



Fundusze unijne a rynek firm szkoleniowych



W ciągu ostatnich 10 lat fundusze unijne wstrząsnęły polskim rynkiem szkoleń: z jednej strony powiększyły go o 1/5, z drugiej brak jasnych norm jakościowych i nadmierne sformalizowanie spowodowało, że pojawiło się wiele łatwo dostępnych działań o... dyskusyjnej wartości. Nowy unijny budżet wymusza uproszczenie procedur i większą dbałość o potrzeby przedsiębiorców.

Joanna Gilewska

Do tej pory przedsiębiorcy, którzy chcieli za unijne fundusze przeszkolić pracowników, mogli korzystać z jednej z dwóch ścieżek. Jeśli mieli strategię i pomysły, mogli starać się o dofinansowanie całego projektu szkoleń zamkniętych; jeśli ich potrzeby dotyczyły konkretnego zagadnienia, mogli wziąć udział w otwartych szkoleniach dotowanych. Pierwsza droga była długa i wyboista, bo wymagała oczekiwania ok. półtora roku i spełnienia szeregu formalności. Jednak przy odrobinie cierpliwości i silnej woli mogła doprowadzić do celu. Druga opcja, szkoleń otwartych, przypominała jazdę autostopem – podwieziemy cię szybko, ale niekoniecznie tam, gdzie chcesz jechać. Potrzebujesz szkolenia dla handlowców? Świetnie – jutro rusza kurs na wózki widłowe. Nie na temat? Trudno, taki mamy... system.

Jedna droga wyboista, druga nie do celu

Z punktu widzenia odbiorcy problemów było kilka. Największym był bardzo długi okres oczekiwania na dotację, sięgający od kilku miesięcy do trzech lat (sic!). Gorzej niż w NFZ. W tak długim okresie potrzeby szkoleniowe stawały się nieaktualne, a firma mogła przestać istnieć lub wymienić połowę pracowników. Drugim utrudnieniem były liczne i sztywne reguły

przyznawania dofinansowania, w dodatku dotyczące tylko formy, a nie jakości. Dofinansować można było działania ściśle określone (tylko szkolenia i doradztwo, czasami studia podyplomowe), a nie takie, które były akurat potrzebne. Problemy przedsiębiorstw nie miały też tak dużego znaczenia jak oczekiwania urzędników dotyczące wieku uczestników (50+), tematów szkoleń (zarządzanie środowiskowe) czy wreszcie „dobrego” wypełnienia wniosku o dofinansowanie.

Branża szkoleniowa także niejednocznie oceniała wpływ funduszy UE na rynek szkoleń. Jako problemy wskazywano niejasność zasad ubiegania się o dotację, destabilizację rynku, skomplikowane procedury związane z uzyskaniem dotacji i trudności w rozliczaniu projektów.

Polski trener pojedzie... nawet i na drzwiach od stodoły

Legendarne powiedzenie dobrze opisuje reakcje rynku na nowe źródło finansowania. Powstało wiele firm, które specjalizowały się głównie w pozyskiwaniu środków unijnych i które płynnie dostosowywały ofertę szkoleniową do aktualnych możliwości finansowania. Do końca 2014 r. w 48 tys. projektów POKL wzięło udział blisko 8,4 mln osób, tj. ok. 22 proc. wszystkich Polaków. Z dofinansowanych szkoleń skorzystało ok. 15 proc. przed-

siębiorców. Środki UE stanowiły trzecią część pod względem wielkości udziału źródła finansowania szkoleń, szacowane na ok. 20 proc. (pierwsze miejsca zajmowały środki pracodawców i słuchaczy, po ok. 30 proc.).

Rynek został zdominowany przez silną konkurencję cenową, która spowodowała, że „gorsze”, ale tańsze szkolenia zaczęły wypierać szkolenia „lepsze”, ale droższe. Dopiero rok 2012 przyniósł zmianę trendu: spadło zatrudnienie w sektorze, a wzrastające obroty firm pozostały na niezmiennym poziomie. Powodem było zarówno wyczerpywanie się unijnych środków, jak i spowolnienie gospodarcze.

Na rynku, na którym podaż zdominowała popyt, a o dostępności tematów decydował dostawca wraz z oceniającym go urzędnikiem, szkoleń było dużo, jednak zdania o ich wartości były podzielone. Zjawisko to dotyczyło zresztą nie tylko Polski, dlatego w obecnym unijnym budżecie Komisja Europejska wymaga popytowego systemu kształcenia umiejętności.

Autostrada EFS: szybko, prosto, do celu

Największa zmiana, jaką odczuwają szkolący się przedsiębiorcy i firmy szkoleniowo-doradcze, to uproszczenie formalności. Jednym z założeń nowego systemu było skrócenie okresu między diagnozą



problemu a dostarczeniem jego rozwiązania, w miarę możliwości do ok. 3 miesięcy. Z dotychczasowej ścieżki usunięty więc został etap mozolnego tworzenia i niejasnej oceny wniosku o dofinansowanie.

Druga nowość to postawienie w centrum uwagi potrzeb i problemów przedsiębiorców, którzy będą określać, jaki ma być cel działań i w jaki sposób ma być osiągnięty: za pomocą kursów, konsultacji czy coachingu. I to jest największy zwrot w kierunku jakości usług, ocenianej z perspektywy odbiorcy, a nie dostawcy. Dla każdego przedsiębiorcy cele będą wyglądały inaczej, w zależności od jego strategii, będą też zmieniać się w czasie wraz z osiąganiem kolejnych poziomów dojrzałości organizacyjnej. O jakości ma świadczyć stopień realizacji oczekiwań klienta, a nie tablet dla uczestnika.

Otwarcie katalogu możliwych do sfinansowania form wsparcia jest trzecią pozytywną zmianą. Po trwających kilka miesięcy konsultacjach i wskazaniu 39 typów działań ostatecznie funkcjonować będą cztery pojemne katalogi „usług rozwojowych”: usługi szkoleniowe, usługi rozwojowe o charakterze zawodowym (np. kursy), inne usługi rozwojowe (doradztwo, coaching, studia podyplomowe itd.) i usługi e-learningowe.

W nowej rzeczywistości przedsiębiorca będzie wybierać potrzebne szkolenia (lub kursy, konsultacje, coaching itd.) z bazy ofert edukacyjnych. Taką rolę będzie pełnił Rejestr Usług Rozwojowych (RUR), dostępny poprzez stronę www.inwestycjawkadry.pl. Zapisać się do niego i reklamować swoje usługi może każda instytucja szkoleniowa, która nie zalega z podatkami i składkami ZUS. Ale samo terminowe płacenie nie wystarczy, by realizować działania dofinansowane z EFS. Do tego trzeba spełnić kryteria uwiarygadniające: posiadać referencje od klientów i obiektywne certyfikaty jakości, mieć do dyspozycji kadrę doświadczonych trenerów i osiągać wysokie obroty. Dzięki tym wymaganiom RUR ma zapewnić odpowiednio wysoki potencjał instytucji szkolących za publiczne pieniądze. Ponieważ jednak potencjał to za mało, by zaspokoić oczekiwania klienta, przedsiębiorcy po szkoleniu (kursie, konsultacji itd.) będą je

W nowej rzeczywistości przedsiębiorca będzie wybierać potrzebne szkolenia (lub kursy, konsultacje, coaching itd.) z bazy ofert edukacyjnych. Taką rolę będzie pełnił Rejestr Usług Rozwojowych (RUR), dostępny poprzez stronę www.inwestycjawkadry.pl. Zapisać się do niego i reklamować swoje usługi może każda instytucja szkoleniowa, która nie zalega z podatkami i składkami ZUS. Ale samo terminowe płacenie nie wystarczy, by realizować działania dofinansowane z EFS.

oceniać. Dopiero pozytywna opinia pozwoli na wypłacenie dofinansowania.

Zapraszamy do tańca – RUR czeka na firmy szkoleniowe

Na początku listopada Rejestr Usług Rozwojowych został uruchomiony dla firm szkoleniowych i doradczych. Niestety nie jest to równoznaczne z uruchomieniem dofinansowań z EFS dla przedsiębiorców i ich pracowników. Ponieważ Komisja Europejska zgłosiła uwagi do dodatkowych kryteriów uwiarygadniających, część założeń ma zostać zmieniona i dostosowana do „jakościowego” charakteru systemu. Zastrzeżenia dotyczą przede wszystkim tego, że w RUR nie przewidziano weryfikacji firm szkoleniowych bezpośrednio przy rejestracji. Poza tym za dyskryminujące zostały uznane niektóre kryteria dostępu, m.in. wysokość obrotów i doświadczenie w realizacji projektów EFS. Warto zaznaczyć, że tę debatę już toczyliśmy, w ramach konsultacji społecznych RUR prowadzonych przez PARP. Zaproponowane brzmienie jest wynikiem miesięcy gorących dyskusji

między przedstawicielami firm szkoleniowych i administracji publicznej. Pogodzenie przejrzystości warunków wpisu do RUR i ich ogólnodostępnego charakteru z zapewnieniem jakości usług rozumianej jako zgodność z potrzebami klienta nigdy w pełni nie zaspokoi oczekiwań wszystkich stron.

Wątpliwości na linii KE-Polska dotyczą też tego, czy przez system jakościowy w postaci RUR mają przechodzić usługi realizowane w ramach tzw. projektów systemowych (kompleksowe koordynowane centralnie przedsięwzięcia na dany temat).

Nie jest pewne, czy o wyniku dyskusji zadecydują argumenty merytoryczne, czy siła tego, kto trzyma kasę. Komisja zastrzega, że obecne kryteria mogą być podstawą do zakwestionowania wydatków na usługi realizowane w ramach RUR. Zapewne ostudzi to zapał województw do uruchamiania dofinansowania do czasu, kiedy nie będzie zagrożenia dla budżetu. Ile jeszcze poczekamy na EFS? Znając procedury, na pewno kilka miesięcy.

Czy jednak jest na co czekać? Wiemy już, że poziom dofinansowania wyniesie nie więcej niż 50 proc., a jednocześnie nie będzie wyższy niż 5000 PLN dla jednej usługi na jednego przedsiębiorcę lub pracownika. Marzysz o dofinansowaniu MBA? Wybierz inną drogę.

Koniec podróży

Wpływ funduszy unijnych na rynek firm szkoleniowych można podsumować jednym stwierdzeniem: „dużo” już było, teraz ma być „dobrze”. Już widać, jak przy braku zewnętrznego finansowania sektor oczyszcza się z podmiotów, które ze szkoleniami nie miały wiele wspólnego. Jest to zapewne wynikiem nie tylko braku finansowania, ale także coraz większej świadomości przedsiębiorców, którzy od samozwańczych guru rozwoju osobistego zaczynają wymagać konkretnych wyników. Miejmy więc nadzieję, że określenie „szkolenia unijne”, często kojarzone z niską jakością i obiadem ze styropianu, zniknie z polskiego słownika. Źródło finansowania naprawdę nie ma większego znaczenia – chodzi o rezultat, jaki otrzymujemy. ■