

Notatka z wykonanych prac

w ramach realizacji projektu:

„Utworzenie Rady Sektorowej ds. Kompetencji w Handlu” w ramach

Projektu POWR.2014 – 2020, współfinansowanego ze środków EFS (POWR.02.12-IP.09-00-006/18) o nr POWR02.12.00-00-SR15/18.

Wykonawca	Maria Andrzej Faliński; specjalista ekspert
Zadanie	Zadanie 3.1 : Opis sektora oraz określenie potrzeb badawczych z punktu widzenia zapotrzebowania na kompetencje/kwalifikacje - badanie eksploracyjne, analizy (desk research).
Za okres	Sierpień 2020

W sierpniu 2020 r. realizowano prace o charakterze dokumentacyjnym, których celem było zgromadzenia materiału nt. tendencji odnotowanych w lipcu (modernizacja vs procesy upraszczające, regresywne jeśli chodzi o metody wykorzystujące technologie i zdalne metody pracy). Założono, że mają one u swego podłoża przygotowanie firm do skutecznej adaptacji do trwania COVID 19. Podjęto analizę procesu gospodarczego i odbicie tego procesu w sferze zmiany potrzebnych w sektorze kompetencji.

Wykonano:

- przeglądu badań, komunikatów oficjalnych, artykułów i komentarzy nt. sektora handlu i sektorowego rynku pracy,
- odrębnie analizowano procesy zmian w sferze e-commerce – stwierdzając spadek dynamiki zmian (po prostu firmy decydujące się na ten kanał sprzedaży dokonały niezbędnych zmian i podjęły działania na rzecz potrzebnych kompetencji – zatrudniając i szkoląc. Odnotowano nawet specyficzny regres (prawdopodobnie chodzi o wpływ wakacji, wyjazdów, bycia poza domem), gdyż handel skierował swoje wysiłki sprzedażowe na off-line,
- zauważalne jest „obyście” się pandemią i wzrosty sprzedaży pomimo wzrostu cen (a może wskutek tego, bo używane są wartości, z rzadka tylko ilości towaru. To istotny element wskazanego wyżej powrotu do sprzedaży off-line. Znakiem czasu jest rezygnacja TESCO (czyli Netto) ze sklepu internetowego i zwolnienie kilkuset osób. Problem nie w Tesco, które znika, ale w tym, że Netto nie podejmuje kontynuacji, pozostając tylko przy swoim projekcie,
- oswojenie się z Covid znajduje też potwierdzenie w materiale świadczącym o tym, że motywacje zakupowe mają dwie dominujące motywacje: zdrowotne (przy różnym poziomie złożoności) i cenowe (ludzie obawiają się pogorszenia swego statusu materialnego. Te motywacje nie wykluczają się i nie są rozłączne, jak pokazuje lektura materiałów prasowych,

- wskazane miesiąc temu trend hard-dyskontyzacji (nazwa konwencjonalna) znajduje potwierdzenia: sukces Mere, decyzja Carrefoura o rozwoju swoistego półhurtu dyskontowego, uproszczenie ofert w małych sklepach i pakietowana sprzedaż (jak niegdyś „na zimę” w gospodarstwach i na bazarach, rynkach warzywnych, itp. („na targu”). Potwierdza się w ten sposób hipoteza lipcowa o dwutorowości ewolucji rynku: modernizacyjnej i regresywnej w stosunku do nowoczesnych technik sprzedaży i ekspozycji. Należy spodziewać się nowych modeli biznesowych i konceptów sklepowych,

- materiały oficjalne nt. rynku pracy wskazują na znaczące przepływy kadry w ramach sektora. Zatrudniają (i zwalniają zarazem) zarówno firmy o bardzo nowoczesnym profilu pracy, jak i firmy sięgające po najprostsze techniki i koncepty. Nie wiadomo, czy te ostatnie nie są zjawiskiem sezonowym. W komentarzach managerskich obecne są postulaty w sprawie adekwatnych ofert szkoleniowych i kształceniowych,

- wyraźnie zauważalne są obawy o stan gospodarki jesienią (Covid19!) i zagrożenie egzystencji małych firm handlowych. Nawet tych integrowanych w systemy franczyzowe. Oznacza to powstanie rynku na doraźne szkolenia „antykryzysowe”, doradztwo strategiczne i pomoc w sięganiu po publiczne wsparcie zagrożonych firm.

Wnioski:

- kwerenda wskazuje na dynamikę procesów zmiany adaptacyjnej do skutków kryzysu pandemicznego i jego gospodarczych skutków,

- konieczne jest podjęcie we wrześniu badania weryfikującego zauważone tendencje i skierowanie uwagi na stan sektora (zmiany strukturalne) i skutki tego w sferze sektorowych HR. Szybko trzeba też podjąć analizę sytuacji w sferze edukacji i szkoleń (temat dla SRKH).