

ПЕРЕПОДГОТОВКА И ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ КАДРОВ ТОРГОВЛИ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ

В торговле, занимающей сегодня второе место по уровню занятости работников среди отраслей народного хозяйства страны, имеется огромная масса сотрудников — специалистов неторгового профиля (инженеров, педагогов, врачей и т.д.), которые в большинстве своем не обладают порой элементарными знаниями в области экономики, маркетинга, товароведения, бухгалтерского учета и т.д. Повысить уровень квалификации в тех или иных направлениях коммерческой деятельности они не имеют возможности, так как существующая система переподготовки и повышения квалификации торговых кадров в республике в основном не отвечает требованиям рыночных преобразований.

До 1990-х гг. основную роль в системе повышения квалификации торговых кадров играл соответствующий институт Министерства торговли, в котором повышали квалификацию сотрудники министерства. В настоящее время данная организация в небольших объемах осуществляет плановое повышение квалификации работников, главным образом — Министерства торговли Республики Беларусь, уровень которой по большей части не удовлетворяет требованиям сегодняшнего дня. Основная же масса руководителей и специалистов частных коммерческих структур, на которые сегодня приходится свыше 85 % товарооборота страны, этой деятельностью не охвачена. Ситуация еще более усугубилась в связи с отменой лицензирования торговой деятельности: если раньше при выдаче лицензий органы управления торговлей хотя бы формально могли потребовать наличие базового профильного образования или документы по переподготовке, то в настоящее время все вопросы, связанные с переподготовкой и повышением квалификации огромной массы сотрудников коммерческих организаций, решаются ими самостоятельно, по мере необходимости, без должного контроля со стороны профильного министерства.

С целью повышения квалификации торговых кадров по согласованию с Министерством торговли Республики Беларусь были созданы центр при коммерческом факультете БГЭУ, который затем был преобразован в спецфакультет «Консалтторгцентр», и Высшая школа управления и бизнеса. Они сыграли важную роль как в подготовке, переподготовке, так и в повышении квалификации специалистов и руководителей торговых организаций.

В настоящее время Высшая школа управления бизнесом вообще прекратила подготовку, а «Консалтторгцентр» и Институт повышения квалификации Министерства торговли по-прежнему осуществляют пере-

подготовку по специальностям общего характера, таким, как «правоведение», «экономика и управление в предпринимательской деятельности», «бухгалтерский учет в предпринимательской деятельности», «логистика», «маркетинг», «внешнеэкономическая деятельность».

Особенно тревожит отсутствие курсов переподготовки и повышения квалификации для товароведов. Основа рынка — это товар; от знания товаров, их потребительских свойств, ассортимента, покупательского спроса и его динамики в основном зависит реализация произведенной продукции и все микро- и макроэкономические показатели экономики. Тем не менее, две ведущие в стране товароведные кафедры БГЭУ в процессе переподготовки и повышения квалификации практически не задействованы.

По нашему мнению, профиль и структура переподготовки нуждаются в изменении за счет развития таких специальностей и направлений, как «коммерческая деятельность на внутреннем и внешнем рынках», «коммерческая деятельность и товароведение», «электронная торговля», «торговый менеджмент», «мерчандайзинг», «управление персоналом» и другие, т.е. специальностей, максимально соответствующих требованиям потребительского рынка.

*О.А. Савчук, магистр экон. наук
БГЭУ (Минск)*

ПРИЧИНЫ ВОЗВРАТА ТОВАРОВ В ОБРАТНОЙ ЛОГИСТИКЕ

По величине возврата товаров в процентном отношении можно судить об уровне организации возвратной логистики и качестве продуктов. Правильный анализ причин возврата поможет оценить уровень работы предприятия.

Размер доли возвращаемых товаров и возможные меры по предотвращению возврата зависят от ассортимента реализуемой продукции и типа компании (производственная, оптовая или розничная торговля).

К возвратам, возникающим при работе оптовых организаций, относятся возвратные материальные потоки, возникающие на стадии распределения готовой продукции. Их составляют:

- некондиционные товары, в частности ненадлежащего качества;
- неликвидные товары, в частности не пользующиеся спросом;
- товары, не проданные в срок по договору;
- товары устаревших моделей;
- товары с ошибками поставки, в частности ненадлежащего количества или поставленные с нарушением условий договора [3].