

EDUKACIJA ZA EU

Seminari uglavnom teorijski, nedostaju iskustva s terena

Iako s približavanjem ulaska Hrvatske u EU sve više tvrtki i institucija organizira seminare o fondovima EU, malo ih uistinu izrađuje i provodi projekte. Problem je i u tome što nema nikakva nadzora nad kvalitetom njihova rada

piše **VANJA FIGENWALD**

vanja.figenwald@liderpress.hr

U posljednjih je godinu dana pristupanje Europskoj uniji jedna od stalnih tema u Hrvatskoj. U sklopu nje poseban naglasak stavljen je na famozne fondove EU u kojima leži gomila novca koju, kao što se mnogima čini, samo valja uzeti - i sve to usprkos tomu što naša država s Unijom o pristupanju pregovara već otprilike pet godina i što su razni oblici fondova EU dostupni mnogo dulje. Ipak, ulazak u EU znači pristup mnogo izdašnjim strukturnim fondovima, kojima se i namjena prilično mijenja. Dok su pretpristupni fondovi namijenjeni ponajprije državi i njezinim prilagodbama, drugi su usmjereni poglavito na gospodarstvo. Ipak, do novca nije lako doći, dapače, tehnički i kreativni dio vrlo je zahtjevan, pa je po-

sljednjih mjeseci posebno intenziviralo organiziranje seminara i radionica na temu fondova koji bi, kako stvari stoje, za koju godinu trebali postati dostupni široj hrvatskoj javnosti.

Ponuda raznolika, ali... Jest, doduše, da je zec još u šumi, ali valja se pripremiti što prije da bi se Bruxelles mogao zatrpiti lavinom projekata, od kojih bi neki mogli uspjeti. Praksa je dosad pokazala da nove članice, koliko god entuzijazma imale i kako se god pripremile, u godinu-dvije uglavnom ne uspiju postići pamtljiv rezultat u postocima izvučenog novca, to više što je procedura dugotrajna, tako da, i ako imaju dobre projekte koji se prihvate, isplatu moraju dugo čekati. Nije stoga loše što se u tjednu može naći nekoliko različitih radionica na tu temu, no pitanje je koliko su kvalitetne, tko ih organizira i kojim se parametrima vodi u njihovoj provedbi. Andrea Dokić iz Hrvatske udruge poslodavaca smatra da je po-

nuda raznolika, ali da kvalitetne i ciljane edukacije nema dovoljno. Drugim riječima, riječ je najčešće o teorijskim predavanjima koja se uglavnom vrte oko uobičajenih tema kao što su kako doći do novca, kako napisati projekt i slično, no bez praktičnih primjera i iskustava s terena. Dokić to objašnjava malim brojem tvrtki i institucija koje uistinu izrađuju i provode projekte, što onda znači i manjak obrazovanja za to. Ima razlike i u dostupnosti, jer neki su seminari besplatni, a neki zahtijevaju kotizaciju. Dosadašnje je iskustvo, objašnjava Vesna Trnokop-Tanta iz Hrvatske gospodarske komore, pokazalo da su mnogi sumnjičavi prema besplatnim sadržajima, ali upozorava i da je u tolikoj ponudi teško procijeniti tko je bolji, a tko lošiji.

S druge pak strane mjerodavne institucije obično daju suhoparne, načelne informacije koje se vrlo često ne razlikuju od onih koje se mogu iščitati iz natječajne dokumentacije.

Prema Dokić, na takvim edukacijama trebalo bi se objasniti kako se aktivnosti provode u praksi, reći tko su najpoželjniji partneri, kako treba planirati i trošiti novac, navesti primjere problema koji se često pojavljuju i koje valja izbjeći te slične praktične informacije. U HGK, primjerice, anticipiraju natječaje organiziranjem edukacije da bi zainteresirane bolje pripremili za sudjelovanje u njima, što je dobra ilustracija praktičnog obrazovanja i praćenja aktualnih sadržaja umjesto nuđenja načelnih informacija. Uz to kvalitetu i upotrebljivost edukacijskih sadržaja povećavaju praćenjem sugestija iz gospodarstva, kontaktom sa tvrtkama članicama, dovođenjem predavača s dugogodišnjim iskustvom, stručnjaka iz institucija EU i navođenjem primjera najbolje prakse. Takvim se načelima vode i u EUPMC-u, privatnoj konzultantskoj tvrtki koja 'redovito informira, objašnjava i



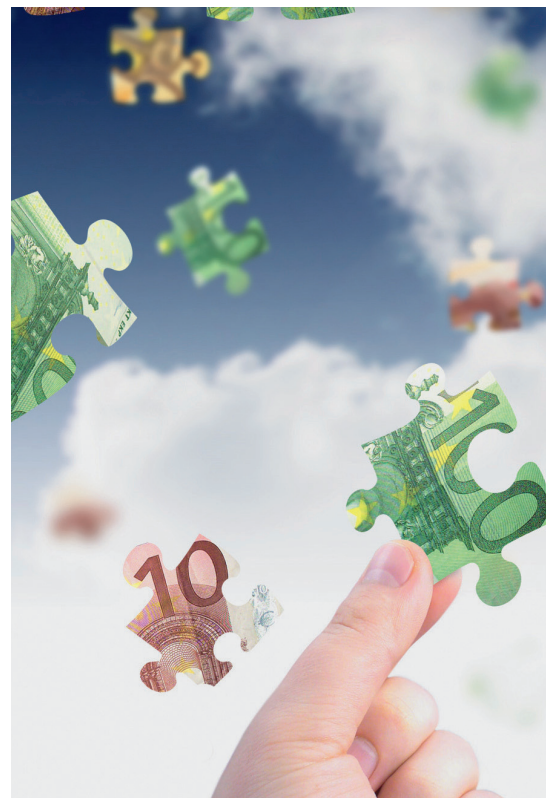
VESNA TRNOKOP-TANTA,
HRVATSKA GOSPODARSKA KOMORA:

- Mnogi su sumnjičavi prema besplatnim sadržajima premda skupa kotizacija ne jamči i kvalitetan sadržaj edukacijskog programa



RATKA JURKOVIĆ,
SVAN CONSULTING:

- Kriterij kojim se vodim u organiziranju seminara jest sposobnost predavača i njegova iznimna stručnost





PROMOTORI PROGRAMA EU

Edukacijskim sadržajima HUP obuhvatio 3.500 polaznika

Od 2005. Hrvatska udruga poslodavaca pokušava sustavno podizati razinu svijesti o fondovima EU i načelno o potrebi prilagodbe pravilima i konceptima Unije, pa tako i u edukacijskom smislu surađuje s državnom upravom, bankama, konzalting-kućama, regionalnom i lokalnom samoupravom, njihovim razvojnim agencijama, ali i međunarodnim institucijama. Dosad je organiziranjem takvih edukacijskih sadržaja o Uniji i mogućnostima za gospodarstvo obrazovano otprilike 3,5 tisuća polaznika, odnosno korisnika tih sadržaja, po čemu je HUP jedan od glavnih promotora programa EU.

potiče upuštanje u avanturu - od ideje do projekta EU', kaže Thomas Salvan, konzultant. Treninge su ondje počeli održavati tek u travnju ove godine, ali njima su, kaže Salvan, vrlo zadovoljni jer se približavaju cilju da korisnici stečeno znanje i dobivene informacije praktično iskoriste. Tvrtka već dvije godine nastoji podignuti razinu svijesti o mogućnostima EU i osim što zadovoljava kriterij praktičnog znanja ima vlastito iskustvo rada na projektima. Drugi primjer takvih kriterija u privatnom sektoru jest Svan Consulting, tvrtka koja je nedavno počela nuditi edukacijske sadržaje vezane uz fondove EU. Kriteriji kojima se direktorica Ratka Jurković vodi u organiziranju seminara odnose se na andragošku sposobnost predavača, dakle sposobnost predavanja odraslim ljudima, i njihovu stručnost u pisanju i provedbi projekata.

Načelnog institucionalnog nadzora nad pružanjem takvih usluga, odnosno organiziranjem seminara i radionica, nema. Budući da standardizacije i skupa pravila ili kriterija nema, edukacijom o fondovima EU može se baviti gotovo svatko tko se zanima za

to. Rezultat manjka takva nadzora sve je više amaterske organizacije takvih radionica iz sasvim prizemnih, komercijalnih pobuda. Naime, 'fondovi EU' jedna su od ključnih sintagmi u posljednje vrijeme, pa stoga ne začuđuje procvat tvrtki koje žele kapitalizirati na tom valu.

- Korisnici istražuju mogućnosti zarade pa hrle na bilo kakve edukacijske seminare koji sadrže ključne riječi - 'fondovi EU' - ne vraćajući pritom pozornost na to koja to institucija organizira i koliko je za to kompetentna - potvrđuje Dokić.

Mlado tržište Drukčije misli Salvan, koji kaže da je najbolji regulator samo tržište.

- U tim okolnostima plaćeni trening mora zadovoljiti zaista visoke kriterije, odnosno korisnici moraju osjetiti izravnu i neposrednu korist - kaže Salvan, a s njime se slaže i Jurković:

- Kriterij uspjeha najbolje mjeri se zadovoljstvom polaznika.

Iako živimo u slobodnom tržišnom sustavu koji pruža velik manevarski prostor svakomu tko želi

nešto zaraditi, nadzora nad kvalitetom i upotrebljivošću edukacijskih aktivnosti ipak bi moralo biti, barem na razini smjernica državne ili strukovne institucije koja bi morala postaviti osnovne kriterije kvalitetne provedbe edukacije.

Jedan je od problema u edukaciji o mogućnostima iskorištavanja fondova EU njihova nekontinuiranost. Upravo zato Dokić smatra da privatne institucije koje se time bave moraju biti etablirane konzultantske tvrtke s iskustvom rada na projektima EU.

Naše tržište, nedvojbeno mlado i novo, tek će s vremenom i stjecanjem iskustva filtrirati takve sadržaje i povećati im kvalitetu, koja zasad ovisi o predavačima i organizatorima sadržaja. Ponuda je velika i povećavat će se s približavanjem Hrvatske članstvu u Europskoj uniji, no u odabiru zaista treba biti pažljiv. Uza skretanje pozornosti na predavača sadržaja potencijalni bi korisnici trebali razmisliti i o tome što ih točno zanima, odnosno koliko tema radionice ili seminara uistinu odgovara njihovim potrebama. ■

..jednostavno po mjeri korisnika !



- praćenje goriva
- praćenje vozila
- komunikacija
- organizacija
- putni nalozi
- navigacija

PROFESIONALNI SUSTAV ZA PRAĆENJE I ADMINISTRACIJU VOZNOG PARKA



MOBILISIS

Međimurska 28, 42000 Varaždin, Hrvatska, t. +385 42 311 777, m. +385 91 123 000
w. www.mobilisis.com, e. info@mobilisis.com

