

2010

robota.<sup>ua</sup>

# АНАЛИТИКА РЫНКА ТРУДА

Ритейл

# КОРОТКО О ГЛАВНОМ

В 2010 году наблюдался стабильный рост найма персонала в секторе розничной торговли.

Анализ структуры и динамики изменений рынка позволил нам выделить важнейшие тенденции и основные тренды рынка труда в сфере ритейла, что может помочь определить дальнейшую политику вашей компании по поиску и подбору персонала.

Готовясь к росту потребительского спроса, компании с начала 2010 года активно расширяли свою торговую сеть.

По итогам года суммарное **количество вакансий** для специалистов сферы розничной торговли **выросло в 2,1 раза, а количество резюме – в 1,5 раза.**

Самые высокие темпы роста продемонстрировала специальность **«Развитие сети магазинов»** – спрос **вырос в 5,6 раза**, поскольку для открытия новых торговых точек были нужны специалисты, которые бы взяли на себя поиск торговых площадей, договора аренды и множество других задач, связанных с развитием сети. В то же время количество соискателей, готовых работать на данной позиции, также высоко, **конкуренция – почти 21 человек на вакансию.**

Число вакансий по профилю «руководитель торгового отдела» росло менее интенсивно, но также с опережением рыночных тенденций – почти **в 2,6 раза.**

**Наименьшим спросом** у работодателей пользовались **руководители магазина**, что можно объяснить тенденцией растить своих специалистов на эти должности, а не брать готовые кадры с рынка.

Розничная торговля понемногу оправляется от кризиса. В 2011 году есть 2 варианта развития событий: это или дальнейшее бурное развитие отрасли, или, в связи с неопределенностью экономической ситуации, развитие постепенное. Но можно абсолютно спокойно говорить, что рынок готовится и активно рассматривает варианты для роста.

# АНАЛИЗ РЫНКА ТРУДА В СФЕРЕ РИТЕЙЛА (РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ)

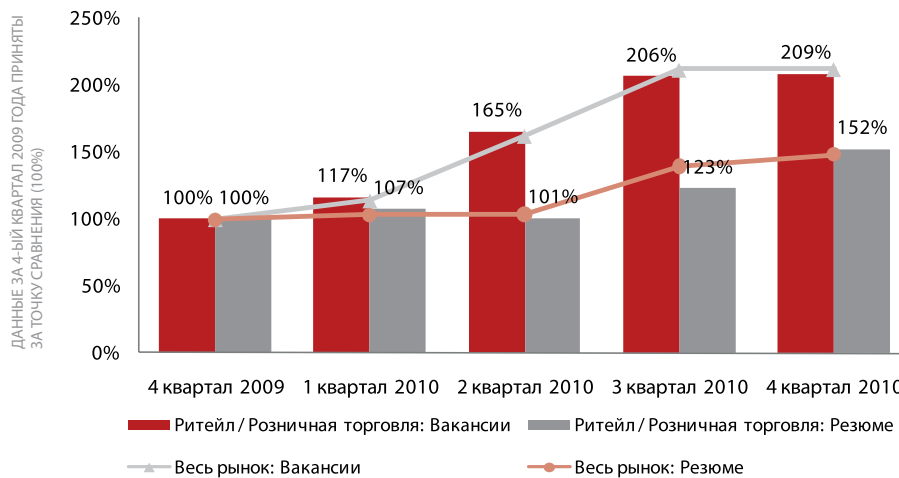
Для составления отчета было проанализировано 44 780 вакансий, 327 041 откликов и 31 218 профессиональных резюме, размещенных на портале [rabota.ua](http://rabota.ua) в разделе «Торговля / Retail» за 5 кварталов (01.10.2009 - 31.12.2010).

Динамика количества вакансий и резюме в сфере ритейла в 2010 году имела возрастающую тенденцию, полностью повторяя тенденции на рынке труда в целом (рис. 1).

По результатам четвертого квартала 2010 года суммарное количество вакансий для специалистов данной сферы выросло в 2,1 раза, а количество резюме – в 1,5 раза, по сравнению с показателями того же периода 2009 года.

Высокий темп роста спроса на профессионалов в отрасли розничной торговли связан с тем, что эта сфера сейчас наиболее быстро восстанавливается. Можно сказать, что она скорее не растет, а возвращается к прежним, докризисным, показателям.

**Рис. 1**  
**ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА ВАКАНСИЙ И РЕЗЮМЕ В СФЕРЕ «РИТЕЙЛ / РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ»**  
**ЗА 5 КВАРТАЛОВ (01.10.2009 – 31.12.2010)**



Комментарии эксперта

Одним из выводов, к которому в 2009 – 2010 годах пришёл бизнес – это необходимость качественного обеспечения роста. Раньше ключевой стратегией было повышение продаж, наращивание мощностей, открытие новых торговых точек – вопреки всему. В то же время, разрастаясь численно, компании не всегда успевали расти организационно. Страдало качество организации бизнес-процессов. Эти недочёты обнажились во время кризиса, и некоторые компании заплатили очень высокую цену за подобные недоработки. Поэтому качество организации ведения бизнеса становится не менее важным, чем рост бизнеса.

**Николай Михайлов,**  
генеральный директор портала [rabota.ua](http://rabota.ua)

Среди всех специальностей в профессиональной сфере «Ритейл / Розничная торговля» для более детального анализа были выбраны такие:

- Руководитель торгового отдела;
- Руководитель магазина;
- Развитие сети магазинов.

Комментарии эксперта

Для отрасли розничной торговли четвертый квартал – самый ответственный, так как именно в этот период жители нашей страны максимально активны в совершении покупок к новогодним праздникам. Для розничных операторов бытовой техники продажи в этот период достигают своего пика. И эта тенденция сохраняется от года к году. Компания «Фокстрот. Техника для дома» для того, чтобы обеспечить такой серьёзный покупательский спрос соответствующим предложением, открывает с октября по декабрь новые супермаркеты электроники. Полагаю, что другие ритейлеры придерживаются той же стратегии. Для открытия новых торговых точек нужны специалисты, которые бы взяли на себя поиск торговых площадей, договора аренды и целую массу других задач, связанных с развитием сети. Кроме того, в 2010 году последствия кризисного 2009 года ощущаются в розничном бизнесе гораздо меньше. Количество магазинов растёт, с ним растёт и количество специалистов, занятых в развитии сети.

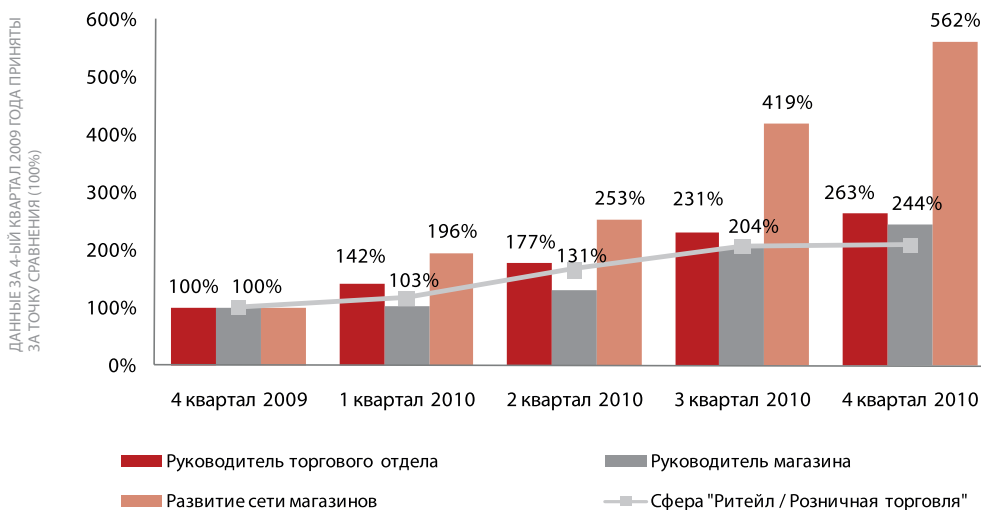
**Мария Черненко,**  
заместитель HR-директора, начальник службы, найм, адаптация, оценка, аттестация,  
мотивация, корпоративная культура компании «Фокстрот. Техника для дома»

Динамика спроса в сфере ритейла по всем рассматриваемым специальностям имела возрастающую тенденцию. Самые высокие темпы роста продемонстрировало направление «Развитие сети магазинов» – спрос на таких специалистов в четвертом квартале 2010 года вырос в 5,6 раза (рис. 2). Данные тенденции свидетельствуют о том, что компании запланировали расширять свою торговую сеть в 2011 году и уже начали подготовку к открытию новых магазинов, подбирая необходимых специалистов.

Число вакансий для руководителей торгового отдела росло менее интенсивно, но также с опережением рыночных тенденций – почти в 2,6 раза в четвертом квартале 2010 года по отношению к аналогичному периоду 2009 года (рис. 2).

По показателям динамики роста наименьшим спросом у работодателей пользовались руководители магазина. Количество вакансий для них росло более низкими темпами, чем в среднем в данной сфере.

**Рис. 2**  
ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА ВАКАНСИЙ ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ В СФЕРЕ «РИТЕЙЛ / РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ» ЗА 5 КВАРТАЛОВ (01.10.2009 – 31.12.2010)



Я думаю, что отставание спроса на «руководителей торгового отдела» и «руководителей магазина» от спроса на специалистов, курирующих вопросы расширения сети магазинов, связано с тем, что директора магазинов и руководители отделов розничных продаж компании «вырастают» из числа сотрудников розницы, а специалистов в области недвижимости эффективнее привлекать с рынка труда, где они могут обладать большей экспертизой.

В нашей компании действуют программы подготовки и развития кадрового резерва на должность директора магазина и руководителя отдела розничных продаж. Лучший директор магазина прошел полный карьерный путь от продавца-консультанта к старшему продавцу, затем к заместителю директора, и позже – к директору магазина. Пройти все ступени карьерной лестницы сотрудник может, изучив бизнес-процессы, стандарты, операции, требования компании к работе магазина. Таки специфическими знаниями не обладают кандидаты с рынка. Соответственно, спрос на вакансии администрации розничных сетей значительно меньше, чем на вакансии по экспансии.

**Мария Черненко,**  
заместитель HR-директора, начальник службы, найм, адаптация, оценка, аттестация,  
мотивация, корпоративная культура компании «Фокстрот. Техника для дома»

Среди выбранных специальностей в сфере розничной торговли самый высокий уровень конкуренции среди специалистов по развитию сети магазинов – почти 21 человек на вакансию (табл. 1). Это говорит о том, что вместе с количеством открытых вакансий, растет и количество соискателей на данную позицию. Достаточно высоким индекс *rabota.ua*\* является и для двух других специальностей – 13,6 для руководителей магазинов и 11,5 для руководителей торгового отдела.

Табл. 1

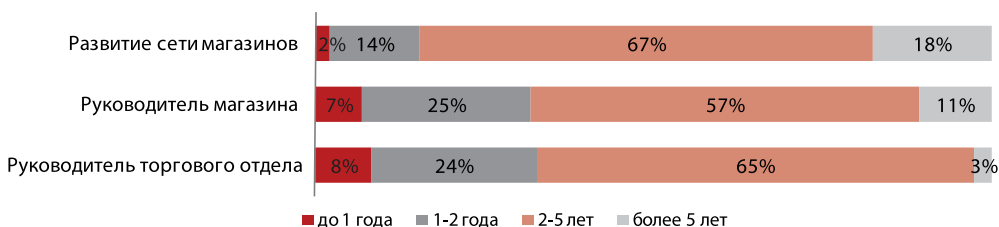
ДИНАМИКА ИНДЕКСА РАБОТА.UA В СФЕРЕ «РИТЕЙЛ / РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ»

Рубрики	4 квартал 2009	1 квартал 2010	2 квартал 2010	3 квартал 2010	4 квартал 2010
Развитие сети магазинов	11,8	19,2	15,1	14,1	20,8
Руководитель магазина	13,9	16,7	14,2	12,1	13,6
Руководитель торгового отдела	19,1	12,3	10,2	9,5	11,5

Специалистов, которые отвечают за развитие сети магазинов, обладающих уже готовыми знаниями, навыками и профессиональным опытом, эффективнее привлекать с рынка труда, поэтому логично, что наиболее опытные специалисты требуются именно на эту позицию (рис. 3): опыт работы по специальности от 2 до 5 лет указывается в 67% вакансий, опыт работы более 5 лет – в 18%, чаще всего от них сразу же ожидают готовых решений.

Значительные требования предъявляются также к руководителям магазинов (в 57% всех вакансий требуется опыт работы 2-5 лет, в 11% – более 5 лет) и к руководителям торговых отделов (в 65% – 2-5 лет, в 3% – более 5 лет).

Рис. 3  
СТРУКТУРА ВАКАНСИЙ ПО ТРЕБУЕМОМУ ОПЫТУ РАБОТЫ В СФЕРЕ «РИТЕЙЛ / РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ»



\* Соотношение общего количества уникальных соискателей к общему числу активных вакансий за месяц, детальнее см. приложение А

*Прогнозировать тенденции рынка труда сложно, в связи со слабой предсказуемостью экономической и политической ситуации у нас в стране. Однако, если в экономике Украины не будет серьёзных изменений, то можно говорить о том, что данные тенденции могут сохраниться и в 2011 году.*

**Мария Черненко,  
заместитель HR-директора, начальник службы, найм, адаптация, оценка, аттестация,  
мотивация, корпоративная культура компании «Фокстрот. Техника для дома»**

Розничная торговля понемногу оправляется от кризиса. В 2011 году есть 2 варианта развития событий: это или дальнейшее бурное развитие отрасли, или, в связи с неопределенностью экономической ситуации, развитие постепенное. Но можно абсолютно спокойно говорить, что рынок готовится и активно рассматривает варианты для роста.

# ПРИЛОЖЕНИЕ А

## МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОБЪЯСНЕНИЯ

### Индекс **rabota.ua**

Индекс **rabota.ua** – это соотношение общего количества уникальных соискателей (откликнувшихся на вакансию и не откликнувшихся, но разместивших свое резюме) к общему числу активных вакансий (новых и обновленных) за месяц.

Если соискатель откликнулся более чем на одну вакансию в рамках специальности, либо более чем один раз на одну и ту же вакансию, то он в этом индексе учитывается все равно как один соискатель.

Индекс **rabota.ua** характеризует уровень интенсивности нагрузки на вакантные рабочие места со стороны соискателей-претендентов по той или иной специальности. Информативность данного показателя заключается в двух аспектах:

1. С позиции соискателя этот индекс определяет число конкурирующих между собой претендентов на одну вакантную должность. Чем выше индекс **rabota.ua**, тем большее число кандидатов на рабочее место, то есть потенциальных соперников конкретного соискателя в борьбе за должность по конкретной специальности.
2. С позиции же работодателя индекс информирует о широте выбора, имеющегося у конкретного работодателя, который намеревается разместить вакансию по конкретной специальности. Чем больше число соискателей-претендентов, тем больше вероятность для компании подобрать наиболее желаемого кандидата на предлагаемую должность.

rabota.<sup>ua</sup>

ООО «Работа Интернешнл»

тел./факс: +38 044 495 28 10  
info@rabota.ua  
www.rabota.ua