

Штыков Алексей Сергеевич

соискатель, заместитель начальника управления
ФГБУ ВО «Петрозаводский государственный университет»
г. Петрозаводск, Республика Карелия

АНАЛИЗ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРТНЕРА ДЛЯ ПОСТАНОВКИ И РЕАЛИЗАЦИИ КРУПНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ СОВМЕСТНО С УНИВЕРСИТЕТОМ

Аннотация: в статье выполнен анализ кадрового потенциала Торгового дома «Ярмарка» – индустриального партнера Петрозаводского государственного университета для постановки и реализации крупных инвестиционных проектов.

Ключевые слова: инвестиционный проект, индустриальный партнер, кадровый потенциал, университет.

Петрозаводский университет (ПетрГУ) имеет многолетний опыт постановки и реализации крупных инвестиционных проектов с индустриальными партнерами [1–4] и др. В последние годы ПетрГУ расширил взаимодействие с индустриальным партнером – Торговым домом «Ярмарка», что обусловило анализ кадрового потенциала индустриального партнера ПетрГУ для постановки и реализации новых НИОКТР.

Анализ показал, что коллектив ООО «Торговый Дом Ярмарка» имеет значительный кадровый потенциал, обладающий необходимыми навыками и компетенциями. Штат организации укомплектован техническими специалистами, аналитиками, маркетологами, специалистами в области качества, а также в области исследований и разработок (R&D).

Средний стаж работы в компании – 5,3 года, средний возраст – 35 лет.

HR стратегия в области развития сотрудников компании фокусируется на нескольких задачах: повышение управленческого IQ менеджеров; развитие компетенций отделов по работе с клиентами в области маркетинга и коммерческого

анализа; повышение компетенций в области контроля качества выпускаемой продукции.

С целью формирования понимания у сотрудников компании всей цепочки бизнеса от разработки стратегии до конечной реализации продукта была разработана и проведена Бизнес-симуляция «Производство радости». По результатам опроса сотрудников через бизнес симуляцию были достигнуты следующие результаты: формирование понимания всего процесса бизнеса: от идеи до реализации и оценки успешности; демонстрация сотрудникам всех процессов в компании; трансляция того, как работают разные структуры, и какой получается итог; формирование понимания всех этапов создания продукта.

С целью повышения управленческого IQ менеджеров в компании внедрена Система развития руководителей и высокопотенциальных сотрудников (HiPo). В рамках этой системы внедрена модель компетенций (отражающая требуемые для реализации стратегии стандарты к сотрудникам) и единая стандартизированная система оценки и развития.

В рамках системы развития руководителей и высокопотенциальных сотрудников (HiPo) разработана внутренняя HR-программа по развитию управленческих компетенций, которая включает в себя разные формы обучения: тренинги; семинары; самостоятельное изучение материалов посредством обучающих вебинаров; выполнение кейсовых заданий в командах сотрудников подразделений/участников процессов; обсуждение результатов в дискуссионном клубе среди коллег. Тематики для программы разработаны на основе анализа выявленных областей для развития: обратная связь; команда; эффективные коммуникации; управление конфликтами; мотивация; целеполагание; проведение эффективных совещаний; эмоциональное лидерство.

С целью повышения производительности труда, эффективности производственных процессов, сотрудники производственной дирекции прошли внешнее обучение «Фабрика процессов», обучение проходило в интерактивной форме и позволило сотрудникам увидеть, как можно повысить эффективность работы, не увеличивая затрат и временных ресурсов.

Одной из стратегических целей компании является выход на зарубежные рынки. Для повышения компетенции в области маркетинга зарубежных рынков было организовано обучение в компании Sarus, которое включало в себя следующие блоки: способы и правила продвижения товара, разработка маркетингового плана – европейский уровень, особенности продвижения товара в Европе и США, SMM продвижение.

Развитие компетенций сотрудников департамента качества происходит на регулярной основе, через обучение на семинарах и курсах.

На предприятии успешно работает высококвалифицированный отдел R&D, занимающийся разработкой новых продуктов и проведением опытно-конструкторских и технологических работ.

Установлен постоянный обмен опытом и знаниями R&D-отдела с аналогичными специалистами российских и зарубежных компаний. В 2016 году компания организовывала семинар с привлечением известного российского специалиста в области R&D по теме «Организация структуры отдела «исследований и разработок» в России. Опыт других компаний». Также изучали опыт организации структуры R&D в Финляндии. Сотрудники отдела участвуют в практических конференциях, обучающих семинарах.

Сотрудники R&D регулярно посещают российские и международные выставки: Anuga (Кельн), SIAL (Париж и Шанхай), АгроПродМаш, ПродЭкспо, World Food, Food Ingredients, международную конвенцию SICILS/IPTIC (Анталья и Монреаль), ИнтерПак и др. Налажено постоянное сотрудничество с НИИ – ВНИИЗерна, ВИР, ВНИИЗБК, ВНИИРИса, ВНИИТеК, ВНИИМП, ВНИИХП и т. д., в т. ч. иностранными – Международный институт риса (IRRI). Анализ определил перспективность и надежность ООО «Торговый Дом Ярмарка» в качестве индустриального партнера.

Список литературы

1. Васильев А.С. Патентный поиск в области оборудования для дезинтеграции горных пород / А.С. Васильев, И.Р. Шегельман, П.О. Щукин // Наука и бизнес: пути развития. – 2015. – №2. – С. 24.

2. Воронин А.В. О стратегии повышения инновационного взаимодействия университетов с промышленностью / А.В. Воронин, И.Р. Шегельман, П.О. Щукин // Перспективы науки. – 2013. – №6 (45). – С. 5–8.

3. Шегельман И.Р. Некоторые аспекты проектирования запорной арматуры для предприятий атомной, тепловой энергетики и нефтегазовой отрасли / Шегельман И.Р., Васильев А.С., Щукин П.О. // Наука и бизнес: пути развития. – 2013. – №8 (26). – С. 94–96.

4. Шегельман И.Р. Современные подходы к решению проблем предотвращения, обнаружения и тушения лесных пожаров / И.Р. Шегельман, М.В. Ивашнев, А.С. Васильев // Научное и образовательное пространство: перспективы развития: Сборник материалов V Международной научно-практической конференции / Редколлегия: О.Н. Широков [и др.]. – 2017. – С. 125–128.