

УЧИТЬ НЕЛЬЗЯ УВОЛИТЬ



ВАСЬКОВА
Ольга Ивановна,
генеральный директор
торговой сети «Олес»,
президент НП «Общество
товароведов-менеджеров
Екатеринбурга»,
Екатеринбург

После развала системы образования, построенной в СССР, нехватку квалифицированных кадров испытывают, пожалуй, все отрасли. И велик разрыв между теорией, которую изучают студенты, и практической работой, которую они должны выполнять на производстве. Институт наставничества практически канул в Лету, обучать молодых специалистов не профессии, а ремеслу, уже некому. Между тем всякий работодатель стремится получить не просто квалифицированного работника, но и «с опытом работы от 3 лет».

Торговля и общественное питание – едва ли не самые прибыльные отрасли экономики страны. Они дают около 20 % ВВП России (в разные годы цифры разнятся, но не более чем на 1–2%). Однако нельзя считать, что состояние дел в отрасли благополучно. По качеству и культуре обслуживания, производительности труда российские торговые предприятия, даже самые передовые, в разы уступают европейским, не говоря уж об американских.

В целом по отрасли уровень профессиональной подготовки работников торговли весьма невысок. Существенно снижают этот показатель мигранты, которых работодатель нанимает чаще всего для работ, не требующих квалификации. Впрочем, в этом году доля иностранных работников в торговле снизится с 25 % до 15 % (постановление правительства № 711 «О вопросах Федеральной миграционной службы»), хотя некоторые специалисты считают необходимым не ограничивать, а ассимилировать «гастарбайтеров», обучая их основам профессии и принимая экзамен на знание русского языка. Впрочем, даже с квотой в 15 % вряд ли иностранных рабочих станет существенно меньше. Можно заключить договор с клининговой компанией, чтобы ее сотрудники делали уборку помещений (аутсорсинг). Или арендовать кассиров в другой компании (аутстаффинг).

Срок обучения – 3 дня

Сегодня сложилась практика, когда любой гражданин по достижении 18 лет за два-три дня «осваивает» профессию «кассира-продавца» в учебном центре одной из торговых сетей, несколько дней проходит обучение в магазине этой компании, после чего в поисках наиболее высокой заработной платы мигрирует по остальным торговым сетям города. Вряд ли можно считать квалифицированным специалиста, получившего профессию за несколько дней. Кроме того, это существенно увеличивает «текучку»

Вряд ли можно считать квалифицированным специалиста, получившего профессию за несколько дней.

кадров. В первую очередь это характерно для продовольственной сетевой торговли. Совсем недавно в магазинах крупных городов персонал полностью сменялся по два раза в год.

Оказывает влияние на квалификацию работников и низкий престиж торговых профессий. Так, в сетевых магазинах, особенно форматов «Дискаунтер» и «Магазин у дома», в стремлении сократить арендные платежи компания-оператор поддерживает условия труда и отдыха персонала на уровне «ниже минимума». Добавьте сюда ущербную политику карьерного роста, когда в отсутствие системы повышения квалификации продвижение по службе происходит без опоры на новые знания. И как следствие, образуется разрыв между профессиональными навыками и уровнем образования специалиста.

Руководители начинают понимать

Сегодня руководители торговых предприятий начинают понимать, что даже простой продавец должен иметь профессиональное образование и постоянно повышать свою квалификацию, совершенствовать мастерство продажи, умение общаться с покупателями. При этом продавец должен досконально изучить свойства реализуемого товара и технологию его производства.

Саратовский институт РГТЭУ в рамках научно-исследовательской работы в 2011 году провел исследование по выявлению желания работников торговли Саратовской области повысить свой профессиональный уровень. Как показали результаты опросов, чем моложе респондент, тем большее значение он придает образованию. Так, из респондентов в возрасте до 24 лет лишь 7,1% отметили, что образование не играет никакой роли. Наибольшую убежденность (80% респондентов) в значимости образования выразили респонденты в возрасте 25–34 лет, из них 77% выразили желание повысить свой уровень квалификации. Заинтересованность в повышении квалификации представителей возрастных групп 20–24 лет и 35–44 лет составила 32% и 26% соответственно.

Организаторы исследования считают, что

профессиональное образование должно стать непрерывным. То есть возникает необходимость многоступенчатой системы подготовки и переподготовки кадров: создание профильных классов в образовательных школах, воссоздание учебных заведений начального профессионального образования, тесная интеграция с учебными заведениями среднего профессионального образования, послевузовское образование, система подготовки и повышения квалификации кадров для предприятий отрасли.

Дать шанс молодым

Альтернативой востребованному работодателем «опыту работы от 3 лет» могла бы стать профессиональная сертификация молодых специалистов. Выпускник образовательного учреждения, сдав практический экзамен на владение профессией, получает сертификат, который должен подтверждать, скажем, раз в пять лет. А учитывая современные реалии, то и раз в два года. Ведь со вступлением в ВТО российская торговля уже претерпевает изменения, а в скором времени эти перемены станут еще существеннее. Меняют законодательство, приводя его в соответствие с международными практиками, ужесточают требования к производителям и продавцам.

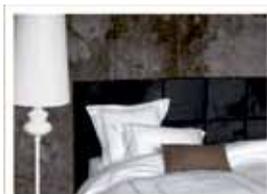
На рынок города приходят все новые наднациональные торговые сети (работающие и за

пределами России), тягаться с которыми некоторые местные предприниматели не смогут, если не изменят отношение к своему бизнесу (сейчас получу прибыль, а дальше хоть трава не расти) и персоналу (выжму больше, заплачу меньше, а уволится, так найму другого). Постепенно приходит понимание, что грамотный специалист способен экономить работодателю значительные средства. Но, чтобы быть грамотным, специалист должен постоянно повышать уровень своей квалификации. От уровня квалификации должна зависеть и зарплата. Казалось бы, это логично – лучший специалист получает большие деньги. Но в торговле так происходит не всегда. В погоне за сокращением затрат «бизнесмены» урезают зарплаты до минимума.

Однако если посчитать, сколько в городе проходит семинаров с участием знаменитых тренеров, можно предположить, что знания, которые эти тренеры предлагают, востребованы. Значит, есть надежда, что через некоторое время недалекие бизнесмены либо уйдут с рынка, не выдержав конкуренции, либо задумаются о своем поведении и займутся повышением квалификации не только собственной, но и своих сотрудников.

Чтобы выжить, необходимо меняться.

Как показали результаты опросов, чем моложе респондент, тем большее значение он придает образованию.



18-20 марта 2014



МАГАЗИН. ГОСТИНИЦА РЕСТОРАН. КЛИНИНГ

11-я специализированная выставка-форум оборудования и услуг для предприятий общественного питания, гостиниц, магазинов.

КОСК «Россия»

Екатеринбург, ул. Высоцкого 14

УРАЛЬСКИЕ ВЫСТАВКИ
(343) 385-35-35
www.uv66.ru

