Tikla mobilizēšana, lai piekļūtu starptautiskajiem tirgiem, ir mākslas amatniecības sabiedrību svira, lai ieiētu jaunos tirgos, un nodrošinātu to izdzīvošanu. Bet daži partneri ir arī norādījuši uz šīs stratēģijas riskiem, galvenokārt, faktu, ka amatnieki var būt spiesti mainīt savu darbību un produktus. Princips ir vienkāršs: lai iekļūtu starptautiskajos tirgos, jums ir jāņem vērā pasaulē dominējošo gaumi, kas var kaitīgi ietekmēt amatnieku radošās spējas un likt tām izsīkt ilgtermiņā. Problēma vairāk nav saistīta ar to, ka viņi nezina, kā piekļūt pasaules tirgum, tā ir saistīta ar to, ka, piekļūstot tam, viņi riskē izkropļot sevis radītos darbus. Rīgas pilsētas dome uzsvēra šī saskatītā apdraudējuma nozīmīgumu saistībā ar tirgū izlaisto Latvijas produktu identitātes zaudēšanu, galvenokārt, apģērbu produktos.

1.6. Internacionalizācija, profesionālais tīkls un informācijas apmaiņa: galvenās atziņas

14

Kādas ir galvenās atziņas, kas iegūtas, salīdzinot, apspriežot un atlasot projektus? Nozīmīgas sešas:

- Tikliem ir sava loma jau no uzņēmuma izveidošanas brīža, jo amatnieki var sadarboties savā starpā, lai saglabātu savu produktu oriģinalitāti un kvalitāti.
- Tikliem ir loma arī esošo uzņēmumu konsolidācijā un inovācijā, ja tiem ir nepieciešams padoms un atbalsts to biznesa dažādos aspektos: nosakot cenas, izvēloties produktus, uzsākot savu uzņēmējdarbību internetā utt.
- Tikliem ir arī sava loma, apvienojot uzņēmumus no nozarēm, kurām sākotnēji var būt maz kas kopīgs kultūras un ekonomisko iemeslu dēļ. To parāda saikņu starp amatniecības un dizaina nozarēm dibināšana problēma.
- Nepārprotami, tīkliem ir loma piekļuvē starptautiskajiem tirgiem, un saikne starp tīkla veidošanu un piekļuvi starptautiskajiem tirgiem ir ļoti svarīga.
- Piekļuve starptautiskajiem tirgiem, tai pat laikā pienesot arī ievērojamus ekonomiskos resursus, rada spriedzi mākslas amatniecības uzņēmumos. Ekonomiskie panākumi var tikt gūti uz oriģinālo priekšmetu ražošanas rēķina, kas nozīmē to, ka pazūd uzņēmējdarbības amatnieciskā puse.
- Visbeidzot, organizējot amatniecības nozari valsts un starptautiskā tīklā, mākslas amatniecība kļūst par solidāru ekonomikas nozari, kas atbalsta ilgtspējīgas attīstības vērtības, un nav pagātnes sekas.

Tikla veidošana mazina trūkumus, ar kuriem amatniekiem ir jātiek galā, bet tā nelikvidē to pilnībā. Šo tīklu nozīmi var rezumēt šādi. Pēdējās finanšu krīzes laikā izteiciens „pārāk liela, lai bankrotētu” tika lietots, lai uzsvērtu faktu, ka ļoti lieliem uzņēmumiem nebūtu jāļauj bankrotēt, neskatoties uz to, kādas tās ir pieļāvušas kļūdas. Mākslas amatniecības uzņēmumus varētu raksturot kā “pārāk mazus, lai augtu”. Citiem vārdiem sakot, šie mazie uzņēmumi atrodas tirgos, kuri bieži vien ir trausli, tādējādi ir grūti attīstīties. Tāpēc tirgi ir mehānismi, kas dod iespēju tiem apvienot, dotajā laikā un ilgtspējīgā veidā, prasmes un resursus, kuri ļauj tiem attīstīt savu uzņēmējdarbību un tādā veidā stiprināt ekonomisko un sociālo struktūru savā apgabalā, neatkarīgi no tā, cik tālu tas atrodas no viņu tirgiem.



2. INTERNACIONALIZĀCIJA, PROFESIONĀLAIS TĪKLS
UN INFORMĀCIJAS APMAIŅA:
LABĀS PRAKSES



2.1. TEIXIDORS DE TERRASSA

Projekta sekmētājs : Teixidors de Terrassa

Innocrafts sadarbības partneris: P8 Barcelonas Tirdzniecības kamera

Valsts atbalsta nodrošinājums (finansējums/atbalsts): Ir pieejams

Apraksts

18 Terrassa kopā ar Sabadell, Igualada un Mataró – atrodas Barcelonas apkārtnē – bija pilsētas ar svarīgu tekstilrūpniecības nozari. Šī nozare bija strukturēta tā, lai varētu strādāt ar mazām ar roku darbināmām stellēm. Daudzi produkti, kas tika saražoti šajā apgabalā izcēlās ar savu kvalitāti, un tas bija liels audumu ražošanas centrs, kurš apgādāja lielāko Spānijas daļu. "Teixidors of Terrassa" ir kooperatīvs, kas velta savu darbību tekstila apgērba ražošanai ar rokām. Teixidors – vai "audējas" – ne tikai izgatavo produktus, bet būtībā ir kopīgs sociāls projekts. Tas ražo ar rokām austus materiālus. Lai pagatavotu produktus, tiek izmantoti dabiski izejmateriāli, izmantojot tikai roku darbu un videi draudzīgas metodes. Sociālais projekts tika uzsākts 1983. gadā ar mērķi radīt darbavietas un atbalstīt cilvēkus, kam ir dažāda rakstura grūtības mācīties. Roku stelles ir darbarīks, kas ļauj koordinēt garīgo un fizisko darbību, ģenerējot psihomotoro iemaņu pareizu attīstību. Teixidors darbs noteik sociālās ekonomikas parametru ietvaros.

Tas ražo viena veida produktus, kas izstrādāti no augstas kvalitātes materiāliem un vienmēr tiek izmantots tikai manuālais process. Tā ir darba filozofija, kas saistīta ar apņemšanos radīt šos oriģinālos izstrādājumus unikālus un skaistus. Teixidors balstās uz roku darbu, vai tie ir cilvēki, kas uzņemas darbu vai rokām darināti darbarīki un darba metodes, ko viņi izmanto. Liela daļa no pārdošanas tiešsaistē apjoma ir attīstīta, izmantojot aktīvo mājaslapu. Pārdošanas tiešsaistē katalogs ir ļoti māksliniecisks, novatorisks un augsti attīstīts. Neskaitot pārdošanu tiešsaistē, tipiskie pārdošanas kanāli ir mēbeļu veikali mājas tekstilam, bet apgērbu un tērpu veikali – apgērbam.





Novērtējums un perspektīvas

Teixidors de Terrassa nodarbina 44 darbiniekus, no kuriem 32 ir ar psihiska rakstura traucējumiem. Stalles tiek izmantotas, kā tas tika darīts pirmsindustrijas gados: tās ir pagatavotas no koka un to darbināšanai tiek izmantots cilvēka spēks. Cilvēki, kas veido kooperatīva daļu un strādā tajā, tiek algoti caur specialās izglītības skolām un sociālajiem dienestiem.

Produkti ir atzinīgi novērtēti, kā to rāda balvas, ko viņi ir saņēmuši: Valsts amatniecības balva 2008 (Premio Nacional de Artesanía 2008); Bufi & Planas Award 2009; José María Piñol Award 2009; President Macià Award 2010; Leef Award (Starptautiskais mūsdienu mēbeļu gadatirgus), Autoru balva par lielāko tekstilizstrādājumu kolekciju Ņujorkas gadatirgū 2011. gadā.

Kontaktinformācija

Juan Ruiz (partneris un līdzdibinātājs)
Mas Adey 65, 08221 Terrassa
Telefons: 93 783 11 99
juanruiz@teixidors.com
www.teixidors.com

2.2. TAITO BIZNESA PAKALPOJUMI /BUSINESS SERVICES/

Projekta sekmētājs: Somijas amatniecības organizācija Taito

Innocrafts sadarbības partneris:

P9 Aalto universitātes mākslas, dizaina un arhitektūras skola,

Valsts atbalsta nodrošinājums (finansēšana/atbalsts): Ir pieejams

Apraksts

Taito Group ir privāta organizācija, kas atbalsta amatniecības nozares attīstību. Šī attīstība tiek īstenota dažādu programmu ietvaros, ar to sociopolitisko pamatojumu paaugstināt radošās nozares un tās uzņēmumu konkurētspēju Eiropā saskaņā ar Lisabonas stratēģiju.

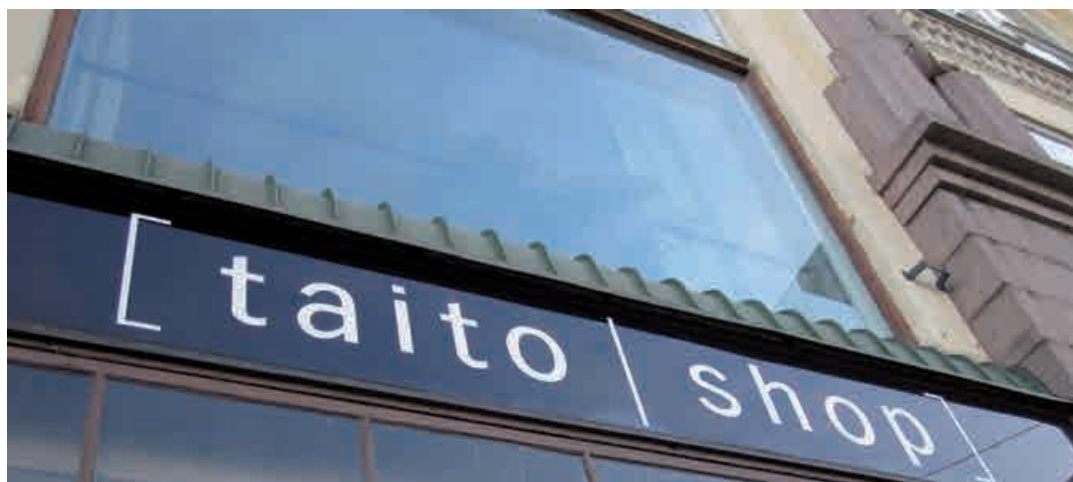
Taito Network un klasificēta reklāma ir tirgus placis rokdarbu, mākslas un amatniecības produktiem un pakalpojumiem. Informācija par uzņēmējiem, asociācijām, veikaliem un ekspertiem šajā nozarē ir pieejama šeit, kā daļa no Somijas rokdarbu *know-how* „zināt-kā”. Taito Biznesa pakalpojumi /Taito Business Services/ ir modulāri un daudzpusīgi ar uzņēmējdarbību saistīti pakalpojumi jau esošajiem uzņēmējiem un uzņēmējiem-iesācējiem. Pakalpojumu komplekts ir veidots no dažādām paketēm, kas paredzēts dažādu vajadzību, kas konstatētas apgabalā, risināšanai. Eksperti-konsultanti, Taito biznesa konsultanti vada uzņēmējus cauri šim procesam. Papildus konsultēšanai klātienē, Taito grupa /Taito Group/ pakalpojumi ir pieejami arī izmantojot tiešsaistes sanāksmes – interneta konferences.

20

Novērtējums un perspektīvas

Taito biznesa pakalpojumi /Taito Business Services/ ir snieguši palīdzību pāris tūkstošiem amatniecības uzņēmēju.

Kas attiecas uz šīs programmas attīstību, ir jāatzīmē, ka amatniecības uzņēmēji izmanto internetu, kā daļu no sava biznesa. Profesionālie Facebook profili, blogi un tiešsaistes iepirkšanās vietnes ir sniegušas daudzas jaunas biznesa iespējas. Tāpēc Taito Biznesa pakalpojumi /Taito Business Services/ dod priekšroku pakalpojumu sniegšanai tiešsaistē. Noteiktas paketes tiek iznomātas



izmantošanai kā tiešsaistes sanāksmju instrumenti, un par to ir saņemtas labas atsauksmes. Bet, lai arī produktiem un pakalpojumiem ir jābūt tiešsaistē, tos ir jāiegādājas lokāli, atkarībā no tā, kur klienti atrodas. Jaunā attīstības projekta mērķis ir paplašināt Taito Biznesa pakalpojumus /Taito Business Services/ amatniecības veikalos; tam ir saikne ar vietējiem amatniecības uzņēmējiem un tas ir viegli pieejams. Zāles administratori pazīst vietējo biznesu un tiem ir nemākslota kompetence. Taito Biznesa konsultācijas /Taito Business Consulting/ apmācība zāles administratoriem ir tikko sākusies un pirmā, no sešiem zāles administratoriem sastāvošā komanda, sāks saņemt konsultatīvu atbalstu.



21

Kontaktinformācija

Somijas amatniecības organizācija Taito
Marika Sarha, Attīstības menedžere
Kalevankatu 61, FIN-00180 HELSINKI
Tel. +358 (0)40 7523 662
marika.sarha@taito.fi

2.3. TOSKĀNAS MĀJA /TUSCAN HOME/

Projekta sekmētājs: Toskānas Mākslas un tradicionālās amatniecības centrs Artex
Innocrafts sadarbības partneris: P2 Itālijas valsts municipalitāšu asociācija Toskāna
/National Association of Italian Municipalities Tuscany/
Valsts atbalsta nodrošinājums (finansējums/atbalsts): Ir pieejams

Apraksts

Projekta mērķis ir Toskānas rokdarbu uzņēmumi un MVU trauku, virtuves piederumu, mājas dekoru un dāvanu ražošanas sektoros gan ar klasiskiem, gan mūsdienīgiem ražošanas veidiem, kuriem ir raksturīga vidēji augsta un augsta līmeņa kvalitāte.

Mākslas amatniecības nozari, kam paredzēts šis projekts, raksturo daudzu mazo un vidējo uzņēmumu klātbūtne ar lielu ražošanas izcilību, kas pieturoties senajām tradīcijām, ražo rokdarbu produktus, kas pagatavoti no keramikas, kristāla, stikla, kaltas dzelzs un citiem materiāliem, kā arī citiem metāliem, auduma, koka un papīra. Tie ir rokdarbu uzņēmumi un MVU, kas parasti ir vērsti uz ASV tirgu, kā galveno noieta tirgu, gadiem ilgi pielāgojot savus produktus šī tirgus gaumei, prasībām un tam, ko no tiem grib sagaidīt.

Analizējot šīs tirdzniecības attiecības ar Savienotajām valstīm, Toskānas amatniecības nozarei ir sekojošas raksturīgās īpašības:

- ~ Teicama ražošana, pielāgojot produkta spējas un lielu biznesa elastību, piemērojoties klienta prasībām. Tirgus izpēte, kas veikta savienotajās valstīs, apstiprina, ka produktu pielāgošanu augstu vērtē Amerikas patērētājs.
- ~ Vairumā gadījumu galvenais klients ir gadiem ilgi bijis importētājs, kas kontrolēja tirgu, bieži liekot savu zīmolu uz produkta un paceļot cenu pārāk augstu. Šī tirdzniecības politika neļāva uzņēmumiem diferencēt savu klientu portfolio (izraisot lielāku neaizsargātību krīzes laikā), lai pienācīgi pārzinātu tirgu vai iegūtu sevis redzamību tirgus ietvaros.
- ~ Produkts joprojām ir pieprasīts ASV tirgū, bet tas cieš no konkurētspējas zuduma salīdzinājumā ar konkurenci (galvenokārt eiro/dolāra kursa krišanās, aizvien pieaugošo transporta izmaksu un krīzes starptautiskajā tirgū, kas samazina ASV patērētāja pirktspēju, dēļ).
- ~ Pastāv "tirgus nepilnības" attiecībā uz uzņēmumu spēju uzsākt marketinga un tirdzniecības stratēģijas, kuru mērķis, no vienas puses, ir noteikt jaunus un alternatīvus mērķus un, no otras puses, iegūt konkurētspējīgāku pozīciju produktam, kas ir līdzvērtīgs konkurencē esošajiem. Ir skaidrs, ka šādas stratēģijas prasa lielas investīcijas, kādu bieži rokdarbu uzņēmumiem un MVU nevar nemaz būt, īpaši, ja tie strādā atrauti no pārējās nozares.



Novērtējums un perspektīvas

Rezultāti ir ļoti zīmīgi. Pēc astoņiem mēnešiem bija iesaistīti 45 Toskānas uzņēmumi, 15 iesaistītie veikali atradās 10 dažādos ASV štatos, tika prezentēti 1176 produkti, bija notikušas 130 biznesa lietišķās tikšanās, tika izdarīti 85 pasūtījumi par kopējo vērtību €130,000, un beigu beigās tika organizēti 15 veicināšanas pasākumi.

Kontaktinformācija

Artex
Maria Elena Angeli
Tel. +39 055 570627
mariaelena.angeli@artex.firenze.it

2.4. STARPTAUTISKAIS GADATIRGU FONDS

Projekta sekmētājs: Īrijas Dizaina & amatniecības padome
Innocrafts sadarbības partneris: P13 Īrijas Dizaina & amatniecības padome
Valsts atbalsta nodrošinājums (finansējums/atbalsts): Ir pieejams

Apraksts

Starptautiskais gadatirgu fonds tika dibināts 2010. gadā, lai palīdzētu Īrijas uzņēmumu Dizaina & amatniecības padomei piekļūt starptautiskajiem tirgiem. Tas fokusējas īpaši uz komerciāli orientētiem amatniecības uzņēmumiem, kam ir stipra eksporta stratēģija, un kuriem ir iemaņas un spējas strādāt mērķa tirgū. Fonds ir atvērts visiem komerciāli orientētiem uzņēmumiem, kuri ir apliecinājuši sevi pašmāju mazumtirdzniecības tirgos, un kuriem ir produkts, kas ir piemērots eksporta tirgiem. Šī fonda mērķis ir sniegt finansiālu atbalstu uz saskaņota finansējuma pamata ražotājiem vairumtirdzniecības gadatirgu apmeklēšanai ārzemēs. Tas ir atvērts visiem klientiem Īrijas Republikā un finansējums tiek piešķirts starptautisko tirdzniecības pasākumu apmeklēšanai AK, Eiropā un ASV. Šī fonda sadarbības partneris ir Rietumu attīstības komisija /The Western Development Commission (WDC)/, kura ir likumīga struktūra, kas ir izveidota, lai veicinātu gan sociālo, gan arī ekonomisko attīstību Rietumu reģionā (Donegal, Leitrim, Sligo, Mayo, Roscommon, Galway un Clare). Ir panākta vienošanās par €10,000 piešķiršanu finansējumam nākamajiem trim gadiem.

Fonds nodrošina finansējumu līdz pat €4,000 vairumtirdzniecības gadatirgu apmeklēšanai ārzemēs. Veiksmīgajiem pretendentiem tiek piedāvāti lielākais 50% no sekojošām izmaksām: ekonomiskās klases aviobiļetes vai prāmja biļetes abos virzienos, stenda izmaksas, produkta transportēšanas/pārvadāšanas izmaksas, izmitināšanas izmaksas. Parasti maksimālais subsidēšanas apmērs vienai izstādei ir €1,500 AK, €2,500 Eiropā un €4,000 ASV.

Pieteikumiem ir jābūt izdarītiem to gadatirgu vai izstāžu apmeklējumam, kas notiek attiecīgajā gadā. Amatnieki var pieteikties lielākais trim pasākumiem, bet tas negarantē to, ka finansējums tiks piešķirts visu gadatirgu, kuriem tie būs pieteikušies, apmeklēšanai. Lai pieprasītu subsīdiju, ir jāuzrāda visu izdevumu (augstāk uzskaitītajās sadaļās) kvītis. Ir jāiesniedz maksājuma apliecinājums un valūtas maiņas apliecinājums.

Pieteikumus novērtē neatkarīgu ekspertu grupa, un, ja finansējuma pieprasījums pārsniedz piedāvājumu, pretendentiem, kas tiek novērtēti augstāk, pamatojoties uz zemāk uzskaitītajiem kritērijiem, tiek piešķirti līdzekļi. Atlasi veic neatkarīgu ekspertu grupa. Atbalsta pieprasījumam ir pārsvars pār līdzekļu piedāvājumu, tāpēc konkurence ir sīva. Atlases grupa novērtē pieteikumus pēc kritērijiem, kas norādīti zemāk, pamatojoties uz katras pozīcijas vērtēšanas mehānismu/apsvēršanu: Eksporta stratēģija (25/100); Tirgus pārzināšana & izpratne (20/100); Atbilstība tirgum (25/100); Eksporta jauda (20/100); Pieteikuma kvalitāte (10/100).

Novērtējums un perspektīva

2013. gads bija šī populārā fonda 3. gads. Līdz šim fonds ir devis iespēju vairāk kā 42 klientiem nokļūt 33 patērētāju un tirdzniecības pasākumos piecās valstīs. Saskaņā ar organizatoru teikto, ietekme ir ļoti pozitīva - iespējas ražotājiem nostiprināt savu zīmolu tirgos nodrošināšana ir viņu izanalizēta un atzīta kā lietderīga viņu uzņēmējdarbībā. Daudzos gadījumos preču pieejamības līmeņi ir spēcīgi – un atpazīstamības veicināšanas elements ir galvenais. Turklāt, zīmola izveidošana starptautiskā līmenī var palīdzēt atbalstīt pārdošanu tiešsaistē un pārdošanu šeit, Īrijā (jo Īrijas mazumtirgotāji tiecas pēc preču zīmoliem, kurus apmeklētāji ir atzinuši galvenajos tirgos).



25

Kontaktinformācija

Īrijas Dizaina & amatniecības padome
Nicola Doran, Mazumtirdzniecības programmas menedžere
Nicola@dccoi.ie

2.5. ATBALSTS TAUTAS MĀKSLAS ATTĪSTĪBAI

Projekta sekmētājs: Rīgas domes Izglītības, kultūras un sporta departaments, Biedrība "Latviešu tautas mākslas savienība", Valsts Kultūrkapitāla fonds (VKKF)
Innocrafts sadarbības partneris: P10 Rīgas pilsētas dome
Valsts atbalsta nodrošinājums (finansējums/atbalsts): Ir pieejams

Prezentācija

Valsts Kultūrkapitāla fonds (turpmāk – VKKF) ir publisks nodibinājums, kas darbojas kopš 1998. gada. Tā galvenais mērķis ir veicināt kultūras un mākslas jomas attīstību un valsts kultūras mantojuma saglabāšanu saskaņā ar valsts kultūras politikas vadlīnijām. VKKF paver iespējas katrai personai, kas strādā kultūras sfērā, saņemt finansiālu atbalstu radošu ideju un projektu īstenošanai, pamatojoties uz iepirkumu procedūru. Katru gadu VKKF finansiāli atbalsta fiziskas un juridiskas personas visu kultūras nozaru attīstībā, tai skaitā tradicionālo kultūru.

Būtisku ieguldījumu tautas mākslas attīstībā un atbalstā ir sniegušas arī vietējās varas iestādes Rīgā, Ventspilī, Jelgavā un citās pilsētās. Rīgas domes Izglītības, kultūras un sporta departamenta Kultūras nodaļa atbalsta tautas mākslu vairākos virzienos:

- 1) Nodrošina tautas lietišķās mākslas studiju darbībai telpu finansējumu un TLMS vadītāju algu izmaksu;
- 2) Organizē tradicionālo kultūras pasākumu konkursus un nodrošina finansiālo atbalstu projektu konkursos.

Rīgā rīkoti gadatirgi ir raksturīgi ar meistarību tradicionālo tautas lietišķās mākslas izstrādājumu un prasmju demonstrēšanu.

Rīgas pilsēta organizē tautas lietišķās mākslas studiju izstādes un amatniecības prasmju demonstrējumus, tai skaitā ar sadraudzības pilsētām starptautisko projektu ietvaros.

Novērtējums un perspektīva

Valsts Kultūrkapitāla fonds ir atbalstījis projektus tradicionālajā kultūras nozarē, kas ietver tradicionālās kultūras un amatniecības izglītību un redzamību, tradicionālās kultūras dokumentācijas pētīšanu un nodošanu, kā arī dažādus pasākumus, kuru mērķis ir veicināt piekļuves vietējās un starptautiskās audiences tradicionālajām kultūras vērtībām nodrošināšanu. 2010. gadā finansējums, kas sastādīja Eur 88545 (LVL 62230), 2011. gadā – Eur 123505 (LVL 86800) un 2012. gadā, atbalstīja 129 projektus Eur 137519 (LVL 96649) apmērā.

Rīgas pilsēta organizē tautas lietišķās mākslas studiju izstādes un Rīgas meistaru amatniecības prasmju demonstrējumus sadarbībā ar sadraudzības pilsētām starptautisko projektu ietvaros. Pieredzes apmaiņas pasākumi 2010.-2013. g.:

- ~ 30.-ās starptautiskās Hanzas dienas – amatniecības demonstrējumi Parnu, Igaunija, 24.-27.06.2010. (3 dalībnieki);
- ~ Rīgas dienas Sanktpēterburgā – izstādes "Rīgas meistari" Sanktpēterburgā, Krievija, Viskrievijas Lietišķās un tautas mākslas muzejs, 5.-27.10.2011. (piedalījās 31 TLMS);
- ~ Hanzas pilsētu svētki – amatniecības demonstrējumi Pskovā, Krievija, 20.-22.07.2012. (5 dalībnieki);
- ~ Rīgas dienas Maskavā – izstāde "Rīgas amatnieki" Maskavā, Krievija, Maskavas muzejs, 4.11.-18.12.2012. (piedalījās 31 TLMS);
- ~ TLMS "Auseklis" un "Rota" (metāls, tekstils) Tallinā, Igaunija, 1.-31.07.2012 (8 dalībnieki);
- ~ Florences Mākslas un amatniecības fonda rīkotās Tautas lietišķās mākslas atvērto durvju dienas Florencē, Itālija, 14.-17.12.2012. (3 dalībnieki);

Kontaktinformācija

Biedrība "Latviešu tautas mākslas savienība"
Gita Priberga, starptautisko attiecību koordinatore
Tel:+37126300633
latviesu.tautas.maksla@gmail.com
www.tautasmaksla.lv

Valsts Kultūrkapitāla fonds
www.vkkf.lv



2.6. STARPTAUTISKĀ MĀKSLAS AMATNIECĪBAS HARTA

Projekta sekmētājs: Toskānas Mākslas un Tradicionālās amatniecības centrs Artex
Innocrafts sadarbības partneris: P2 Valsts Itālija municipalitāšu asociācija Toskāna
/National Association of Italian Municipalities Tuscany/
Valsts atbalsta nodrošinājums (finansējums/atbalsts): Ir pieejams

Apraksts

Hartas mērķis ir:

- ~ Uzsākt debates par mākslas amatniecības galvenajām problēmām, stiprajām un vājajām pusēm, un iespējām, kas ir analogas pat valstīs ar atšķirīgām biznesa sistēmām un ražošanas tradīcijām.
- ~ Izveidot profesionālu struktūru, kas specializējas mākslas amatniecībā, starptautisko tīklu mākslas amatniecībā, lai palielinātu nozares redzamību un dotu iespēju mākslas amatniecības asociācijām strādāt kā lobijiem.
- ~ Dalīties informācijā par tēmām, kas saistītas ar mākslas amatniecību, kas kalpo kā pamats, lai noteiktu mākslas amatniecības attīstības, uzlabošanas, aizsardzības un sekmēšanas stratēģijas starptautiskā līmenī.

28

No paša sākuma Harta uzsver mākslas amatniecības īpašo raksturu un vērtības, kuras tā izplata sabiedrībā:

Mākslas amatniecība ietver:

- ~ izstrādājumus, produktus un darbus, kam ir augsta estētiskā vērtība, vienalga vai formu, modeļu, dekorēšanas, stilu un metožu iedvesmotus, vai tradicionālus, vai vēsturiskus, vai individuālas radošas attīstības un izteiksmes personisku un māksliniecisku formu rezultātā radušos.
- ~ darbus, kas galvenokārt izpildīti, izmantojot manuālās metodes, augsti profesionālā tehniskā līmenī, izmantojot aprīkojumu, bet pilnībā izslēdzot masveidā ražotus darbus; ir pieļaujami atsevišķi mehānizēti un automatizēti darba posmi, izmantojot inovatīvās metodes un augstas tehnoloģijas instrumentus.
- ~ restaurācijas darbi, kas paredzēti, lai saglabātu, konsolidētu un atjaunotu mākslas darbus vai arhitektūras, arheoloģiskos, bibliogrāfiskos vai arhīvu mantojuma objektus.

Attiecībā uz pētniecību un inovāciju:

- ~ Lai sniegtu stratēģiskus risinājumus uzņēmumu vajadzībai pēc inovācijas, jauna inovācijas koncepcija ir jādefinē kā savienojama ar mākslas amatniecības sabiedrību izmēriem un īpašībām.
- ~ Līdztekus klasiskajai inovācijai, kas saistīta ar produktiem vai tehnoloģiju, šis jaunais jēdziens aptver kognitīvos un organizatoriskos procesus, kas nepieciešami, lai radītu inovāciju, kas ir ilgstoša un nav sporādiska.
- ~ Tā ir stratēģiska inovācija, kas balstās uz organizatoriskas inovācijas veidu, daļēji izgudrojot modeļus tīkla sistēmu attīstībai.

Attiecībā uz apmācību:

- ~ Apmācības modeļu uzņēmumu iekšienē stiprināšana un apmācību shēmu aktivizēšana.
- ~ Mākslas amatniecībai piemērotas apmācības atspoguļošana Eiropas mērogā, abējādi – gan sekundārā, gan terciālā līmenī, ar tālāku mērķi izveidot Eiropas apmācības sistēmu.
- ~ Tiklu var izveidot arī ar izcilību strādājošas skolas, kurām tradicionālā amatniecība jau ir iekļauta apmācībasursos.
- ~ Amatniekiem varētu tikt plānota sava veida “pastāvīga apmācība”, vai drīzāk, viņu zināšanu pastāvīga atjaunināšana tehniskajā un produktīvajā aspektā, kā arī estētiskajā un ārējā aspektā, mārketingā, produktu komunikācijā un likumdošanā.
- ~ Integrētas pakalpojumu sistēmas radīšana, kas ietver skolas, kā pētījumu veikšanas vietas.

Attiecībā uz izglītību:

- ~ Mākslas amatniecības vēsturei ir jābūt uzrakstītai valsts un starptautiskā līmenī, atsaucoties arī uz galveno mākslu attīstību un vēsturi: ir nepieciešams ieviest mākslas amatniecības kursu visos izglītības līmeņos.
- ~ Tas radītu efektu kopējās Eiropas kultūras un radošuma stiprināšanā, kas ir nepieciešama kopējās Eiropas identitātes mākslas amatniecībā apliecināšanai.

Novērtējums un perspektīva


Šo hartu ir parakstījušas vairāk kā 60 iestādes, pašvaldības un reģioni Eiropā. Tas norāda uz to, ka amatnieku ekonomika ir ekonomiskās, sociālās un kultūras attīstības svira tiktāl, ciktāl tā ievēro un piemēro savas vērtības. Tā nav pagātne, un tīklu pastāvēšana dod iespēju šai pārejai no pagātnes uz nākotni.

29



Kontaktinformācija

Artex
Elisa Guidi
Tel. +39 055 570627
e.guidi@artex.firenze.it

- 
- An abstract graphic on a dark blue background. It features a central point from which approximately 15-20 light blue, teardrop-shaped lines radiate outwards in various directions, creating a starburst or sunburst effect. The lines vary in length and thickness, with some being very thin and others being thicker and more prominent. The overall composition is balanced and modern.
3. Uzņēmējdarbības veicināšana starp īpašām mērķa grupām, tādām kā jaunieši un sievietes – uzņēmēji, Havjers GREFFE



3. Uzņēmējdarbības veicināšana starp īpašām mērķa grupām, tādām kā jaunieši un sievietes – uzņēmēji,

Havjers GREFFE

3.1. Ievads

Uzņēmējdarbības veicināšana mērķa grupām, tādām kā sievietes un jaunieši, izriet loģiski no pirmajiem trim Innocrafts programmas posmiem, kas attiecīgi aplūko uzņēmējdarbības modeļus, inovāciju un tīklus, sniedzot vairāk informācijas vispārējām diskusiju tēmām, izmantojot konkrētus piemērus, kā arī izgaismojot ļoti oriģinālus ieguldījumus, kurus mērķa grupas var veikt uzņēmējdarbībā un radošumā. Tas, protams, var būt pārsteigums, ka šī tēma ir strukturēta grupu nozīmē, kad tirgus novērtē tikai spēju salikt kopā reālus projektus un vadīt tos atbilstošā veidā. Citiem vārdiem sakot, inovatīvu amatniecības uzņēmumu attīstīšanas izaicinājums, varētu teikt, mazāk ir atkarīgs no kategoriju atzīšanas nekā no reālo uzņēmējdarbības kvalitāšu identifikācijas, neatkarīgi no vecuma un dzimuma vai projekta īpašnieku ģeogrāfiskās izcelsmes.

Tomēr šī pozīcija divtik iet kopsolī ar realitāti:

- Pirmkārt, neatkarīgi no tā, vai radot jaunas darbības vai izpildot jau esošās, vadības vidi ir nepieciešams organizēt, vai vismaz organizēt to vidi, kurā pastāv vairāki šķēršļi, kur vienuļi spēlētāji nespēj tos novērst paši. Šajā sakarā, ir labi zināms fakts, ka dažas grupas tiek vairāk diskriminētas nekā citas un, ka vienmēr vieniem būs vieglāk piekļūt nepieciešamajiem pakalpojumiem nekā citiem. Piemēram, sievietes, kas uzņemas smago slogu bērnu audzināšanā, atstumj noteiktas sistēmas, kas dod priekšroku vīriešiem, kas, šķiet, piedāvā lielāku pieejamību. To pašu var teikt par jauniešiem, noteicošais kritērijs šajā gadījumā ir pieredze.
- Otrkārt, īpašās grupas var pretendēt uz oriģinalitātes pakāpi un tādējādi īpašu radošu potenciālu, kas ir ārkārtīgi noderīgi jaunu produktu vai pakalpojumu attīstībā; sfērā, kur "linijas" bieži ir īsas, produkti, kas ir piemēroti īpašai vajadzībai un nav vienmēr redzami vai kuriem nav pievērsta pienācīga uzmanība, spriežot industriālā mērogā, var patiešām izrādīties ārkārtīgi lietderīgi, un šis ir tieši tas, ko noteiktu grupu locekļi piedāvā savu atšķirīgo pozīciju sabiedrībā rezultātā.

Ziņojuma struktūrā atspoguļotas četras galvenās tēmas:

- Pirmā ir mērķa grupu identifikācija un iemesli darbības īpašo veidu apsvēršanai.
- Otrā ir saistīta ar izaicinājumiem, uz kuriem reaģējot, darbības tiek attīstītas. Viena lieta ir noteikt iemeslus, kuri izraisa interesi īpašajā grupā, bet šīs zināšanas ir maznoderīgas, ja nav arī izpratnes par to, ko var sagaidīt no šīs darbības, un kura nostāja vai atbilde spēs veidot uzņēmējdarbības projektu pamatu;
- Trešā attiecas uz izmantotajiem mehānismiem, uzsverot atšķirības, kas var pastāvēt starp relatīvi vispārīgiem mehānismiem un tiem mehānismiem, kuru mērķis ir īpašas grupas.
- Galīgais segments nodarbosies ar šādu iniciatīvu pārnesamību un galveno atziņu izstrādi.

3.2 Mērķa grupu identifikācija

Kā ir uzsvērts jau iepriekš, galvenā palīdzība ir vērsta uz sievietēm un jauniešiem, tomēr atklājot faktu, ka šo grupu ietvaros pastāv dažādas iedzīvotāju mērķa grupas.

Attiecībā uz sievietēm, piemēram, parādās dažādi profili, sākot no vecāka gadagājuma sievietēm, kuras ir zaudējušas darbu un kurām nav nekādu papildus kvalifikāciju, līdz jaunām sievietēm – studentēm, kuras ir programmu mērķa grupa, lai parādītu amatniecības nozarē piedāvātās iespējas, kuras dažreiz izbruģē ceļu zināšanu transformēšanai.

- *The Legacy al Andalus* projekts piedāvā sievietēm, kuras zaudējušas darbu vai vēlas atrast darbu, iespēju piedalīties apmācībās, kuru laikā viņas var iegūt potenciāla pieprasījuma pēc šāda produkta sajūtu un zināšanas, kā viņas var nonākt līdz tā ražošanai.
- *Region Femme* piedāvāja sniegt atbalstu uzņēmējiem, galvenokārt, sievietēm no Bratislavas un Trnavas reģiona Slovākijā, Vīnes un Lejasaustrijas reģiona. Plaša mēroga izglītojošas un tīklu aktivitātes ir izstrādātas šajā projektā. Piemēram, semināri, kas orientēti uz biznesa vidi Austrijā un Slovākijā, kā arī komunikācijas prasmju izkopšanas semināri. Citi vērtīgi pasākumi bija pieredzējušu sabiedrību apmeklēšana, uzņēmumu un biznesa tikšanās, konsultācijas sievietēm, kuru mērķis ir izveidot vai paplašināt savu darbību ārzemēs.
- Viena no iniciatīvām, ko uzņēmās Burgas pilsētas dome, bija atļaujas nodrošināšana projektam *Jauniešu uzņēmējdarbības tirgus un uzņēmuma mācība*: mērķa grupa - studējošas sievietes (vai vīrieši) - studentes(i). Tas patiesībā ir projektu konkurss, tāds, kur dalībnieki var iegūt atzinību un apbalvojumus. Citiem vārdiem sakot, lai gan tas nav definēts kā tieši paredzēts īpašai iedzīvotāju mērķa grupai, tajā tiek izmantoti procesi, kas patiesībā mazina jebkāda veida diskrimināciju, kas vērsta pret sievietēm, un ilustrē ļoti konstruktīvu veidu, kā pieiet šai problēmai.

- Projekta *The Art Pauma Initiative*, pretēji, mērķis ir sievietes, kuras bieži jau ir strādājušas salīdzinoši ilgi lauku vidē, bet ir zaudējušas darbu noteiktu tirgu aizvēršanas rezultātā. Pīšana un aušana no palmu koka materiāliem top par veidu, kādā viņas var iesaistīties tradicionālajā amatniecībā, kurā viņas var ieguldīt sev piemērotās prasmes jaunā izpildījumā salīdzinoši īsā laika periodā un atrast savu vietu potenciālajos tirgos, kur turklāt iestāšanās maksa ir ļoti zema.

Ja jaunieši ir ieinteresēti, var arī tikt atrasta plaša iniciatīvu dažādība, iesaistot diezgan daudzveidīgu profilu klāstu.

- Projekts Praktiskās apmācības skola /Bottega Scuola/ ir vērst uz jaunajiem universitāšu beidzējiem ar mērķi piesaistīt tos amatniecības saglabāšanas un atjaunošanas jomai. Sniedzot viņiem padziļinātas zināšanas profesionālajā vidē, projekts integrē tos jaunā kultūrā. Tiem nav noteikti jābūt trūcīgiem jauniešiem, kā izteicienu 'mērķa grupas' varētu traktēt, bet jauni cilvēki, kuriem projekts piedāvā noderīgu informāciju un pamatīgu apmācību.
- Piemēram, Burgas projekts piedāvā arī noderīgu informāciju un pamatīgu apmācību jauniem cilvēkiem, jo tā mērķis ir ne tikai piedāvāt daudzsološāku dažu dalībnieku ideju atzīšanu, bet arī pārvērst tās projektos, pateicoties ieinteresēto uzņēmumu atbalstam, pat tajos gadījumos, kad jaunieši tiek salikti pāros ar uzņēmumiem, kas dedzīgi vēlas nodrošināt ar saviem resursiem – gan finansiālajiem, gan cilvēku resursiem.

Pastāv vēl viens ļoti oriģināls projekts, tas ir *Crafted*, ko piedāvā Īrijas Dizaina & amatniecības padome. Šīs iniciatīvas mērķa grupa faktiski ir Īrijas pamatskolu un vidusskolu bērni un pusaudži. Projekta koncepcija ir panākt ievada amatniecības profesijās iekļaušanu skolēnu apmācības programmās kā apmācību kursu, ko pasniedz amatniecības meistari, strādājot kopā ar skolu instruktoriem. Ir acīmredzams, ka mērķis ir nevis iesaistīt jauniešus amatniecības nozarē, bet gan vairot viņu izpratni par to, kas ir tās būtība, tajā iekļautām vērtībām un aktivitāšu veidiem, kuriem tā sniedz iespējas.

Cita "tradicionāla" mērķa grupa, kurai ir pievērsts salīdzinoši maz uzmanības šī posma laikā: imigrantu strādnieki. Tomēr *Franciade* asociācija ir parādījusi, tā sauktajā nelabvēlīgajā apgabalā, daudzu kopienu mājvietā, kādā veidā arheoloģiskās aktivitātes bija svarīga mantojuma attīstības un apstiprināšanas avots, izveidojot saikni starp tiem, kas dzīvoja tur iepriekš un tiem, kas dzīvos tur nākotnē, tas ir, galvenokārt, imigranti no Āfrikas. Pēdējo divdesmit gadu laikā pilsētā Saint Denis un tās apkārtnē esošās pašvaldības Parīzes ziemeļu priekšpilsētā lolo sapni par šī apgabala bagātā arheoloģiskā mantojuma atklāšanu no jauna, galvenokārt, ar asociāciju palīdzību. Asociācija "Franciade", kas izveidota 2002. gadā attīsta ekonomiskās aktivitātes un apvieno zinātniskās, kultūras un sociālās dimensijas, kas nepieciešamas ilgtermiņai attīstībai. Tā vietā, lai fokusētos uz tradicionālo vietējo mantojumu, tā norāda uz Marokas, Mali un Senegālas kopienu nemateriālo mantojumu. Asociācijas ir paredzētas speciāli sievietēm no visām kopienām, kuras lepojas ar īpašu „zināt-kā” un strādā ar dizainu tādās jomās kā keramika, tekstils un kulinārijas māksla. Šī sadarbība rada jaunus produktus un tās rezultātā rodas pat tādas lietas, kā *Femmes dans la Cité*.

3.3. Galvenās problēmas

Kopumā katrs projekts pievēršas dažādām problēmām uzreiz, neatkarīgi no noteiktā mērķa, kur vienīgā atrodamā atšķirība ir tajā, cik lielā mērā tās tiek uzsvērtas un pasniegtas. Sākumā katrs projekts, galvenokārt, atrodas starp divām iedzīvotāju mērķa grupu fundamentālām problēmām: viņu darba vietas izveidošanu un viņu uzņēmuma izveidošanu. Iepriekšējā gadījumā mērķis bija nodrošināt to, ka cilvēki tiek iesaistīti produktīvos projektos, kas vismaz nodrošina atbilstīgus iztikas ienākumus; pēdējā gadījumā notiek šo projektu pārveidošana par ilgtspējīgām organizācijām, kas paredzētas jaunu darba vietu radīšanai.

3.3.1. Savas darbavietas izveidošana

Tā ir acīmredzami no divām problēmām lielākā, neatkarīgi no tā, vai tā nozīmē vienas darba vietas izveidošanu pašam sev, vai uzņēmuma, kura lielums nav sākotnēji noteikts, izveidošanu. Sociālās integrācijas dimensija var dažreiz gūt virsroku pār uzņēmējdarbību pašu. To var redzēt projektu *Art Pauma vai The Legacy Al Andalus* gadījumā: mērķis, pirmkārt, ir atjaunot iedzīvotāju spēju pelnīt iztiku ar savu darbu, galvenokārt, attīstot produktu, kuru tie pārzina. Tas ir izdarāms, pirmkārt, fokusējoties uz personas īpašībām un nosacījumiem, kurus ir jāievēro tai personai, lai ražotu un saņemtu savu produktu atzinību. Tādējādi projektus ir jāplāno tādā veidā, lai noteiktu, cik vien pragmatiski iespējams, avotus, kas stiprinātu personas spējas, ne vienmēr obligāti tiecoties izveidot jau pašā sākumā uzņēmumu, kurā varētu tikt nodarbināti citi. Tā rezultātā, kad pienāk laiks dalībniekiem kļūt par daļu no organizācijas kā sadarbības locekļiem, viņi mēdz izvēlēties bezpeļņas sabiedrības vai kooperatīvus. Šādas struktūras labāk der, lai organizētu strādniekus, kuri vēlas palikt relatīvi neatkarīgi, tā lai ne tikai iegūtu pašpārliecību un attīstītu darbību, bet arī lai iegūtu labumu no dalīto tīklu solidaritātes; striktākas un hierarhiskākas struktūras diez vai spēs to piedāvāt. Tas ir īpaši manāms, kad runa ir par sievietēm, lai arī tas nav vienīgais modelis. Turpretī, ja jaunieši ir ieinteresēti, izvēļu amplitūda šķiet daudz plašāka, jo problēma nav tikai resursu atrašanās, bet gan ilgtspējīgāko virzienu noteikšana.

3.3.2. Savas sabiedrības izveidošana

Šis mērķis, šķiet, ļoti skaidri iezīmēts abām mērķa grupām – jauniešiem un sievietēm, kā tas parādīts Region Femmes Union des couveuses, kuri sāka ar uzņēmuma struktūru, kā loģisku instrumentu un materiālu, kurus tie varētu ražot, iznākumu. Šeit problēma ir noteikt, kā līdzsvars starp uz projekta balstītu atbalstu un individuālo neatkarību ir jāvirza laika gaitā. Tas atgriežas pie tradicionālajām debatēm par inkubatoriem, tikai ar tādu atšķirību, ka iedzīvotāju mērķa grupas šeit bieži ir cilvēki, kas nekad nav bijuši darba tirgū vai ir zaudējuši darbu, un kuriem diez vai bijusi izdevība uzņemties reālus pienākumus. Viņu profilam ir nepieciešams vismaz nozīmīgs dalīšanās ar informāciju atbalsts, piemērs un pieredzes apmaiņa.

3.3.3. Radošuma īpašo formu mobilizēšana

Jaunrades avotu, atšķirībā no dominējošiem amatniecības tirgū, mobilizēšana ir atšķirīga problēma, kas prasa gudru atbildi. Varētu teikt, ka problēma ir mantota amatniecības nozarē, jo pēdējā vienmēr uzsver amatniecības strādnieku spēju pielāgot savu produkciju, atbildot uz ikdienā mainīgajām vajadzībām, un pateicoties biežajam tiešajam kontaktam, kurš var pastāvēt starp amatniecības strādnieku un viņa "klientiem". Lai gan tas ir pilnīgi pamatots paziņojums, ir arī nepieciešams atzīt, ka tas ir bieži apdraudēts praksē saistībā ar faktu, ka tradicionāli ciešas saites bieži pavājinās, un konkurence, ko rada industriāli ražoti aizstājējprodukti, bieži vien liek atteikties no plānotiem tehniski vai sociāli inovatīviem projektiem.

Tomēr iesaistīšanās amatniecības nozarē piedāvā sievietēm un jauniešiem veidu, ja ne pārvarēt problēmu pilnībā, tad vismaz dot amatniecības nozarei jaunas atsauces, novērojumus un risinājumus. To var skaidri redzēt ikdienas priekšmetu ražošanā, neatkarīgi no tā, vai tas ir tekstila vai materiāls priekšmets, vai pat, vispārīgi runājot, tāds, kas attiecas uz materiālo kultūru. Tas pats, starp citu, ir arī attiecināms uz imigrantu iedzīvotājiem. Projekts *Franciade* uzsver to, cik daudz iesaistīto Āfrikas kopienu locekļu spēja dod jaunu dzīvību asociācijas dizainam un informācijas avotiem, kas līdz tam brīdim smēlās iedvesmu no tradicionālāka mantojuma. Projektā *El Andalus* tika minēti piemēri parādot, kā cilvēki spēja izmainīt savus orientierus, izmantojot kontaktu ar mantojumu, kas viņiem nebija pazīstams līdz tam.

3.3.4. Strādnieku piesaistīšana aizmirstām profesijām

Strādnieku piesaistīšana aizmirstām, un dažkārt pat mirušām, profesijām ir vēl viens programmu meklētais mērķis. Tomēr parādās divi relatīvi atšķirīgi gadījumu veidi.

Pirmajā gadījumā mērķis ir vairāk atjaunot zaudētās profesijas, kuru tirgi un potenciālais pieprasījums vēl joprojām pastāv, pateicoties nišām, kuras noslēpusi globalizācija.

Otrajā gadījumā ideja ir piesaistīt cilvēkus profesijām un aktivitātēm, kuras pastāv un kurām ir pieejami tirgi, bet kuras nav spējīgas atrast cilvēku resursus, kuri ir tām nepieciešami. Diagnoze, kas noveda pie Praktiskās apmācības skolas /*Bottega Scuola*/ izveidošanas tipizē šo situāciju.

3.3.5. Pašapziņas veidošana

Pirms indivīdi būs spējīgi radīt sev darbavietas un uzņēmumus, viņiem ir nepieciešams atbrīvoties no izolētības, bagātināt un attīstīt savas prasmes un izveidot sociālo kapitālu, kas, kamēr nav panākumu garantijas noteiktā darba vietā vai uzņēmējdarbībā, var tikt veiksmīgi izmantoti citās aktivitātēs, sākot no biznesa līdz sociālajam darbam un vides aizsardzībai utt. *Franciade* piedāvā citu spilgtu piemēru: imigrantu iedzīvotāji trūcīgā priekšpilsētā redzēja vienu no pasaulē vadošajiem luksusa zīmoliem, *Hermes*, kas izmantoja savus rasējumus, lai ražotu izcilus un vispārēji atzītus priekšmetus. Šis novērojums ir arī attiecināms uz visām grupām. Daudz biežāk tas tiek uzsvērts attiecībā uz sievietēm nekā uz jauniešiem, iespējams tāpēc, ka jaunieši aizvien biežāk un biežāk ienāk darba tirgū ar plašāku izglītību, kamēr daudzas sievietes, meklējot darbu, neko neiegūst no tā līmeņa apmācības, kas bija divdesmit trīsdesmit gadus atpakaļ.

3.4 Mehānismi

3.4.1. Tikšanās vietas

Galvenais mehānisms, ko izmanto, ir tikšanās vieta. Tas šķiet ļoti vienkārši, bet cilvēkiem, kas bieži dzīvo attālākos rajonos un ir zaudējuši darbu, kontakts ar citiem bieži ir kā katalizators, lai uzsāktu proaktīvu ceļojumu. Daži projekti, tādi kā Rīgas seminārs vai *The Legacy Al Andalus*, dod dalībniekiem nedaudz iespējas izvērtēt savu situāciju un saprast, kā izmaiņas viņu vidē varētu radīt jaunas iespējas. Tas, protams, ir tikai sākuma punkts un šādas vides vērtība samazinās ļoti ātri, ja cilvēks neveido savu personīgo plānu, kas palīdzētu izveidot darbavietu vai kļūtu par juridisku personu.

Burgasas projekts: *Jauniešu uzņēmējdarbības* tirgus ir pelnījis, lai to minētu, jo tā ir tikšanās vieta un tirgus. Tā faktiskais mērķis ir sniegt jauniešiem iespējas, piedāvājot biznesa idejas un novēlējumus profesionālai attīstībai, lai prezentētu un attīstītu savu biznesa ideju, kā arī iepazītos ar potenciālajiem investoriem un partneriem, kuri varētu finansēt un atbalstīt to realizēšanu. Trīs plāni tiek laisti apgrozībā: konkurss, kas izceļ atbilstošos projektus; praktiski semināri starp šiem jaunajiem studentiem un esošajiem ieinteresētajiem uzņēmumiem; un tikšanās ar ekspertiem attiecīgajā biznesa sfērā. Idejas, kuras uzvarēja bija: ideja par interneta platformu, kas palīdz viegli atrast īstos strādniekus māju remontam; bibliotēkas elektroniskās vadības sistēma, izveidojot inteliģentu informācijas sistēmu; ideja par jumtu un citu brīvo telpu apstādīšanu.

38

3.4.2. Apmācību vietas

Apmācība tiek bieži izmantota, vai nu tāpēc, ka iedzīvotāju mērķa grupām nav kvalifikācijas, kas nepieciešama, lai paveiktu uzdevumus tā, kā mūsdienās nepieciešams, vai nu tāpēc, ka viņu kvalifikāciju ir nepieciešams papildināt.

Projekts *Andalūzijas bijušajā teritorijā dzīvojošo sieviešu un jauniešu uzņēmējdarbības veicināšana /Female and Young Entrepreneurship on the Routes of The Legacy of al-Andalus/* piedāvā apmācību kursus, kuru mērķis ir uzlabot nodarbinātības kvalitāti un cīņu pret nodarbinātības garantijas neesamību. Šie apmācību kursi ietver sevī, galvenokārt, sekojošo: grāmatvedības un finansu konsultācijas par to, kā sameklēt valsts palīdzību: teorētisko un praktisko informāciju par resursiem MVU attīstībai, pašnodarbinātai personai, sieviešu nodarbinātībai kultūras un lauku tūrisma nozarē, tai skaitā amatniecībā, restorānos, viesnīcās, kā tūristu gidiem dažāda veida sabiedrībās, kas saistītas ar šo nozari.

Stažēšanās programmas liek jauniešiem izvirzīt citus jautājumus. Jaunieši aizvien biežāk iziet no skolas un universitātes ar lielāku sagatavotību. Tomēr šī sagatavotība var izrādīties nepiemērota dažādu iemeslu dēļ, sākot no papildus apmācības nepieciešamības līdz pat piedāvāto iespēju vai vides, kā tādas, kas prasa dažkārt labāku iespēju un potenciāla izpratni, nepārzināšanai. Praktiskās apmācības skola /Bottega Scuola/ ir viens no svarīgākajiem projektiem šai sakarā. Jaunieši pabeidz universitāšu programmas ar jau ievērojamiem zinātniskiem grādiem mantojuma saglabāšanas un atjaunošanas nozarē, bet vairāk ar vispārīgu, nekā konkrētu, izpratni un prasmēm.

Projekts Praktiskās apmācības skola /Bottega Scuola/ pilda īstas apmācību iestādes funkciju, kuras mērķis ir saglabāt nozares un ražošanas metodes, kam draud iznīkšana; sniegt pirmo palīdzību problēmas par firmas nodošanu un paaudzes atjaunošanu mākslas amatniecības nozares ietvaros risināšanā; uzlabot jauno absolventu, kuriem ir zinātnisks grāds mākslas un zinātnes nozarē, zināšanas par metodēm un materiāliem ar mērķi radīt atjaunotu garu uzņēmējdarbības nozarē; apmācīt jaunus uzņēmējus nozarē, kurai ir raksturīga augsta pievienotā vērtība, kas prasa īpašas prasmes.

Kāds strīdēsies šai sakarā, apgalvojot, ka mācekļu sistēma, kas tiek izmantota amatniecības nozarē, ir lieka un ka tas ir pat mazāk izdevīgi, amatnieku līgumi ir darba līgumi, kas piedāvā kompensācijas un dod tiesības to turētājiem saņemt sociālās garantijas. Taču projekta Praktiskās apmācības skola /Bottega Scuola/ vērtība slēpjas tajā apstākļi, ka tā sasniedz citu iedzīvotāju mērķa grupu: jauniešus ar visumā nelielu piekļuves mācekļu programmām iespēju vai bez tās, kuras balstās uz starpnozaru līgumiem un ir paredzētas, pirmkārt un galvenokārt, kā pakāpiens ceļā uz vairāk profesionālo nekā universitātes apmācību. Šodien mums ir jārisina noteikta jauniešu ar spēcīgu vispārējo apmācību problēma, kas ir pierādījusi, ka tai ir maz saistības ar noteiktas profesionālās vides prasībām.

Viens ierosinošs vidusceļš starp mācību institūtiem un inkubatoriem ir uzņēmuma skola vai skola, kas piedāvā imitētu uzņēmuma pieredzi, tādējādi ir jāatzīmē, ka paketes, ko tās piedāvā, neattiecas tikai uz amatniecības nozari vienu pašu. Šis formāts tiek aplūkots Burgasā. To mērķis ir attīstīt studentu prasmes un situāciju metodes, kuras var pavairot komandā reālos dzīves apstākļos, kā arī ieviest neierastas apmācības, kas ir orientētas uz darba problēmu, kas rodas konkrētu lēmumu un darbības plānu rezultātā. Uz uzņēmējdarbību orientētas domāšanas simulācija, ekonomisko saikņu un savstarpējo attiecību sajūtas meklēšana un veidošana, galveno kvalifikāciju apgušana, piemēram, gatavība strādāt komandā, valodas kompetence, kā arī to zināšanu piemērošana, tas viss māca būt mobiliem un elastīgiem starptautiskajā profesionālajā vidē un darbībā, un likt mācīšanās mūža garumā pamatus. Visa kontaktu dibināšanas un uzņēmuma vadīšanas darbība tiek veikta elektroniskajā telpā, uz praksi orientētas mācīšanās un izglītības inovatīvā formā.

3.4.3. Inkubācijas vietas

Šis ir vistradicionālākais mehānisms, lai gan inkubatori ir reti sastopami šajā sfērā, kas ir paredzēta īpašai mērķa grupai. Tā kā inkubatori sagatavo cilvēkus, lai tie veidotu ilgtermiņa projektus un sabiedrības, šķiet, ka maz ir iemeslu, lai tie būtu paredzēti īpaši noteiktai darba kategorijai, ja vien tie paši nefokusējas uz noteiktu projektu veidu. Projekta Innocrafts programmas laikā, tika identificēts zināms, lai arī neliels, skaits šādu inkubatoru, tai skaitā *Incubateur des entreprises de design de Reims* jauniešiem no tēlotājmākslas un dizaina skolām. Tajā pašā laikā tika novērots, ka, lai arī formāts bija ļoti noderīgs, labums bija no tā, ka tas deva iespēju dalībniekiem strādāt kopā tīkla formā, kas bija pretrunā ar tā efektivitāti, kura bija ļoti ierobežota. Līdztekus šim grupas tipa īpašajam inkubatora projektam ir vērts pieminēt pseido inkubatoru *DesignCamp* projektu, ko piedāvāja Alto universitāte. Tas ir multi un starpdisciplinārs process, kas saved kopā uzņēmumus un augstākās izglītības iestāžu studentus. Šī procesa mērķis sniegt MVU iespēju attīstīt agrīna posma idejas un izmēģināt, kā dizains var ietekmēt viņu biznesa attīstību un konkurētspēju. Procesā mērķi ir stiprināt uz tirgu orientēta dizaina izmantošanu MVU, attīstīt MVU inovācijas potenciālu un prasmes, izmantojot dizaina un multidisciplināro pieeju, un rast mijiedarbību izglītībai, inovācijai, MVU un (piemērojamiem) pētījumiem.

No visiem šajā posmā piedāvātajiem projektiem, šķiet, grūti izdalīt tos inkubatorus, kuri būtu pilnībā orientēti uz mērķa grupu.

Šai sakarā būtu jāpiemin oriģinālā pieeja: *l'Union des couveuses*, kas ir inovatīva ar jaunas biznesa uzsākšanas fāzes attīstību: testēšanas fāze. Biznesa inkubatori ir spējīgi piemērot *CAPE (Contrat d'Appui à la Création d'Entreprise)*, īpašu līgumu, ko paraksta uzņēmējs un biznesa inkubators. Šis biznesa projektu atbalsta līgums ļauj uzņēmējiem uzsākt ražošanu, pārdošanu, veikt uzņēmējdarbību bez uzņēmuma reģistrēšanas, citiem vārdiem sakot, bez faktiskas uzņēmuma izveidošanas. Tas veido uzņēmējdarbības izmēģinājuma fāzi, jaunu posmu uzņēmēju ceļā. Uzņēmējiem *CAPE* līgums ir pievilcīgs, galvenokārt, tādēļ, ka viņi var uzsākt savu biznesu, tāpēc viņi var mācīties, kā vadīt to, viņi var izpētīt tirgu un tai pat laikā saglabāt savu bezdarbnieka statusu vai citas sociālās priekšrocības.

Ar *CAPE* līgumu biznesa uzsākšana ir eksperimentāla: uzņēmumu juridiski un fiskāli vada biznesa inkubatora struktūras. Šis *biznesa projekta atbalsta līgums* dod iespēju izmantot biznesa izmēģinājuma posmu, kas ir laika ziņā ierobežots. Ja daudzi uzņēmēji testē savu biznesu dažādos neformālos veidos pirms tā uzsākšanas (ar savām ģimenēm, draugiem un tuviem cilvēkiem), *CAPE* līgums institucionalizē šo uzņēmējdarbības pirmo pieredzi/pirmo soli.

3.4.4. Piemēra rādīšana un sadarbības tīkli

40

Šāda veida mehānisma efektivitāti ir plaši uzslavējuši dalībnieki un tā ir padarīta par daļu daudzos projektos. Tam ir divi iemesli:

- Izolētība, kurā daudzi mērķa grupu locekļi dzīvo, neizgaist pēkšņi, neatkarīgi no tā, kāda veida atbalstu tie saņem.
- Mērķis ir ne tikai nodrošināt, lai pirmais projekts tiktu uzsākts veiksmīgi, bet pagarināt šos panākumus nākotnē vai dot iespēju pārcelties uz otru projektu, kas, starp citu, ir galvenais faktors, kas nosaka, vai pirmās darba vietas izveidošana novedīs pie citu jaunu darba vietu izveidošanas.

Lielākā daļa no piedāvātajiem projektiem atbilstoši uzsvēra atbalsta un sadarbības svarīgumu:

- Projekta *Art Pauma* sanāksmes "*Meetings of the Llatadoras from the Terres de l'Ebre*" notika pilsētā *Mas de Barberans*. 20 pensionētu sieviešu grupa vecumā no 65-83 gadiem un amatniecības meistari pauma darbā, sniedza demonstrējumus, kuri ilga veselu dienu.
- Projektam *Heritage Al Andalus* labas prakses apmaiņas dienas nozares sabiedrībā Andalūzijā un Kalifāta ceļš / the Route of the Caliphate/ tiek regulāri organizēti.
- Projektam *Femmes régions /Region Femme/* daudzi Slovērijas un Austrijas uzņēmēji ir organizēti jaunu kontaktu ģenerēšanai, sadarbībai un eksporta darbībai. Pieredzējušu uzņēmēju, kuru mērķi ir dalīties ar informāciju par saviem biznesa avotiem, diskusija par likumdošanas problēmām abās valstīs, ieteikumiem un privātās un ģimenes dzīves integrāciju, apmeklējumi tiek organizēti regulāri.
- Projektam *Contemporaneamente* sadarbība starp dažādām auditorijām, tai skaitā jauniešiem (īpaši izmantojot izglītības iestādes), un pašvaldību atbalsts pilsoņu projektiem padara to pieejamāku. Šis projekts ir tradicionālās amatniecības un mūsdienu kultūras mijiedarbība, kas arī veicina jaunāku mākslinieku līdzdalību.

3.5. Projektu tālāknodošana un galvenās atziņas

Ir labi zināms fakts, ka jebkura projekta tālāknodošana ir atkarīga no spējas panākt līdzsvaru starp to, kas ir tālāk nododams (atziņas, kas gūtas no mehānismiem, kas paredzēti noteiktas vides ietvaros), un kuras nav tālāk nododamas (īpašības atbilstoši vietējiem apstākļiem). Attiecībā uz gūtajām atziņām, ievēribas cienīgi ir sekojoši momenti:

- Kad sākotnēji izstrādājat programmu, vislabāk ir neraudzīties pārāk šauri, nedz arī pārāk ierobežojoši, jo iedzīvotāju mērķa auditorijas parasti nodarbojas ar konkrētām problēmām, kas ir jārisina katrā gadījumā atsevišķi, citiem vārdiem sakot, ļoti elastīgi.
- Apmācības jēdziens ir jāsaprot kā pozitīvas pieredzes kopums, iespējams, diezgan attālināti no sākotnējās apmācības stereotipiskās definīcijas, ņemot vērā to, ka daudziem intervētajiem cilvēkiem nav labu atmiņu par šādiem apmācību kursiem. Iespējams lietderīgāk būtu pakļauties piemēriem un sekot tematiskajiem pētījumiem, nekā piedalīties formālajā apmācībā.
- Inkubatori nav nepiemērota izvēle šīm mērķa grupām, tieši pretēji. Tomēr viņiem nodrošinātais atbalsts ievadposmā ir jāpastiprina. Viena lieta ir atzīt ideju vai projektu kā oriģinālu, un pilnīgi cita – ļaut tam tikt izpildītam bez tā svarīguma tirgū un izpildīšanas spējas testēšanas.
- Ir būtiski, lai projekti būtu uzraudzīti un tīkloti, jo bieži vien tikai pēc viena vai diviem aktīviem projektiem, konkrēti parādās darba vieta vai uzņēmums.
- Mērķa grupu locekļi parasti ir cilvēki ar zemu mobilitāti, kas paliek savā sākuma punktā, tādējādi vietējās attīstības koncepcija būtu jābalsta savos projektos cik stipri vien iespējams no paša sākuma. Tie atradīs savu noenkurošanās vietu stabilizāciju, un pretēji viņiem raksturīgajai tendencei, pavērs jaunas attīstības iespējas.
- Visbeidzot ir svarīgi atzīt, ka mērķa grupu aklimatizācija amatniecības un dizaina nozarē, un otrādi, ir pozitīva summāra spēle. Mērķa grupas atradīs savu iespēju leģitimēt spēkus to iekšienē un amatniecības sektors būs nodrošināts ar jauniem jaunrades avotiem.



4. AMATNIECĪBAS VEICINĀŠANA STARP MĒRĶA GRUPĀM,
TĀDĀM KĀ JAUNIEŠI UN SIEVIETES – UZŅĒMĒJI:
LABĀS PRAKSES

4.1. ANDALŪZIJAS BIJUŠAJĀ TERITORIJĀ DZĪVOJOŠO SIEVIEŠU UZŅĒMĒJDARBĪBAS VEICINĀŠANA

Projekta sekmētājs : Sabiedriskā organizācija Andalūzijas mantojums
Innocrafts sadarbības partneris: P4 Sabiedriskā organizācija Andalūzijas mantojums
Valsts atbalsta nodrošinājums (finansējums/atbalsts): Ir pieejams

Apraksts

Andalūzijas sabiedriskā organizācija Andalūzijas mantojums darbojas, lai veicinātu uzņēmējdarbību un pašnodarbinātību Andalūzijas bijušās teritorijas ietvaros, izvērtējot dažāda veida iniciatīvas. Tās mērķis ir sekmēt sadarbību ar institūcijām un ieinteresētām personām, kas veicinātu šajā teritorijā esošo ciematu sociālekonomisko attīstību.

Šajā jomā Organizācija nesen parakstījusi vienošanos ar CAESA-PA - institūciju, kuras darbība vērsta uz mazo un vidējo uzņēmumu un pašnodarbinātības atbalstu, kas spētu sekmēt vietējās un lauku ekonomikas attīstību, tajā skaitā amatniecību. Šīs vienošanās mērķis ir jaunu darbavietu radīšana, īpaši jaunu cilvēku, sieviešu un citu sektoru vidū, kur ir problēmas ar nodarbinātību tūrisma jomā, tajā skaitā naktsmītnes, amatniecība, tirdzniecība utt. Vienošanās darbības joma ietver visu Andalūzijas bijušo teritoriju un Kalifāta ceļu.

Kalifāta ceļš (Granada-Kordova) savieno divus ievērojamākos Andalūzijas mākslas un arhitektūras pieminekļus: Kordovas Lielo Mošeju un Alambas pili Granadā. Šie krāšņie pieminekļi, kas iekļauti Pasaules mantojuma sarakstā, ir apliecinājums arābu kultūras greznībai Spānijā. Visa ceļa garumā apmeklētājiem iespējams apskatīt vietas, kur redzama Kordovas kalifāta ietekme, nokļājot to ar cietokšņiem, tempļiem, lieliskiem arhitektūras objektiem un dažāda veida mākslu un amatniecību. Šis ceļš veido daļu no maršruta sērijas, kurā tiek izziņāts Andalūzijas mantojums.

Ar šo mērķi Andalūzijas valsts fonds Andalūzijas mantojums */The Legacy of al-Andalus/* gatavojas uzlabot apmācību kursus, kuru mērķis ir uzlabot nodarbinātības kvalitāti un cīņu pret darba vietu nodrošināšanas garantijas neesamību. Šie kursi iezīmēs nodarbinātības veicināšanas vadlīnijas kultūras un lauku tūrisma (amatnieku) sfērā Andalūzijā. To mērķis būs sievietes-uzņēmēji, kas apņēmušās strādāt šajā jaunajā nodarbinātības laukā, kāds ir kultūras tūrisms.

Tā ietvaros šis fonds dalās pieredzē, kas gūta projektā Eiropas tīkls sieviešu nodarbinātības uzlabošanai kultūras tūrisma programmā Euroempleo. Šajā projektā tika strādāts ar veiksmīgas pieredzes un instrumentu piemēriem, kas ir devuši dažādas iespējas, lai uzlabotu sieviešu nodarbinātības apstākļus un konkurētspēju kultūras tūrisma sfērā Eiropas līmenī, tai skaitā amatniecībā, lauku rajonos.

Cits šī projekta mērķis ir radīt sinerģiju starp darba vietas ģenerējošajām valsts institūcijām un kultūras, kā arī tūrisma asociāciju pārstāvjiem. Īsāk sakot, vēl viens mērķis ir apvienot centienus tajā pašā virzienā, lai uzlabotu nodarbinātību, dzimumu līdztiesību un konkurētspēju kultūras tūrismā un amatniecībā lauku rajonos.

Šie apmācību kursi ietvers galvenokārt sekojošo:

- ~ Grāmatvedības un finanšu konsultācijas un padomu sniegšanu, kā sameklēt valsts atbalstu.
- ~ Teorētisko un praktisko informāciju par resursiem MVU attīstībai, pašnodarbinātas personas dibināšanai un darba vietu radīšanai sievietēm kultūras un lauku tūrisma sfērā, tai skaitā amatniecībā, restorānos, kā tūrisma gidiem un dažāda veida uzņēmumos, kas saistīti ar šo sfēru.

Ir svarīgi izskaidrot amatniecības uzņēmējiem, kā izveidot savu uzņēmumu – juridisko un administratīvo pamatojumu – un kā padarīt viņu uzņēmumus dzīvotspējīgus un rentablus.

- ~ Labas pieredzes apmaiņas dienas šīs sfēras uzņēmumos Andalūzijā un Kalifāta maršrutā.
- ~ Jaunu profesionālu pieredzi.
- ~ Eksperimentālo pasākumu un pašnodarbinātības impulsa kultūrā un lauku un māju tūrismā radīšanas programmas.

Novērtējums un perspektīva

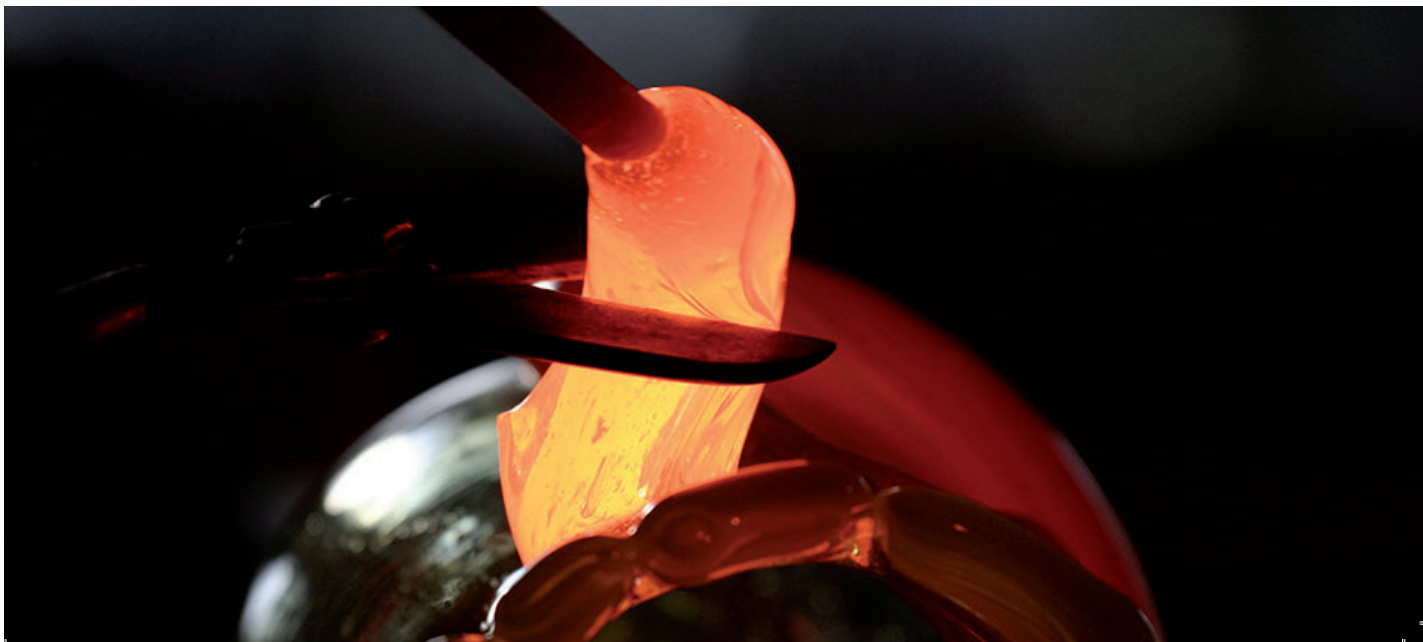
Tas varētu šķist ļoti vienkārši, bet cilvēkiem, kas bieži dzīvo izolētībā un dažkārt ir zaudējuši darbu, kontakts ar citiem bieži kalpo kā katalizators proaktīva ceļojuma uzsākšanā. Šis projekts sniedz dalībniekiem iespēju gūt labumu no viņu situācijas un saprast, kā izmaiņas viņu vidē var radīt jaunas iespējas, nevis nolemt viņus neaktīvai dzīvei. Tas, protams, ir tikai sākumpunkts, un šādu uzstādījumu vērtība izsīks ļoti ātri, ja cilvēks neveidos savu personīgo plānu, kā rezultātā radīsies darba vietas vai pat juridiskas personas dibināšanas statuss, kas pēc tam prasa individuālu pārbaudi un līdzdarbošanos plānā.

45

Kontaktinformācija

jsp@legadoandalusi.es

legadoandalusi.es - alandalusylaciencia.es - rutaslegadoandalusi.es



4.2. PRAKTISKĀS APMĀCĪBAS SKOLA /BOTTEGA SCUOLA/

Projekta sekmētājs: Toskānas Mākslas un Tradicionālās amatniecības centrs ARTEX
Innocrafts sadarbības partneris: P2 Itālijas valsts municipalitāšu asociācija Toskāna
/National Association of Italian Municipalities Tuscany (IT)
Valsts atbalsta nodrošinājums (finansējums/atbalsts): Ir pieejams



46

Apraksts

Praktiskās apmācības skola /Bottega Scuola/ ir amatniecības organizācija, kas pilda uzticamas mācību iestādes lomu - to akreditējusi Profesionālās izglītības reģionālā sistēma, un tās mācību programmu ļauns finansēt no publiskiem avotiem, kā arī tā tiek atzīta mākslinieku vidū. 17. no L.R.T. 32/2002.

Lai amatniecības organizācija kļūtu par Praktiskās apmācības skolu /Bottega Scuola/, tās vadītājam jābūt amatniekam-skolotājam (*Maestro Artigiano*), par kura profesionālismu liecina viņa/viņas pieredze un dotības.

Praktiskās apmācības skola /Bottega Scuola/ piedāvā apmācību daiļamatniecības un tradicionālās amatniecības jomās, nododot tālāk savas zināšanas un prasmes.

Praktiskās apmācības skolas /Bottega Scuola/ piedāvātās mācību programmas paredzētas tiem, kas vēlas apgūt un/vai specializējas amatniecībā un tradicionālajā tehnikā, kā arī ir ieinteresēti iegūt profesijas/kvalifikācijas apliecinošu dokumentu.

Jaunās paaudzes apmācība, senās amatniecības prasmju un zināšanu nodošana ar mērķi to saglabāt un nodrošināt jauniešus ar jaunām un būtiskām darba iespējām - tāds ir Bottega Scuola mērķis.

Projekts Bottega Scuola vēlas stiprināt amatniecības vērtības:

- ~ Ekonomiskā vērtība: uzņēmējdarbības veicināšana un amatniecības prasmju nodošana jaunajai paaudzei.
- ~ Kulturālā vērtība: grūtībās nonākušās sfēras un ražošanas veidi, kuru pastāvēšana ir apdraudēta.
- ~ Sociālā vērtība: sociālās stabilitātes saglabāšana un atbalsts iekšzemes ekonomikai un mazapjoma ražošanai.

Izglītības sistēmas, kura balstīta uz *Maestro Artigiano*, veidošana paredz:

- ~ Nozaru un ražošanas metožu, kurām draud izmiršana, aizsargāšanu.
- ~ Pirmās palīdzības sniegšanu paaudžu atjaunošanas problēmai mākslas amatniecības jomā. Jauno absolventu, kuri ieguvuši zinātnisko grādu mākslas un dizaina jomā, zināšanu par
- ~ metodēm un materiāliem paaugstināšanu ar mērķi radīt atjaunotu uzņēmējdarbības garu šajā nozarē.
- ~ Jauno uzņēmēju, kas darbojas sfērā, kurai ir augsta pievienotā vērtība, kas prasa īpašas prasmes, apmācīšanu.

Praktiskās apmācības skolas *Bottega Scuola*/ izglītības modelis ir balstīts uz vairākiem elementiem, kuri tiek uzskatīti par stratēģiskiem, kas veido noteikumu kopumu, kas ir nepieciešams tā rezultātu sasniegšanai:

- ~ Mērķtiecīga Praktiskās apmācības *Bottega Scuola*/ savietošana ar studentu: *Maestro* un studenta personībām ir jābūt "saderīgām".
- ~ Lai atvieglotu „zināt-kā” (*know-how*) nodošanu, eksperimentālajā projektā ir paredzēta īpaša apmācība, kas vērsta uz *Maestri Artigiani*, kuri tāpēc būs gatavi uzņemties skolotāju lomu un tiks atbalstīti koordinātoru mācību darbā visā eksperimentālās mācību programmas laikā.
- ~ Mācību programmas provizorisks ilgums: (no 3 līdz 9 mēnešiem, pamatojoties uz stundu sarakstu, ko apstiprinājis maestro un studenti.)
- ~ Mācību mērķu un personīgo projektu, kas tiks ieviesti, noteikšana. Studentam ir jāparaksta "Apmācības līgums" ar Praktiskās apmācības skolu *Bottega Scuola*/, nosakot mācību mērķus, kuri ir jāsasniedz, un savstarpējās saistības, kuras uzņemas students un skolotājs.
- ~ Veicot īpašas mācību darbības ārpus Praktiskās apmācības skolas *Bottega Scuola*/, kuru mērķis ir palielināt studentu kompetenci neatkarīga biznesa vadīšanas aspektos, tādos kā drošība darbavietā, firmas izveidošana, sociālo masu mediju marketinga.
- ~ Praktiskās apmācības skolas *Bottega Scuola*/ apmācību modelī ir paredzēta virkne mācību atbalsta pasākumu, tādu kā privātapmācība, orientēšanās, konsultēšana, mentoringa un prasmju un „zināt-kā” (*know how*), ko sasnieguši studenti, pastāvīga novērtēšana.
- ~ Mācību programmas beigās studenti iegūs kursu pabeigšanas sertifikātu, nosaukumu vai kompetences sertifikātu.

47

Novērtējums un perspektīva

Projekts Praktiskās apmācības skola *Bottega Scuola*/ pulcināja 90 amatniecības meistarus un saveda kopā 10 *Botteghe Scuole* ar 100 studentiem, kas tika veikts augstā uzraudzībā, kā tas ir nepieciešams īstas apmācības nodrošināšanai. Visi studenti pabeidza programmu *Mantojuma saglabāšanas bakalaura*, pateicoties programmai, kurā var apvienot akadēmisko atzinību ar nozīmīgu profesionālās prakses sertifikātu.

Kontaktinformācija

Elisa Guidi
e.guidi@artex.firenze.it
www.artex.firenze.it

4.3. CONTEMPORANEAMENTE

Projekta sekmētājs: Asociācija Via Maggio

Innocrafts sadarbības partneris :

Florences vadošā partnerības municipalitāte /Lead Partnet Municipality of Florence/

Valsts atbalsta nodrošinājums (finansējums/atbalsts): Ir pieejams

Apraksts

Asociācija Via Maggio ir dibināta 2009. gadā, īstenojot spontānās brīvprātīgās pilsoņu komisijas (antikvariātu īpašnieki, amatnieki, rezidenti, institucionālās un izglītības iestādes) projektu, lai izveidotu kontrastu pilsētu degradācijai, satiksmes un strukturālajām problēmām, kas, ļoti iespējams, varēja nodarīt nopietnu kaitējumu šīs vēsturiskās ielas, kas visā pasaulē pazīstama ar Florences antikvariātiem, kultūras identitātei. Asociācija ir īstenojusi vairākus projektus, kuru mērķis ir ielas un tās apkārtnes attīstības veicināšana un uzlabošana. Visi projekti šai sakarā tika izstrādāti un attīstīti, izmantojot sadarbību starp daudziem partneriem un ciešā saistībā ar Florences municipalitātes administrāciju.

48

Via Maggio nav tikai vienkārši iela. Tā ir senā *Via Maggiore*, galvenā iela Medici pilsētā. Tā ir mākslas iela "par excellence". Gara un šaura, papildināta ar Renesanses celtnēm, kas piešķir tai aristokrātisku pieskaņu, un visa Oltrarno apkārtnē ir ar bagātu vēsturi, tradīcijām un unikālu, tāpēc arī vērtīgu, kultūras identitāti, kas pēdējos gadsimtos ir saglabāta dzīva florenciešu ģimenēs, kam pieder darbnīcas un kas veic komerciālu darbību, kas saistīta ar mākslas un amatniecības pasauli, kas ir nodota no paaudzes paaudzē. Būtiski ir novērtēt un aizsargāt mantojumu un brīvdabas muzeju.

Contemporaneamente ir viens no nozīmīgākajiem asociācijas Via Maggio projektiem. Tas ir kultūras un mākslas pasākums, kuru iedibināja Florences municipalitāte, kas apvieno tradicionālo mākslu un amatniecību ar dizainu un mūsdienu kultūru. Projekts darbojas jau trešo gadu, un tā mērķis ir mākslas, amatniecības, dizaina un mūsdienu kultūras visā Florencē veicināšana projekta *Via Maggio* ietvaros. Dažādi centri, kā arī mākslas un antīko lietu galerijas piedāvā laikmetīgus motīvus ar plašu pasākumu sarakstu, daudzi no tiem tiek atklāti ar lielu pasākumu rīkošanu vienā un tai pašā dienā, izmantojot dažādas stratēģijas (izstādes, lekcijas, prezentācijas, konferences, koncertus), iesaistot ļoti dažādu publiku, sākot no mākslas kritiķiem līdz mākslas mīļotājiem, ierindas pilsoņiem un apkārtnes rezidentiem.





Novērtējums un perspektīva

Contemporanemente ir iesaistījis savā projektā 30 galerijas, 5 valsts iestādes, 15 amatniekus/uzņēmumus, 20 dizainerus/māksliniekus un vairāk nekā 30 asociācijas, skolas un privātās iestādes.

Ir aprēķināts, ka 10,000 dalībnieku ir piedalījušies dažādos pasākumos.

Sasniegtie rezultāti ir šādi:

- ~ Palielināta izpratne par rokdarbu kultūras vērtību;
- ~ Palielināti ekonomiskie ieņēmumi uzņēmumiem;
- ~ Palielināta sadarbība starp subjektiem, kas dzīvo un līdzdarbojas projektā *Via Maggio*.

Šī projekta spēks ir sadarbība starp daudziem dažādiem subjektiem (iedzīvotājiem, komersantiem, amatniekiem, institūcijām, izglītības iestādēm, kā arī privātpersonām), kas saistīti ar īpašo Via Maggio vietu. Tas ir garantējis projekta ilgtspēju un iespēju pieteikties valsts finansējumam, kad, iespējams, var rēķināties ar privāto finansējumu citos gadījumos. Turklāt, projekta atklāšana jaunai laikmetīgai mākslai ļauj iesaistīt jaunākus māksliniekus, paplašināt tīklu, piedāvāt lielu mākslas pasākumu un produktu dažādību.

Kontaktinformācija

Olivia Turchi
olivia.turchi@libero.it
<http://viamaggio.blogspot.it>

4.4. ART PAUMA

Projekta sekmētājs: Barcelonas Tirdzniecības kamera

Innocrafts sadarbības partneris: P8 Barcelonas Tirdzniecības kamera

Valsts atbalsta nodrošinājums (finansējums/atbalsts): Ir pieejams

Apraksts

Art Pauma ir organizācija *Terres de l'Ebre* apgabalā, kur strādā ar "*Artesanía de la Pauma*" (Palmu amatniecības vietējā forma) vietējā kultūras mantojuma atdzimšanu. Tās izveidošana ir Etnoloģiskā mantojuma atdzimšanas un piemērošanas projekta (Innopauma MAS) rezultāts, ko veicināja Mas de Barberans pilsētas dome, lai atbalstītu inovatīvās nodarbināšanas iniciatīvas un atdzīvinātu palmu amatniecību, kā kultūras, vietējās un teritoriālās identitātes elementu.

Art Pauma pirmsākumi ir datējami ar 2006. gadu, kad grupa bez darba esošu sieviešu strādāt spējīgā vecumā izlēma uzsākt apmācību vienā no vislabāk iedibinātajām tradīcijām reģionā, profesijā, kur dominē sievietes, un kura bija izzušanas procesā: tā bija *llatadora* (pīšana no palmu koka materiāla). Tās noteiktais mērķis bija iegūt amatu, kurš līdz šim tika nodots mutiski, bet cieta neveiksmi šajā nodošanas procesā 20. gs. piecdesmitajos gados dzimušajā paaudzē.

Šim projektam bija svarīgs sociālais raksturs: visu amatniecības procesu izpildīja *llatadoras*, sievietes, kurām pastāvēja izteikts risks tikt izslēgtām no sociālās vides, un tagad viņas ir tās, kas atbalsta šī projekta uzturēšanu, palmu produktu ražošanu un pārdošanu, amatniecības izstādes, darbnīcas utt. Pateicoties projektam *Art Pauma*, šī grupa tajā laikā nestrādājošo sieviešu bija spējīgas uzsākt savu biznesu un profesionālo darbību palmu amatniecības pasaulē, kā neatkarīgie uzņēmēji.

Šī *llatadora* profesija ir amatniecības process, kas sākas ar izejmateriālu, paumas (palmu koki), vākšanu un apstrādāšanu, un beidzas ar izstrādājumu izgatavošanu, kuri ir 100% veidoti ar rokām. Kopumā tas tiek dalīts sešos dažādos posmos: izejmateriālu vākšana un apstrādāšana; izejmateriālu sagatavošana, lai tos var izmantot darbā; vīšana, pīšana (*llatar*); stīgu izgatavošana; šūšana; izstrādājuma nobeigšana: malas, rokturi, dekoratīvie elementi utt. *Museo de la Artesanía de la Pauma* (vai Palmu muzejs) atrodas pilsētiņā *Mas de Barberans* (uz dienvidiem no Tarragonas) un to vada pilsētas dome, kas cieši sadarbojas ar trim amatniekiem, kuri ir apguvuši šo amatu. Pirms šī projekta, palmu amatniecība bija tikai sieviešu, kuras ir vecumā ap 75 gadiem, nodarbošanās, trīs no kurām izveidoja organizāciju *Art Pauma*. Tādējādi, organizācija *Art Pauma* strādā ar tehnisko komandu pilsētas domē, risinot jautājumu par tādu projektu, kā ar rokām izgatavotu palmas izstrādājumu reproducēšanu, pamatojoties uz informāciju, kas savākta no mutvārdu vēstures, rokdarbu palmu izstrādājumu katalogizācijas, inovatīvu projektu, kas izmanto šo amatu, lai radītu izstrādājumus, kuri ir piemērotāki mūsdienu pielietojumam, arhīvu un mediāteku, kas specializējas sieviešu darbā pilsētvīdē, un darbu, kas tiek veikts ar augu šķiedrām utt, izstrādāšanu.

Šī mantojuma veicināšanas un izpratnes celšanas projekti tiek koordinēti, kā arī notiek apmācība un palmu amatniecības tradīciju nodošana jaunākajām paaudzēm (vidējā vecuma cilvēkiem un bērniem). Pilsētas dome vada arī pētījumu projektus, starptautiskās Vidusjūras reģiona amatnieku, kuriem ir liela pieredze darbā ar augu šķiedrām, tematiskās tikšanās utt. Tāpat arī ikgadējais gadatirgus tiek rīkots sadarbībā ar *cistellers* (jeb grozu pinējiem).

Novērtējums un perspektīva

Projekta veicināšanas un izplatīšanas pasākumi:

- ~ 46 palmas izstrādājumu kolekcija, kas savākta projekta Art Pauma produktu katalogā. Standarta kolekcija ir nepieciešama, lai saglabātu mantojumu, kas ir gan materiāls, gan nemateriāls, jo par dažiem izstrādājumiem ir tikai mutiskas atmiņas.
- ~ Jauni modeļi
Respektējot palmu darba ražošanas procesu pilsētā Mas de Barberans, vienlaikus ir nepieciešamas projektēt un veidot jaunus izstrādājumus jaunām pielietojšanas iespējām un sociālajām vajadzībām. Tas ir jauno amatnieku, kas apmācītiursos, kur tiek stāstīts par jaunradītiem izstrādājumiem, radošums un iedvesma.
- ~ Palmas produktu izstādīšana un pārdošana veikalā *Empremtes de Catalunya* Katalonijas Amatniecības centrā, Tirdzniecības, amatniecības un modes koncorcijā.
- ~ Amatnieku preču uzpirkšana, Augu šķiedru amatniecības izstrādājumu tirdzniecības gadatirgus, Citu amatnieku un pārtikas gadatirgus, ko Katalonijas valdība ir norādījusi, kā vienu no tās īpašajiem tirdzniecības gadatirgiem, konsolidācija.
- ~ Kursi un darbnīcas, ko rīko *Pauma Museum*.
- ~ Vienlīdzīgo iespēju vietējā plāna sagatavošana sievietēm ciematā.
- ~ Amatniecības un tūrisma nozaru mijiedarbības veicināšana.
- ~ Piedalīšanās projektā *Oficis Singulars*, ko sekmē *Artesanía de Catalunya*.
- ~ Augu šķiedru uzpirkšanas vietas izveidošana:
- ~ Internacionalizācijas process, tāds kā Starptautiskā augu šķiedru konkursa septītais izdevums.
- ~ Projekta *Art Pauma* piedalīšanās simpozijā "Nemateriālās kultūras mantojums un ilgtspējīga attīstība", ko organizē Katalonijas UNESCO centrs.
- ~ Dažādi raksti speciālos žurnālos: RIDEC, Revista de etnología de Cataluña, El pajar, Revista de Etnografía canaria utt.

51



Kontaktinformācija

Pepa Subirats Rosiñol
Art Pauma projekta koordinators
un Pauma Museum
(Palmu muzejs) vadītājs
Tel. 00 34 -977 053 778/ 627 672 132
Artpauma@hotmail.com

4.5. FEMMES REGION /REGION FEMME/

Projekta sekmētājs: Slovākijas Tirdzniecības un rūpniecības kamera
Innocrafts sadarbības partneris: P15 Slovākijas Tirdzniecības un Rūpniecības kamera
Valsts atbalsta nodrošinājumsīdzība (finansējums/atbalsts): Jā

Apraksts

Projekta ideja bija izveidot sadarbību ilgu gadu garumā starp kamerām un Sieviešu biznesa asociāciju (ZZVP). Tika apsvērta arī nepieciešamība pēc starptautiskas sadarbības, uzņēmējdarbības atbalsta un eksporta iespēju atbalsta, uzsverot sieviešu uzņēmējdarbību (Slovākija un Austrijā). Pēc Slovākijas iestāšanās ES Slovākijas un Austrijas sabiedrības ir izrādījušas intensīvu interesi par kopējo tīklošanu un sadarbību. Ir dabiska interese no robežvalstu puses, lai paplašinātu to biznesa aktivitātes un sadarbību savā starpā un piedāvātu pakalpojumus un preces ārzemēs. Abas valstis, gan Slovākija, gan Austrija uzskata uzņēmējdarbības un starpvalstu sadarbības sekmēšanu par ļoti svarīgu tēmu. Turklāt, mazie un vidējie uzņēmumi ir kodola biznes ekonomikā. Lai uzsāktu un vadītu biznesu, fundamentālais jautājums ir izglītība, informācijas iegūšana un uzņēmējdarbības atbalsts. Projekts norisinājās no 2009. gada februāra līdz 2013. gada janvārim.

52

Lielas sabiedrības un MVU ir ieinteresēti savu produktu un pakalpojumu piedāvāšanā ne tikai savā valstī, bet arī ārzemēs. Dalībnieces ir arī ļoti ieinteresētas informācijas, kas orientēta uz biznesa uzsākšanu, vidi un atbalstu, meklēšanā un iegūšanā, kā arī ļoti vēlas uzzināt, kā ieiet kaimiņvalstīs, kā nodibināt filiāles vai privātās sabiedrības ārzemēs, tās meklē izdevīgus partnerus un sadarbību. Projekts REGION FEMME tika piedāvāts uzņēmējiem, galvenokārt, sievietēm Bratislavā un Trnavas reģionā Slovākijā un Vīnē, Lejasaustrijas reģionā. Plaša mēroga izglītības un tīklošanas pasākumi tika organizēti šajā projektā. Piemēram, uz biznesa vidi orientēti semināri Austrijā un Slovākijā, un arī komunikācijas prasmju semināri. Citi ļoti vērtīgi pasākumi: pieredzējušu sabiedrību apmeklēšana, biznesa lietišķās tikšanās, konsultācijas sievietēm, kuru mērķis ir izveidot vai paplašināt savu darbību ārzemēs. Visi šie pasākumi bija orientēti uz internacionalizāciju, sadarbību, informācijas apmaiņu un sava biznesa uzsākšanu ārzemēs. Citi projekta pasākumi bija apmācības iesācējiem un pieredzējušām sievietēm, vācu valodas kursi, projekta žurnāla un kopīgas mājaslapas ar sieviešu datu bāzi, projekta *Facebook* profila izveidošana.

Turklāt, ar šo aktivitāšu palīdzību tika veicināta sadarbība starp abām valstīm un dalībnieces nodibināja jaunus kontaktus un ieguva sadarbības partnerus. Dalībnieces ieguva arī jaunu informāciju, motivāciju, prasmes un pieredzes apmaiņu, kas ļāva viņām uzsākt savu darbību, mācīties no citiem un nepieļaut būtiskas kļūdas.

Aktivitātes sadarbības veicināšanai:

- ~ Slovēnijas un Austrijas uzņēmēju tikšanās: Mērķis: jauni kontakti, jauni sadarbības partneri, eksports - abu valstu pārstāvju iepazīstināšana, diskusijas, konsultācijas. Šo pasākumu pievienotā vērtība ir: jaunas informācijas iegūšana, jaunu kontaktu dibināšana, sieviešu tikšanās, diskusijas, informācijas apmaiņa, motivācija, sadarbība
- ~ Vieslektori: Pieredzējuši uzņēmēji ar mērķi dalīties pieredzē un savu uzņēmumu tapšanā, diskusijas par problēmām un likumdošanu abās valstīs, ieteikumi, privātās dzīves un profesionālās dzīves apvienošana.
- ~ Konsultācijas slovēņu sievietēm, kuras vēlas sākt savu uzņēmējdarbību vai izvērst savu biznesu Austrijā, un otrādi.
- ~ Valodu kursi
- ~ Mājas lapa: Realizēto un notikušo aktivitāšu apskats, bildes, komentāri.
- ~ Facebook: Realizēto un notikušo aktivitāšu apskats, bildes, komentāri.
- ~ Mācību programmas jauniesācējiem - kursu sērija, kas domāta cilvēkiem, kas vēlas uzsākt savu biznesu.

Sieviešu aktivitātes: lielākoties pakalpojumu sniegšanas sfērā, bet arī vairākos amatniecības sektoros. Piemēram: apģērbu darināšana, šūšana, izšūšana, rotu darināšana, rokassprādžu darināšana, autiņbikšišu tortes veidošana, aizkaru šūšana utt.



53

Novērtējums un perspektīva

Region femme izdarījis vairākus pārsteidzošus atklājumus gan par aktivitāti, gan rezultātiem.

Runājot par aktivitāti, semināros piedalījās vairāk kā 900 dalībnieču, bija 140 pieprasījumu pēc konsultatīviem pakalpojumiem un 50 dalībnieces piedalījās mācību programmās (kas līdzīgas praktiskai apmācībai), no kurām puse vēlāk radīja sev darbavietu. Runājot par rezultātiem, 66% no programmas dalībniecēm piedalījās kādā projektā, 16% radīja sev darbavietu, kļūstot par pašnodarbinātajām, un 18% uzsāka savu biznesu.

Kontaktinformācija

Mrs. Ivana Kondasova
STRK Bratislavas reģionālā nodaļa
ivana.kondasova@sopk.sk

4.6. CRAFTED

Projekta sekmētājs: Īrijas Dizaina & amatniecības padome
Innocrafts sadarbības partneris: P13 Īrijas Dizaina un amatniecības padome
Valsts atbalsta nodrošinājums (finansējums/atbalsts): Ir pieejams

Apraksts

Programmu CRAFTed, ko īstenoja Īrijas Dizaina & amatniecības padome (DCCol) sniedz pamatskolu skolēniem un skolotājiem vienreizēju iespēju izpētīt savu radošumu un apgūt jaunas prasmes, strādājot ar profesionāliem amatniekiem. DCCol atzīst izšķirošo lomu, kuru spēlē izglītība amatniecības izaugsmē nākotnē mūsu kultūras mantojuma saglabāšanā Īrijā. Ziedošanās izglītībai un apmācībai ir centrālā problēma DCCol stratēģiskajā plānā, jo tajā ir izklāstīts “lai veicinātu un atbalstītu karjeras amatniecībā attīstību”.

• CRAFTed: Pamatskolu programmu /Life Primary Schools Programme/ prasmju apgūšana sniedz bērniem ar amatniecību saistītu īpašu izglītību un izglītojošas apmācības iespējas profesionāliem amatniekiem. Tas piedāvā skolu skolotājiem apmācību un atbalstu, vienlaikus paverot radošo iespēju pasauli pamatskolu skolēniem. Tas attīstīta labu sadarbības praksi starp amatniekiem un skolotājiem. Tas tiek fokusēts uz to, kā amatniecības prasmju attīstība var atbalstīt integrētās mācību metodes, uzsverot rēķināt un rakstīt prasmes attīstīšanu skolēnu darbā amatniecības projektos. Pamatojoties uz DCCol iepriekšējo izmēģinājuma programmu ‘Amatniecība klasē’, CRAFTed pirmo reizi tika piedāvāts 2010. – 2011. gadā sadarbībā ar 6 izglītības centriem. Rezultāti noveda pie tā pārtapšanas par valsts mēroga programmu, sadarbojoties ar pilna laika izglītības centriem, nodrošinot programmu Crafted darbību visā Īrijā.

Projekta CRAFTed galvenie mērķi ir:

- ~ Palielināt īpašo ‘amatniecības’ izpratni pamatskolu skolēnu vidū, nodrošināt pozitīvu praktiskas darināšanas pieredzi caur radošu projekta darbu ar amatnieku-speciālistu ieguldījuma palīdzību.
- ~ Sākt attīstīt dažas amatniecības pamatprasmes jauniešos, kas dos viņiem paaugstinātu māksliniecisku pārlicību un izraisīs interesi par turpmākas ar amatniecību saistītas pieredzes iegūšanu.
- ~ leinterēsēt jauniešus, palīdzot iegūt vairāk zināšanu par amatniecību Īrijā, un mudinot izvēlēties amatniecību kā savu nākotnes profesiju.





CRAFTed programmas kultūras un mākslas mērķi:

- ~ Piedāvāt amatniekiem iespējas strādāt pamatskolās un iegūt vērtīgu mācīšanas pieredzi, kā rezultātā varētu rasties tālākas nodarbinātības iespējas izglītības sfēras ietvaros.
- ~ Atbalstīt skolu skolotājus īpašā praktisko iemaņu, kas saistītas ar pamata līmeņa vizuālās mākslas programmu, sniegšanā.
- ~ Palīdzēt skolotājiem un amatniekiem ar mācību programmām saistīto ideju attīstīšanā, izmantojot mācību stundu plānus, kas ir orientēti uz bērniem, kas iegūst praktiskas iemaņas, radoši veidojot priekšmetus.
- ~ Sekmēt sadarbības iespējas, kādas skolotājiem ir skolā, sadarbojoties ar ārējiem amatniecības speciālistiem, kā rezultātā bērni gūst maksimālu labumu no 'mācīšanas, kas apkopo vairākas pieredzes'.
- ~ Veicināt vairāku priekšmetu integrētu apmācību, uzsverot rēķināt un rakstīt prasmes iemaņas.
- ~ Palielināt izpratni par 'amatniecību' vecākiem un plašākām skolu kopienām, sniedzot ieskatu amatniecības prasmju potenciālajos ieguvumos bērniem un izraisot interesi par amatniecību Īrijā.

55

Novērtējums un perspektīva

Projekts *Crafted*, kuram ir īpaša vieta šajā vidē, šobrīd progresē: gala rezultātā projekti aptvers 284 skolas (7240 skolēnus) un 98 amatniekus, un papildus vēl skolotājus, kas, protams, būs piesaistīti procesā no tā sākuma līdz beigām.

Kontaktinformācija

Polly Minett
CRAFTed 2014 nacionālais koordinators
00 353 87 2235946

4.7. UNION DES COUVEUSES

Projekta sekmētājs: Union des couveuses

Innocrafts sadarbības partneris : P3 Valsts mākslas un amatniecības institūts

Valsts atbalsta nodrošinājums (finansējums/atbalsts): Ir pieejams

Apraksts

2002. gadā atklātā *Union des couveuses* iepazīstināja savā starpā asociācijas un korporatīvās organizācijas, kuras atbalsta vietējie partneri. *Union des couveuses* ir vieta inovācijām un pētījumiem, nodrošinot pakalpojumus un sekmējot nozares tīklu veidošanos.

Union des couveuses mērķis ir palīdzēt cilvēkiem gūt ienākumus no savas darbības, pievienojot tai vērtību un līdz ar to veicinot stabilu nākotni.

Nacionālais biznesa inkubatoru tīkls veic sekojošas darbības:

56

- ~ Palīdz projektu autoriem kļūt autonomiem un uzņemties atbildību
- ~ Sekmē vērtību veidošanos, īpaši solidaritāti un dažādību, kā arī cieņu pret apkārtējo vidi
- ~ Veicina starptautisko attīstību ar Eiropas biznesa inkubatoru tīkla (Enise) palīdzību: www.observatoire-enise.eu

Šodien biznesa inkubatoru apvienībā darbojas 60 biedri 221 dažādā iestādē.

Kopš 2012. gada biznesa inkubatoru apvienība sadarbojas ar Francijas Mākslas un amatniecības nacionālo institūtu ar mērķi popularizēt un atbalstīt ar mākslu un amatniecību saistītu uzņēmējdarbību. Septiņi inkubatori specializējas radošo profesionāļu jomā.



Novērtējums un perspektīva

Viens no svarīgākajiem rādītājiem ir tas, ka *Union des couveuses* darbības rezultātā 52% atbalsta saņēmēju radījuši savu uzņēmumu un 21% - kļuvuši par nodarbinātajiem - tātad 73% atbalsta saņēmēju atgriezušies darba gaitās. Pie tam 65% uzņēmējdarbības apmācības programmas dalībnieku ir sievietes, kas izteikti atšķiras no citām, ar šūšanu nesaistītām, biznesa uzsākšanas atbalsta struktūrām, kurās sievietes parasti iekļaujas 30 - 40% Turklāt, kaut arī vidējais viena projekta apgrozījums aptvēra aptuveni €3 780.88, vīriešu projektu apgrozījums bija par 31% lielāks kā sievietēm.

legūtie dati atspoguļo arī realizēto projektu darbības jomu un atbalsta saņēmējus. Amatniecības jomā 80% realizēto projektu vadījušas sievietes, kas ir apbrīnojami liels skaitlis, salīdzinājumā ar 25% sieviešu realizētu projektu lopkopībā un 38% - industriālajā jomā.

Kontaktinformācija

Victor RICHARD

Tel: +33.1.43.20.45.93

contact@observatoire-enise.eu

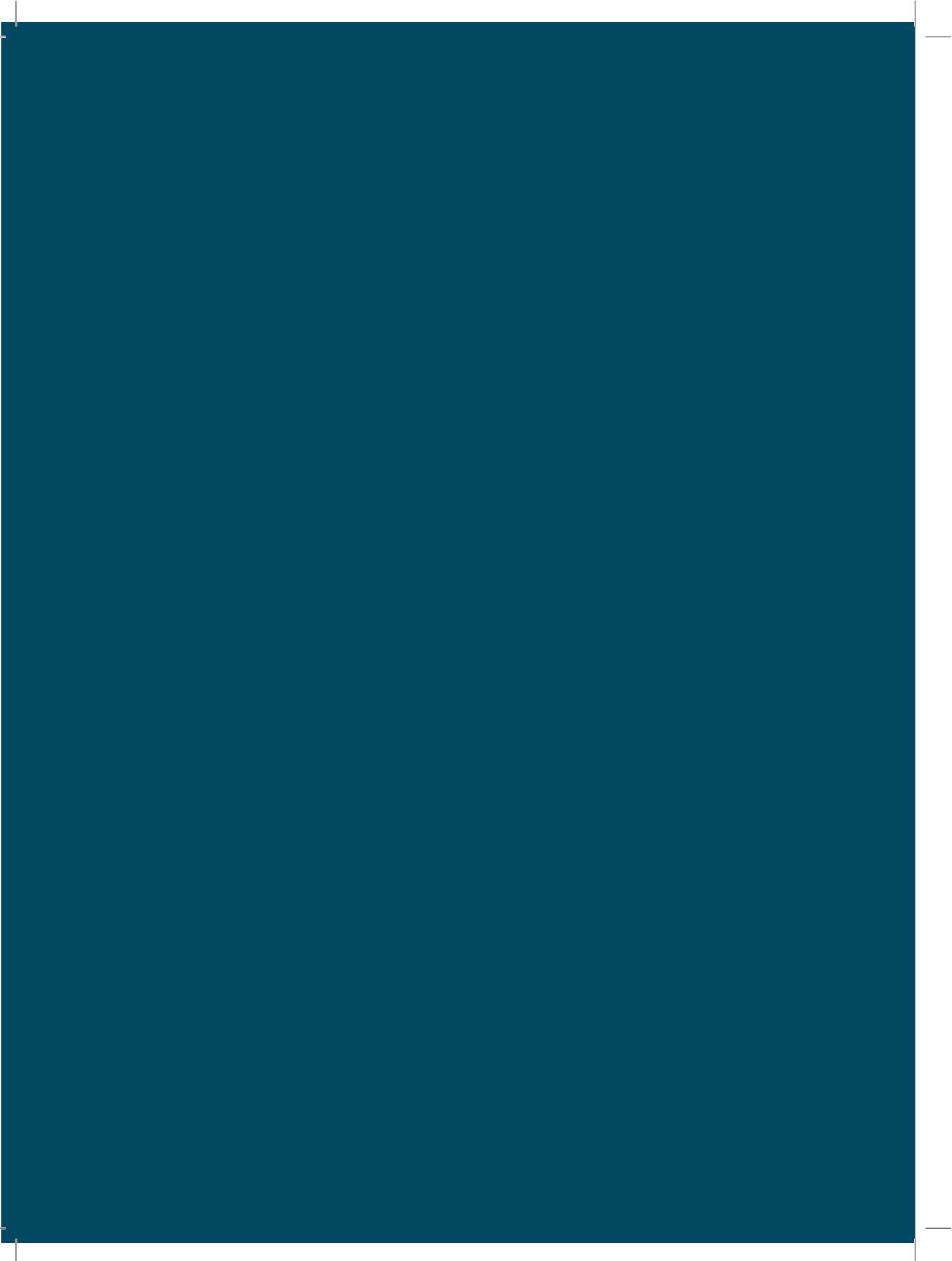
www.observatoire-enise.eu

www.uniondescouveuses.eu



5. SECINĀJUMI
Stéphanie Gille
Antoine Videau
Alexandre Bertault





5. SECINĀJUMI

Stéphanie Gille, Valsts Mākslas un amatniecības institūts ,
Antoine Videau, Reims pilsētas dome,
Alexandre Bertault, Reims pilsētas dome,
Pamatojoties uz Havjera Greffes gala ziņojumu,
Parīzes universitātes profesors 1 - Panthéon-Sorbonne

Amatniecības nozarē valda pastāvīga spriedze starp konkurenci un sadarbību. Konkurenci, jo amatnieki gūst peļņu un sedz ar viņu produktiem saistītos izdevumus, padarot tos jutīgus attiecībā uz konkurenci no citiem objektiem un, tādējādi, no citiem amatniekiem. Sadarbību, jo viņu apmēri un dažkārt „zināt-kā” (*know how*) mudina viņus dalīties noteiktās izmaksās vai noteiktos resursos ar citiem.

Diskusijas un prezentācijas, kas bija trešajā projekta tēmā parādīja, ka tīkla formāts dod iespēju ņemt

Tīkli darbības izveidošanai

Profesionālais tīkls pierāda savu nozīmi, tiklīdz uzņēmums ir izveidots. Amatniecības nozares darbība var patiešām prasīt amatnieku sadarbību, lai uzturētu viņu produktu oriģinalitāti un kvalitāti. Pateicoties viņu spēku apvienošanai, daudzi amatnieki var sasniegt reālus tirgus un garantēt savu ilgtspēju. Tādējādi, sanāk, ka tas ir risinājums turpināt atbalstīt darbību vietējā līmenī, kā to ierosināja Barselonas Tirdzniecības kamera - Teixidors de Terrassa.

Tīkli kā apvienotāji

Tīkla formāts ir arī vērtīgs, jo apvieno un padara iespējamu jau esošo sabiedrību, kurām nepieciešams padoms un atbalsts dažādos to biznesa aspektos, inovāciju: cenu noteikšanu, produktu atlasī, darbības pārvešanu uz interneta vidi, utt.

Kopumā, tīkli stiepjas ārpus biznesa inkubatoru vai akseleratoru robežām viena vienkārša iemesla pēc - pakalpojumi, kuri ir nepieciešami amatniekiem, kļūst aizvien vairāk un vairāk izsmalcinātāki laika gaitā. Tomēr piekļuve šiem specializētajiem pakalpojumiem nevar būt, pēc definīcijas, organizēta jebkur un ir jāpaļaujas uz tīklu esamību. Tas attiecas vairāk uz lauku teritorijām vai tām teritorijām, kur ir zems apdzīvotības blīvums. Piemēram, Taito biznesa pakalpojumi /Taito Business Services/, ko sekmēja Aalto universitātes Dizaina skola /Aalto University School of Design/, dod iespēju vientuļiem-amatniekiem piekļūt resursu koncentrēšanai.

Tīkli, kā iekļūšanas starptautiskos tirgos līdzekļi

Tīklu vērtība kļūst uzskatāma, kad raugāties uz tiem saistībā ar piekļuvi starptautiskiem tīkliem:

- Lai veiksmīgi iekļūtu jaunos, augsta riska tirgos, iesaistītajās izmaksās liela nozīme ir specializētajām prasmēm.
- Amatniecības nozares darbības lielums tomēr neatļauj tai segt šādus izdevumus – tikai, labākajā gadījumā, sadalīt tos.
- Šie tirgi nav iepazīstami vienreiz un uz visiem laikiem; zināšanas ir jāpapildina un jāatjauno pastāvīgi, izmantojot tirgus intelekta vairošanas pasākumus un, ja nepieciešams, pēcpārdošanas pakalpojumus.

- Pārāk bieži atrašanās starptautiskajā tirgū ir atkarīga no viena vienīga pircēja, kas izvirza amatniekiem nosacījumus, kurus viņi ar grūtībām spēj izpildīt vai nu attiecībā uz nepieciešamo apjomu vai taisnīgu atalgojumu.

Pamatā ir divi pretēji veidi, kā risināt šos jautājumus.

No vienas puses tiek darīts viss, lai veicinātu amatnieku mobilitāti, lai tirgotos gadatirgos vai izstādēs, jo tā viņi var parādīt savus produktus un iegūt jaunus klientus. Šīs tradīcijas labu piemēru piedāvā Starptautiskais gadatirgu fonda pasākums /International Fair Fund Enterprise/, ko ierosināja Īrijas Amatniecības padome.

No otras puses mērķis ir organizēt pastāvīgu amatniecības nozares produktu izstāžu sistēmu dotās teritorijas ārzemēs ietvaros, tādējādi mainot projekta mērogu cilvēku, objektu un laika nozīmē. Projekts Toskānas māja /Tuscan Home/, kuras sponsors ir Toskānas Tirdzniecības un ražošanas aģentūra /Agency for commerce and industry of Tuscany/ ir izcils piemērs tam.

Starp šiem diviem formātiem piedalīšanās tīklos, lai internacionalizētu savu darbību, ir virzītājspēks, lai atvērtu jaunus tirgus un nodrošinātu amatniecības nozares sabiedrību ilgu nākotni. Tomēr šādas stratēģijas rada arī draudus, jo iespīšanās starptautiskos tirgos prasa pielāgošanos pasaules tirgum, kurš tādējādi var vērsties pret amatnieku radošumu.

Lai pasargātu amatnieku no piekāpšanās, kas denaturē viņu produkciju, Rīgas pilsētas dome rīkojās un novērsa šos draudus. Tās programma saglabā vietējās apģērba ražošanas tradīcijas nevis izņemot tehnoloģijas no ražošanas procesa, bet nodrošinot, ka īpašas vērtības tiek ievērotas dizaina procesā.

62

Uz solidaritāti balstīta ekonomika kā tīklošanas līdzeklis

Starptautiskajā mākslas amatniecības hartā, ko iesniedza Florences municipalitāte un Artex, ir izklāstīti daudzi principi, kas palīdz sabiedrībām un tīkliem atbalstīt amatniecības ekonomisko un sociālo ilgtspēju. Tā rada plaša mēroga tīklu, kurā amatnieki var parādīties kā kolektīva vienība, veicinot pamatvērtības ilgtspējīgai attīstībai.

Ceturtā un pēdējā Innocrafts projekta tēma bija koncentrēta uz uzņēmējdarbības veicināšanu mērķa grupu, tādu kā sievietes un jaunieši, vidū. Tas patiešām ir kļuvis par lielu amatniecības nozares mērķi, kā arī mērķi tiem, kas tiecas pēc to radošuma stiprināšanas un ilgas nākotnes.

Īpašās grupas var ienest oriģinalitāti, tādējādi īpašu kreativitātes potenciālu, kas varētu būt ārkārtīgi liels ieguvums jaunu produktu vai pakalpojumu attīstīšanā.

Mērķa grupu identifikācija

Attiecībā uz sievietēm ļoti daudzi profili bija koncentrēti projektos, kas tika piedāvāti. Piemēram, projekts Andalūzijas mantojums /Legacy al Andalus/ ir paredzēts gan sievietēm, kuras ir zaudējušas savu tradicionālo darbu lauksaimniecības nozarē, gan kvalificētam sievietēm, kuras meklē darbu. Projekta Art Pauma, ko sponsorēja Barselonas Tirdzniecības kamera, mērķa grupa ir sievietes, kas bieži vien jau ir nostrādājušas relatīvi ilgu laiku lauku vidē, bet zaudējušas darbu sakarā ar noteiktu tirgu aizvēršanu. Projekts Femmes réģions /Femme Region/, kura mērķa grupa ir uzņēmēji-sievietes, ir atzīmējams visvairāk, jo tas vienlaicīgi pievēršas diviem kaimiņu réģioniem Slovākijā un Austrijā.

Attiecība uz projektiem par labu jauniešiem, to ir daudz un tie bieži vien tiek izstrādāti ar sākotnējo mērķi veicināt mācību atsākšanu un pabeigšanu.

Problēmu konstatēšana

Savas darbavietas izveidošana ir visnopietnākā problēma, neatkarīgi no tā, vai tā ir vienas darbavietas pašam sev izveidošana, vai uzņēmuma, kura apmērs nav sākotnēji noteikts, izveidošana. Sociālās integrācijas dimensija dažkārt var būt būtiskāka par pašu uzņēmējdarbību. Tas ir redzams gadījumā ar *Art Pauma* vai *The Legacy Al Andalus*: mērķis ir, pirmkārt, atjaunot iedzīvotāju mērķa grupu spēju pelnīt iztiku ar savu darbu.

Abas minētās mērķa grupas, šķiet, apzinās visas problēmas, ar kurām ir jātiek galā, savas sabiedrības veidošanas procesā. Šeit problēma slēpjas noteikšanā, kā līdzsvaru starp uz projektiem balstītu atbalstu un individuālu neatkarību būtu jāpārvirza laika gaitā. Tas atkal izvirza priekšplānā debates par inkubatoriem, tādiem kā *Union des couveuses* piedāvātie.

Attīstīt jaunrades avotus, kas atšķiras no tiem, kas dominēja iepriekš amatniecības tirgū, ir problemātiski. Ja sieviešu un jauniešu iesaistīšana amatniecības nozarē neatļauj atrisināt šo problēmu pilnībā, tas ienes vismaz amatniecības nozarē jaunas atsauksmes, novērojumus un risinājumus. To var ļoti skaidri redzēt ikdienas priekšmetu ražošanā, neatkarīgi no tā, vai tie ir tekstilizstrādājumi vai materiāli objekti. Projektā *El Andalus* tika minēti piemēri, kā cilvēki spēja mainīt savu viedokli, konfrontējot tos ar citiem, nepazīstamiem.

Cilvēku piesaistīšana aizmirstām vai dažkārt izmirušām profesijām ir vēl viens mērķis, pēc kura tiecas programmas. Mērķis ir no jauna ieviest novārtā atstātās profesijas, pēc kurām vēl joprojām ir pieprasījums, un globalizētās pasaules nišas apgabali var ģenerēt jaunus tirgus. Tas ir, piemēram, gadījumā ar aušanu ar rokām vai grozu pīšanu, kur abi tika prominenti izrādīti Burgas un Rīgas prezentāciju laikā. Ideja var arī būt par indivīdu piesaistīšanu profesijām un darbībām, kuras eksistē un kurām tirgi ir pieejami, bet kuras nespēj atrast cilvēku resursus, kuri tam ir nepieciešami.

Pēdējais, bet ne mazsvarīgākais, kā tas parādīts projektā *CRAFTed*, ir pašapziņas atjaunošana cilvēkos, kas paliek vispārēja problēma visu jau minēto mērķu gadījumos un veiksmes galvenais faktors.



