

Через призму практики

На базе объектов торговли Логойского райпо состоялось выездное заседание педагогического совета учреждения образования «Минский торговый колледж» Белкоопсоюза

По словам директора колледжа Николая Занковича, такое мероприятие в учебном заведении за последние годы проводилось впервые. Ставилась цель не только, так сказать, окунуться в повседневную жизнь предприятий потребительской кооперации на примере отдельно взятого райпо, но и вместе с практиками выработать комплекс мер по повышению эффективности подготовки кадров в среднем специальном учебном заведении. Необходимость в таком откровенном, заинтересованном разговоре, по мнению Николая Николаевича, назрела давно. Время предъявляет новые требования к выпускникам колледжа на соответствие изменившимся условиям хозяйствования в рыночной экономике, и именно в его стенах происходит формирование компетентного и креативного специалиста. Сохранив систему ведомственного образования, Белкоопсоюз имеет уникальную возможность на деле обеспечить единство теории и практики, что и было продемонстрировано в ходе проведения выездного заседания педагогического совета Минского торгового колледжа.

Только в тесном контакте с работодателями, — подчеркнул Николай Занкович, — мы сможем реализовать основную функцию учебного заведения по подготовке востребованных на рынке труда специалистов.

Замечу, что спрос на квалифицированных товароведов, экономистов, юристов с дипломами Минского торгового колледжа даже опережает предложение. В равной мере это относится и к продавцам, контролерам-кассирам, официантам, барменам, буфетчикам, подготовка которых ведется на уровне профессионально-технического обучения. Мне рассказывали, что были случаи, когда по некоторым специальностям работодатели делали заявки полностью на выпускные учебные группы. Поэтому, думается, с качеством обучения в колледже и так все в порядке, но, как известно, нет предела совершенству. Ведь застой в любом деле чреват негативными последствиями, а в образовании тем более. В этой связи, честно говоря, импонирует активная позиция администрации по совершенствованию учебно-воспитательного процесса, укреплению материально-технической базы учебного заведения. Достаточно сказать, что сегодня колледж располагает 24 специализированными аудиториями, 5 компьютерными классами, 2 учебными магазинами и банкетным залом, учащимся созданы прекрасные бытовые условия и для развития художественного творчества. Все это, вместе взятое, а также профессионализм педагогического коллектива и дают, в конечном итоге, тот положительный эффект, который достигается стараниями всех и каждого. Неслучайно в 2004-м и 2008 годах за высокие достижения в подготовке кадров колледж был награжден почетным знаком Белкоопсоюза, а в 2007 году удостоен почетной грамоты Национального собрания Республики Беларусь.

По информации заместителя директора колледжа по учебно-производственной работе Раисы Романовской, в текущем учебном году по дневной и заочной формам получения образования обучается 2730 учащихся. При этом основным заказчиком на подготовку кадров является Минский облпотребсоюз. В частности, 117 из 367 выпускников 2009 года, обучавшихся на стационаре, были распределены в кооперативные организации областного союза потребительских обществ Минщины, в том числе 14 - в Логойское райпо.

— Для подготовки компетентных специалистов с учетом специфики отраслей кооперативной деятельности, обеспечения высокого уровня организации учебного процесса и производственной практики учащихся, — подчеркнула Раиса Романовская, — заключены договоры о взаимодействии с Минским, Слуцким, Логойским, Стародорожским и Столбцовским районными потребительскими обществами. Работа в

этом направлении продолжается, причем акцент в партнерстве колледжа с работодателями по совместной подготовке кадров сделан на проведении практики учащихся непосредственно на предприятиях потребительской кооперации. В результате каждый практикант имеет возможность получить индивидуальную консультацию как от преподавателя учреждения образования, так и закрепленного за ним рабочего наставника, что в свою очередь способствует его творческой самореализации.

В этой связи проведение выездного заседания педагогического совета стало, образно говоря, еще одним кирпичиком в фундамент сотрудничества между колледжем и работодателями. Логойское же райпо как нельзя лучше подходило для такого мероприятия даже с чисто географической точки зрения: находится неподалеку от белорусской столицы. Однако, пожалуй, это не самое главное. Не погрешу, думаю, против истины, если скажу, что на счету логойских кооператоров немало добрых дел, а сама районная кооперативная организация, которую возглавляет член Совета Республики Национального собрания Республики Беларусь Ирина Парахневич, является одной из лучших в системе потребительской кооперации страны.

Не удивительно, что райпо стало, если допустимо такое сравнение, визитной карточкой Белкоопсоюза, где побывало множество различных делегаций, в том числе зарубежных, и опыт работы которого неоднократно был растиражирован по кооперативным организациям республики.

Приведу только один пример: после открытия в райцентре торгового комплекса «Логойский пассаж» его посетил глава государства и, насколько знаю, остался доволен тем, как там поставлено дело в организации торгового обслуживания населения. Кстати, этот в какой-то мере исторический для райпо момент запечатлен на фотографии, которая находится на видном месте в кабинете председателя правления Ирины Парахневич.

Программа выездного педагогического совета включала ознакомление с деятельностью расположенных в городе универсама «Замковый», магазина «Борисовский край», торгового комплекса «Логойский пассаж», а также с работой автомагазина и мини-магазина «Щедрый» в агрогородке Октябрь.

У каждого из этих объектов есть свои особенности и своя, что называется, изюминка в организации торгового процесса. В универсаме «Замковый», в частности, педагоги имели возможность воочию убедиться в эффективности работы по так называемому лунинецкому методу. Наряду с другими факторами он включает совершенствование технологии торговых процессов за счет внедрения самообслуживания, оснащения современным торговым оборудованием, компьютерной системой количественно-суммового учета товарно-материальных ценностей. «Замковый» введен в строй в июне 2008 года. В обновление и модернизацию универсама было инвестировано 2,6 миллиарда рублей. Средства, согласитесь, немалые, но это, думается, тот случай, когда овчинка стоит выделки. Судите сами. В минувшем году среднемесячный товарооборот здесь составил 576 миллионов рублей, а среднемесячная нагрузка на одного работника прилавка - 26,2 миллиона рублей. Естественно, что и зарплата у продавцов, как говорится, по труду, превысила один миллион рублей.

Расположенный буквально в считанных метрах от «Замкового» магазин «Борисовский край», конечно же, не может составить достойную конкуренцию своему соседу, но такая цель, впрочем, и не ставилась. Этот небольшой объект торговли следует скорее рассматривать как удачное дополнение к универсаму по увеличению объемов реализации продовольственных товаров за счет организации работы фирменных секций промышленных предприятий Борисовского района. Не скрою, поначалу были некоторые сомнения относительно целесообразности такого соседства, но они уже в прошлом. В отличие от «Замкового» здесь несколько иной режим работы: с 7 до 24 часов. Кроме того, «фирменный» статус магазина предполагает и соответственно более низкую торговую наценку на реализуемую продукцию. И вот результат: располагая 52 квадратными

метрами торговой площади, в «Борисовском крае» обеспечили в минувшем году среднемесячный розничный товарооборот в размере 102 миллионов рублей.

Торговый центр «Логойский пассаж» в некотором роде единственный в системе потребительской кооперации республики. Аналогов ему, насколько мне известно, в Белкоопсоюзе пока что не имеется. В его состав входят продовольственный магазин и строймаркет. При этом общая торговая площадь составляет 1300 квадратных метров. Торговый центр сдан в эксплуатацию в конце июля 2009 года. В его строительство и оснащение было инвестировано порядка 8 миллиардов рублей. Для многих райпо, откровенно говоря, цифра неподъемная, но с учетом перспектив развития райцентра, который в обозримом будущем должен стать городом-спутником Минска, а количество населения при этом возрастет более чем в три раза, это, на мой взгляд, были не напрасные затраты. Рискну предположить, да и расчеты, проведенные специалистами райпо, показывают, что вложенные средства вскоре окупятся, не говоря уже о том, что логойские кооператоры заняли прочную нишу на местном рынке товаров и услуг и никому не намерены ее уступать. Даже по нынешним временам розничный товарооборот в «Логойском пассаже» впечатляет: в декабре минувшего года, например, составил 705,7 миллиона рублей. Но самое главное, думается, то, что именно такие предприятия торговли будут вскоре определять лицо торговой отрасли системы потребительской кооперации и оно, должен заметить, очень привлекательное.

Под впечатлением остались участники выездного педагогического совета и от ознакомления с работой автомагазина. Казалось бы, чем тут можно удивить, но дело в том, что подобных магазинов на колесах в системе потребкооперации не столь уж и много. Он смонтирован на базе шасси автомобиля МАЗ, оснащен нестандартным торгово-технологическим оборудованием и способен удовлетворить буквально все запросы сельских покупателей в населенных пунктах, где отсутствует стационарная торговая сеть. Первый заместитель председателя правления Минского облпотребсоюза Валентин Тихонович проинформировал педагогов, что в 2009 году за счет средств инновационного фонда Белкоопсоюза было приобретено 23 таких автомагазина, один из которых передали Логойскому райпо. Подарок, согласитесь, щедрый, но здешние кооператоры его заслужили своей высокоэффективной работой. По словам Валентина Тихоновича, в соответствии с поручением правительства среднемесячный товарооборот автомагазина должен составлять не менее 50 миллионов рублей, и в Логойском райпо уже вплотную приблизились к установленному показателю.

Одна из последних новостроек в Логойском райпо - мини-магазин «Щедрый» в агрогородке Октябрь. Он гостеприимно распахнул двери для покупателей в начале ноября 2009 года. Должен заметить, что приставка «мини» в данном случае не совсем уместна. Общая и торговая площади магазина составляют соответственно 270 и 184 квадратных метра. Построен на месте бывшей колхозной конторы и стал для жителей деревни, а это шестьсот человек, действительно, тем объектом, куда не зарастет народная тропа.

Как рассказала председатель правления Логойского райпо Ирина Парахневич, прежде в Октябре был старый, ветхий магазин, который не отвечал ни современным требованиям, ни запросам покупателей. То ли дело теперь! «Щедрый» и по форме, и по содержанию соответствует своему названию. Среднемесячный товарооборот, например, превысил 90 миллионов рублей. Здесь внедрены также элементы общепита, работает кафетерий. Еще один интересный момент: «Щедрый» составил серьезную конкуренцию коммерческому магазину, владелец которого, чтобы как-то удержаться на плаву, вынужден был расширить его и перевести на метод самообслуживания.

Подводя итог выездному заседанию педагогического совета, директор колледжа Николай Занкович выразил общее мнение, что его проведение на Логойщине стало, образно говоря, первой ласточкой в обширной программе по совершенствованию учебно-воспитательного процесса. Он высказал пожелание, чтобы в дальнейшем стало правилом приглашать работников учреждения образования на проводимые в Минском

облпотребсоюзе и Белкоопсоюзе. Там они смогут получить ценный практический материал, который затем будут творчески использовать на занятиях.

Александр РУДНИЦКИЙ