

## **НОВЫЕ ПРОФЕССИИ НА РЫНКЕ ТРУДА С РАЗВИТИЕМ ОНЛАЙН ТОРГОВЛИ И ЦИФРОВИЗАЦИИ**

Развитие экономики характеризуется ключевыми индикаторами, как объем валового внутреннего продукта (далее – ВВП) и занятость населения. Отметим опережающий рост сферы услуг в сравнении с материальным производством, что характеризует четкую закономерностей общественного развития. За последние 12 лет, с 2010 г. по 2022 г., анализ структурных показателей по видам экономической деятельности показал, что вклад в ВВП вырос в сфере услуг на 4,9 п.п. (с 43,4% до 48,3 %) в то время как в сфере производства сократился на 3,4 п.п. (с 44,3 % до 40,9%) [1, с. 163]. Максимальный вклад от отраслей сферы услуг приходился на услуги оптовой и розничной торговли, ремонт автомобилей и мотоциклов – 9,5% в 2022 г., а также информацию и связь – 6,6 %. Оценка состояния рынка труда свидетельствует о том, что наблюдается устойчивый рост занятых в сфере услуг, доля которых выросла за данный период с 55,4 % до 61,6 % [1, с. 56]. Лидирующую позицию по уровню занятости в сфере услуг занимает торговля. К тому же, довольно стремительными темпами растет рынок онлайн-торговли, развиваются интернет-магазины, маркетплейсы и другие платформы электронной коммерции, что обуславливает необходимость появления новых профессий, среди которых: маркетплейс-менеджер, интернет-маркетолог, специалист по Big Data, менеджер по продвижению товаров на онлайн-ресурсах, контент-специалист, SMM-специалист. Работодатели придают особое значение развитию у сотрудников навыков, которые по своей важности опережают ключевые в стратегиях компаний по повышению квалификации персонала, в частности, искусственный интеллект и большие данные, лидерство и общественное влияние. В перспективе вырастет спрос на профессию маркетплейс-менеджер, который управляет продажами на маркетплейсе от имени продавца и обладает знаниями, требуемыми для работы на онлайн-площадках, умеющий разработать оптимальную стратегию продаж. Задачи маркетплейс-менеджера заключаются в увеличении продажи продуктов клиента на платформе, анализе конкурентов, исследовании рынка и определении цены продукта. Маркетплейс-менеджер отвечает за управление каталогом продуктов, следит чтобы продукты соответствовали требованиям платформы. В сфере продаж сохранится спрос на линейный персонал. Наиболее востре-

бованными останутся продавцы-консультанты, кассиры и менеджеры по продажам, что связано не только с регулярным наймом работников в торговые сети, но и как мы отмечали ранее – с развитием онлайн-торговли, маркетплейсов, приходом новых брендов на белорусский рынок. Изменения, происходящие на рынке труда в основном связаны с процессами цифровизации и автоматизации трудовой деятельности, которые смогут устранить дефицит рабочей силы. Автоматизацию и роботизацию следует рассматривать не как замену человеку, а как усилитель компетенций. Те компании, которые подготовились и внедрили цифровые инструменты, обучили людей принципам удаленной работы, а также те специалисты, которые научились быть эффективными в цифровой среде, выиграют и останутся конкурентоспособными в новой реальности.

Сегодня индивидуальные предприниматели, небольшие поставщики, самозанятые сотрудничают с онлайн-площадками. Преимущество маркетплейсов для продавцов в том, что они уже имеют огромную аудиторию, которую сами продавцы не всегда имеют. Маркетплейс обеспечивает все необходимые услуги: от технической поддержки до обработки платежей и доставки. Крупнейшим онлайн-ритейлером в стране является Wildberries, логистические центры которого с общей площадью более 20 тыс. м<sup>2</sup> работают: в Минске (6 тыс. м<sup>2</sup>), Минском районе (13 тыс. м<sup>2</sup>) и Гомеле (1,7 тыс. м<sup>2</sup>). В начале сентября 2023 г. в Бресте заработал новый логистический центр Wildberries, общей площадью 8 тыс. м<sup>2</sup>, дополнив логопарк 4-ым по количеству объектом в Беларуси и первым – в западной части страны. Преимущество открытия нового объекта заключалось в: усилении логистики в регионе, ускорении доставки заказов и росте уровня сервиса для покупателей, создании новых рабочих мест для местных жителей. Для предпринимателей и производителей из Беларуси это дополнительная возможность: оптимизировать транспортные расходы на логистику; эффективнее планировать поставки; расширять на маркетплейсе свой ассортимент и продавать его во всех странах присутствия российского ритейлера.

В перспективе российская компания намерена расширять бизнес в Беларуси, поэтому работа в этом направлении ведется непрерывно. Со стороны российской компании наблюдается заинтересованность в развитии электронной торговли, в том числе и площадки Wildberries в Беларуси. Шаг в данном направлении был сделан во время проведения Белорусского инвестиционного форума в Москве (23 ноября 2023 г.), в ходе которого между СЗАО «Компания по развитию индустриального парка» и Wildberries был подписан договор купли-продажи земельного участка площадью более 27 га. Данная сделка является

крупнейшей в истории Индустриального парка «Великий камень» и Республики Беларусь за 2023 г. Новый проект в сфере комплексной логистики подразумевает создание распределительного центра Wildberries с использованием современного технологического оборудования", площадь будущего центра – свыше 120 тыс. м<sup>2</sup>. Благодаря этому данная компания получит преимущества и возможности для развития своего бизнеса в Беларуси, а для нашей страны одним из направлений в области достижения социального эффекта будет создание около 5-6 тыс. рабочих мест.

Главными факторами успешной работы маркетплейса является соблюдение национального законодательства и налаживание действенной обратной связи с покупателями. Очевидно, что маркетплейсы будут продолжать расти в ближайшие годы, причины этому три основных фактора, которые влияют на решение о покупке в электронном коммерции – скорость и удобство логистики, цена, широкий ассортимент. Соответственно увеличится конкуренция на платформах, а продавцы будут нуждаться в специалистах, которые смогут управлять их продажами на маркетплейсах. Кроме того, маркетплейсы будут интегрироваться с другими каналами продаж как социальные медиа и мессенджеры, что означает растущую потребность в маркетплейс-менеджерах, чтобы интегрировать продажи на разных платформах. Управление продажами на маркетплейсах требует специальных знаний и навыков, которые могут обеспечить только специалисты в этой области.

Развивающийся в условиях цифровизации электронный рынок торговли создает возможности для трудоустройства и появления новых специальностей, часть из которых уже востребована другие начинают приобретать популярность. Особенностью трансформации рынка труда выступает то, что для большинства новых профессий появляется возможность работать удаленно. Специалисты, не связанные непосредственно с транспортировкой и складированием грузов, вполне могут значительную часть времени работать из дома. Среди проблемных вопросов в оценке занятости и регулировании процессов на рынке труда с появлением маркетплейсов являются те, что возникают в сфере трудовых отношений, поскольку не всегда четко можно отследить сколько людей задействовано, каков уровень занятости и продолжительность рабочего времени.

Трансформационные процессы, связанные с развитием цифровой экономики, внесли изменения на рынке труда: отсутствие «дешевых кадров» на предлагаемые вакансии; появление новых профессий и так называемого рынка «дорогостоящего труда» дефицитных кадров. Поэтому работодателям придется разрабатывать стратегию по увеличе-

нию производительности труда, наращиванию объемов оказываемых услуг, применению цифровых технологий для обеспечения высокого уровня зарплаты и улучшения условий труда для сотрудников.

В складывающихся обстоятельствах главное не только привлечь работников, но и удержать человека, при этом не всегда деньги являются решающим фактором при принятии решения остаться или уйти. Работнику необходимо понимать уровень удовлетворенности своей работой, коллективом, свою сопричастность к результатам и командный eNPS (Employee Net Promoter Score,  $eNPS = \% \text{ сторонников} - \% \text{ критиков}$ ), метод качественного измерения лояльности своих сотрудников. Данные критерии помогут снизить показатель текучести кадров. Немаловажна реакция на обратную связь, чтобы человек понимал, что его слышат, на его проблемы реагируют и благодаря этому персонал остается. Однако и работнику следует соответствовать новым требованиям, которые предъявляются к профессиональным навыкам и не создают значительный разрыв между текущим и ожидаемым уровнем квалификации работников. В складывающихся условиях наиболее востребованными навыками станут: критическое мышление и способность к анализу и активному обучению; умение решать проблемы; навыки самоорганизации; стрессоустойчивость и гибкость.

Важным аспектом будет выступать выстраивание долгосрочных партнерских отношений с учебными заведениями. Ключевым фактором в решении вопроса дисбаланса на рынке труда будет взаимодействие бизнеса и государства, которому необходимо настраивать систему образования на потребности рынка, поддерживать работодателей и программы повышения производительности, проводить репатриацию кадров и привлекать мигрантов с высокой квалификацией.

Таким образом, развитие онлайн-торговли, маркетплейсов предполагает рост инвестиций как в бизнес, так и в привлечение персонала. При увеличении спроса на специалистов и рабочих естественно будет наблюдаться рост заработной платы. Как было отмечено ранее строительство логистического центра в Минске предполагает создание новых рабочих мест и в большей своей массе относительно не высокого уровня квалификации: водители, логисты, курьеры. Поскольку растет ретейл, то дефицит рабочей силы будет увеличиваться, к тому же миграционные аспекты сказываются на источнике рабочей силы. В свою очередь системе образования следует работать на опережение в подготовке кадров по новым специальностям.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Статистический ежегодник 2023 // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Минск, 2023. – 322 с.