

ПОДГОТОВКА КАДРОВ ДЛЯ СФЕРЫ КОММЕРЦИИ: ПРОБЛЕМЫ, АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ, ПЕРСПЕКТИВЫ, ОПЫТ САНКТ- ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Современный ответственный подход к подготовке высшей школы кадров для профессиональной деятельности в сфере коммерции и электронной торговли опирается на глубокое понимание образовательными организациями актуальных и перспективных задач бизнес-структур, испытывающих острую потребность в грамотных специалистах по организации и управлению закупочно-сбытовой деятельностью на любом товарном рынке.

Среди ожиданий работодателей в промышленности, торговле, сфере деловых услуг и обслуживания населения применительно к важнейшим профессиональным компетенциям коммерсанта как выпускника высшего учебного заведения следует выделить: организацию и управление закупочной деятельностью и поставками, в том числе в формате электронных закупок; обеспечение коммерческой осмотрительности при выборе контрагентов; формирование коммерческой политики предприятия и оптимизацию ассортимента; проведение коммерческих переговоров и заключение сделок; мониторинг поставщиков; участие в экспертизе качества товаров во всех коммерческих и логистических процессах; разработку стратегий управления продажами; подготовку коммерческих предложений; определение возможностей развития и диверсификации коммерческой деятельности по продажам: по регионам, по товарной специализации, по сегментам покупателей, по формам продаж и пр. В этой связи предлагается выделить ряд предпосылок к разработке и реализации образовательных программ для подготовки конкурентоспособных менеджеров (специалистов) в сфере коммерции и электронной торговли.

К внешним предпосылкам следует отнести: стремительное развитие сферы электронной коммерции в Российской Федерации, усиленное влияние пандемического экономического кризиса, требующее от специалистов сферы коммерции дополнительных профессиональных компетенций, цифровых и метанавыков (анализа данных, проектной работы, межкультурного делового взаимодействия); существенное усиление конкуренции между образовательными организациями, формирующими актуальные профессиональные компетенции в сфере коммерции (в условиях альтернативности выбора: высшее образование, среднее профессиональное образование, обучение в корпора-

тивном университете работодателя, онлайн-курсы на разнообразных цифровых платформах, самообразование); снижение интереса абитуриентов к образовательным программам высшего образования, не обеспеченным притягательным количеством бюджетных мест и не демонстрирующим явного ценностного превосходства по востребованности выпускников рынком труда.

Актуальные задачи и перспективы реализации адаптированных под требования рынка труда образовательных программ в высшей школе по подготовке менеджеров в сфере коммерции связаны со следующими опорными внутренними предпосылками и достижениями СПбГЭУ:

- активное стремление удерживать конкурентные преимущества реализуемых инновационных образовательных программ по востребованным направлениям подготовки (как для работодателей, так и для заказчиков образовательных услуг);
- наличие ресурсных возможностей в виде сложившихся и развивающихся научно-педагогических школ, стратегического взаимодействия с деловыми партнерами (бизнес-структурами, профильными некоммерческими организациями, исполнительными органами государственной власти), проектных офисов на уровне факультетов и кафедр, активного международного взаимодействия с зарубежными вузами-партнерами и т.д.