

<http://edoc.bseu.by>

Сергей Скриба,
канд. экон. наук, зам. декана факультета
экономики и управления торговлей БГЭУ



Два берега торговой отрасли

В 2013 году Белорусский государственный экономический университет (БГЭУ) отметил свое 80-летие. До 1992 года подготовку кадров для народного хозяйства осуществлял Белорусский государственный институт народного хозяйства имени В.В. Куйбышева (БГИНХ). 20 января 1992 г. постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 21 БГИНХ был преобразован в Белорусский государственный экономический университет. Сегодня БГЭУ — один из крупнейших вузов Беларуси по подготовке специалистов экономического профиля для всех отраслей экономики, в том числе и торговли.

Подготовку специалистов для торговой отрасли осуществляет факультет экономики и управления торговлей, расположенный в старейшем учебном корпусе университета по улице Свердлова, 7. Подготовка специалистов для торговли осуществлялась с первых дней организации БГИНХ. Однако название факультета менялось. В довоенный период подготовка осуществлялась на факультете советской торговли, в послевоенные годы — торгово-товароведном, торгово-экономическом, позже коммерческом факультете.

Факультет осуществляет подготовку специалистов по трем специальностям и ряду специализаций на дневной и заочной формах обучения:

1) по специальности 1-25 01 10 «Коммерческая деятельность» специализации: «Коммерческая деятельность на рынке товаров народного потребления», «Коммерческая деятельность на предприятиях общественного питания», «Коммерческая деятельность на внешнем рынке» (дневная форма обучения);

2) по специальности 1-25 01 09 «Товароведение и экспертиза товаров» специализации: «Товароведение и

экспертиза продовольственных товаров», «Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров»;

3) 1-25 01 14 «Товароведение и торговое предпринимательство» специализации: «Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами», «Товароведение и организация торговли продовольственными товарами».

В организации учебного процесса задействован профессорско-преподавательский состав 5 кафедр, а именно:

- 1) экономики торговли;
- 2) коммерческой деятельности на внутреннем и внешнем рынках;
- 3) товароведения непродовольственных товаров;
- 4) товароведения продовольственных товаров;
- 5) физикохимии материалов.

Преподаватели факультета занимаются не только учебной, но и научной деятельностью. В университете создана Научно-педагогическая школа «Экономики и управления в торговле», которую возглавляет научный руководитель профессор, доктор экономических наук Короленок Г.А. Научно-педагогическая школа факультета осуществляет научные исследования по следующим направлениям: исследование многоуровневой системы обеспечения конкурентоспособности товара, повышение эффективности функционирования товаропроводящей сети за рубежом, экономическая оценка состояния и прогнозирования потребительского рынка и его инфраструктуры, исследование деятельности торговых объектов и повышение ее эффективности, разработка концептуальных подходов развития торговли на перспективу, формирование розничной торговой сети города и разме-



научно-практический центр «Бизнес-инкубатор БГЭУ» ставит задачи не только содействия подготовке будущих специалистов, но и взаимодействия с торговыми организациями в целях информирования о возможностях рационализации торгово-технологических процессов, повышения эффективности использования материально-технической базы.

Так, приоритетные направления развития розничного товарооборота торговли и общественного питания, расширения и совершенствования инфраструктуры розничной и оптовой торговли, совершенствования технической и технологической политики торговых организаций закреплены в Концепции реализации государственной политики в сфере внутренней торговли и общественного питания на 2011 - 2015 годы, утвержденной приказом Министерства торговли Республики Беларусь от 29.12.2011 N 178. Согласно Концепции основными направлениями развития оптовой торговли республики являются: обеспечение высокой эффективности системы обращения товаров на основе принципов логистики; экономия расходов организации за счет оптимизации товародвижения; модернизация инфраструктуры оптовой торговли и мобилизация необходимых для этого финансовых ресурсов. Эти направления развития оптовой торговли были увязаны с проведением студентами и преподавателями, участниками научно-практического центра «Бизнес-инкубатор БГЭУ» 28-29 ноября 2013 г. научно-практического семинара «Логистические решения современного склада».

шение торговых объектов, оценка торговых зон обслуживания магазина (торгового центра), разработка методического обеспечения деятельности торговой организации (предприятия), совершенствование обслуживания покупателей в розничном магазине, управление пространством торгового объекта, развитие ассортиментной политики торговой организации.

В 2012 году на материально-технической базе нашего факультета создан студенческий научно-практический центр «Бизнес-инкубатор БГЭУ», деятельность которого направлена на:

- углубление научно-практической подготовки специалистов,
- развитие предпринимательских навыков,
- повышение конкурентоспособности выпускников БГЭУ в сфере будущей профессиональной деятельности,
- отработку механизма адаптации студенческой молодежи в условиях реального рынка труда.

За 2 года студенческий научно-практический центр «Бизнес-инкубатор БГЭУ» реализовал следующие проекты: проект «Дистанционный мониторинг развития торговли», участие студентов в хоздоговорных исследованиях кафедр ФЭУТ, поддержка студенческих научных исследований, участие в университетских декадах студенческой науки, организация и проведение семинаров, форумов для специалистов отрасли.

Подготовка специалистов всегда увязывается с развитием отрасли, с используемыми технологиями, с обозначенными направлениями ее развития. При этом наш студенческий

Программу семинара согласовали с Министерством торговли Республики Беларусь, Белорусским республиканским союзом потребительских обществ. Цель проведения семинара определили как содействие ознакомлению руководителей и специалистов торговых организаций с современными складскими технологиями и требованиями складской логи-

сти.



стики. Для достижения поставленной цели на семинаре рассматривались следующие вопросы:

- технологическое планирование склада;
- организация складского технологического процесса;
- оптимизация размещения товара на складе;
- технологии учета, контроля и управления складом;
- документооборот на складе;
- организация инвентаризации склада;
- управление информационным потоком на складе;
- эффективность работы склада.

К участию в семинаре были приглашены руководители и специалисты торговых организаций и предприятий.

В семинаре приняло участие 22 торговые организации и унитарных предприятия, которые осуществляют оптовую торговлю как на территории республики, так и за рубежом и имеют складское хозяйство. Среди них можно назвать Гомельское коммунальное оптово-розничное унитарное предприятие «Облторгсоюз», ОАО «Брестская областная база «Бакалея», ОАО «Белхим», СЗАО «Серволукс», УП «Бакалея Гродно», ОАО «Бакалея Могилев», ЧТУП «Белкоопторг-управляющая компания холдинга «Белкооппушнина», ООО «Белпродуктмипекс», СООО «Стецкевич - спецодежда», ОАО «Трикотажторг», ОАО «Обувьторг», Витебский облпотребсоюз, Могилевский облпотребсоюз, Брестский облпотребсоюз, ряд предприятий Белорусского республиканского союза потребительских обществ.

Для факультета экономики и управления торговлей и научно-практического центра «Бизнес-инкубатор БГЭУ» было важно, чтобы подготовленные доклады затрагивали сегодняшние проблемы складского хозяйства, предлагали пути их решения. С этой целью по результатам семинара было проведено анкетирование участников. Участники высоко оценили (по десятибалльной шкале) не только полезность семинара для их профессионального развития, но и отметили, что они понимают, как будут применять полученную информацию, чтобы их торговая организация работала более эффективно (рис.1).

Кроме того, по результатам опроса участников семинара выявлены наиболее значимые проблемы в деятельности оптовых организаций (рис.2).

Что немаловажно как результат семинара, это возможность общения не только профессорско-преподавательского состава и студентов с представителями отрасли (крупнейшими оптовыми торговыми организациями, производственными предприятиями), но и совместное обсуждение отраслевых проблем. В ходе семинара участники высказывали не только желание



Рисунок 1. Оценка участниками организации научно-практического семинара «Логистические решения современного склада», балл

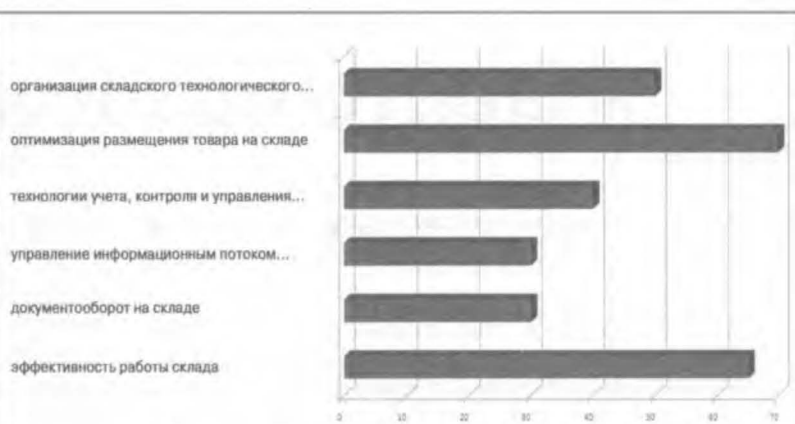


Рисунок 2. Оценка участниками организации научно-практического семинара значимости тем программы для их организации, %

дальнейшего сотрудничества с научно-практическим центром «Бизнес-инкубатор БГЭУ» и профессорско-преподавательским составом факультета экономики и управления торговлей, но и определили перечень наиболее актуальных вопросов для торговых организаций, который будет использован как в учебном процессе, так и для подготовки новых научно-практических семинаров для руководителей и специалистов отрасли.

В сегодняшних условиях работы часто очень трудно отправить работника на повышение квалификации с отрывом от работы в Минск или другой город. Мы понимаем эту проблему и нашли решение, которое также оценили наши практики. Это решение заключается в том, что программа обучения сотрудников разрабатывается под обратившуюся к нам торговую организацию и обучение проводится на базе такой торговой организации. Приведем ниже примерную программу двухдневного семинара для специалистов розничной торговой организации по теме «Эффективное использование торгового пространства» (табл.)

Таблица. Содержание программы обучения

Проблемная лекция «Современный торговый зал»	1. Форма и размер торгового зала. Влияние на тип магазина и метод продажи. 2. Функциональные зоны торгового зала. 3. Структура площади торгового зала. Показатели ее использования
Проблемная лекция «Дифференциация площади торгового зала»	1. Зонирование торгового зала по товарным группам. 2. Правила размещения товарных групп 3. Создание условий для выбора товаров
Проблемная лекция «Категорийный менеджмент»	1. Понятие категорийного менеджмента. 2. Цели и задачи категорийного менеджмента. 3. Этапы внедрения категорийного менеджмента в торговой организации
Проблемная лекция «Управление ассортиментом товаров»	1. Ассортиментная политика торговой организации. 2. Построение ассортиментной матрицы. 3. Проведение ABC-анализа и ХУ2-анализа
Практическое занятие (на материалах торговой организации)	Построение ассортиментной матрицы для магазина
Практическое занятие	Оценка структуры торговой площади и функциональных зон магазина
«Круглый стол»	Дискуссия

В таком режиме наш факультет сотрудничает с ОАО «Продтовары», ОАО «Брестская областная база «Бакалея», СООО «Домовой-РП», с ОАО «Постторг», ОАО «ЦУМ Минск». Руководители этих торговых организаций понимают, что сам сотрудник не может во время своей работы параллельно осуществлять и повышение своей квалификации. При этом если руководство уделяет внимание профессиональному росту сотрудников, то, в первую очередь, это отражается не только на морально-психологическом климате в коллективе торговой организации, но и на производительности труда специалиста, на его удовлетворенности своей работой. Особенно хочется отметить ОАО «Продтовары» (г. Брест) в лице генерального директора М.М. Козича. С этой торговой организацией мы действительно работаем по принципу «теория и практика едины». ОАО «Продтовары» не только предоставляет места практики студентам факультета экономики и управления торговлей, обеспечивает трудоустройство молодых специалистов

торговой отрасли, но в дальнейшем создает им условия повышения квалификации и профессионального роста.

Факультет экономики и управления торговлей и научно-практический центр «Бизнес-инкубатор БГЭУ» открыты для сотрудничества. Многие специалисты нашей торговли были нашими студентами, выпускниками. Хочется, чтобы и они принимали активное участие в подготовке молодых специалистов для торговой отрасли. Такое сотрудничество обеспечит торговые организации квалифицированными кадрами, а факультету предоставит возможность реализовывать свои задачи не только в стенах вуза, но и на торговых объектах.

Не будет развиваться торговая отрасль без подготовленных специалистов, как и не будет подготовленных специалистов без практической апробации получаемых знаний. Ведь отраслевая наука и практика — это два берега торговой отрасли. А без берегов, увы, не бывает рек.