

Куда пойти учиться?



Ведущий большую образовательную работу, Союз предприятий зообизнеса в начале этого года учредил собственный Учебный центр, который в апреле получил лицензию на образовательную деятельность. Татьяна Блажева, заместитель директора Центра рассказала о том, зачем он был создан, как работает, насколько успешно решает свои задачи и какие строит планы.

— Как возникла идея создания Учебного центра СПЗ? Насколько в настоящее время востребовано дополнительное образование и повышение квалификации среди зоопредпринимателей?

— Идея создания центра возникла не спонтанно, а как следствие возросшей потребности предприятий зообизнеса в квалифицированных кадрах. Наша отрасль динамично развивается, и зоопредприятия вынуждены заполнять вакансии специалистами смежных отраслей, тратя не менее 2–3 месяцев на обучение и адаптацию новых сотрудников, при этом возрастает нагрузка на уже имеющийся персонал. Отсутствие квалифицированных кадров приводит к снижению прибыли компаний и неблагоприятно отражается на качестве оказываемых услуг.

В прошлом году СПЗ исполнилось 10 лет. Сегодня его участниками являются около 180 компаний. И уже несколько лет кадровый вопрос звучит практически на всех круглых столах, встречах и конференциях, проводимых Союзом. Ещё в 2012 году Татьяна Колчанова предложила провести анкетирование наших участников, и 90% респондентов проголосовали за создание в России специализированного центра обучения кадров для предприятий зообизнеса. Наибольшая потребность была выявлена в таких специалистах, как администратор/продавец-консультант — это отметили 100% респондентов, продавец-консультант по аквариумистике — 85%, фармацевт-консультант — 80%, директор (управляющий) зоомагазина — 40%, товаровед — 35%, торговый представитель — 25%. Готовность пройти дистанционное обучение выразили 25% опрошенных, 85% хотят посещать «живые» лекции и семинары, 85% руководителей готовы направлять своих сотрудников на семинары и курсы повышения квалификации.

— Как в целом вы оцениваете уровень профессионализма владельцев и сотрудников российских зоокомпаний?

— Сам факт деятельности компании в сложной экономической обстановке и при серьёзной конкуренции говорит о высоком профессионализме её сотрудников! Но нужно говорить отдельно о производственных, торговых организациях и компаниях, оказывающих услуги. В большинстве российских производственных зоокомпаний работают высококвалифицированные кадры, имеющие специальное образование. Деятельность таких компаний жёстко регулируется многочисленными ГОСТами, СНИПами, ТУ, внутренними регламентами, соблюдение которых требует высокого профессионализма. Но даже самым лучшим специалистам необходимо регулярно повышать свой уровень знаний, так как постоянно появляются новые нормативно-правовые документы.

Семинары для производителей лекарственных препаратов и кормовых добавок мы проводили дважды. На учёбу пришли руководители предприятий, начальники отделов и специалисты по регистрации лекарственных средств, по научно-технической документации, сотрудники научно-исследовательских лабораторий, технологи-производственники. Это были представители самых известных российских зоокомпаний — «Веда», «Агроветзащита», «Фармакс», «Ареал Био», «Апполо Вет», «Репровет», «Санofi Россия», «Барс», «АлексАнн», «Биофармтокс», «Эланко Рус», «БИОСТИМ», «Провими», «Торговый Дом «ВИК».

Профессионализм сотрудников компаний, оказывающих услуги, к которым я отношу и торговлю, напрямую зависит от опыта работы, а также от квалификации наставника. Поскольку профессиональных стандартов этой деятельности не существует, многие компании вынуждены самостоятельно разрабатывать внутренние обучающие программы и тренинги

для персонала. Кто-то смог построить такую работу на высоком уровне, у других компаний успехи более скромные, третьи и вовсе этим не занимаются. В этом направлении особенно много работы для нашего центра.

— Какие ваши семинары и курсы наиболее востребованы?

— Сегодня очень востребована обучающая программа «Трудовое законодательство в зообизнесе», она полезна и начинающим, и опытным бизнесменам. Программа состоит из четырёх вебинаров продолжительностью по 4 часа. Учебный центр приобрел специальную площадку для вебинаров, что позволило сделать удалённое образование доступным для максимально широкой аудитории. Во время вебинара слушатели могут задать вопросы, уточнить интересующую информацию. По этой программе учащимся предоставляются более 120 образцов документов с инструкциями по их заполнению, которые можно легко адаптировать под свой бизнес. Материалы охватывают все направления деятельности по трудовому законодательству и содержат нормативные документы, которые должны знать и иметь владельцы зообизнеса. Программа оказалась востребованной, и мне регулярно приходят письма с просьбой повторить курс. Особенно много писем от крымчан. У предпринимателей полуострова остро стоит вопрос перехода на работу по российским законам, поэтому наши семинары и вебинары особенно полезны для них.

Несмотря на то, что лицензирование фармацевтической деятельности ведётся с 2010 года, и по сей день актуальным остаётся семинар по данной тематике. В нашем центре дистанционно и по индивидуальному графику можно пройти обучение и получить сертификат специалиста в сфере реализации лекарственных препаратов для животных, кото-



Слушатели семинара «Корма и лекарственные средства для непродуктивных животных»

рый является обязательным при допуске к работе. Согласно «Положению о лицензировании фармацевтической деятельности» ответственный работник кроме сертификата специалиста должен иметь удостоверение о повышении квалификации, если прошло более 5 лет с момента окончания учебного заведения. Это тоже востребованное направление, заявки на обучение приходят ежедневно. На нашем сайте есть реестр, в котором ведётся учёт всех специалистов, прошедших обучение, с указанием номера сертификата. На сегодняшний день обучение прошли порядка 80 специалистов.

— Как формируется план учебной деятельности центра? И какие требования предъявляются к вашим обучающим курсам?

— Мы получили лицензию на образовательную деятельность в конце апреля 2015 года. Летние месяцы мы использовали для формирования учебного плана, подбора преподавательского состава, подготовки обучающих курсов и программ. Сегодня мы создаем каталог авторских очных и дистанционных программ обучения специалистов предприятий зообизнеса. Начали с самых востребованных направлений, по которым проводим обучение.

Требования к обучающим программам у нас очень высокие, поскольку они должны соответствовать требованиям Департамента образования г. Москвы. На сегодняшний день реализовано только 20% от намеченных планов, большинство программ ещё в разработке, для некоторых мы ищем преподавателей, проводим с кандидатами встречи и интервью. Надеюсь, что к следующему учебному году полностью реализуем намеченные планы.

— Зачем нужна государственная лицензия на учебную деятельность? Как проходил процесс её получения?

— Образовательная деятельность в России подлежит обязательному лицензированию. Лицензия на



На семинаре «Актуальные вопросы регистрации лекарственных препаратов для ветеринарного применения и кормовых добавок»



Обучение экспертов системы добровольной сертификации РОСЗООБИЗНЕС

осуществление образовательной деятельности — это документ, который выдаётся в том случае, если материальная база, уровень оснащённости, преподавательский состав, санитарные и медицинские условия, обеспечение безопасности обучающихся, а также ряд других параметров соответствует нормам, установленным государственными органами. Получить лицензию достаточно сложно. Мы прошли массу всевозможных проверок, вначале документальных, потом фактических, выездных. Были проверки по соблюдению требований к помещению: пожарной безопасности, приезжали представители МЧС и СЭС. Каждая проверка сопровождалась заключением дополнительных договоров. В процессе процедуры лицензирования Учебный центр проверили на соответствие образовательных программ государственным стандартам по количеству учебных часов, срокам и формам обучения. Наша лицензия — это документ, подтверждающий факт успешного прохождения процедуры контроля качества за уровнем оказываемых образовательных услуг.

— Кто читает лекции и проводит семинары в центре? Есть ли дефицит лекторов? Кого бы вы хотели видеть в числе преподавателей? Можете ли вы позволить себе приглашать специалистов из-за рубежа?

— Преподаватели Учебного центра — это высококвалифицированные специалисты с опытом работы по соответствующему направлению свыше 10-ти, а то и 20-ти лет, имеющие профильное образование, опыт преподавательской деятельности, собственные авторские курсы и программы, учёные степени, награды и признание в отрасли.

Например, лекции по трудовому законодательству читает Светлана Коханец, председатель комиссии по розничной торговле СПЗ. У неё большой опыт проведения семинаров по правилам проверки зоомагазинов, ветеринарных клиник, ветеринарных аптек региональными управлениями ветеринарии,

Россельхознадзором, Роспотребнадзором, пожарной инспекцией, трудовой инспекцией, по ведению документооборота на объектах зообизнеса.

Семинары по правилам регистрации ветеринарных препаратов и кормовых добавок проводит Нина Кирюхина — участник Экспертного совета СПЗ, владелец и генеральный директор компании «Ветеринарный Регистр», оказывающей услуги по регистрации лекарственных препаратов для ветеринарного применения и кормовых добавок. Нина Геннадьевна принимает участие в разработке российских нормативных документов, а также документов, применимых в рамках Евразийского экономического союза, поэтому владеет самой полной и актуальной информацией.

Хочу также отметить Ольгу Тихомирову, кандидата технических наук, доцента, эксперта по сертификации систем менеджмента качества, ведущего аудитора СМК (IRCA). Ольга Ильинична 35 лет работает в области биотехнологии (производство, испытания, контроль), 15 лет — в области стандартизации и сертификации, 5 лет руководит аккредитованной испытательной лабораторией, 20 лет преподаёт по специальностям биотехнология, стандартизация и сертификация в МГУПП.

Программу «Организация деятельности груминг-салона» из курса по открытию бизнеса читает Денис Васильев, генеральный директор и совладелец ООО «Милорд» — крупнейшей компании, специализирующейся на груминг-товарах и услугах. Он имеет значительный опыт преподавания, а также собственные публикации. Компания «Милорд» открыла более 30 груминг-салонов в России, «Академию груминга» с филиалами в Минске, Самаре и Владивостоке. В этом году при содействии компании «Милорд» во время выставки «ПаркЗоо» Учебный центр провел первую аттестацию грумеров, на базе салонов «Милорд» запущены курсы для начинающих грумеров «ИНТРО-ГРУМИНГ».

Обучающих программ в Учебном центре много, и для реализации некоторых мы ищем преподавателей. Мы всегда рады новым профессионалам в нашей команде! Необходимости приглашать специалистов из-за рубежа у нас нет. Но мы не исключаем такой возможности в будущем.

— Кто приходит учиться? Насколько эти люди мотивированы получать знания? И кто оплачивает учёбу — слушатель или его работодатель?

— К нам приходят на обучение слушатели самых разных возрастов и профессий, от выпускников средних школ, ветеринарных колледжей до руководителей и владельцев компаний. Одним нужны знания, чтобы устроиться на работу, другим, чтобы более эффективно вести бизнес. Каждый преследу-

ет свои цели и решает свои задачи. У нас реализована концепция непрерывного образования в виде программы индивидуального обучения. Вы можете последовательно пройти три курса подготовки от сотрудника младшего звена до управленца по выбранному направлению, либо повысить квалификацию, либо освоить новое направление.

По статистике порядка 80% слушателей прошли обучение за счёт работодателей. И это очень хороший показатель, так как несмотря на достаточно сложное финансовое положение, расходы, связанные с обучением персонала, большинством российских компаний рассматриваются как приоритетные и необходимые.

Мотивации наших слушателей можно только позавидовать. Люди, даже если сами не платят, прекрасно понимают, зачем они пришли к нам, как будут использовать новые знания, как обучение скажется на их дальнейшей карьере.

— Имеют ли компании, входящие в СПЗ, какие-либо льготы при обучении своих сотрудников в Центре?

— Участники Союза с удовольствием обучаются на наших курсах, так как первыми узнают из рассылок о начале того или иного курса, при этом имеют существенные скидки — от 5 до 50%. Некоторые программы мы проводим для них бесплатно.

— Насколько глубоко вы рассматриваете темы учебных курсов? Например, рассказать обо всех нюансах деятельности груминг-салона за один день вряд ли возможно.

— Вы правы, для этого не хватит и месяца. Во всех курсах по открытию бизнеса, ключевое слово — «открытие», и целью программы является получение слушателем базовых знаний. Каждый, кто уже открыл или только собирается открывать свой бизнес, проходит одни и те же этапы: проводит маркетинговое исследование, определяется с перечнем направлений деятельности, изучает налогообложение, регистрирует компанию, выбирает помещение, приглашает на работу персонал, покупает необходимое оборудование для оказания услуг, либо закупает продукцию для дальнейшей реализации. Всё это он делает самостоятельно, потратив массу времени на то, чтобы разобраться, куда нужно обратиться, какие документы собрать, не до конца понимая на начальном этапе, какие проверки и какие подводные камни его ждут впереди. Если говорить об открытии груминг-салона, то отличием данной образовательной программы является соединение в курсе информации из различных сфер: юридические аспекты при открытии салона, требования действующей нормативной базы, определяющей работу салона и персонала, виды документооборота и учёта, общие сведения о груминге, виды услуг, оказываемых владельцам животных, основы ценообразования и маркетинга в зообизнесе. На обучении слушатели получают образцы доку-

ментов для регистрации, нормативные документы отрасли, типовые должностные инструкции для персонала, образцы документов, сопровождающие деятельность груминг-салона. Эта программа успешно укладывается в один день. В продолжение этой темы у нас есть двухдневный курс для администраторов и управляющих груминг-салонов, а также курс начальной подготовки грумеров INTRO-GROOMING («Введение в груминг»).

— Центр является коммерческой структурой и должен зарабатывать. Насколько у вас это получается и как вы устанавливаете стоимость обучения?

— Наши цены формируются на основе себестоимости, определяемой с учётом трудозатрат на оказание образовательной услуги, оплаты аренды, коммунальных платежей, заработной платы постоянным сотрудникам, привлечёнными преподавателям, а также всех видов установленных налогов и неналоговых платежей. Полученная прибыль используется для улучшения и расширения нашей материальной базы.

Сегодня, на этапе старта, мы ставим перед собой задачу заработать не деньги, а доверие и репутацию. А для этого необходимо время. Положительные отзывы о проведённых нами курсах в социальных сетях и на нашем сайте свидетельствуют о том, что мы выбрали правильный путь. Высокое качество образовательных услуг, последовательность и сервис — вот что обеспечивает доверие и репутацию, на это направлены все наши усилия. Мы хотим занять свое место в жизни зообизнеса, стать успешными, полезными и необходимыми.

— Каким должен стать центр через пять лет — какие стратегические цели и задачи вы ставите перед собой?

— Сегодня мы заканчиваем подготовительный период работы. За это короткое время запустили сайт Учебного центра, купили площадку для вебинаров, нашли опытных преподавателей, определились с востребованными на сегодняшний день курсами, семинарами и программами, провели ряд семинаров и вебинаров. В Учебном центре три направления деятельности: «Образование», «Рекрутинг» и «Информагентство». В планах создание и ведение актуальной базы нормативных документов зооиндустрии, Россельхознадзора, Роспотребнадзора, Управления ветеринарии, Трудовой инспекции, МЧС, Госкомстата, Федеральной таможенной службы и иных государственных органов, разработка и создание базы методических пособий, сопровождающих образовательные программы, консалтинговые услуги по созданию профессиональных стандартов в зообизнесе. Надеюсь, что через пять лет, мы станем мощным, полезным и необходимым центром зооиндустрии, не исключая, что откроем филиалы в нескольких крупных городах.