

IRMO

aktualno

MLADI ENTUZIJASTI POKREĆU LOKALNI RAZVOJ U HRVATSKOJ

Sanja Maleković i Ivana Pavić

Uvod

Ovaj prilog obuhvaća intervju koji je realiziran s Ivanom Pavić, stipendisticom poslijediplomskog sveučilišnog interdisciplinarnog studija „Priprema i provedba EU projekata“. Koncem 2024. godine upisana je deveta generacija polaznika ovog studija koji provode četiri zagrebačka fakulteta – Pravni, Ekonomski, Agronomski i Građevinski, u suradnji s Institutom za razvoj i međunarodne odnose.¹ Studij svake godine omogućava stipendiranje jednog polaznika iz potpomognutih područja, čime niz stipendista ostvaruje relevantne i u društvu prepoznate rezultate u korist lokalnog i regionalnog razvoja Republike Hrvatske. Ivana Pavić je polaznica šeste, „korona generacije“ i odmah je bila prepoznata kao jedinstven polaznik, učeći, upijajući znanja i iskustvo predavača na studiju te razvijajući paralelno vlastiti posao vezan uz korištenje EU fondova u svrhu pokretanja lokalnog razvoja. Zahvaljujući rezultatima svog djelovanja, istaknuta je kao jedna od 50 mladih osoba (konzultanata), najuspješnijih u povlačenju EU sredstava na razini EU, te je svrstana na sam vrh, među tri „mlade nade“, kao poduzetnik poljoprivrednik na razini RH slijedom korištenja EU sredstava. Ivana je voditeljica Centra za EU fondove i edukacije „Rastoke“ te je u postupku

1 Više informacija o studiju dostupno na: <https://www.unizg.hr/istrazivanje/specijalisticki-studiji/sveucilisni-interdisciplinarni-specijalisticki-studiji/eu-projekti/>
<https://irmo.hr/novosti/sveucilisni-interdisciplinarni-poslijediplomski-specijalisticki-studij-priprema-i-provedba-eu-projekata-objavljen-natjecaj/>

otvaranja ureda u općini Tounj. Upornim radom, kontinuiranim učenjem i ulaganjem u sebe, timskim radom i izuzetno predanom posvećenošću lokalnoj zajednici u kojoj živi i kojoj služi, pokazala je što je moguće postići unatoč brojnim izazovima s kojima je bila suočena te poteškoćama koje svakodnevno nastoji riješiti. Ivanu možemo smatrati u pravom smislu lokalnim akterom o kojima istaknuti znanstvenici iz područja regionalnih znanosti govore od 80-tih godina prošlog stoljeća do danas, u smislu inicijatora razvoja i pokretača razvojnih promjena u lokalnoj zajednici u kojoj djeluju.

Značaj lokalnih razvojnih aktera

Važnost lokalnih aktera sve je više prepoznata kao posljedica zaokreta u pristupima sagledavanju razvoja, tj. nastavno na nicanje pristupa razvoju „odozdo“, te usredotočenosti na endogene faktore razvoja na određenom području. Promjene u pristupima bile su poticaj jačanju lokalnog umrežavanja, lokalnom mobiliziranju resursa i u cjelini jačanju lokalnih razvojnih inicijativa (više o tome u: Maleković 2002; Maleković, Puljiz et. al. 2011.). U Hrvatskoj je ovaj pristup postepeno dobivao na značaju, no u većoj mjeri kroz angažman pojedinaca iz postojećih javnih tijela, usmjeren razvoju prvih lokalnih, kasnije regionalnih/županijskih agencija, a tek u neznatnoj mjeri kroz isticanje pojedinaca koji su samostalno dali svoj doprinos poticanju promjena u lokalnoj zajednici. Iako je njih svakako bilo, ipak se rijetko radilo o mladim osobama. Primjerice, jedan od izuzetno istaknutih primjera je Milan Medić, voditelj lokalne akcijske grupe, tj. LAG-a Vallis Colapis, te predsjednik LEADER mreže u Hrvatskoj² koji već godinama sustavno promiče razvojne promjene vezano za ruralni razvoj te razvoj poljoprivrede u RH. Ono što je danas vidljivo je da ovakvi istaknuti pojedinci nisu u pravilu imali značajnu potporu gradskih, županijskih, te tijela državne uprave na nacionalnoj razini, već se često radilo u pravom smislu o entuzijastima koji su bili svjesni razvojnih problema, ali i potencijala te pratili iskustva drugih i željeli su potaknuti promjene u svojoj sredini (Maleković, Keser, 2023.). Možda ih je upravo ta činjenica usmjeravala na razvoj partnerstva s drugima – poduzetnicima, neformalnim akterima i dr., te su na taj način nadoknađivali vlastite slabije kapacitete koje su tek

2 LEADER mreža Hrvatske je nacionalna nevladina asocijacija Lokalnih akcijskih grupa/skupina i potpornih organizacija/institucija isključivo iz javnog i civilnog sektora za integrirani teritorijalni razvoj koje djeluju na nacionalnoj razini te pružaju stručnu pomoć Lokalnim akcijskim grupama/skupinama i njihovim multi-sektorskim razvojnim dionicima. Mreža je osnovana na inicijativu 20 Lokalnih akcijskih grupa (LAG-ova) te 7 institucija i organizacija nacionalne razine djelovanja, u Karlovcu, 12. travnja 2012. godine. Više o mreži dostupno na: <https://lmh.hr/>

razvijali te jačali međusobno povjerenje, solidarnost i sinergiju djelovanja temeljem suradnje koja se razvijala (Maleković 2002; Maleković et al 2021.). Ipak, podržavajuća uloga lokalnih tijela u općinama i gradovima, te, svakako, lokalnih i županijskih razvojnih agencija ključan je faktor za daljnji rast i razvoj lokalnih aktera usmjeren osnaživanju razvoja zajednice u kojoj djeluju. U tom smislu, uz druge istaknute uloge razvojnih agencija, kada je riječ o njihovoj važnosti za djelovanje lokalnih aktera, valja istaknuti njihov sljedeći mogući doprinos (Puljiz, 2009; Maleković et al., 2023.; Biondić et al., 2024):

- Jačanje opredijeljenosti, odgovornosti, motivacije, samoinicijativnosti i spremnosti za promoviranje promjena na lokalnoj/regionalnoj razini,
- doprinos osnaživanju lokalnog/regionalnog "vlasništva" u odnosu na projekte i programe od značaja za zajednicu,
- promoviranje osnaživanja i omogućavanje djelotvornih pritisaka lokalnih aktera u odnosu na institucije i tijela državne uprave na središnjoj razini,
- doprinos iskorištavanju i daljnjem jačanju teritorijalnog kapitala te kapitala odnosa.

Slijedom spomenutog, lokalni akteri su od ključnog značaja za iskorištavanje navedenih „kapitala“, a upravo posljednje spomenut – teritorijalni kapital - je od presudnog značaja za razvoj svake lokalne zajednice. Radi se o specifičnim postojećim prednostima kao i brojnim opipljivim i neopipljivim teritorijalnim prednostima, među kojima su zemljopisna lokacija, prirodni resursi, kvaliteta življenja, ali i običaji, neformalna pravila, solidarnost, međusobna potpora, zajedničko osmišljavanje i provođenje ideja u djelo i niz drugih prednosti svojstvenih određenom teritoriju (Camagni, 2007; Caragliu i Nijkamp, 2009). Posljednje spomenuti autori ujedno naglašavaju važnost kolektivnog učenja, povjerenja i socijalne obaveze koji su relevantni i s aspekta jačanja gospodarskog razvoja. Kao što vidimo, teritorijalni kapital se neminovno naslanja na sve češće istican „kapital odnosa“, a jedan i drugi su relevantni ukoliko se razmatra kako na najdjelotvorniji mogući način iskoristiti postojeći lokalni razvojni potencijal. Lokalni akteri u tom smislu imaju neizostavnu ulogu.

U Hrvatskoj se, nažalost, ne pridaje dovoljan značaj lokalnim akterima te ih se ne podupire na način kao što vidimo da se to čini u razvijenijim zemljama EU-a. Oni su od prvenstvenog značaja kada se radi o ruralnim, manje razvijenim područjima, u kojima je manje lokalnih i drugih razvojnih

agencija, nedostatne gospodarske infrastrukture u cjelini za razvoj poduzetništva i za potporu poljoprivrednicima. U tom kontekstu, slučaj lokalne akterice Ivane Pavić, koja se odlučila odseliti iz Zagreba i podupirati poduzetnike i poljoprivrednike u slabije razvijenom ruralnom području Hrvatske, zaslužuje posebnu pozornost. U nastavku slijedi intervju.

Intervju sa Ivanom Pavić

Kako ste završili u Primišlju? Što Vas je motiviralo da krenete tim putem i to upravo u pravcu slabije razvijenog ruralnog područja?

Moj početak priče u Primišlju nije klasična priča isprofilirane osobe koja zna što želi i kuda ide, već je to bio dio traženja mlade udovice koju je ljubav prema konjima dovela upravo do sela Primišlje. Nisam do tada bila čula za Primišlje, a najbliži grad, Slunj, sam posjećivala samo usput na putu do mora kada bi se vozili "starom cestom", tako da je Primišlje na početku bio potpuno slučajan odabir škole za jahanje. Ne znam kako drugi, ali znam da je cijelo moje društvo bježalo za vikende iz grada da provedu vrijeme "u prirodi", tako da mi je oduvijek bila prirodna želja da budem u prirodi. Kada sam vidjela prvi put Primišlje, odmah sam spoznala prirodnu ljepotu područja - selo koje se nalazi između dvije prekrasne rijeke - Mrežnice i Korane, okruženo prekrasnom šumom. Na početku nisam ni slutila da ću se tu doseliti, ali kako se bližio trenutak kada ću morati dati zastrašujuće veliki iznos novaca za stan u Zagrebu, a istovremeno mi se pojavila mogućnost da kupim zapušteno imanje u Primišlju, donijela sam odluku da dio te prekrasne prirode imam u svom vlasništvu i to uz mogućnost da uloženo vratim kroz sredstva iz EU fondova. Iako sam smatrala da je ideja savršena, svi moji prijatelji, obitelj i poznanici su bili suprotnog stava – „...stan u Zagrebu je sigurno ulaganje...ovo je bačen novac, u Zagrebu imaš siguran posao“ i sl. Ne mogu reći da me nije osobno smetalo što su svi u mom okruženju imali suprotan stav, ali sam po svojoj prirodi odana svojoj nakani pa i po cijenu da ostanem bez tog okruženja jer sam vjerovala u svoj plan. Osim pametno uloženog značajnog iznosa sredstava, bilo mi je drago prekinuti s besciljnim trošenjem novca na razne površne izdatke - odjeća, ručkovi, kave i sl., te da sada počinje razdoblje kupovanja nekretnina. Krenula sam sav zarađeni novac ulagati u zemljišta tako da sada posjedujem 50-tak hektara zemljišta

u svome posjedu (pola vlasništvo, pola zakup), a uz to sam vlasnica i četiri vlastita konja!

Na što su bile usmjerene Vaše prve aktivnosti? Jeste li očekivali da će se stvari odvijati na način na koji su se odvijale u prvom razdoblju?

Prve aktivnosti nakon kupnje imanja bile su usmjerene na uređenje imanja i trošne drvene kućice koju sam s njime kupila kako bi si uredila svoj novi dom. Kako je moj prvi plan bio da ću sredstvima iz EU fondova "vratiti" uloženo, tako sam osim prirodnih ljepota Primišlja vidjela i lošu stranu sela...a to je premali broj starosjedioca koji ujedno žive u izuzetno lošim uvjetima. Ta okolnost me potaknula da krenem istraživati kako bi im se moglo financijski pomoći. I tako sam došla do Zakona o stambenom zbrinjavanju na potpomognutim područjima gdje se na razini županija koje u svome sastavu imaju općine koje su uvrštene u potpomognuta područja, kao primjerice Slunj, dodjeljuju, između ostalog, materijal i financijska sredstva za izgradnju primjerene obiteljske kuće. Osim što sam pomogla s prijavljivanjem na ovaj poziv novim prijaviteljima, pomagala sam i, primjerice, susjedu koji je imao poteškoća s potrebnom dokumentacijom, što se reflektiralo s izazovima u dopremanju građevinskog materijala i sl. Također, na samom početku sam obilazila kuće u naselju te na taj način informirala svoje susjede i druge o mogućim financijskim potporama s obzirom da o tome nisu imali nikakvih saznanja. Primjerice, radilo se o novčanim potporama poljoprivrednicima u okviru „Mjere 21 – Izvanredna privremena potpora poljoprivrednicima i MSP-ovima koji su posebno pogođeni krizom uzrokovanom pandemijom COVID-19“. Vezano za naknadnu, „Mjeru 22 – Izvanredna privremena potpora poljoprivrednicima i MSP-ovima koji su posebno pogođeni učinkom ruske invazije na Ukrajinu“ odlučila sam da, osim usmenim putem, oblijepim cijeli grad te susjedne općine s informacijom o novčanoj potpori i to se pokazalo izuzetno uspješnim, tj. rezultiralo je velikim brojem poziva, praćenja na društvenim mrežama, odrađenim sastancima i najvažnije, potpisanim ugovorima o dodjeli novčane potpore. Ne znam točan broj poljoprivrednika na koje sam utjecala s ovim potezima jer ih je zaista bilo mnogo, ali ono što je sigurno je da sam vezano za dvije prethodno spomenute mjere pripremila prijave za 32 poljoprivrednika, temeljem kojih su ostvarili u prosjeku do 8.000,00 EUR novčane pomoći.

Na samom početku sam bila angažirana i na općinskim i županijskim

natječajima za pomoć poduzetnicima i poljoprivrednicima u okviru kojih se, u pravilu, u pola cijene može nabaviti razna oprema potrebna poduzetnicima te manja oprema koja je uvijek prijeko potrebna poljoprivrednicima (potpore su na samom početku bile u iznosu do 2.000 EUR po korisniku). Ovu podršku nisam naplaćivala, već sam ih samo užurbano poticala da zajednički predamo dokumentaciju i velika je radost bila vidjeti da su svi koje sam podržavala prošli i osigurana im je bila ova podrška. Nažalost bilo je i onih koji su imali veliko nepovjerenje prema meni (njih dvoje) jer nisu vjerovali da bi im netko nešto poklonio. U tom smislu, unatoč želji, njima nisam mogla pomoći. Išla sam i u domicilnu općinu Slunj ponuditi svoje usluge, no bez uspjeha.

Nisam sretna zbog toga i iskreno se nadam da će se situacija promijeniti jer želim pomoći gradu u koji sam se doselila. Nisam imala ikakva očekivanja, samo sam išla u strahu dan po dan i nastojala pronaći svoj novi smisao života i ispostavilo se da idem dobrim putem. Naime, izuzetno mi je značilo iskazano odobravanje od strane lokalne zajednice kada su shvatili da mogu imati više i živjeti puno bolje nego što su do tada živjeli. Na toj osnovi sam i primila zahvalnicu grada Slunja „za pravodobnu i svesrdnu pomoć potencijalnim korisnicima u pripremi i kandidaturi projekata za financiranje iz nacionalnih i EU sredstava“.

Koji su bili ključni izazovi u tom razdoblju i kako ste ih prevladavali?

Život bez «klasične» struje i vode te održavanje cesta bili su prvi izazovi s obzirom da sam cijeli život živjela bez takvih ograničenja. Trebalo mi je vremena da se naviknem na činjenicu da si struju moram sama osigurati (putem agregata), vodu prikupljati s krova, a ako je nema dovoljno, zvati vatrogasce ili susjede u pomoć. Uređenje i održavanje cesta još nisam prevladala. Naime, u mom su selu ceste gotovo isključivo makadamskog tipa, a kako im nije svojstvena dugoročna kvaliteta, moraju se redovito održavati (nasipavati kamenom), što se provodi dovoljno često događa tako da su rupe koje nastaju pogubne za vozila. Poteškoće stvara i izrast vegetacije koja nemilosrdno raste sa svake strane ceste koja se nerijetko spaja s jednog kraja na drugi, što uzrokuje grebanje automobila, gubitak retrovizora i sl. Problem s lokalnim cestama nije samo održavanje, već i uništavanje od strane lokalnih poduzetnika iz sektora drvne industrije koji nemilosrdno prolaze s teškom mehanizacijom s instaliranim gusjenicama,

ne mareći o šteti koju nanose. Ove protuzakonite radnje prijavljujem općini, ali do sada bez rezultata. Posebni izazovi su naravno i sa zimskom službom. Ukoliko slučajno grana prepriječi cestu (što je čest slučaj), ralica ne prođe jer vozač ima zakonsko opravdanje – neprohodnost ceste – što rezultira višednevnim nestankom struje. Ipak, kada si dobar prema zajednici, ona ti uzvraća - susjedi pomognu u probijanju puta traktorom. Evo zadnjeg primjera: bila sam pozvana kao jedan od deset predstavnika Hrvatske i to mladih poljoprivrednika na kongres u Bruxellesu, a dva dana prije leta pao je obilati iznenadni snijeg te se nigdje s moje farme nije moglo izaći bez pomoći ralice. Kako uzgajam konje, moram biti redovito kod njih, što znači da cesta mora biti prohodna. Kada je napadalo toliko snijega da se više nisam mogla prevesti, zvala sam općinu i pitala hoće li proći ralica, no rekli su da neće, osim u slučaju dodatnog pogoršanja uvjeta. Nakon toga sam ih zamolila da me otkopaju kako bi stigla na kongres...pojavili su se tek nakon mog odlaska. Ponovno su mi susjedi pomogli i na taj način sam na vrijeme stigla na let. Da sam ovisila samo o općini, Bruxelles me sigurno ne bi vidio jer ne bih mogla doći od svoje farme do aerodroma u Zagrebu. Netko će možda reći: „živi na selu, a nema svoju ralicu...“. Tako nažalost izgleda stvarnost osobe na selu koja tu nema nasljeđe, ali se bori svim snagama.

Osim navedenog, jedan od ključnih izazova je lokalna zvjerad i divljač, i to ne samo s aspekta vlastite zaštite, već i zaštite mojih životinja. Ipak, ključno je što sam financijski dostatna. A svjesni smo činjenice da sa sela mladi odlaze u gradove jer na selu ima puno manje mogućnosti za zaradu nego u gradu. Ustrajnim radom i temeljem pružanja kvalitetnih usluga izgradila sam ime, tako da mi klijenti sada dolaze iz cijele RH, a također, i naši ljudi koji su se odselili iz RH dolaze na konzultacije u Slunj, čime je taj izazov uspješno prevladan. Ujedno, time sam uspjela pokazati da se može uspjeti i u malome mjestu iako su svi iz mojeg društva mi govorili *“nitko ti neće tamo dolaziti”*.

S kojim EU projektima ste krenuli i kakvo je to bilo iskustvo?

S EU fondovima započela sam raditi slijedom natječaja iz Ruralnog razvoja za tip operacije „4.4.1 Neproductivna ulaganja povezana s očuvanjem okoliša“ i to za 3 korisnika gdje su povučena bespovratna sredstva u iznosu od 144.767,00 EUR (dva su bila po cca 68.000 eura, jedan je bio od cca 8.000 eura) koja su bila u potpunosti financirana. Iskustvo je bilo zanimljivo jer, unatoč tome što je mjera 100% financirana, ona je bila vezana uz izgradnju, a poljoprivrednici kojima sam predstavljala ovaj natječaj izrazili su strah

od gradnje kroz EU fondove, tako da sam u svrhu olakšavanja postupka prijave na ovaj natječaj uz uslugu pripreme projektne prijave dogovorila i vanjskog suradnika za izradu tehničke dokumentacije koja je bila nužna za kvalitetnu prijavu na natječaj. Mogu s veseljem reći da su za sva 3 korisnika potpisani ugovori o financiranju. Ono što je još važno za spomenuti je da je objavljena konačna rang lista za ovaj natječaj iz koje je vidljivo 612 prijava, a odobreno je 95 projekata. Znači, prolaznost je bila nešto malo više od 15%, što je mene s osobnom 100% prolaznošću uvrstilo u kategoriju konzultanta koji može iznijeti kompleksnu prijavu na veće investicijske projekte i dovesti ih do potpisivanja ugovora čak i u ovako velikoj konkurenciji. Iskustvo koje sam stekla kroz ovaj natječaj s poljoprivrednicima je da je klijentima najizazovnija provedba projekata financiranih EU sredstvima koji uključuju izgradnju. Naime, pokazalo se da im je izuzetno iscrpljujuća kombinacija biti po ugovorom, imati kratak rok za izgradnju (s neminovnom inflacijom) te imati izvođače radova koji se u pravilu ne drže rokova.

Kako je došlo do ideje da otvorite ured za EU fondove ?

Ideja se nametnula sama po sebi, s obzirom na to da se EU fondovi ulažu u ruralna područja. Kako moj kraj nije poljoprivredno „adekvatan“ u mjeri u kojoj je to Slavonija, u smislu da ga ne odlikuju ravnice i kvalitetna zemlja, već se radi o kršnom terenu koji je prepun ponikvi i kamenih obala, mi u Primišlju smatramo da je bavljenje poljoprivredom u našem kraju avanturistički sport. Iz tog razloga nije bilo dovoljno razvijeno tržište konzultanata koji pomažu u promociji, dobivanju te provođenju EU projekata. Kao što sam spomenula, krenula sam obljepljivati grad s informacijama o EU fondovima, a poglavito brojne dućane u koje su zalazili poljoprivrednici. Ovaj način informiranja sam odabrala jer klijenti do kojih sam željela doprijeti nisu bili skloni društvenim mrežama. I uspjelo je. Uspjeh se vidio već u prvoj godini, što je brzo, imajući u vidu da je moj posao vezan uz pripremu projekata, a do eventualnog odobrenja zna proći ponekad 2-3 godine i duže. I tako je vrlo brzo stiglo nešto manje od 1.000.000,00 EUR u moj kraj i širu okolicu. Slijedom tog početnog uspjeha odlučila sam uložiti u jedno centralno mjesto gdje ćemo razvijati poslovne ideje i od kuda će se pružati sve ključne informacije o EU fondovima kako nikome u mome kraju više ne bi promaknule informacije koje su od presudnog značaja za pokretanje razvoja na lokalnoj razini.

Do danas sam pripremila stotinjak projekata, što manjih, što većih. Od

većih projekata koje sam pripremila i za koje su već potpisani ugovori, ističu se ranije opisani natječaj za tip operacije 4.4.1, kao i natječaj za tip operacije 4.1.1 „Restrukturiranje, modernizacija i povećanje konkurentnosti poljoprivrednih gospodarstava“ – podizanje novih i/ili restrukturiranje postojećih višegodišnjih nasada, natječaj za tip operacije 6.1.1. „Potpora mladim poljoprivrednicima“, natječaj za tip operacije 6.3.1. „Potpora razvoju malih poljoprivrednih gospodarstava, intervencija 73.10. „Ulaganja – Potpora za ulaganja u primarnu poljoprivrednu proizvodnju“, te intervencija 73.12. „Ulaganja – Potpora malim poljoprivrednicima“. Navedene sam istaknula jer sam za njih pripremala projekte najvećem broju klijenata, dok sam manje projekte izostavila kako popis ne bi bio predugačak. Kada imam klijenta, želim da je dugoročno zadovoljan i da izvuče maksimalnu korist od EU fondova, kao i od zajmova i kredita s niskom kamatnom stopom (HBOR i HAMAG-BICRO), stoga se javljamo, u pravilu, na sve što je klijentu potrebno i za što imamo uvjete. I da, ja uvijek govorim „mi“ jer, iako sam ja samo konzultant, svaki projekt pripremam kao da ga pripremam samoj sebi.

U 2024. godini sam predala prijave za projekte u zbirnoj vrijednosti preko 900.000 EUR (loša godina povezana s neobjavom natječa).

Na kojim projektima i aktivnostima ste sada angažirani?

Trenutno sam angažirana na pripremanju velikog broja svojih klijenata za natječaj za *“Mlade poljoprivrednike”* te za *„Potpore za ulaganja u preradu poljoprivrednih proizvoda“* s obzirom da se radi o natječajima koji su vrlo zanimljivi potencijalnim korisnicima, a oba su objavljena 20. 12. 2024. godine.

Paralelno radim na provedbi dobivenih projekata, što je također veliki posao. Imam i noviju uslugu koja mi se nametnula sama po sebi i tražena je tijekom cijele godine, tzv. *„Priprema za EU fondove“* – edukacija koju održavam za sve koji bi željeli krenuti raditi s EU fondovima, ali nemaju dovoljno znanja i iskustva. Nakon *„Priprema“* nudim im personalizirani hodogram kako realizirati financiranje vlastitih ideja i potreba putem EU fondova jer smatram da priprema obuhvaća 90% posla za dobivanje željenog EU projekta. Osim navedenog, radim na projektu uređenja vlastite zemlje te podizanja maslinika i voćnjaka na Kordunu. Ne radi se o neispitanoj ideji, s obzirom na to da maslinici uspijevaju na sjeveru Italije. Jedini izazov koji mi predstoji jest kako riješiti problem s lokanom divljači.

Kakvi su Vam planovi za predstojeće razdoblje? Na što se želite prioritetno usmjeriti?

Ključni plan i želja mi je da imam više bliskih susjeda (trenutno ih je tek nekoliko) kojima ću nastojati maksimalno pomoći da se što lakše prilagode životu na selu. Jer, ako sam ja uspjela, mislim da to mogu svi - potrebna je samo početna želja. Također, moje selo se ubrzano razvija, čemu su doprinijeli i EU fondovi koje sam povukla u svoj kraj. U brojkama, kada bi razmatrala razdoblje od svog službenog početka kao samostalnog konzultanta do danas, pripremila sam stotinu projekata sa skoro 100% uspješnosti jer sam slijedom stečenog iskustva i znanja, postala izuzetno stroga s uvjetima za pripremu projekta. U tom smislu, želja mi je da se, u okruženju lokalne zajednice u kojoj živim i radim, može živjeti, u gospodarskom smislu, dostojanstven život i da se stvore svi potrebni preduvjeti za realizaciju profitabilnih poslova, tj. projekata. S obzirom da i sama ulažem u poljoprivredu, usmjerena sam na to da sve svoje parcele uredim i da na njima budu razni trajni nasadi, po mogućnosti u najvećoj mjeri masline. Dugoročnije gledano, raditi ću na tome da otvorim ured za EU fondove i edukaciju na svome ranču kako bi tijekom edukacije i savjetovanja korisnici uživali i u prekrasnoj prirodi. Želja mi je i doprinijeti svojim znanjem slijedom korištenja EU fondova na aktivnostima korisnim za razvoj cijele općine, ali nažalost općina nije za sada bila zainteresirana za takvu suradnju. Štoviše, predstavnici općine Slunj i Karlovačke županije nisu se odazvali na poziv za otvorenje mog ureda za EU fondove i edukacije.

Kakvu potporu ste imali u ovom razdoblju od članova lokalne zajednice, lokalnih dionika i čelnih aktera? Ima li tu prostora za unapređenje odnosa? Kakva potpora bi bila poželjna u budućnosti Vama, kao i drugim mladim entuzijastima koji kreću Vašim putem?

Došla sam u ruralno područje privučena lažnim reklama usmjerenim privlačenju mladih – no brzo sam uvidjela da sam došla u kraj koji je zatvoren za dolazak novih doseljenika, bez ikakve potpore čelnih aktera. Bilo je i nelojalne konkurencije koja je pogubna za mladog poduzetnika u *start up* fazi. Od strane općine nije prihvaćena niti moja ponuda za "besplatni projekt". Doći do svog ureda u ovakvim otežanim okolnostima nije bilo lako, tako da pozdravljam sve koje pomažu mladima, bilo prostorom, ili

reklamom bilo koje vrste, raznim olakšicama i potporama. Sebično „čuvanje“ ovako prostranog područja samo za „svoje“ lokalne igrače nije shvatljivo ni opravdano, s obzirom na to da ima dovoljno prilika i potreba za sve koji žele doprinijeti lokalnom razvoju područja. Ova potreba je još naglašenija činjenicu da je Slunj bilježio odljev stanovništva od skoro 17% u razdoblju od 2011. do 2022. godine, tako da je omogućavanje dolaska i “nekih novih” aktera jedini način da uslijedi porast broja stanovnika te da se maksimalno iskoristi ovo ruralno područje Hrvatske.

S kojim akterima, uključujući poduzetnike, poljoprivrednike i sl., najviše surađujete i kako bi ocijenili tu suradnju?

S obzirom da se radi o ruralnom području, najviše surađujem s poljoprivrednicima, iako sam svoje iskustvo stjecala u najvećoj mjeri s malim i srednjim poduzetnicima. Ocijenila bih suradnju odličnom, jer sam naučila iskomunicirati s njima što je sve potrebno kako bi našla suradnja bila uspješna. Do sada sam već stekla povjerenje onih s kojima sam surađivala te su naučili da pažljivo slijede sve upute s obzirom na to da im je svima stalo da im projekt bude uspješan. Izuzetno uživam u svom poslu a dosadašnji uspjesi su veliki poticaj za moje daljnje kontinuirano usavršavanje.

Da li smatrate da ima mogućnosti da u neke aktivnosti u budućnosti uključite lokalno stanovništvo, građane? Ukoliko da, na koji način?

Uvijek rado razmišljam “timski” s obzirom na to da je takav pristup izuzetno poželjan kad se radi o razvojnim projektima. Primjerice, okolna mjesta imaju razne manifestacije koje reklamiraju na način da privuku ljude iz raznih krajeva, tako da mi je želja da takvu praksu imamo i u Primišlju. Tako je Ivanić-Grad prepoznat po bučijadi, druga mjesta po danima vina, kestena, gljiva i slično, od čega lokalno stanovništvo može imati značajne koristi. Takvim događanjima je moguće i nakon uobičajene turističke sezone privući turiste i ostvariti dodatnu zaradu stanovnicima, a selo se time može pozicionirati na turističkim kartama. Također sam ponudila lokalnim stanovnicima svoju dvoranu koju sam vrhunski opremila, sa

željom da ona posluži u svrhu organizacije kvalitetnih lokalnih događaja te širenja relevantnih informacija kako bi se postigla maksimalna vidljivost uspješnih ostvarenih rezultata mog ureda. Istaknula bih da je Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i ribarstva započelo s radionicama - nastavno na njih dolaziti će i Turistička zajednica Slunj, a imamo i mladog akademskog slikara koji održava radionice "Paint & Wine". Ideja ima mnogo, no nije uvijek sve nažalost moguće realizirati samostalno, tj. dok ne osnažim tim.

Koja bi bila Vaša poruka mladima ljudima koji odlaze iz ovakvih područja ili koji razmišljaju da se možda presele u njih?

Poruka mladima je da samo hrabro krenu ka ostvarenju svojih ciljeva, pa i u okolnostima kada im ništa nije naklonjeno u okruženju. Oni koji su zainteresirani za ovo predivno područje u kojem živim i radim, u svakom slučaju mogu mene kontaktirati za bilo koji savjet, jer će zasigurno i njima biti izazovno prijeći iz grada na selo. I meni je trebalo 5 godina da se sve uhoda. Prisjećam se da su mi govorili da je nužno u 2 godine pokrenuti posao ukoliko želiš uspjeti. Dokazano je da nije tako. Neminovni izazovi traže više vremena i ukoliko se mladi uspiju okružiti istomišljenicima, drugim entuzijastima, biti će im puno lakše. Često me pitaju nedostaje li mi Zagreb, ali istina je da se ja Zagreba nisam odrekla kad su u pitanju prijatelji, kulturni i zabavni život, dućani i slično. Hrvatska je u cjelini mala, Zagreb nikada nije predaleko od njenih jedinstvenih ruralnih područja, a imati auto je davno prestalo biti luksuzom. Osobno smatram život na ogromnom ranču u svojoj kući bez susjeda od kojeg me dijeli samo jedan zid daleko kvalitetnijim, a da ne spominjem da više ne znam što su to gradske gužve i semafori.

Imate li bilo kakvih dodatnih komentara, poruka, koje bi željeli prezentirati?

U svakom slučaju, ako netko želi krenuti mojim putem - konzultant u ruralnim krajevima, preporuka je da završite sveučilišni specijalistički poslijediplomski studij „Priprema i provedba EU projekta“ jer je nemjerljivo koliko potencijalni klijenti vrednuju obrazovane konzultante naoružane znanjem i iskustvom, osobito na ovakvoj razni. Moja poruka čelnicima ruralnih krajeva - dajte nam šansu, vratit ćemo Vam višestruko, tu smo samo isključivo za dobrobit lokalne zajednice.

Zaključak

Realiziran intervju nam zorno ukazuje na potencijal koji se u Hrvatskoj vrlo sporo, ali ipak postepeno rađa kada su u pitanju izuzetno poduzetni i uporni mladi lokalni akteri. Ujedno, razgovor s Ivanom Pavić potvrdio je da su izazovi vrlo naglašeni te da u odsustvu njihova rješavanja teško možemo očekivati veliki broj novih mladih koji će krenuti njenim putem.

Ono što u najvećoj mjeri dolazi do izražaja kao ključan čimbenik uspjeha jest oslonac na vlastite snage, izuzetna ustrajnost, kontinuirano učenje, otvorenost za suradnju, fleksibilnost i beskompromisna predanost poslu. Ipak, valja naglasiti da mnogi mladi u okolnostima neprihvaćenosti od strane lokalnih institucija i tijela, zasigurno ne bi smogli snage, strpljenja i volje da nastave sa svojim djelovanjem. Podrška lokalnih institucija, kad god je to izvedivo, je od presudnog značenja i unatoč njenom izostanku, Ivana je uspjela realizirati niz relevantnih projekata i aktivnosti te u odsustvu takve podrške, ali uz suradnju partnera i klijenata čije je veliko povjerenje stekla, krči put lokalnom razvoju u zaraslom i neraskrčenom području, i to ne samo u smislu vegetacije.

Njen primjer ulijeva optimizam nizu drugih mladih koji su bez posla a imaju određene kompetencije u ovom području, ili, onima koji žele drugačiji, smireniji, kvalitetniji život dalje od uvjeta života koji je svojstven urbanim područjima. Proizlazi da mogućnosti postoje za svakoga, a saznanje da se ovakvom životnom odlukom doprinosi području u kojemu se živi i radi od presudne je važnosti. Ovakvi kompetentni mladi stručnjaci u praksi potvrđuju važnost onoga o čemu pišemo u znanstvenim radovima – kontinuirano ulaganje u podizanje vlastitog znanja i iskustva, ali i o važnosti istinske potpore, solidarnosti, uzajamnog povjerenja, zajedničkih akcija i dr.

Na lokalnim i regionalnim dionicima i institucijama je da ih prepoznaju te iskoriste kako bi se prijavljivali, pa onda i provodili, projekti koji su od ključnog značaja za lokalnu zajednicu. Rezultati ostvareni slijedom sinergija takvog partnerstva biti će ključni za privlačenje drugih mladih koji su spremni slijediti sjajan put Ivane Pavić.

Literatura

- Camagni, R. (2007). Towards a Concept of Territorial Capital, paper presented at the 47th Congress of the European Regional Science Association, Paris.
- Capello, R.; Caragliu, A.; Nijkamp, P. (2009). Territorial Capital and Regional Growth: Increasing Returns in Cognitive Knowledge Use, Tinbergen Institute Discussion Papers 09-059/3, Tinbergen Institute.
- LEADER mreža Hrvatske – <https://lmh.hr/>
- Maleković, S. (2002). Lokalni akteri razvoja i neka iskustva s lokalnim razvojnim agencijama u Hrvatskoj. U: *Poduzetništvo, institucije i sociokulturni kapital* / uredili Drago Čengić i Maja Vehovec. Zagreb, Institut društvenih znanosti Ivo Pilar, str. 143-174. – ISBN 953-6666-25-1 (Biblioteka Zbornici; knj. 15).
- Maleković, S. (2002b). Oslonac na razvitak «odozdo» i lokalne razvojne institucije – moguća opcija za razvitak sela u Hrvatskoj. U: *Prostor iza: kako modernizacija mijenja hrvatsko selo* / uredili Maja Štambuk, Ivan Rogić, Anka Mišetić. Zagreb, Institut društvenih znanosti Ivo Pilar, str. 305-332. – ISBN 953-6666-24-3 (Biblioteka Zbornici; knj. 17).
- Maleković, S. i Keser, I. (2023). Smjernice za razvoj društvenog poduzetništva u poljoprivredi Znanstveni prilog izrađen u okviru projekta: Dijalogom do razvoja mreže društvenog poduzetništva u RH. CERURA i IRMO.
- Maleković, S. i Keser, I. (2024). Studija: Vrednovanje Strategije razvoja društvenog poduzetništva, projekt: Dijalogom do razvoja mreže društvenog poduzetništva u RH. CERURA i IRMO.
- Maleković, S.; Puljiz, J.; Tišma, S. (2011). New Opportunities for Regional and Local Actors in Croatia in Supporting Socio-Economic Development, Southeastern Europe, 35, Brill, NL, 168–190.

Nakladnik:

IRMO - Institut za razvoj i međunarodne odnose
Ulica Ljudevita Farkaša Vukotinovića 2
10000 Zagreb
www.irmo.hr

Za nakladnika:

Sanja Tišma, ravnateljica

Uredništvo:

Ana-Maria Boromisa,
Sanja Maleković,
Jakša Puljiz,
Sanja Tišma,
Aleksandra Uzelac

Lektura:

Maja Hoić

Grafičko uređenje:

Dragana Markanović

Ova publikacija odražava isključivo stajalište autora i Institut se ne može smatrati odgovornim prilikom uporabe informacija koje se u njoj nalaze.

Sadržaj publikacije **IRMO aktualno** moguće je prenositi bez prethodnog odobrenja IRMO-a pod uvjetom da se jasno i vidno navede izvor (autor, naslov, IRMO kao nakladnik te poveznica na internet stranicu objave).