



Materijal koji imate pred sobom druga je inačica profila podsektora koji je još u razvoju. Ovim želimo prikazati rezultate dosadašnjega rada široj publici sa željom da komentira i pridonosi daljnjemu razvoju ovog alata u svrhu usklađivanja strukovnog obrazovanja s potrebama hrvatskoga gospodarstva.

Ovaj profil podsektora razvio je mješoviti tim domaćih i stranih stručnjaka u okviru projekta „Jačanje institucionalnog okvira za razvoj strukovnih standarda zanimanja, kvalifikacija i kurikuluma“ koji se provodi u Agenciji za strukovno obrazovanje i obrazovanje odraslih. Projekt se financira sredstvima Europske Unije u sklopu IPA-programa, Komponente IV, *Razvoj ljudskih potencijala*. Profil podsektora zamišljen je kao analitička podloga za planiranje razvoja obrazovnog sustava, s naglaskom na srednjoškolsko strukovno obrazovanje. Ovaj je dokument javno dostupan svima koji na temelju njega žele razvijati obrazovne programe, donositi obrazovne politike ili se samo upoznati sa podsektorom u kontekstu obrazovanja i tržišta rada.

Profil sektora izradili su:

dr.sc. Jurgen Weiss - Voditelj projektnog tima

mr.sc. Sanja Crnković Pozaić – metodologija analize ponude i potražnje za zanimanjima

mr.sc. Mislav Balković – metodologija analize potražnje za kompetencijama

dr.sc. Teo Matković – analiza dinamike zapošljavanja i odredišnih zanimanja prema kvalifikacijama

mr.sc. Eric Verin i Maja Jukić, dipl.ing. – analiza obrazovne ponude

dipl.oec. Elisabetta Fortunato – analiza obrazovne ponude

mr.sc. Bojana Percan – istraživanje i analiza potražnje za kompetencijama

NAPOMENA: Stavovi i tumačenja prikazanih analiza te sadržaj ovog dokumenta nisu službeni stavovi Agencije za strukovno obrazovanje i obrazovanje odraslih već njenih autora.

SADRŽAJ

Uvod	5
Naš pristup	6
Metodologija	7
1. Potražnja za zanimanjima	8
2. Potražnja za kompetencijama	9
3. Ponuda zanimanja i kompetencija	9
4. Uvjeti na tržištu rada za sektorska ili podsektorska zanimanja	10
5. Usklađivanje ponude i potražnje	10
Smjer daljnje analize	11
1. Potražnja za zanimanjima	11
1.1. Obuhvat podsektora	11
Rodovi zanimanja u podsektoru i dominantne razine složenosti	12
1.2. Upotreba podsektorskih zanimanja	13
Zaključci o stupnju koncentracije zanimanja po gospodarskim djelatnostima	15
1.3. Dugoročna kretanja zaposlenosti u ključnim gospodarskim djelatnostima Trgovine	16
1.4. Prihodi, broj poduzeća i zaposlenih	18
Zaključci o obuhvatu podsektora	20
1.5. Slobodna radna mjesta – prikaz zanimanja koja poslodavci traže	20
Zaključci o potražnji za zanimanjima iz podsektora Trgovine	21
2. Potražnja za kompetencijama	22
2.1. Matrica kompetencija	22
Podsektor Trgovine	23
Zaključci o potrebnim kompetencijama	26
3. Ponuda rada u sektoru: zanimanja i kompetencije	27
3.1. Indikatori tržišta rada	27
3.2. Dobna i obrazovna struktura u podsektoru Trgovine	28
3.3. Obrazovna struktura	30
Zaključci za karakteristike ponude rada u podsektoru	31
3.4. Analiza obrazovnih programa	31
Analiza 1 – Opći trendovi	33
Analiza 2 – Trendovi po godini, razredu i obrazovnom programu/kvalifikaciji	35
Analiza 3 – Trendovi po županiji i obrazovnom programu/kvalifikaciji	37
3.5. Nezaposlenost i dinamika nalaženja posla nakon obrazovanja	40
Prijava na HZZ	40
Dinamika nalaženja posla	41
3.6. Prelazak u visoko obrazovanje	46
3.7. Analiza odredišnih zanimanja	46
Zaključci o odredišnim zanimanjima	52
4. Uvjeti rada na tržištu za sektorska zanimanja	53
4.1. Neto plaće prema podsektorima	53
4.2. Ugovori o radu	54
4.3. Sati rada i veličina poduzeća	55
Zaključci o uvjetima rada u podsektoru trgovine	55
5. Usklađivanje ponude i potražnje	56
5.1. Zamjena postojeće radne snage u ključnim djelatnostima trgovine	56
5.2. Kako se mogu koristiti rezultati analize u profilu podsektora?	58
Obrazovne potrebe za gospodarski razvoj	58
Planiranje industrijske politike	59
Zaključak	59

Dodatci	63
Dodatak 1. – Sažetak analize zanimanja podsektora	63
Dodatak 2. – Popis sektora i podsektora	64
Dodatak 3. – Popis zanimanja u sektoru (NKZ)	64
Dodatak 4. – Analiza i usporedba zanimanja iz profila podsektora v1	72
Dodatak 5. – Analiza novih zanimanja iz profila podsektora v1	73
Dodatak 6. – Djelatnosti po podsektorima (NKD)	74
Dodatak 7. – Sažetak istraživanja i analize radnih mjesta i potrebnih kompetencija kod poslodavaca u podsektoru	79
Dodatak 8. – Matrica kompetencija	79
Dodatak 9. – Analiza skupina kompetencija potrebnih poslodavcima u podsektorskim zanimanjima	80
Dodatak 10. – Anketni upitnici za poslodavce i visokoškolske ustanove	83
Dodatak 11. – Sažetak analize obrazovnih programa u podsektoru	100
Dodatak 12. – Analiza obrazovnih programa u podsektoru (skladištar, prodavač JMO, prodavač i komercijalist)	101
Dodatak 13. - Značaj podsektora unutar EU	105
Sveobuhvatna analiza kompetencija sektora distribucije i trgovine u nastajanju i ekonomskih aktivnosti u EU	105

POPIS SLIKA

Slika 1. Sustav usklađivanja zanimanja i kvalifikacija	8
Slika 2. Podsektor prema rodovima zanimanja	13
Slika 3. Koncentracije zanimanja po djelatnostima	15
Slika 4. Zaposlenost u ključnim djelatnostima za podsektor Trgovina	17
Slika 5. Indikatori tržišta rada po podsektorima	28
Slika 6. Dobna struktura radne snage	29
Slika 7. Dobna struktura radne snage u podsektoru Trgovine, 2008	29
Slika 8. Obrazovna struktura radne snage u podsektoru Trgovine, 2008	30
Slika 9. Struktura upisanih učenika po strukovnim sektorima u šk. godini 2008/2009	32
Slika 10. Prikaz broja djece i mladih srednjoškolske dobi u promatranom razdoblju u tisućama	34
Slika 11: Broj učenika u strukovnom obrazovanju i u sektoru Ekonomija, trgovina i poslovna administracija	35
Slika 12. Zastupljenost 4-godišnjih programa	36
Slika 13. Zastupljenost 3-godišnjih programa	37
Slika 14. Prikaz broja upisanih učenika iz sektora po županijama u šk.god. 2010/2011	39
Slika 15. Dinamika nalaženja prvog posla osoba prvi puta evidentiranih pri HZZ-u prema obrazovnim sektorima za trogodišnje programe, 2006.-2010.	43
Slika 16. Dinamika nalaženja prvog posla osoba prvi puta evidentiranih pri HZZ-u prema obrazovnim sektorima za četverogodišnje programe, 2006.-2010.	45
Slika 17. Neto plaće u podsektoru	53
Slika 18. Vlasništvo poslovnih subjekata u podsektoru	54
Slika 19. Vrste ugovora o radu u sektoru	54
Slika 20. Zaposleni prema veličini poslovnog subjekta	55
Slika 21. Proces planiranja kvalifikacija	58

POPIS TABLICA

Tablica 1. Ekonomska aktivnost po podsektorskim zanimanjima u gospodarstvu (15-64), 2008. godine	11
Tablica 2. Podaci za ključne djelatnosti koje koriste zanimanja iz podsektora Trgovine	19
Tablica 3. Obilježja registriranih nezaposlenih prema podsektorskim zanimanjima, godišnji prosjek 2010. godine	21
Tablica 4. Rasprostranjenost skupina kompetencija dobivenih od poslodavaca po zanimanjima	24
Tablica 5. Rasprostranjenost skupina kompetencija po zanimanjima	25
Tablica 6. Programi u sektoru u koje su se upisivali učenici u šk. godini 2009./2010.	32
Tablica 7. Prikaz broja upisanih učenika / studenata u obrazovnom sustavu Republike Hrvatske	33
Tablica 8. Prikaz broja učenika u strukovnom obrazovanju i u sektoru Ekonomija, trgovina i poslovna administracija	34
Tablica 9. Prikaz broja učenika u strukovnom obrazovanju po programima	36
Tablica 10. Prikaz broja učenika u trogodišnjim programima u sektoru po županijama	37
Tablica 11. Struktura broja učenika u četverogodišnjim programima iz sektora po županijama	38
Tablica 12. Broj osoba koje završavaju srednje obrazovanje i prijavljuju se u HZZ	40
Tablica 13. Dinamika nalaženja zaposlenja po godinama prijave na HZZ. Udjel nezaposlenih koji je pronašao posao unutar 6, 12 i 36 mjeseci	41
Tablica 14. Mogućnost nalaženja zaposlenja nakon prve prijave na HZZ, prema godini ulaska na tržište rada. Udjel mladih sa svjedodžbom pojedinog programa koji je pronašao posao unutar godinu dana, 2006.-2010.	42
Tablica 15: Ishodi trogodišnji programi sektora – PRODAVAČ I PRODAVAČ JMO, 2006.-2010.	44
Tablica 16: Ishodi četverogodišnji programi sektora, 2006.-2010.	45
Tablica 17. Broj bivših učenika obrazovnog sektora broj 9. Ekonomija, trgovina i poslovna administracija koji su a.g. 2009./2010. neposredno nakon završenog srednjeg obrazovanja upisali studij, prema tipu i smjeru studija	46
Tablica 18. Zanimanja u kojima su se zaposlili mladi sa svjedodžbom strukovnih programa iz sektora	47
Tablica 19. Najučestalija prva zanimanja za mlade PRODAVAČE prijavljene 2006.-2010.	49
Tablica 20. Najučestalija prva zanimanja za mlade KOMERCIJALISTE prijavljene 2006.-2010.	49
Tablica 21. Najučestalija prva zanimanja za mlade EKONOMISTE prijavljene 2006.-2010.	50
Tablica 22. Najučestalija prva zanimanja za mlade UPRAVNE REFERENTE prijavljene 2006.-2010.	51
Tablica 23. Najučestalija prva zanimanja za mlade POSLOVNE TAJNIKE prijavljene 2006.-2010.	52
Tablica 24. Sati rada u podsektorima	55
Tablica 25. Zamjena radne snage u podsektoru Trgovine	57

UVOD

Podsektor Trgovine područje je znanja koje se odnosi na ukupnu djelatnost trgovine, koju čine trgovina na veliko i na malo, popravak motornih vozila i motocikala.

Tradicionalan pristup podsektoru Trgovine definirao je trgovinu na veliko kroz prodaju proizvoda industrijskim, trgovačkim, institucijskim i profesionalnim maloprodavačima ili korisnicima, a trgovinu na malo kao prodaju tih istih proizvoda bez transformacije i uvećanja njihove vrijednosti konačnim potrošačima. Međutim, slika podsektora Trgovine značajno se promijenila u posljednjih 20 godina.

Vertikalnim povezivanjem, direktnim pregovaranjem s proizvođačima i uvođenjem vlastitih robnih marki maloprodavači pokušavaju eliminirati posredništvo veletrgovca.

Koncentracija trgovačkih lanaca na tržištu uvjetuje koncentraciju ponude proizvoda i povećava konkurenciju. Konkurencija formira razinu domaće proizvodnje, uvoz, cijene, asortiman proizvoda, kvalitetu usluge i zadovoljstvo potrošača. Snažni multinacionalni trgovački lanci na tržištu dovode do lošije pozicije ili zatvaranja velikog broja malih prodavaonica, čime se gubi značajan broj radnih mjesta u podsektoru Trgovine i slabi opskrbljenost potrošača u blizini mjesta stanovanja.

Povećanje prodajnih površina u podsektoru Trgovine nastalo je gradnjom izvangradskih trgovačkih centara. U uvjetima recesije podsektor Trgovine i trgovački centri gube ulogu pokretača gospodarskog razvoja, prvenstveno zbog smanjenja kupovne moći građana. U tim uvjetima, pretjerana gradnja prodajnih površina pogoduje stvaranju većih gubitaka u podsektoru Trgovine i u gospodarstvu. Stoga se daljnja gradnja trgovačkih centara prostorno urbano planira i povezuje sa i zaštitom okoliša, kako bi se smanjili budući ekonomski negativni učinci daljnjih zatvaranja trgovačkih centara i novih gubitaka radnih mjesta.

Internet, e-commerce, informacijska i komunikacijska tehnologija postaju glavni pokretači promjena u podsektoru Trgovine. Područja primjene najnovijih tehnoloških inovacija u podsektoru Trgovine su optimizacija analize podataka, efikasno upravljanje prodajom, skladišnim poslovanjem i zalihama, automatizacija procesa nabave uz pomoć informacija o prognoziranju potražnje, automatizacija upravljanja distributivnim centrima, samouslužne tehnologije. Podsektor Trgovine globalno je najveći investitor u ICT opremu i potiče razvoj specijalnih aplikacija kroz koje preko mobilnih operatera unapređuje digitalni marketing.

Uostalom, primjena tehnoloških inovacija kod proizvođača kroz direktnu prodaju konačnim kupcima može u bliskoj budućnosti dovesti i do smanjenja uloge maloprodavača u vrijednosnom lancu podsektora Trgovine.

Koliko je jak podsektor Trgovina u hrvatskom gospodarstvu? Kakva su kretanja u podsektoru Trgovina? Imamo li dovoljno kadrova za zadovoljiti potražnju? Kolika je apsorpcija znanja iz podsektora Trgovine u gospodarskim sektorima i gdje ona imaju najveću koncentraciju? Koliko je podsektor Trgovine stvorio zanimanja u gospodarstvu? Je li manjak kadrova u ovom podsektoru kočnica razvoju konkurentnosti samog podsektora? Kako pozicionirati obrazovnu politiku u cilju privlačenja stranih investicija? Kakva su globalna kretanja u ovom području i što iz njih možemo zaključiti? Kakve promjene u strukturi potrebnih znanja i vještina donosi tehnološki razvoj? Što možemo očekivati otvaranjem tržišta prema konkurenciji EU-a?

Ova analiza pokušat će pružiti odgovore na ova i brojna druga pitanja koristeći izvore podataka koji su u Hrvatskoj dostupni. To su **Anketa o radnoj snazi** koja je najčešći izvor svugdje u svijetu za analizu tržišta rada te omogućuje prikaz zanimanja i djelatnosti, **podaci o zaposlenosti iz Državnog zavoda za statistiku** (vremenske serije), **financijski podaci o poslovanju poduzeća** po djelatnostima i županijama iz **FINE**, **nezaposleni po zanimanjima iz Hrvatskog zavoda za zapošljavanje**, **anketa provedena među poslodavcima** i visokoobrazovnim ustanovama u cilju sagledavanja kompetencija potrebnih za radna

mjesta u sektoru i e-matica Ministarstva znanosti, obrazovanja i športa. Od klasifikacija najčešće se koristio ISCO-88 ili NKZ Nacionalna klasifikacija zanimanja i NKD 2002 i 2007 - Nacionalna klasifikacija djelatnosti koja se temelji na NACE Rev. 2, od 2008. Kao što će se vidjeti u ovoj analizi, potražnja za novim znanjima iz podsektora Trgovine općenito je u porastu, ali sa značajnim odstupanjima po ostalim obrazovnim sektorima što je posljedica djelomično procesa difuzije u sve djelatnosti, a djelomično otvaranja novih prodajnih kanala u podsektoru (npr. e-commerce). Globalni karakter i trendovi ovog tercijarnog podsektora otvaraju mnogo mogućnosti za daljnji razvoj, ali pitanje je može li takav razvoj biti podržan isključivo domaćim kadrovima ili je ovom podsektoru imanentno posezanje i za globalnim ljudskim potencijalima u svojoj mogućoj ekspanziji.

Imajući u vidu sva navedena otvorena pitanja kroz ovaj ćemo profil podsektora Trgovine nastojati dati prije svega ključne gospodarske pokazatelje te ponudu i potražnju na tržištu rada kao i potrebnu strukturu znanja i vještina koje bi trebale činiti buduće obrazovne programe u podsektoru. Cilj je ovim profilom tvorcima obrazovnih politika (prije svega u strukovnom srednjoškolskom obrazovanju) dati kvalitetnu podlogu za planiranje razvoja obrazovnog sustava koji će služiti na dobrobit djelatnosti trgovine i hrvatskog gospodarstva u cjelini.

Upravo zbog toga je Sektorsko vijeće za ekonomiju, trgovinu i poslovnu administraciju odlučilo obrazovni sektor podijeliti na tri podsektora; **podsektor Ekonomije, podsektor Trgovine i podsektor Poslovne administracije** kako bi u svojim analizama moglo donijeti jasnije zaključke o gospodarskim i kadrovskim kretanjima u sektoru te na koncu dati kvalitetnije razvojne smjernice. Također, budući da će Republika Hrvatska u srpnju 2013. postati punopravnom članicom Europske Unije, uzeli smo u obzir ovom podjelom i aktualne politike, smjernice i strategije EU-a¹ koje značajno utječu na podsektor Trgovine, kako bismo već u ovom trenutku obrazovne politike razvijali u skladu s budućim industrijskim razvojnim politikama.

NAŠ PRISTUP

Ključna je pretpostavka prikazane metodologije da su znanja i vještine koje se stječu u obrazovnim institucijama, ali i kroz radno i životno iskustvo, glavni generator novih proizvoda, tehnologija i ideja bitnih za ostvarenje gospodarskog razvoja, a time i društvenog blagostanja. Stoga je ključ rasta i razvoja gospodarstva kao i politika razvoja u unaprjeđivanju ljudskih potencijala u skladu sa kratkoročnim i dugoročnim potrebama gospodarstva, zajednice i pojedinca.

Za svijet obrazovanja najvažnije je prepoznati sadašnju i buduću potražnju za znanjima koja će biti potrebna za gospodarski razvoj. Kroz vrijeme, kako se struktura gospodarstva mijenja prema potrebama potrošača na domaćem i globalnom tržištu, tako se i struktura znanja i vještina mijenja. Održavanje konkurentnosti moguće je samo ako su takva neophodna znanja i vještine prisutne u obrazovnim ishodima, standardima i kvalifikacijama koje donose obrazovni programi.

¹ European Commission, DG Employment, Social Affairs and Equal Opportunities: „Distribution and Trade: Comprehensive sectoral analysis of emerging competences and economic activities in the European Union“; Executed by: TNO Netherlands Organisation for Applied Scientific Research, SEOR Erasmus University Rotterdam, ZSI Centre for Social Innovation; DG EMPL project VC/2007/0866 Distribution and Trade; European Commission 2007. <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=89&langId=en&newsId=567&furtherNews=yes>

OSNOVNI POJMOVI KORIŠTENI U PODSEKTORSKOM PROFILU²

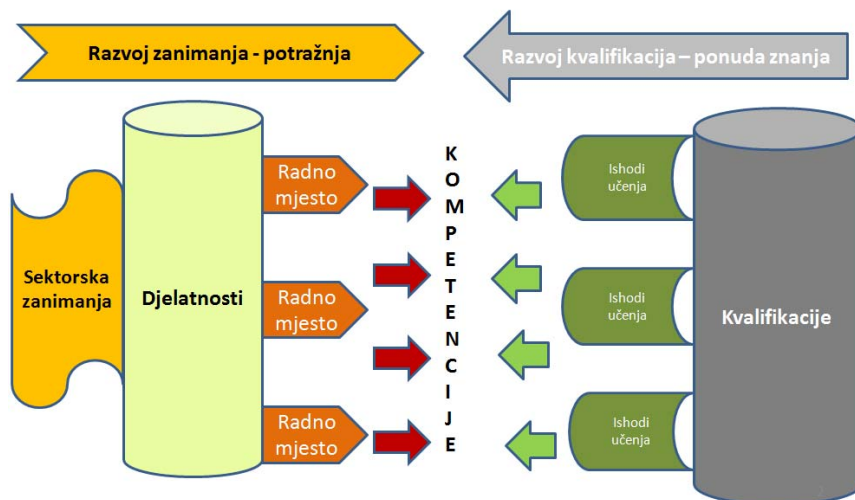
Pojam	Objašnjenje
Sektor/podsektor	Skup znanja i vještina koja predstavljaju jedno homogeno područje znanja. U RH danas poznajemo 13 obrazovnih sektora i njihovih podsektora u području strukovnog obrazovanja.
Djelatnost	Skup poslovnih subjekata koji se bave istom vrstom ekonomske aktivnosti, npr. poljoprivreda ili trgovina.
Zanimanje	Skup znanja i vještina koji je stečen na radnom mjestu u određenom području znanja. Primjenom znanja iz podsektora generiraju se zanimanja.
Obuhvat podsektora	Broj zanimanja koja koriste znanja i vještine podsektora i vrijednost koju ta zanimanja stvaraju.
Indikator koncentracije	Udio zaposlenih sa zanimanjima iz podsektora u nekoj djelatnosti.
Radnosposobno stanovništvo u podsektoru	Sve osobe stare 15+ ili 15-64 godine koje imaju zanimanja iz podsektora – ukupna moguća ponuda rada u podsektoru.
Aktivno stanovništvo u podsektoru	Osobe s zanimanjima iz podsektora koje rade ili žele raditi – mogu biti zaposleni ili nezaposleni i ukupno čine radnu snagu.
Kompetencija	Skup znanja i vještina koje osoba zna primijeniti u praksi a podrazumijeva i pripadnu samostalnost i odgovornost u radu.
Ishod učenja	Skup znanja i vještine te pripadajuće samostalnosti i odgovornosti <u>koje je osoba stekla učenjem</u> i dokazuje nakon postupka učenja.

METODOLOGIJA

Okosnica metodologije je analiziranje ponude i potražnje za znanjima i vještinama podsektora Trgovine. Ponudu rada u datom momentu čine svi radnosposobni stanovnici (15-64 godine) koji imaju kvalifikacije ili zanimanja iz obrazovnog sektora Trgovine. Oni mogu biti zaposleni, nezaposleni ili neaktivni a njihove obrazovne, dobne i spolne karakteristike će biti prikazane u tijeku analize. S druge strane potražnja za znanjima i vještinama može se prepoznati preko historijske analize zapošljavanja po zanimanjima u vremenu kao i pomoću analize stobodnih radnih mjesta. Cilj je usporediti strukturu ponude sa strukturom potražnje kako u smislu brojnosti podsektorskih zanimanja (imamo li dovoljno radne snage s određenim zanimanjima?), tako i u smislu relevantnosti obrazovnih programa za podsektorska zanimanja i standarda kvalitete istih prema promjenljivim potrebama gospodarskih subjekata koje su rukovođene razvojem tehnologija, zahtjevima tržišta i konkurencijom.

² Detaljno o osnovnim pojmovima u Priručniku za korištenje profila sektora.

Sustav usklađivanja ponude i potražnje za znanjima i vještinama



Slika 1. Sustav usklađivanja zanimanja i kvalifikacija

Ponuda i potražnja za znanjima i vještinama analizira se na dvije razine. Prva je razina razina sektorskih ili podsektorskih zanimanja. Kada se utvrde ključna zanimanja nekog sektora ili podsektora, analiza se spušta na razinu radnih mjesta na kojima se analiziraju kompetencije potrebne za ostvarenje kvalitete, efikasnosti i učinkovitosti na radnom mjestu. Svaka od razina analize ima svoje alate koji će također biti opisani u „Priručniku za pripremu profila sektora ili podsektora.“ Na slici 1 prikazan je sustav koji slikovito opisuje glavne metodološke odrednice korištene u ovoj analizi.

Metodološki će analitičke podloge za razvoj standarda zanimanja kretati analizom sektorskih ili podsektorskih zanimanja. Nakon određivanja sektorskih ili podsektorskih zanimanja empirijskim će se putem korištenjem ankete o radnoj snazi istražiti prisutnost datih zanimanja u gospodarskim djelatnostima kako bi se otkrila disperzija korištenja sektorskih ili podsektorskih znanja i vještina. Na taj će se način prepoznati ključne djelatnosti koje u najvećoj mjeri koriste sektorska ili podsektorska znanja i pratiti će se dugotrajna kretanja u prihodima i zaposlenosti ključnih djelatnosti.

Kada se prepoznaju ona zanimanja koja su za navedene djelatnosti najvažnija preći će se na analizu radnih mjesta u poduzećima korištenjem upitnika o radnim mjestima i kompetencijama. Na temelju te analize kategorizirati će se vrste kompetencija koje bi trebale biti pretočene u obrazovne ishode i biti dijelom sektorskih standarda kvalifikacija.

U nastavku je opis korištene metodologije te prikaz osnovnih skupina informacija (poglavlja) koje su prezentirane ovim profilom sektora kao i dio metodoloških postavki koje su korištene. Detaljni opis korištene metodologije dan je „Priručnikom za pripremu profila sektora ili podsektora“ i „Priručnikom za korištenje profila sektora ili podsektora“.

1. POTRAŽNJA ZA ZANIMANJIMA

U ovom poglavlju biti će prikazani podaci o potražnji za sektorskim ili podsektorskim zanimanjima kroz;

- 1.1. Obuhvat sektora ili podsektora** - prikazati ćemo brojem i vrstama zanimanja koja koriste znanja i vještine sektora ili podsektora. Radi se o izboru zanimanja u sektoru ili podsektorima koje su iz NKZ odabrali stručnjaci iz Sektorskog vijeća te o ukupnim podacima o broju zaposlenih, nezaposlenih i nekativnih na razini RH. U ovom profilu podsektora odvojeno je prikazan obuhvat podsektora Trgovina. Detaljnije o korištenju ovih pokazatelja dostupno je u poglavlju 6.1.

Priručnika za korištenje profila sektora ili podsektora(u daljnjem tekstu Priručnik) i adekvatno tako dalje za ostala poglavlja profila podsektora.

- 1.2. Upotreba podsektorskih zanimanja** - Kada utvrdimo koja su podsektorska zanimanja ispitati ćemo u kojim gospodarskim djelatnostima su takva zanimanja prisutna koristeći anketu o radnoj snazi za 2008. godinu. To ćemo prikazati jednostavnim indeksom KONCENTRACIJE kojim ćemo definirati do koje su mjere zastupljena tipična zanimanja u svakom od gospodarskih sektora.
- 1.3. Dugoročna kretanja zaposlenosti u ključnim gospodarskim djelatnostima** - Za one sektore za koje se uspostavi visoka razina koncentracije, analizirati ćemo dugoročne trendove u zaposlenosti te ispitati financijsko poslovanje tih djelatnosti u vremenu (promjene od 2003. do 2008. godine) iz podataka FINE. Na taj način ćemo vidjeti radi li se o gospodarskim djelatnostima koje imaju dugoročni rast ili pad. O tome će ovisiti i ponuda i potražnja za zanimanjima koja su ključna u svakom sektoru ili podsektoru.
- 1.4. Prihodi, broj poduzeća i zaposlenih** - Praćenje poslovnih rezultata subjekata koje posluju unutar ključnih gospodarskih djelatnosti (onih koje zapošljavaju značajan broj kadrova iz sektora odnosno podsektora) te praćenje ukupne zaposlenosti u tim poduzećima može biti kvalitetna podloga za predviđanje budućih potreba, posebno ukoliko su ovi pokazatelji dostupni na županijskoj razini odnosno ako se odnose na duže vremenske serije.
- 1.5. Slobodna radna mjesta – prikaz zanimanja koja poslodavci traže** - Biti će istaknuta ona zanimanja u kojima se tražitelji zaposlenja teško zapošljavaju kao i ona gdje poslodavci ne mogu naći odgovarajući kadar.

2. POTRAŽNJA ZA KOMPETENCIJAMA

U ovom poglavlju biti će prikazani podaci o potražnji za kompetencijama unutar podsektorskih zanimanja odnosno radnih mjesta kroz;

- 2.1. Matrica kompetencija** – predstavljena je u Dodatku 8. ovog profila podsektora te u tabličnom obliku sadrži potrebne kompetencije po zanimanjima odnosno radnim mjestima na razini srednjoškolskog strukovnog obrazovanja. Kao podloga za prikupljanje potrebnih kompetencija korištena je anketa provedena među poslodavcima u podsektoru; anketa provedena u visokoškolskim obrazovnim ustanovama te dodatni izvori podataka; strateški nacionalni i razvojni dokumenti EU-a (npr. strategije industrijskih grana); predviđanja tehnološkog razvoja i napretka u podsektoru; Nacionalni okvirni kurikulum za predškolski odgoj i obrazovanje te opće obvezno i srednjoškolsko obrazovanje i drugi.
- 2.2. Zaključak o potrebnim kompetencijama** – daje zaključke o potrebnim kompetencijama i njihovim izvorima koje bi trebalo uvrstiti u buduće kvalifikacije i koje treba podržati obrazovnim programima (kurikulumima) do razine složenosti 4 prema Hrvatskom kvalifikacijskom okviru. Unutar ove analize biti će navedena i očekivanja tehnološkog razvoja te smjernice razvoja obrazovnih programa kako bi pratili buduće očekivane napretke u smislu razvoja tehnologije.

3. PONUDA ZANIMANJA I KOMPETENCIJA

- 3.1. Indikatori tržišta rada** - Ovdje će biti prikazani indikatori tržišta rada za svaki od sektora ili podsektora, npr. stopa nezaposlenosti, stopa zaposlenosti, stopa aktivnosti te će se analizirati struktura registriranih nezaposlenih po zanimanjima i zapošljavanju s evidencije u tijeku 2008. godine.
- 3.2. Dobna struktura radne snage** - demografska situacija u Hrvatskoj uvjetuje sve manje kontingente mladih što smanjuje i ponudu rada, naročito u nekim, manje popularnim zanimanjima. Vrlo često nećemo imati zamjene postojeće radne snage budući da su dobne skupine koje odlaze u mirovinu brojčano veće od onih koje ulaze u radnu snagu. To znači da će se prosječna dob radne snage povećavati što utječe i na njenu fleksibilnost, pokretljivost, sklonost učenju i produktivnost.

- 3.3. Zanimanja prema razini obrazovanja** - Mogućnost širenja sektora ili podsektora uvelike ovisi o gospodarskim uvjetima ali isto tako i o dobnoj i obrazovnoj strukturi u sektoru ili podsektoru. Dobro je poznato da niža obrazovna razina, pogotovo ako je povezana s starijom dobi ne daje nade da se pojedinci uključuju u procese učenja i stjecanja novih kvalifikacija.
- 3.4. Analiza obrazovnih programa** – U ovom ćemo dijelu analizirati strukturu upisa po obrazovnim programima i njegove karakteristike kroz vrijeme. Ovaj segment nam govori o interesu mladih za pojedine programe ali indirektno i o njihovoj percepciji u kojoj mjeri će dobivene kvalifikacije biti tražene na tržištu rada. Upisi i kvote su također i odraz politike u području obrazovanja te je moguće uočiti njene dobre i loše strane.
- 3.5. Nezaposlenost i dinamika nalaska posla nakon obrazovanja** – Prikaz uspješnosti zapošljavanja prema obrazovnim programima (kvalifikacijama) u sektoru ili podsektoru mnogo nam govori o uspješnosti obrazovnog sustava odnosno njegovoj usklađenosti sa potrebama gospodarstva, kako u smislu strukture obrazovanih tako, indirektno, i u smislu sadržaja pojedinih kvalifikacija.
- 3.6. Prelazak u visoko obrazovanje** - Bolje sagledavanje kvalitete kvalifikacija i njihove usklađenosti sa potrebama i zahtjevima koje postavlja nastavak obrazovanja u visokoškolskom sustavu dani su kroz ovu analizu
- 3.7. Analiza odredišnih zanimanja** - Uspješnost pronalaska posla nakon završenog srednjoškolskog obrazovanja svakako je važan indikator koji ukazuje na kvalitetu samog programa. Ipak, sa stanovišta opće društvene korisnosti nije i ne može biti svejedno na kojim se odredišnim zanimanjima zapošljavaju osobe koje završe pojedini obrazovni program, jer ukoliko su to na primjer zanimanja za koja ih obrazovanje uglavnom nije pripremalo tada se dovodi u pitanje i opravdanost provedbe takvih programa. Takva situacija dodatno bi bila štetna i za produktivnost radne snage i posljedično za konkurentnost gospodarstva, pa je nužno voditi računa o ovom pokazatelju kod planiranja obrazovnih politika.

4. UVJETI NA TRŽIŠTU RADA ZA SEKTORSKA ILI PODSEKTORSKA ZANIMANJA

- 4.1. Neto plaće** - Neto plaća u sektoru ili podsektoru otkriva koliko je znanje iz nekog obrazovnog sektora ili podsektora vrednovano na tržištu. Ako je prosječna plaća zaposlenih sa zanimanjima iz sektora ili podsektora niža od prosječne plaće u gospodarstvu, možemo očekivati smanjivanje interesa mladih za upis u sektorske obrazovne programe ali i razinu produktivnosti rada na kojoj se odvija upotreba tih znanja i vještina. Niske plaće obično govore o niskoj produktivnosti rada a time i upitnoj konkurentnosti na dulji rok budući da se u našim uvjetima teško može postići troškovna konkurentnost u odnosu na zemlje u kojima je razina troškova života i prihodi po satu mnogo niži.
- 4.2. Ugovori o radu** - Vrsta ugovora koji se nude za određena sektorska ili podsektorska zanimanja govore o razini pravne sigurnosti koju zaposlenici sa sektorskim ili podsektorskim zanimanjima mogu očekivati na tržištu rada. Ako dominiraju ugovori o radu na neodređeno vrijeme moguće je da se radi o poslovima na kojima se sigurnost mora ponuditi da bi se osigurala odgovarajuća ponuda rada.
- 4.3. Sati rada, veličina poduzeća i vlasnička struktura** - također su elementi koji utječu na odluku o razvoju karijere prema određenim zanimanjima i ovdje će biti prikazani za podsektor Trgovina.

5. USKLAĐIVANJE PONUDE I POTRAŽNJE

- 5.1. Zamjena postojeće radne snage** – Ova analiza pokazati će ukupna kretanja priljeva i odljeva radne snage u ključnim trgovačkim djelatnostima za podsektor po županijama, uzevši u obzir kako obrazovnu ponudu tako i potražnju na tržištu radne snage. Kao rezultat ove analize moći će biti doneseni zaključci i smjernice za kreiranje upisnih politika.
- 5.2. Kako se mogu koristiti rezultati analize u profilu sektora ili podsektora** – Biti će prikazane i druge moguće upotrebe rezultata analize na području regionalne razvojne politike, strategije i

razvoja ljudskih resursa, industrijske politike kao i podloge za posredovanje i informiranje o razvoju karijere.

SMJER DALJNJE ANALIZE

Ova se analiza mora smatrati početnom analizom sektora ili podsektora i potrebno je u budućnosti produbiti pristup u nekoliko smjerova. Prvo, bilo bi korisno napraviti analizu kretanja zaposlenosti po zanimanjima kroz vrijeme analizom više anketa o radnoj snazi, jer upravo dugoročni trendovi daju dobru osnovu za predviđanje budućih kretanja.

Pored navedenih 18 temeljnih analiza i prikaza, u idućim verzijama profila sektora ili podsektora moguće je po potrebi uvesti dodatne analize koje će dopunit sektorski ili podsektorski profil. Tu je kao područje mogućeg daljnjeg rada vidljiv nedostatak analize aktualne ponude kompetencija unutar postojećih obrazovnih programa.

1. POTRAŽNJA ZA ZANIMANJIMA

1.1. OBUHVAT PODSEKTORA

Podsektor Trgovine u strukovnom obrazovanju obuhvaća 1 četverogodišnji obrazovni program, 2 trogodišnja programa i 1 JMO (obrotnička) program što čini ukupno 4 ponuđena obrazovna programa. Obrazovni je podsektor generirao oko 60 različitih trgovačkih zanimanja u NKZ-u. Zbog potpunosti analize valjda napomenuti da se radi o zanimanjima koja se odnose na sve dostupne obrazovne razine (ne samo na one koje pruža srednjoškolsko obrazovanje). Ovo je važno zbog stjecanja uvida u ukupnu potražnju za podsektorskim zanimanjima u gospodarstvu, jer učenici koji danas započinju svoje obrazovanje u strukovnom obrazovanju sutra možda nastave razvoj karijere kroz visokoškolski obrazovni sustav prema višim kvalifikacijama unutar podsektora. U Dodatku 3. prikazana su sva zanimanja u podsektoru Trgovine koja su članovi sektorskog vijeća odabrali iz Nacionalne klasifikacije zanimanja (NKZ)³, a ovdje je prikazana ukupna ekonomska aktivnost radnosposobnog stanovništva starog 15-64 godine koji imaju podsektorska zanimanja.

	Radno sposobno stanovništvo	Radna snaga	Zaposleni	Nezaposleni	Neaktivni
Podsektor Trgovina	214.077	161.319	108.489	8.532	42.814
Ukupno sektor 9. Ekonomija, trgovina i poslovna administracija	503.261	384.669	350.568	34.101	118.539
Ukupno RH	2.182.465	1.638.298	1.488.856	149.441	544.167
Udio podsektora Trgovine u RH %	9,81	9,85	9,47	13,59	9,70
Udio podsektora Trgovine u sektoru 9. %	42,54	41,94	30,95	25,02	36,12
Udio sektora 9. %	23,06	23,48	23,55	22,82	21,79

Izvor: Anketa o radnoj snazi 2008, autorski izračun.

Tablica 1. Ekonomska aktivnost po podsektorskim zanimanjima u gospodarstvu (15-64), 2008. godine

³ U Dodatku 3. su, uz 60 stručnih – trgovačkih zanimanja, označena i 189 zanimanja kod kojih su znanja i vještine iz podsektora Trgovine neophodne, premda ne i dominantne (npr. pčelar).

Ukupni ljudski potencijali u podsektoru, tj. sve osobe koje imaju zanimanja u području trgovine mogu se prikazati kao zbroj aktivnog stanovništva ili radne snage i neaktivnog stanovništva. Radnu snagu čine zaposleni i nezaposleni s navedenim zanimanjima. Prema tome, ukupno raspoloživo stanovništvo u 2008. za zanimanjima iz podsektora Trgovine brojilo je 214.077 osoba. Od toga broja, 108.489 je bilo zaposleno, 8.532 je bilo nezaposleno što je zajedno rezultiralo u radnoj snazi od 161.319⁴ osobe. Neaktivnih sa podsektorskim zanimanjima u dobi od 15-64 godine bilo je 42.814 pri čemu se radi o studentima ili osobama koje ne žele ili ne mogu raditi. U odnosu na ukupno radnosposobno stanovništvo ljudski resursi iz podsektora Trgovine čine 9,81% ukupnog radnosposobnog stanovništva, 9,85% radne snage, 9,47% zaposlenih, 13,59% nezaposlenih i 9,7% neaktivnog stanovništva.

Zaključujemo da podsektor Trgovine prema obilježjima ekonomske aktivnosti ima vrlo značajan obuhvat u ukupnom radnosposobnom stanovništvu ali i u radnoj snazi. I rezerve radne snage koje se očituju u broju nezaposlenih te neaktivnih osoba sa trgovačkim zanimanjima govori o mogućnosti rasta podsektora pri čemu ljudski resursi ne bi bili prepreka. Kasnije ćemo utvrditi koje su detaljnije karakteristike tih demografskih rezervi prema dobi i obrazovnoj razini i kakav je njen razvojni potencijal.

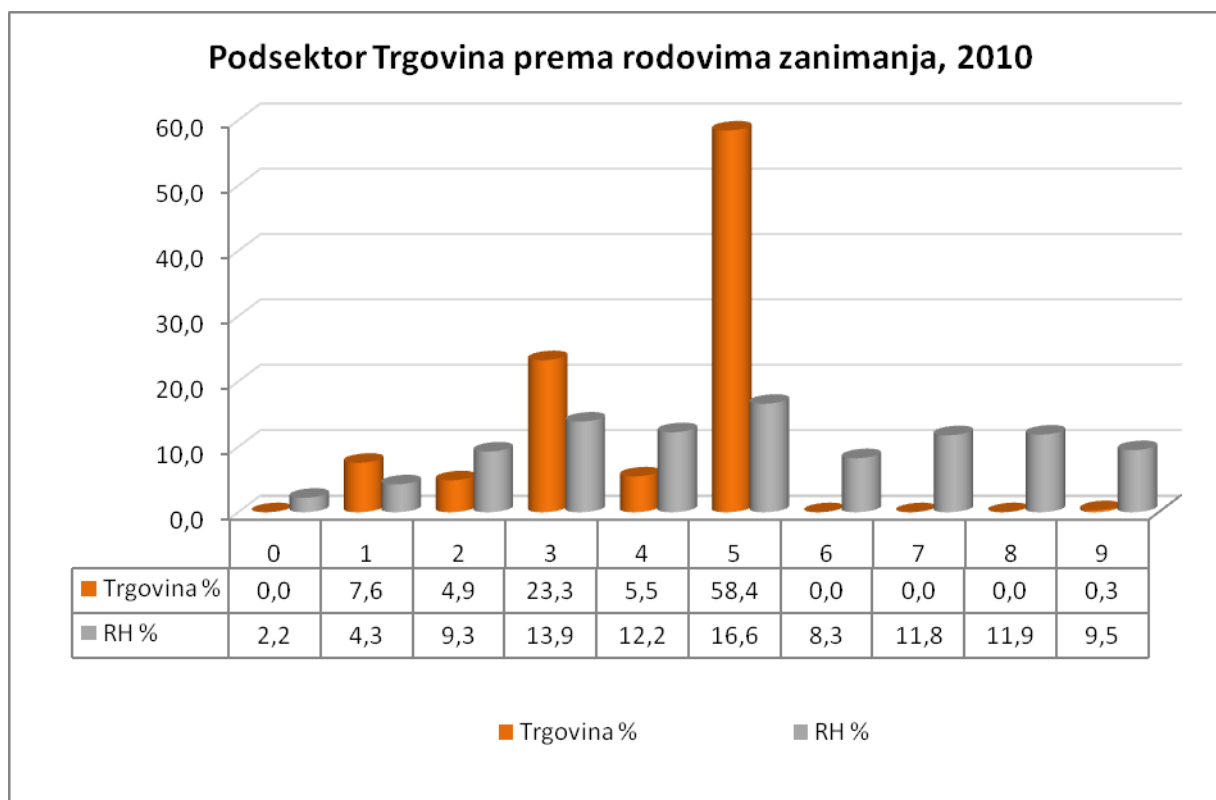
Važno je naglasiti da je s ukupnim udjelom zaposlenosti od 9,47% ovaj podsektor premašio udio koji djelatnost trgovine ima u prosjeku u EU, gdje čini oko 8,4% od ukupne zaposlenosti⁵. Valja napomenuti da su anketom o radnoj snazi obuhvaćene i sve osobe koje su radile ili rade u navedenim zanimanjima iako možda nemaju formalne kvalifikacije za takav rad, ali obavljaju aktivnosti za koje su potrebni znanja i vještine iz obrazovnog podsektora Trgovine.

RODOVI ZANIMANJA U PODSEKTORU I DOMINANTNE RAZINE SLOŽENOSTI

U svakom obrazovnom sektoru prisutna su zanimanja koja zahtijevaju poznavanje struke od najjednostavnijih do najkompleksnijih zahtjeva, tj. od osobe koja skladišti robu do osobe koja upravlja zalihama. Interesantno je analizirati svaki od obrazovnih sektora i podsektora upravo prema rodovima zanimanja i prema udjelu kompleksnih zanimanja. Koliko u podsektoru Trgovine ima upravljačkih zanimanja, koliko stručnih i znanstvenih a koliko strukovnih i jednostavnih zanimanja? Svako zanimanje pripada jednom rodu kojih u klasifikaciji zanimanja poznamo 9. Rod 1 okuplja direktore, zakonodavce, ravnatelje, Rod 2 okuplja stručnjake i znanstvenike, Rod 3 su inženjeri i tehničari, Rod 4 su službenici, Rod 5 su uslužna i trgovačka zanimanja, Rod 6 su poljoprivredna zanimanja, Rod 7 su zanimanja u obrtu, Rod 8 su rukovatelji strojevima i alatima dok se u Rodu 9 nalaze jednostavna zanimanja. **Za svaki obrazovni sektor i podsektor strateški cilj u ekonomiji znanja trebao bi biti da se poveća udio zanimanja koja imaju veću komponentu znanja, za koju je potrebno više godina učenja ali i relevantnog radnog iskustva.** Unutar svakog roda razine složenosti poslova su drugačije. Tako je u Rodu 9 razina složenosti poslova vrlo niska, repetitivna i često ne zahtijeva posjedovanje određenih kvalifikacija, dok je razina složenosti, koja se procjenjuje potrebnim godinama školovanja kod Roda 2 i 3 mnogo viša.

⁴ Premda su prikazani detaljni podatci potrebno je znati da se kroz anketu o radnoj snazi dobivaju samo procjene stvarnih brojeva na temelju uzorka, a time se ne može dobiti odgovarajuća preciznost. Prema tome, svaka procjena odnosi se na približan, a ne i stvaran broj zaposlenih, nezaposlenih i neaktivnih stanovnika.

⁵ Ova dva udjela nisu izravno usporediva budući da se podatak za EU temelji na ukupnoj zaposlenosti u djelatnostima trgovine dok se naši podatci temelje na broju zaposlenih sa podsektorskim zanimanjima u svim djelatnostima u gospodarstvu. Tako se, primjerice, u djelatnost trgovine prema metodi EU-a uključuju i sva druga zanimanja koja se pojavljuju u pravnim osobama koje se bave gospodarskom djelatnošću trgovine, od knjigovođa do čistačica, dok se prema našoj metodologiji računaju **samo zaposlene osobe sa zanimanjima** iz podsektora trgovine.



Slika 2. Podsektor prema rodovima zanimanja

Na slici 2 prikazali smo raspodjelu zanimanja u podsektoru Trgovina po rodovima. Vidimo da je najveća frekvencija skupina zanimanja u Trgovini u rodovima 5 i 3, a nešto manje i u rodu zanimanja 1. Ta činjenica govori o najvećoj dominaciji zanimanja koja koriste znanja iz strukovnog obrazovanja (trogodišnji i četverogodišnji programi).

Kako je razina složenosti povezana s rodovima zanimanja slijedi da rodovi zanimanja 3 i 1 u podsektoru Trgovina zahtijevaju u prosjeku više godina školovanja te da je u njima sadržana veća komponenta znanja.

U čitavom sektoru ne pojavljuju se zanimanja iz rodova 6, 7 i 8 i prisutan je zanemarivo mali broj jednostavnih zanimanja iz roda 9.

1.2. UPOTREBA PODSEKTORSKIH ZANIMANJA

Svako planiranje kvalifikacija i strategija razvoja obrazovnog podsektora nužno podrazumijeva spoznaju o vrsti upotrebe podsektorskih zanimanja. Najjednostavniji je način koji nas može uputiti u to kako se koriste znanja iz podsektora istražiti gdje su zaposlene osobe s takvim zanimanjima. **Cilj bi svakoga obrazovnog sektora i podsektora s pripadajućim obrazovnim programima trebao biti da se ostvari što veća potražnja za znanjima i vještinama sektora i podsektora.** Stoga je važno znati u kojoj se djelatnosti najviše koriste podsektorska zanimanja kako bi obrazovni programi mogli planirati obrazovne ishode koji odgovaraju potrebama djelatnosti u kojima se nalaze. Na primjer, upotreba znanja iz trgovine koristi se na drugačiji način pri distribuciji i skladištenju prehrambenih proizvoda od njihove prodaje konačnom kupcu. Da bi pripremili radnu snagu za rad u navedenim djelatnostima redovni obrazovni programi kao i programi cjeloživotnog učenja moraju nuditi znanja koja će omogućiti različitu primjenu u više gospodarskih djelatnosti. Takav će pristup pomoći u profesionalnoj mobilnosti osoba sa zanimanjima iz podsektora iz jedne djelatnosti u drugu uz dodatno osposobljavanje koje je potrebno za uspješnu prilagodbu.

Metoda koju smo koristili da prikazemo koncentraciju podsektorskih zanimanja u različitim djelatnostima u gospodarstvu analiza je ankete o radnoj snazi iz 2008. godine (godina koja je odabrana namjerno, a označava razdoblje prije početka recesije). Ta nam anketa omogućava da procijenimo broj zaposlenih sa podsektorskim zanimanjima u svakoj grani djelatnosti u gospodarstvu.

Ako je u nekog grani djelatnosti prisutan velik broj podsektorskih zanimanja možemo pretpostaviti da će gospodarski rast ili pad te grane djelatnosti u velikoj mjeri utjecati na potražnju za znanjima i vještinama iz obrazovnog podsektora. Neki sektori i podsektori imaju koncentraciju zanimanja u jednoj do dvije djelatnosti, dok su drugi prisutni u manjem obujmu u velikom broju različitih djelatnosti. Tako, primjerice, obrazovni podsektor Trgovine, kao i sektori Poljoprivrede, prehrane i veterine, Tekstila i kože, ima visoke koncentracije u malom broju djelatnosti. S druge strane, znanja iz sektora Elektrotehnike i Računarstva imaju visoku razinu disperziranosti po svim granama djelatnosti budući da je rasprostranjenost tih znanja kroz tehnološki razvoj postepeno osvajala sve gospodarske sektore.

Kod predviđanja potreba za određenim kadrovima ova će analiza pokazati kakva se može očekivati potražnja za podsektorskim zanimanjima na kratki rok kako bi se mogle planirati upisne kvote. Za vjerodostojniju procjenu na srednji i dulji rok, potrebno je pristupiti prognozama rasta svake od djelatnosti. Kad se zna kojim će tempom rasti pojedina djelatnost, rezultati ove analize mogu te informacije pretvoriti u upisne kvote koje će biti potrebne da zadovolje navedenu potražnju.

Osim brojnosti i odgovarajućih kvalifikacija koje se razlikuju prema upotrebi u raznim djelatnostima zbog prenosivosti znanja iz jedne djelatnosti u drugu, neophodno je osigurati i prepoznatljive standarde iza kojih stoje prepoznatljive kvalifikacije koje odražavaju različitu upotrebu podsektorskih znanja u gospodarstvu.

Kod dobivanja koncentracije podsektorskih zanimanja izračunat ćemo udjel zaposlenih sa podsektorskim zanimanjima u ukupnom broju zaposlenih u svakoj grani djelatnosti. Udjele smo kategorizirali prema veličini u 4 kruga na sljedeći način:

- ▶ 1. krug – više od 60% zaposlenih imaju zanimanja podsektora Trgovine
- ▶ 2. krug – od 40 - 59% zaposlenih imaju zanimanja podsektora Trgovine
- ▶ 3. krug – od 20 - 39% zaposlenih imaju zanimanja podsektora Trgovine
- ▶ 4. krug – od 0 - 19% zaposlenih imaju zanimanja podsektora Trgovine

Na shemama su prikazane koncentracije zaposlenih po granama djelatnosti podsektora Trgovine.

Koncentraciju smo izrazili tako što smo uzeli udio trgovačkih zanimanja iz Ankete o radnoj snazi u pojedinim skupinama djelatnosti i razvrstali ih prema stupnju koncentracije prema gore navedenim razredima. Najveća koncentracija zanimanja je u 1. krugu, a najmanja u 4. krugu.

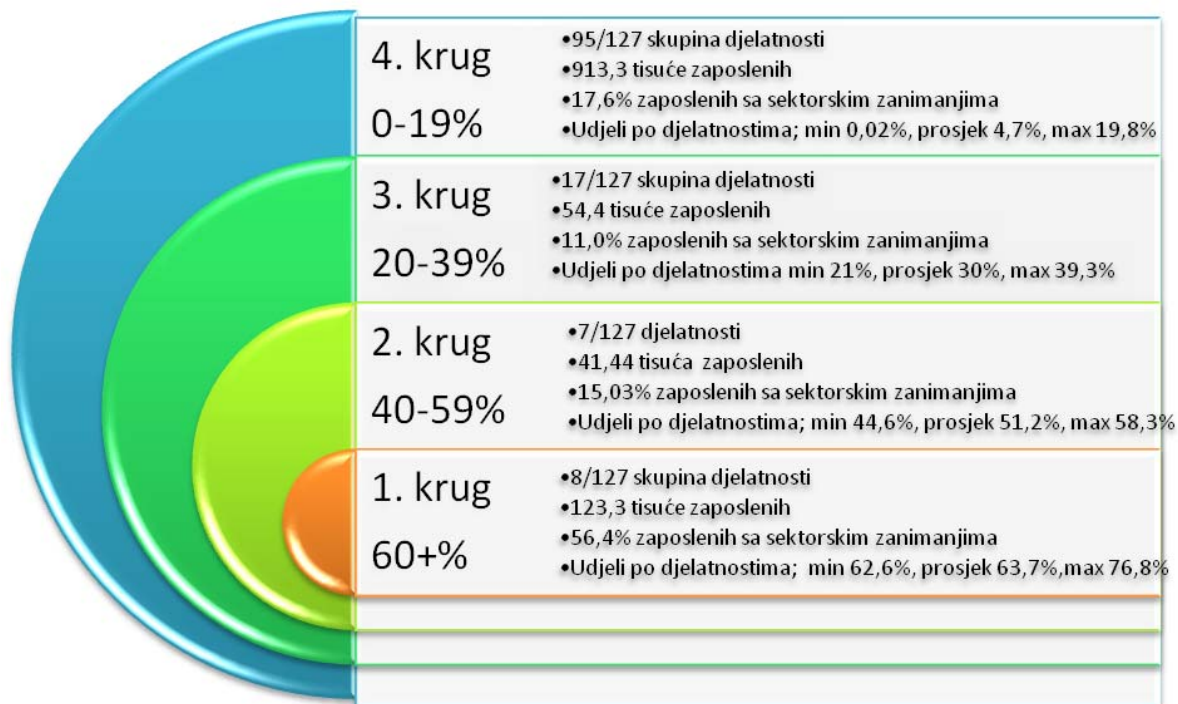
Analizom skupina djelatnosti iz slike 3. vidljivo je da su podsektorska zanimanja rasprostranjena:

- U 1. krugu se nalazi 8 skupina djelatnosti, uglavnom trgovine na malo, s 123.300 zaposlenih, gdje je zaposleno 56,4% osoba s podsektorskim zanimanjima. Prosječna koncentracija podsektorskih zanimanja po djelatnostima iznosi 63,7%.
- U 2. krugu se nalazi sljedećih 7 skupina djelatnosti, uglavnom trgovine na veliko i na malo, s prosječnom koncentracijom podsektorskih zanimanja od 51,2%. Ukupan broj zaposlenih u ovom krugu skupina djelatnosti je 41.440, i u njemu je zaposleno 15,03% osoba s podsektorskim zanimanjima.
- U 3. krugu se nalazi 17 skupina djelatnosti (trgovina na veliko i na malo, trgovina motornim vozilima i dijelovima za motorna vozila, prerađivačka industrija, prehrambena industrija sa proizvodnjom pekarskih i brašnenih proizvoda, marketinška djelatnost, djelatnost iznajmljivanja, novčarsko posredovanje, uzgoj sadnog i ukrasnog bilja i izdavačka djelatnost) s prosječnom

koncentracijom podsektorskih zanimanja od 30%. Ukupan broj zaposlenih u ovom krugu skupina djelatnosti iznosi 54.400, i u njemu je zaposleno 11% osoba s podsektorskim zanimanjima.

- U posljednjem 4. krugu ima najviše različitih skupina djelatnosti, uglavnom prerađivačke i poljoprivredne industrije, čak njih 95, koje imaju niže koncentracije podsektorskih zanimanja i to u prosjeku 4,7%. U tim skupinama djelatnosti radi 913.300 osoba, i ovdje je zaposleno 17,6% osoba s podsektorskim zanimanjima.

Ovakva vrsta rasprostranjenosti, govori o visokoj koncentraciji podsektorskih zanimanja u jednoj grani djelatnosti – Trgovini na veliko i na malo, ali i o početnoj fazi disperzije podsektorskih zanimanja po gotovo svim skupinama djelatnosti u gospodarstvu.



Izvor: Anketa o radnoj snazi, 2008. Autorovi izračuni.

Slika 3. Koncentracije zanimanja po djelatnostima

ZAKLJUČCI O STUPNJU KONCENTRACIJE ZANIMANJA PO GOSPODARSKIM DJELATNOSTIMA

- ▶ Obuhvat podsektora Trgovine prema broju osoba koje imaju zanimanja iz trgovine značajan je u ukupnom radnosposobnom stanovništvu i čini 9,81%, dok je udjel u ukupnoj zaposlenosti 9,47%, a u ukupnoj nezaposlenosti 13,59%. Radna snaga u podsektoru Trgovine čini 9,85% ukupne radne snage te možemo zaključiti da je ovaj sektor značajno prisutan u radnosposobnom stanovništvu i ukupno nezaposlenim osobama.
- ▶ Koncentracija podsektorskih zanimanja u djelatnosti Trgovina na veliko i na malo je značajno visoka. Analize nam govore o indeksu koncentracije podsektorskih zanimanja u djelatnosti Trgovina na veliko i malo od čak 78,1%.
- ▶ Uz djelatnost Trgovine na veliko i na malo, postoje druge skupine djelatnosti u kojima su zanimanja podsektora Trgovine zastupljena, a to su prerađivačka i poljoprivredna industrija i transportne skupine djelatnosti važne za distribuciju proizvoda po prodajnim mjestima.

- ▶ Potreba razvoja vlastitih prodajnih aktivnosti u posljednjih je nekoliko godina pojava kod izdavačke djelatnosti, u novčarskom poslovanju, proizvodnje pekarskih i brašnenih proizvoda i proizvodnje pića. Potreba za trgovačkim zanimanjima pojavljuje se i kod djelatnosti iznajmljivanja, marketinških djelatnosti, uzgoja sadnog i ukrasnog bilja, ali i u ostalim skupinama djelatnosti koje se sve više fokusiraju na prodaju vlastitih ili dobavljenih proizvoda i usluga. To nam govori da se moraju pratiti dugoročna kretanja tih djelatnosti koje nisu tipično iz područja trgovine, nego sve djelatnosti u kojima se koriste podsektorska zanimanja.
- ▶ Raširena upotreba zanimanja podsektora upozorava na činjenicu da se prilikom planiranja upisa, tipa obrazovnih programa i, njihovih obrazovnih ishoda mora voditi računa o različitim načinima upotrebe podsektorskih znanja i vještina.

1.3. DUGOROČNA KRETANJA ZAPOSLENOSTI U KLJUČNIM GOSPODARSKIM DJELATNOSTIMA TRGOVINE

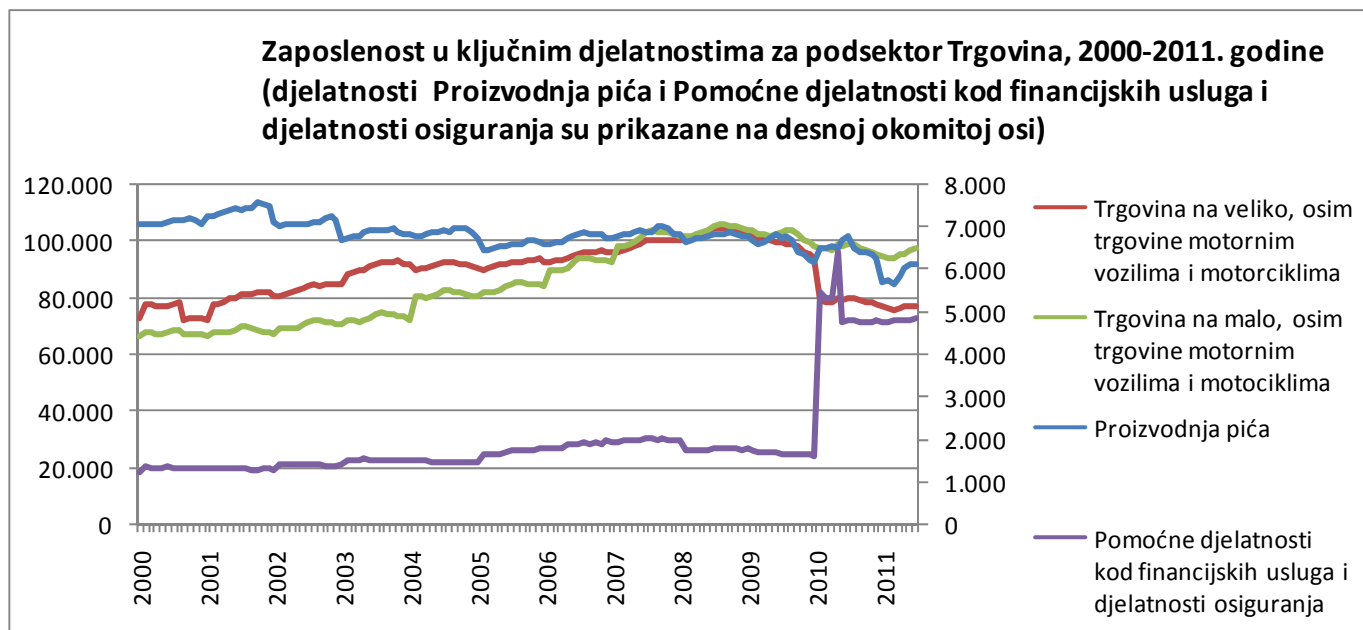
Kako bi procijenili kretanje potražnje za podsektorskim zanimanjima analizirat ćemo dugoročna kretanja zaposlenosti u ključnim skupinama djelatnosti Trgovine na veliko i na malo⁶. Prikazat ćemo i analizirati vremenske serije zaposlenosti od 2000. do 2010. godine. Može se očekivati da će rastom zapošljavanja u ključnim skupinama djelatnosti rasti i potražnja za podsektorskim zanimanjima, ali može biti prisutna i suprotna tendencija. Kod skupina djelatnosti u kojima je udio podsektorskih zanimanja visok jasno je da će utjecaj kretanja ukupne zaposlenosti u tim granama na potražnju za znanjima i vještinama iz podsektora biti snažan. Udio skupine djelatnosti u ukupnoj zaposlenosti također je važan premda podsektorska zanimanja u njemu nemaju značajan udio. Djelatnost trgovine ima velik broj zaposlenih ali i udio podsektorskih zanimanja u njoj je visoke koncentracije. Suprotan je slučaj sa npr. prerađivačkom industrijom gdje je udio zanimanja podsektora Trgovine nizak, ali ukupna potražnja za zanimanjima iz podsektora Trgovine u ovoj industriji ipak može biti značajna u apsolutnom broju.

Rast zaposlenosti u Trgovini na veliko i na malo vidljiv je i u povećanju udjela te djelatnosti u ukupnoj zaposlenosti koja je bila nešto više od 14% 2000. godine da bi u najpovoljnijem razdoblju prije recesije dosegla 18% postajući tako jedna od 5 djelatnosti s najvećim udjelom u ukupnoj zaposlenosti što se vidi na Slici 4. G1 u krivulji kretanja udjela⁷.

Na Slici 4. prikazano je kretanje zaposlenosti u djelatnosti trgovine na veliko i malo; popravak motornih vozila i motocikala u razdoblju 2000.-2010. godine.

⁶ Ključne su djelatnosti one koje imaju: a) visok stupanj koncentracije sektorskih ili podsektorskih zanimanja; b) koja pokrivaju velik postotak podsektorskih zanimanja i posebno značajne djelatnosti čija je ukupna zaposlenost velika, ali imaju mali udio podsektorskih zanimanja.

⁷ Ovaj se udio razlikuje od prethodno prikazanog udjela u Tablici 1. Tamo se koristila anketa o radnoj snazi dok se kod vremenskih serija zaposlenosti koriste podaci o pravnim osobama koje mjesečno objavljuje Državni zavod za statistiku u Priopćenjima. Taj izvor ima bitno manji obuhvat zaposlenosti od Ankete o radnoj snazi ali je koristan jer daje podatke na razini grana djelatnosti te postoje dugoročne serije što nije slučaj s Anketom o radnoj snazi.



Slika 4. Zaposlenost u ključnim djelatnostima za podsektor Trgovina

Grana djelatnosti s najvećom zaposlenošću iz područja trgovine je Trgovina na malo, gdje je u srpnju 2011. godine bilo zaposleno preko 97 tisuća radnika, ali je u čitavom promatranom razdoblju dolazilo do pada zaposlenosti od 14% i koji se može očekivati i u idućem razdoblju. Trgovina na veliko je od 2009. godine bilježila značajan pad zaposlenosti od 25%, koji je nastavljen do 2011. godine. Djelatnost Proizvodnja pića također bilježi pad zaposlenosti, u cijelom promatranom razdoblju za 18%. Jedino Pomoćne djelatnosti kod financijskih usluga i djelatnosti osiguranja bilježe rast zaposlenosti, blagi u promatranom razdoblju od 2000. do 2010. godine i značajan (čak 246%) u veljači 2009. godine u odnosu na prethodni mjesec (siječanj 2009.). Objašnjenje tog povećanja broja zaposlenih leži u činjenici da su za razdoblje od siječnja 2000. do siječnja 2009. godine korišteni podaci o broju zaposlenih u pravnim osobama RH, zbog prelaska na novu klasifikaciju djelatnosti, preračunavani korištenjem makrometode, a podaci od veljače 2009. rezultat su redovnog statističkog izvještavanja. Zbog različite strukture dviju klasifikacija („stare“ NKD 2002. i „nove“ – NKD 2007.) moguće su i ovakve razlike u podacima.⁸

Možemo općenito zaključiti da je djelatnost Trgovine na veliko na malo u razvoju, da ima oscilacije koje se javljaju s recesijom ali da je udio zaposlenosti u ukupnoj zaposlenosti takva da svaki pozitivan rast može absorbirati veliki broj zaposlenika. Na primjer, 1% rasta zaposlenosti u Trgovini na veliko i na malo otvara 1.630 novih radnih mjesta što je za hrvatsko malo tržište rada značajan broj.

Izlaskom iz recesije, Trgovina na veliko i na malo će opet rasti te se u srednjem roku može očekivati pojačana potražnja za trgovačkim zanimanjima. Međutim, kako se danas zapošljavaju kao trgovci i osobe koje nemaju tu kvalifikaciju, teško je reći hoće li takav porast potražnje automatski smanjiti nezaposlenost ili neaktivnost zaposlenih iz podsektora.

Stoga je važno nuditi obrazovne programe za cjeloživotno obrazovanje kako bi se lakše stekla kvalifikacija potrebna za kvalitetno obavljanje trgovačkih aktivnosti, ali bez potrebe pohađanja cijelog ciklusa obrazovanja naročito za osobe koje su u praksi stekle mnogo znanja ali nemaju kvalifikaciju. Priznanjem tih praktičnih znanja bitno bi se povećala zapošljivost i podigla kvaliteta radne snage, ali isključivo uz uvjet da kvalifikacija bude izvedena iz obvezne kvalifikacije i uz modularni pristup izbora onih znanja i vještina koje su propisane Nastavnim planom i programom, a koje se kroz cjeloživotno učenje mogu savladati u krugu tvrtke.

⁸ Izvor: DSZ; Sektor društvenih statistika; Odjel statistike tržišta rada; Odsjek administrativne zaposlenosti, zarada i troška rada; voditeljica odsjeka Ines Kolaković.

Zbog prisutnosti podsektorskih zanimanja u velikom broju grana djelatnosti imamo situaciju da se stručna znanja i vještine moraju prilagođavati vrlo različitim upotrebama što se mora odraziti i u prilagodljivim obrazovnih ishodima i kvalifikacijama. Planiranje je nužno je provoditi na lokalnoj i regionalnoj razini kako bi se učenici iz izuzetno popularnih obrazovnih programa iz podsektora ipak uspješno zapošljavali u većem broju različitih grana djelatnosti. To će se moći ostvariti ako su programi prilagođeni potrebama lokalnog gospodarstva. Međutim, kako je prisutna tendencija sve većeg upisa u više i visoke škole, nije ništa manje važno uskladiti obrazovne ishode srednjih strukovnih škola s upisnim uvjetima u navedene škole kako bi se osigurala vertikalna prohodnost u razvoju sektorskih znanja.

1.4. PRIHODI, BROJ PODUZEĆA I ZAPOSLENIH⁹

Karakteristike ključnih djelatnosti mogu se prikazati i kroz financijske pokazatelje kao što je ukupan prihod, dobit i produktivnost rada te brojnost poduzeća koja su ekonomski aktivna u pojedinoj djelatnosti.

Također nam je važan i prostorni raspored djelatnosti pa ćemo u narednim tablicama prikazati podatke prema županijama. U Tablici 2. sortirane su županije prema ovim ključnim pokazateljima za gospodarske djelatnosti iz 1. i 2. kruga koncentracije djelatnosti. Ovim saznajemo kakav je financijski obuhvat gospodarskog sektora, brojnost poduzeća i zaposlenost¹⁰, a možemo izračunati i produktivnost rada, prosječnu zaposlenost po poduzeću itd.

⁹ Kod djelatnosti E&R nismo u mogućnosti prikazati promjene prihoda i ostalih indikatora u razdoblju 2003.-2008. zbog promjene Nacionalne klasifikacije djelatnosti koja prethodno nije iskazivala podatke o ključnim djelatnostima E&R.

¹⁰ Zaposlenost iz ovog izvora nije jednaka kao iz Ankete o radnoj snazi niti se može izravno usporediti s podacima iz Državnog zavoda za statistiku.

2010.	PRIHODI (mil.KN)	DOBIT (mil.KN)	ZAPOSLENI	BROJ PRAVNIH OSOBA	PRODUKTIVNOST RADA (tis.KN)	DOBIT PO ZAPOSLENOM (tis.KN)	Udio županije u RH prema prihodima
UKUPNO RH	598.132,68	28.186,73	859.794	96.661	695,67	32,78	
PODSEKTOR TRGOVINE	165.329,05	4.310,00	154.723	20.954	1.068,55	27,86	100
UDIO U RH, %	27,64	15,29	18,00	21,68			
ZAGREBAČKA	9.332,45	275,87	9.542	1.489	978,04	28,91	5,64
KRAPINSKO-ZAGORSKA	2.420,37	44,89	2.518	365	961,23	17,83	1,46
SISAČKO-MOSLAVAČKA	1.413,25	25,80	2.100	371	672,97	12,29	0,85
KARLOVAČKA	1.260,89	31,17	1.849	416	681,93	16,86	0,76
VARAŽDINSKA	3.531,49	93,39	4.115	569	858,20	22,69	2,14
KOPRIVNIČKO-KRIŽEVAČKA	2.474,91	46,30	2.706	333	914,60	17,11	1,50
BJELOVARSKO-BILOGORSKA	1.706,95	72,89	2.362	310	722,67	30,86	1,03
PRIMORSKO-GORSKA	11.642,48	301,06	11.205	1.746	1.039,04	26,87	7,04
LIČKO-SENJSKA	441,18	13,79	591	138	746,50	23,34	0,27
VIROVITIČKA	748,44	22,54	1.181	194	633,73	19,09	0,45
POŽEŠKO-SLAVONSKA	739,31	18,57	1.005	121	735,63	18,48	0,45
BRODSKO-POSAVSKA	1.019,64	18,90	1.292	264	789,19	14,63	0,62
ZADARSKA	2.751,58	71,71	4.036	651	681,76	17,77	1,66
OSJEČKO-BARANJSKA	6.657,27	109,14	6.483	967	1.026,88	16,83	4,03
ŠIBENSKO-KNINSKA	1.105,84	29,82	1.841	481	600,67	16,20	0,67
VUKOVARSKO-SRIJEMSKA	2.333,82	73,28	3.129	347	745,87	23,42	1,41
SPLITSKO-DALMATINSKA	12.824,29	419,06	16.289	2.318	787,30	25,73	7,76
ISTARSKA	5.629,54	145,80	6.781	1.633	830,19	21,50	3,41
DUBROVAČKO-NERETVANSKA	1.832,85	47,15	2.664	687	688,01	17,70	1,11
MEĐIMURSKA	1.694,15	40,97	2.223	413	762,10	18,43	1,02
GRAD ZAGREB	93.768,33	2.407,90	70.811	7.141	1.324,21	34,00	56,72

FINA, 2008.

Tablica 2. Podaci za ključne djelatnosti koje koriste zanimanja iz podsektora Trgovine

U Tablici 2. prikazani su podaci za ključne djelatnosti koje koriste podsektorska zanimanja iz trgovine (471, 477, 475, 476, 472, 478, 462, 479, 469, 467, 473, 466, 463, 239, 642). U tom je podsektoru u 2008. godini generirano 165 milijardi kuna prihoda što je činilo 27,64% ukupnih prihoda pravnih osoba u gospodarstvu. Najnačajniji dio prihoda stvoren je u Gradu Zagrebu (93,7 milijarde ili 56,7%), dok je Splitsko-dalmatinska županija, druga prema prihodima, imala tek 12,8 milijardi kuna prihoda, odnosno 7,7%.

Pozitivna razlika između prihoda i rashoda vidljiva je i u iznosu dobiti nakon oporezivanja podsektora Trgovine, koja je u ukupnom gospodarstvu sudjelovala u neto dobiti sa 15,2%. Zaposlenost koja uključuje ne samo podsektorska zanimanja nego i mnoga druga koja su potrebna za tu vrstu aktivnosti činila je 18% ukupne zaposlenosti. S obzirom da su ove trgovačke ključne djelatnosti bile raspoređene na 20.954 pravnih osoba možemo izračunati da je prosječna veličina takve pravne osobe u prosjeku oko 7,4 zaposlenih (bilo je 8.9 zaposlenih po pravnoj osobi u čitavom gospodarstvu RH).

Produktivnost rada također je najviša u Gradu Zagrebu, ali razlike između županija prema ovom obilježju kao i prema dobiti po zaposlenom nisu toliko različite kao što je slučaj kod prihoda. Tako je iznos dobiti po zaposlenom u Gradu Zagrebu 34 tisuća kuna, dok je u Splitsko-dalmatinskoj, drugoplasiranoj županiji prema ovom indikatoru, dobit po zaposlenom iznosila 25,7 tisuća kuna po zaposlenom, iako su prihodi bili više puta manji. U Ličko-senjskoj županiji, posljednjoj po ostvarenim prihodima i dobiti, dobit po zaposlenom iznosi 23,3 tisuće kuna. Veliku dobit po zaposlenom ostvarila je i Bjelovarsko-bilogorska županija, gdje iznosi 30,8 tisuća kuna.

Ovakva značajna prostorna nejednakost u gospodarstvu za ključne djelatnosti koje koriste znanja iz podsektora Trgovine, govori o potrebi opreza u planiranju kvota u svim županijama, koje su vrlo liberalne, iako zapošljavanje zaostaje i nema značajne potrebe za kadrovima iz podsektora. S druge strane, određeni broj mladih osoba koji ne žive u Zagrebu, nalaze posao, ili se uključuju u programe višeg i visokog obrazovanja.

Kako se ipak može očekivati daljnja liberalizacija dozvole trgovanja po svim granama djelatnosti, značajno je održati razinu srednje sprema u podsektoru Trgovine, čime bi se omogućilo postepeno zapošljavanje i to na regionalnoj i lokalnoj razini, te se spriječilo prekvalificiranje mladih za radna mjesta koja će se nuditi u budućnosti.

Ukupna produktivnost rada u podsektoru Trgovine za 54% je veća od produktivnosti u ukupnom gospodarstvu RH, dok je u Gradu Zagrebu produktivnost podsektora čak i dvostruko veća. Najniža produktivnost za podsektor zabilježena je u Šibensko-kninskoj županiji i niža je od produktivnosti gospodarstva RH za 13,6%.

ZAKLJUČCI O OBUHVATU PODSEKTORA

- ▶ Ovom su analizom otkrivene ključne djelatnosti koje najviše koriste podsektorska zanimanja Trgovine.
- ▶ Prihodi koje ove djelatnosti stvaraju značajne su u hrvatskim razmjerima premda su djelatnosti specifične za podsektorska zanimanja znatno veće prema приходima, ali ne i prema pokazateljima isplativosti tj. dobiti po zaposlenom. Jedino Grad Zagreb u podsektoru Trgovine ostvaruje veću dobit po zaposlenom od ostvarene u ukupnom gospodarstvu RH.
- ▶ Premda su ove djelatnosti izuzetno važne zbog relativno visokih koncentracija podsektorskih zanimanja, vidljivo je da se moraju pratiti i druge djelatnosti koje ne spadaju u tipična područja trgovine, ali koriste njihova znanja.
- ▶ Pojedine djelatnosti kao što su Proizvodnja pića i Pomoćne djelatnosti kod financijskih usluga i djelatnosti osiguranja sve više koriste znanja sektora trgovine, a imaju značajan broj zaposlenih.
- ▶ U pojedinim djelatnostima koje su velikim dijelom vezane za podsektor kao što su Trgovina na veliko i Trgovina na malo, vidljiv je značajan pad zaposlenosti, koji je posljedica recesije i smanjenja kupovne moći stanovništva.
- ▶ Prostorna koncentracija vrlo je velika i većina kapaciteta je u Gradu Zagrebu.
- ▶ Svi indikatori govore o velikom potencijalu ovog sektora kroz sljedeće mehanizme:
 - širenje trgovačkih znanja i vještina u druge djelatnosti,
 - rast ključnih djelatnosti održivom dinamikom,
 - prostorno širenje i ključnih i ostalih djelatnosti,
 - jačanje regionalne prisutnosti hrvatskih kompanija.

1.5. SLOBODNA RADNA MJESTA – PRIKAZ ZANIMANJA KOJA POSLODAVCI TRAŽE

Slobodna radna mjesta kao i ukupna zaposlenost dio su trenutne potražnje za radnicima. Iskaz te potražnje prema sektorskim i podsektorskim zanimanjima može nam pomoći da razumijemo postoji li usklađenost s brojem osoba koje imaju takva zanimanja za kojima se iskazuje potreba. Hrvatski zavod za zapošljavanje, kao i većina javnih zavoda za zapošljavanje u EU, najčešće pokriva posredovanje za srednju i nižu stručnu spremu, posebno za zanimanja iz podsektora Trgovine.

U Tablici 3. prikazani su podaci o nezaposlenima po podsektorskim zanimanjima po spolu, slobodna radna mjesta za ta ista zanimanja u 2010. godini kao i stope zapošljavanja. Stope zapošljavanja predstavljaju odnos broja slobodnih radnih mjesta i broja nezaposlenih sa istim zanimanjima. Također su prikazane stope i za mlade bez radnog iskustva te njihove stope zapošljavanja.

Vidimo da je na evidenciji HZZ-a u prosjeku 2010. godine bilo 41.008 nezaposlenih osoba sa zanimanjima iz podsektora Trgovine. U odnosu na vrlo velik broj nezaposlenih te godine (319,8 tisuća) ove kategorije nezaposlenih činile su značajnih 12,8% ukupne nezaposlenosti. Većina nezaposlenih osoba s ovim zanimanjima su žene i one čine 18,3% svih nezaposlenih žena, dok je udio muškaraca u ukupno nezaposlenim muškarcima 6,42%.

Tablica 3. Obilježja registriranih nezaposlenih prema podsektorskim zanimanjima, godišnji prosjek 2010. godine	Ukupno	Podsektor Trgovina	Udio podsektora, %
Nezaposleni ukupno	319.845	41.008	12,82
Nezaposlene žene	172.940	31.574	18,26
Nezaposleni muškarci	146.905	9.434	6,42
Nezaposleni bez radnog iskustva	54.160	4.474	8,26
Nezaposlene žene bez radnog iskustva	30.190	3.268	10,82
Nezaposleni muškarci bez radnog iskustva	23.970	1.206	5,03
Zaposleni s evidencije ukupno	141.105	19.017	13,48
Zaposleni s evidencije žene	76.260	14.772	19,37
Zaposleni s evidencije - muškarci	64.845	4.245	6,55
Zaposleni s evidencije - prvo zaposlenje ukupno	17.107	1.530	8,94
Zaposleni s evidencije - prvo zaposlenje žene	8.961	1.135	12,67
Zaposleni s evidencije - prvo zaposlenje muškarci	8.146	395	4,85
Slobodna radna mjesta	104.739	11.597	11,07
Nezaposleni po slobodnom radnom mjestu	3,1	3,5	
Stopa zapošljavanja ukupno	44,1	46,4	
Stopa zapošljavanja žena	44,1	46,8	
Stopa zapošljavanja muškaraca	44,1	45,0	
Stopa zapošljavanja osoba bez radnog iskustva	56,7	46,8	

Izvor: HZZ, 2011.

Tablica 3. Obilježja registriranih nezaposlenih prema podsektorskim zanimanjima, godišnji prosjek 2010. godine

U toj godini s evidencije je ukupno zaposleno 141,1 tisuća nezaposlenih osoba što daje stopu zapošljavanja od 44%. Stopa zapošljavanja za podsektor Trgovine bila je 46%. Što je stopa bliža 100 ili je čak i prelazi to je zapošljavanje s evidencije bolje, te se tako može reći da su u 2010. godini zanimanja podsektora podjednako (ne)zapošljiva kao i nezaposlene osobe s drugim zanimanjima.

Stope zapošljavanja mladih bez radnog iskustva još su lošije nego za opću populaciju. Samo 34% mladih s podsektorskim kvalifikacijama iz trgovine uspjelo se zaposliti, što ukazuje na manjak potražnje za ovim zanimanjima u odnosu na njihovu ponudu na tržištu rada. Ovaj podatak također govori i o odnosu poslodavaca prema mladima bez radnog iskustva kojih je ukupno bilo 4.474 iz podsektoru Trgovine i predstavljaju udio od 10,9% u nezaposlenim osobama u podsektoru i 8,3% u ukupno nezaposlenim mladim osobama svih kvalifikacija.

Interesantno je primijetiti da je u HZZ pristiglo ukupno 11.597 slobodnih radnih mjesta za podsektorska zanimanja. Broj nezaposlenih po slobodnom radnom mjestu bio je 3,5 u 2010. godini.

ZAKLJUČCI O POTRAŽNJI ZA ZANIMANJIMA IZ PODSEKTORA TRGOVINE

- ▶ U gornjoj smo analizi promatrali potražnju za podsektorskim zanimanjima na dva načina: kroz kretanje zaposlenosti u ključnim djelatnostima koje smo odabrali na temelju indeksa koncentracije i na temelju slobodnih radnih mjesta za navedena zanimanja.
- ▶ Možemo zaključiti sljedeće o potražnji za podsektorskim zanimanjima:
 - ukupan obujam potražnje za podsektorskim zanimanjima nije značajan;

- potražnja je uglavnom koncentrirana na djelatnosti Trgovine na veliko i na malo i do 2010. godine je bilo dovoljno je pratiti kretanje zaposlenosti u ključnim granama djelatnosti iz podsektora Trgovine;
 - podsektor Trgovine ima velik broj zaposlenih i do kraja 2008. godine je ostvarivao značajan rast; taj se podsektor mora pratiti zbog potrebe poslodavaca za promjenom podsektorskih znanja i njegovog utjecaja na gospodarstvo, a posebno s obzirom na sezonske i cikličke oscilacije ostvarivanja poslovnih rezultata i na povećanje primjene tehnoloških inovacija u podsektoru;
 - u okviru ključnih djelatnosti podsektora stoji podjela na grane djelatnosti Trgovina na veliko i na malo i sve ostale djelatnosti. Analize nam ukazuju na indeks koncentracije podsektorskih zanimanja u djelatnosti Trgovina na veliko i malo od čak 78,1%.
- ▶ Kod nekih se grana može očekivati pad zaposlenosti, ali i sve veća upotreba znanja iz podsektora Trgovine u djelatnostima poljoprivrede, prerađivačke industrije i svih ostalih proizvodnih djelatnosti.
 - ▶ Nužno je planirati upise kao i kvalifikacije na razini županije ili regije jer je vrlo neujednačen prostorni raspored pravnih osoba iz ključnih djelatnosti za podsektor Trgovine kako ne bi došlo do još veće nezapošljivosti mladih iz podsektora.
 - ▶ Zbog očekivanja mladih u odnosu na visoko obrazovanje i globalnih poslovnih promjena u podsektoru Trgovine, nužno je osigurati vertikalnu prohodnost, ali i zadržati postojeće kvalifikacije koje se koriste na tržištu rada na razini srednjeg obrazovanja.
 - ▶ Potrebno je provesti istraživanje i analizu preferencije poslodavaca za visokoobrazovanom radnom snagom iz podsektora Trgovine, i na temelju tih podataka adekvatno pripremiti sadržaje strukovnih kvalifikacija sa dobrom podlogom za vertikalnu prohodnost.

2. POTRAŽNJA ZA KOMPETENCIJAMA

Profil sektora i podsektora ključni je dokument i temeljni alat u procesu planiranja kvalifikacija koje će proizvoditi obrazovni sustav. Na temelju profila sektora i podsektora bit će moguće planirati:

- A) **sadržaj** strukovnih **kvalifikacija** te,
- B) **strukturu obrazovne ponude** odnosno potrebne upisne kvote u strukovnom obrazovanju (upisna politika), koje su usklađene s budućim potrebama tržišta rada.

Prethodna i iduća poglavlja profila podsektora govore uglavnom o makroekonomskim pokazateljima potražnje za strukovnim zanimanjima i u osnovi su podloga za planiranje upisne politike. Ovo poglavlje detaljno će prikazati potrebe za kompetencijama unutar podsektorskih zanimanja te služi kao podloga za planiranje sadržaja strukovnih kvalifikacija.

2.1. MATRICA KOMPETENCIJA

Kao Dodatak 8. profilu podsektora priložena je i matrica kompetencija u tabličnoj formi za zanimanja iz područja Trgovine. Ona je pomoćni alat u planiranju kvalifikacija koji omogućuje detaljan uvid u potrebne kompetencije, njihove izvore, kao i zanimanja odnosno radna mjesta uz koja su pojedine kompetencije vezane. Važno je naglasiti da matrica kompetencija sadrži prikaz kompetencija prikupljenih iz nekoliko izvora:

1. anketa poslodavaca;
2. strateški nacionalni i razvojni dokumenti EU-a;

3. predviđanja tehnološkog razvoja i napretka u podsektoru,
4. potrebe visokoškolskih ustanova za uspješan nastavak školovanja,
5. Nacionalni okvirni kurikulum za predškolski odgoj i obrazovanje te opće obvezno i srednjoškolsko obrazovanje.

Na ovaj način osigurano je da kompetencije koje su sadržane u matrici vjerno ocrtavaju trenutne potrebe tržišta rada, ali jasno govore i o budućim potrebama što je nužno uzeti u obzir kod planiranja kvalifikacija. Prikazani rezultati predstavljeni su po podsektoru budući da podsektori objedinjuju kompatibilna znanja i vještine. Radi jednostavnosti primjene matrice, pojedine su kompetencije grupirane u skupine kompetencija pri čemu je jasno naglašeno radi li se o općim ili strukovnim kompetencijama, što dodatno povećava primjenjivost matrice kod izrade standarda kvalifikacije, jer je omogućeno mapiranje skupina kompetencija i jediničnih skupova ishoda učenja.

PODSEKTOR TRGOVINE

U podsektoru Trgovina provedena je analiza potreba poslodavaca korištenjem tehnike usmenog intervjua s anketnim upitnikom i on-line anketnog upitnika.

Analiza je provedena na uzorku od 15 poslodavaca s područja čitave Republike Hrvatske pri čemu su odgovore davali poslodavci iz različitih djelatnosti različitih veličina, koji zapošljavaju od samo nekoliko do nekoliko tisuća zaposlenih. Prilikom odabira poslodavaca u ovoj fazi razvoja profila sektora nije napravljen stratificirani uzorak poslodavaca koji vjerno reprezentira koncentraciju zanimanja u podsektorima po gospodarskim granama, jer u trenutku provedbe anketiranja takva analiza nije bila dostupna. Ipak, uzeti su u obzir poslodavci iz različitih djelatnosti što je prikazano i samom matricom kompetencija, jer je uz svaku danu kompetenciju navedeno u koju skupinu djelatnosti poslodavac koji ju je naveo pripada. Uzorak je reprezentativan prema kriteriju broja zaposlenika, jer poslodavci koji su ispunili anketni upitnik zapošljavaju 13.881 ili 7,5% zaposlenih u djelatnosti Trgovine na veliko i na malo. Poslodavci su identificirali 10 radnih mjesta iz podsektora Trgovine na razini trogodišnjeg školovanja; (radna mjesta koja obavljaju poslove prijema robe i prodaje), dok za 9 radnih mjesta iz podsektora Trgovine očekuju četverogodišnje obrazovanje. Ostala 4 navedena radna mjesta odnose se na strojarski, transportni, zdravstveni i prehrambeni sektor (radna mjesta: mehaničar-limar, vozač teretnog vozila, farmaceutske tehničar, mesar).

Od poslodavaca je prikupljeno ukupno 350 kompetencija, odnosno 29 potrebnih skupina kompetencija, unutar 23 različita radna mjesta, koja su raspoređena u ukupno 4 različite skupine podsektorskih zanimanja.

Dodane su kompetencije prikupljene i iz ostalih izvora (NOK, European e-Competence Framework 2.0, Retail Competence Model – US Department of Labor). Ukupno je u podsektoru identificirano 534 kompetencije za radna mjesta na razini srednje stručne spreme¹¹.

Potrebne skupine kompetencija su dalje grupirane u ukupno 14 općih i 15 strukovnih skupina kompetencija. Skupinama kompetencija dana su kratka i intuitivna imena kako bi se olakšala provedba kvalitativne analize i usporedba zahtjeva za kompetencijama.

Prepoznate su sljedeće skupine podsektorskih zanimanja:

- skladištar,
- prodavač,

¹¹ Kroz anketu se poslodavce tražilo da identificiraju potrebne kompetencije za radna mjesta na razini srednje stručne spreme (do HKO 4.2), pa u tom smislu ovdje prikupljene kompetencije mogu služiti za planiranje sadržaja strukovnih kvalifikacija te kvalifikacija u obrazovanju odraslih. Kompetencije koje su potrebne za radna mjesta sa visokom stručnom spremom (HKO 6 i više) bilo bi potrebno dodatno ispitati ukoliko bi se ovakav pristup želio koristiti i za planiranje kvalifikacija na drugim obrazovnim razinama.

- trgovački poslovođa i
- komercijalist.

Skupina kompetencija	Skladištar	Prodavač	Trgovački poslovođa	Komercijalist
poslovna komunikacija	4	13	2	17
blagajničko poslovanje		17		
inventura	1	3		
poznavanje robe	5	16		1
organizacija rada	6	18	3	13
psihologija prodaje		7	1	5
higijena		6	1	
matematika	2	4		4
skladišno poslovanje	6	1		
poduzetništvo	1	6		8
trgovinsko poslovanje	7	19	1	19
prezentacija i prodaja		14		3
zaštita na radu	1	2		
informatička pismenost	2	8	1	6
promocijske aktivnosti		1		4
učenje		1	1	
upravljanje uređajima	4	3		
statistika		1		1
marketing				4
vanjskotrgovinsko poslovanje				3
špedicija i osiguranje				1
trgovačko pravo				1
strani jezik		3		2
financijsko poslovanje				2
računovodstvo				4
logistika				1
pregovaranje				3
etika	1	1	1	1
logika	1	2		

Tablica 4. Rasprostranjenost skupina kompetencija dobivenih od poslodavaca po zanimanjima

Iz Tablice 4. vidljiva je distribucija kompetencija (broj komada) po skupinama radnih mjesta kod poslodavaca u podsektoru Trgovina. Važno je uočiti da je **Prodavač** (146 kompetencija) ključno podsektorsko zanimanje prema broju radnih mjesta koja postoje kod ispitanih poslodavaca (ali i po broju navedenih kompetencija od strane poslodavaca). Vidi se nadalje da je značajan broj kompetencija iskazan i kod podsektorskog zanimanja **Komercijalist** (103), dok ih je manje kod **Skladištara** (41). Najmanje pojedinačnih kompetencija identificirano je kod **Trgovačkog poslovođe** (11) budući da je u analiziranom uzorku poslodavaca bilo najmanje ovog radnog mjesta.

Analizirajući kompetencije iskazane od strane poslodavaca, moguće ih je podijeliti u one koje su nužne za sva zanimanja u podsektoru, kao i one specifične za pojedina zanimanja. Tako su skupine kompetencija koje se pojavljuju kod svih zanimanja u podsektoru Trgovine sljedeće: poslovna komunikacija, poznavanje robe, organizacija rada, poduzetništvo, trgovinsko poslovanje, informatička pismenost, ali i prezentacija i prodaja kod zanimanja koja sudjeluju u direktnoj prodaji. Kako bi se utvrdila osnova svih standarda kvalifikacija u ovom podsektoru bilo je potrebno uzeti u obzir i kompetencije koje su nužne sukladno Nacionalnom okvirnom kurikulumu (NOK), a koje poslodavci nisu naveli kod svih zanimanja u podsektoru: zaštita na radu, učiti kako učiti i etika.

Kada se analiza potrebnih kompetencija po skupinama dopuni kompetencijama iz NOK-a i ostalih izvora (Tablica 5.) može se analizirati preklapanje skupina kompetencija (što govori u prilog sličnosti podsektorskih zanimanja i dobro definiranoj vertikalnoj prohodnosti obrazovnih programa). Ova sličnost

može biti podloga za definiranje novih standarda kvalifikacija, budući da je izvjesno da će pojedini standard kvalifikacije zadovoljiti zahtjeve za kompetencijama koje dolaze iz više sličnih zanimanja.

Skupina kompetencija	Skladištar	Prodavač	Trgovački poslovođa	Komercijalist
poslovna komunikacija	13	22	11	26
blagajničko poslovanje		17		
inventura	1	3		
poznavanje robe	5	17	1	2
organizacija rada	27	43	30	40
psihologija prodaje		7	1	5
higijena		6	1	
matematika	2	4		4
skladišno poslovanje	6	1		
poduzetništvo	18	23	26	34
trgovinsko poslovanje	10	29	14	36
prezentacija i prodaja		27	13	16
zaštita na radu	5	6	4	4
informatička pismenost	2	8	1	6
promocijske aktivnosti		1		4
učenje	9	10	10	9
upravljanje uređajima	4	3		
statistika		1		1
marketing			1	5
vanjskotrgovinsko poslovanje				3
špedicija i osiguranje				1
trgovačko pravo				1
strani jezik		3		2
financijsko poslovanje			5	7
računovodstvo			4	8
logistika				1
pregovaranje				3
logika	1	2		
etika	7	7	7	7

Tablica 5. Rasprostranjenost skupina kompetencija po zanimanjima

Iz matrice kompetencija također je moguće jasno vidjeti razliku u zahtjevima malih i srednjih u odnosu na velike poslodavce. Detaljnijom kvalitativnom analizom vidljivo je da veliki poslodavci imaju razmjerno specijalizirana i uža radna mjesta, dok su ona kod malih i srednjih poslodavaca značajno složenija jer zaposlene osobe obavljaju više poslovnih aktivnosti pa se od njih očekuju i šire kompetencije.

Buduće kompetencije koje se očekuju kao posljedica tehnološkog razvoja nisu iskazane od strane poslodavaca nego one najvećim dijelom dolaze iz sektorske strategije odnosno iz strateških razvojnih dokumenata. U izradi profila podsektora, odnosno matrice kompetencija za trgovinu, korišteno je više izvora:

- EU strateški dokumenti¹²,
- Retail Competency Model, US Department of Labor .

Skupine kompetencija koje je potrebno uzeti u obzir zbog budućeg razvoja tehnologije, a koje upravo proizlaze iz navedenih izvora su:

- on-line trgovina,

¹² Izvor: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=89&langId=en&newsId=567&furtherNews=yes>

European Commission, DG Employment, Social Affairs and Equal Opportunities: „Distribution and Trade: Comprehensive sectoral analysis of emerging competences and economic activities in the European Union“; Executed by: TNO Netherlands Organisation for Applied Scientific Research, SEOR Erasmus University Rotterdam, ZSI Centre for Social Innovation; DG EMPL project VC/2007/0866 Distribution and Trade; European Commission 2007.

- dobre jezične i međukulturalne vještine,
- društvena senzibiliziranost,
- vještine upravljanja odnosima s kupcima.

Visokoškolske ustanove nisu se odazvale istraživanju.

ZAKLJUČCI O POTREBNIM KOMPETENCIJAMA

- ▶ U podsektoru Trgovine poslodavci su na temelju analize postojećih radnih mjesta identificirali 4 skupine podsektorskih zanimanja, od kojih je sukladno preklapanju potrebnih kompetencija moguće prepoznati dvije temeljne grupe za koje je moguće izraditi odvojene standarde kvalifikacije unutar podsektora (Prodavač i Komercijalist). Treće dominantno zanimanje – Skladištar vrlo malo po potrebnim kompetencijama odstupa od zanimanja Prodavač. Isto tako u podsektoru postoje i određena zanimanja koja su važna za obavljanje djelatnosti trgovine, ali većina njihovih kompetencija dolazi iz drugih sektora (npr. vozač teretnog vozila, mehaničar, mesar), pa će kod izrade tih standarda kvalifikacija biti nužno surađivati sa sektorima u kojima se nalaze navedena zanimanja.
- ▶ Poslodavci za zanimanja Voditelj odjela, odnosno Poslovođa, nisu naveli niti jednu zasebnu skupinu kompetencija u odnosu na one koje se traže za zanimanje Prodavač, što pokazuje da se radi o radnim mjestima kod poslodavaca koja se ne razlikuju znanjima i vještinama, nego iskustvom i drugim interpersonalnim kvalitetama i osobinama ličnosti, a koje nisu analizirane provedenim upitnikom.
- ▶ U podsektoru je prepoznato 29 skupina kompetencija od čega su poslodavci identificirali njih 28, dok je jedna skupina kompetencija definirana NOK-om, strateškim dokumentima EU i Retail Competency Model, US Department of Labor. Unutar analize nisu uzete u obzir kompetencije koje dolaze od visokoškolskih ustanova, jer se nisu odazvale istraživanju.
- ▶ Razmjerno je velik udio potrebnih zajedničkih strukovnih kompetencija (u svim zanimanjima u podsektoru trgovine) koje su na temelju postojećih radnih mjesta identificirali poslodavci, ali proizlaze i iz drugih izvora. To su: poslovna komunikacija, organizacija rada, matematika, poznavanje robe, psihologija prodaje, poduzetništvo, trgovinsko poslovanje, informacijska pismenost, zaštita na radu, prezentacija i prodaja.
- ▶ Dominantna zanimanja Prodavač i Komercijalist razlikuju se po skupinama kompetencija iz područja logistike, računovodstva, prava, špedicije, vanjsko trgovinskog poslovanja i osiguranja (koje se traže kod zanimanja Komercijalist, a ne traže se kod zanimanja Prodavač), te blagajničkog poslovanja, higijene, inventure i skladišnog poslovanja (koje se traže kod zanimanja Prodavač, a ne traže se kod zanimanja Komercijalist)
- ▶ Unutar provedene analize nisu prikupljeni podatci o zahtjevima visokoškolskih ustanova, ali iz sadržaja i područja koja se boduju na državnoj maturi za relevantne visokoškolske ustanove može se zaključiti da su potrebne skupine kompetencija: matematika, hrvatski i strani jezik, politika i gospodarstvo, ovisno o vrsti studija na kojem učenici završenih strukovnih škola nastavljaju školovanje.
- ▶ Kod malih i srednjih poslodavaca tražene su kompetencije šire nego kod velikih poslodavaca, koji imaju razmjerno specijalizirana radna mjesta, iako općenito gledano prema skupinama kompetencija koje su identificirali gotovo da nema značajnih razlika.
- ▶ Poslodavci uglavnom očekuju obrazovanje u zanimanjima u podsektoru Trgovine u trajanju od 4 godine.
- ▶ Zahtjeve za kompetencijama očekivanima u budućnosti treba tražiti prije svega u strateškim i tehnološkim razvojnim dokumentima. Poslodavci u ovom istraživanju uglavnom nisu bili spremni istaknuti potrebe za takvim kompetencijama, iako značajna skupina poslodavaca iz uzroka koristi i kontinuirano uvodi tehnološke inovacije u svoje trgovačko poslovanje.

- ▶ Detaljnija analiza matrice kompetencija pokazat će koje su zajedničke (preklapajuće) skupine kompetencija za podsektorska zanimanja, a koje su skupine specifične samo za neka zanimanja. Ovaj podatak od velike je važnosti kod planiranja kvalifikacija jer govori za koja je sve zanimanja moguće osposobljavati učenike kroz jednu kvalifikaciju, definiranjem zajedničkih i specifičnih sadržaja, a sve u cilju racionalizacije broja kvalifikacija i njihove usmjerenosti potrebama gospodarstva (podsektorskim zanimanjima).
- ▶ Poslodavci su kao vrlo veliku vrijednost u smislu povećanja zapošljivosti istaknuli stručnu praksu kod poslodavca radi stjecanja radnog iskustva i radnih navika.

3. PONUDA RADA U SEKTORU: ZANIMANJA I KOMPETENCIJE

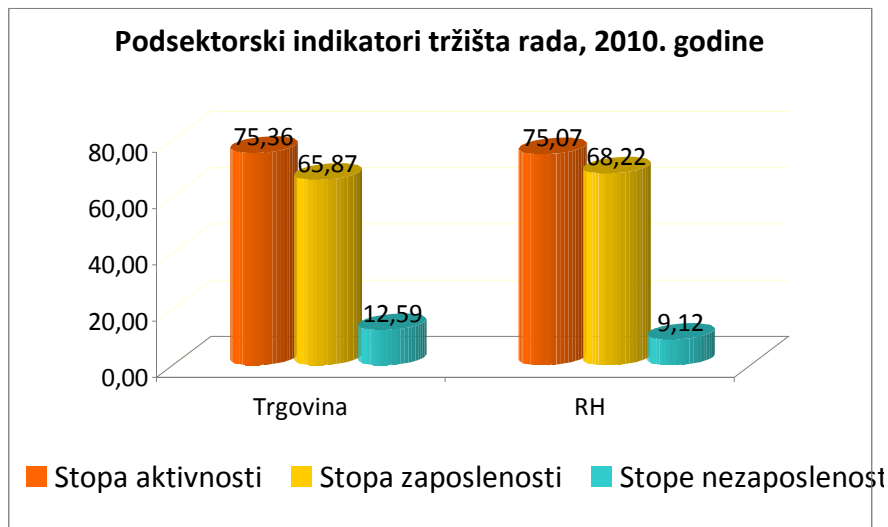
Ukupnu potencijalnu ponudu rada sa znanjima iz podsektora Trgovine čine svi radnosposobni stanovnici stari 15-64 godine koji imaju kvalifikacije ili zanimanja iz sektora. Ako želimo procijeniti kolika će biti stvarna ponuda u datom momentu analizirati ćemo radnu snagu u podsektoru. Ipak moramo imati na umu da u hrvatskom gospodarstvu već dugi niz godina ponuda rada uvelike prevazilazi potražnju za radom. U takvim uvjetima trajnog viška ponude nije bilo dovoljno slobodnih radnih mjesta za svakoga te se jedan dio radne snage povukao u neaktivnost ne očekujući da će se uspjeti zaposliti.¹³

Već smo vidjeli u prvom poglavlju da je prisutno oko 214 tisuća osoba sa podsektorskim zanimanjima u Hrvatskoj u dobi od 15-64 godine. Kako jedan dio njih ne želi raditi ili nije sposoban za rad, fokus mora biti na radnoj snazi a u 2008. godini raspolagali samo sa 161,3 tisućom osoba koje su činile stvarnu ponudu rada. Od svih koji su željeli raditi samo je mali broj ostao nezaposlen, tj. 8,5 tisuća. Ostalo je 42,8 tisuće neaktivnih osoba sa sektorskim zanimanjima među kojima se možda nalaze i obesrabreni radnici koji bi se pojavili na tržištu rada kada bi se povećala potražnja za njihovim uslugama.

3.1. INDIKATORI TRŽIŠTA RADA

Na Slici 5. možemo vidjeti osnovne pokazatelje tržišta rada za oba podsektora Trgovine u usporedbi s pokazateljima za RH. Moramo imati na umu da je jedan od ključnih ciljeva Agende 2020 Europske unije da se stopa zaposlenosti podigne na 75% od radnosposobnog stanovništva starog 20-64 godine. Hrvatska je daleko do tog cilja ali je značajno vidjeti da podsektor Trgovine teži ostvarenju ove razine ekonomske aktivnosti stanovništva.

¹³ U literaturi sa tržišta rada radnici koji odustaju od traženja posla nazivaju se obeshrabrenim radnicima. Važno je stoga analizirati i neaktivnu radnu snagu kako bi se moglo procijeniti u kojoj mjeri bi porast broja slobodnih radnih mjesta mogao računati na aktiviranje obeshrabrenih radnika. Također je važno znati kakva je njihova dobna i obrazovna struktura da se vidi kakve će oni prepreke imati kada se pokušaju uključiti na tržište rada.



Izvor: Anketa o radnoj snazi, 2008. DZS.

Slika 5. Indikatori tržišta rada po podsektorima

Podsektor Trgovine ima stopu aktivnosti od 75,36%, što znači da ovaj postotak svih osoba sa zanimanjima iz podsektora želi raditi, a 65,87% je stopa zaposlenosti što znali da tako velik postotak radnosposobnog stanovništva doista i radi. Ne čudi, stoga, da je stopa nezaposlenosti 12,59%¹⁴ od radne snage.

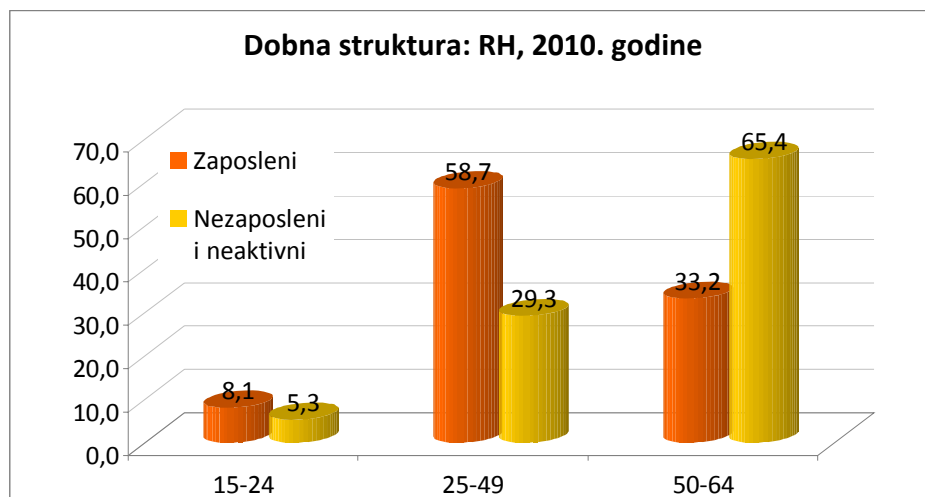
Ovi nam indikatori govore da je prosječan položaj svih osoba sa sektorskim zanimanjima preslika stanja kod opće populacije. Često je ta činjenica povezana s obrazovnih, dobnim i drugim karakteristikama radne snage. Bolja obrazovanost obično omogućava veću zapošljivost, veću plaću, stalnije i sigurnije radno mjesto i veću mogućnost napredovanja. S druge strane, dob može i negativno utjecati na položaj osoba na tržištu rada. Tako mladi i stariji radnici nemaju istu poziciju kao osobe stare od 25-49 godina koji čine glavnu i najbrojniju radnu snagu.

3.2. DOBNA I OBRAZOVNA STRUKTURA U PODSEKTORU TRGOVINE

Za analizu podsektora Trgovine dobna struktura je važna za prognoziranje dinamike ulaska u radnu snagu kao i izlaska iz nje. Ima li dovoljno mladih koji će moći zamijeniti radnike koji odlaze u mirovinu u okviru istih radnih mjesta i zanimanja? Na temelju podataka o dobi u daljnjoj ćemo analizi prikazati neusklađenosti ponude i potražnje za radom koja proizlazi iz nedovoljnog broj mladih u procesu zamjene radne snage.

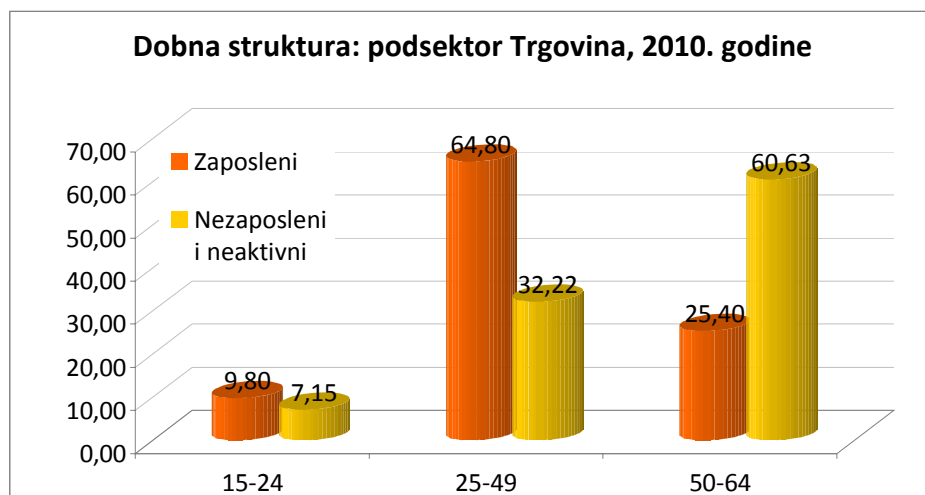
Na Slici 6. i 7. prikazane su dobne strukture zaposlenih s jedne strane i nezaposlenih i neaktivnih, s druge, svih onih koji imaju podsektorska zanimanja.

¹⁴ Izvor ovih podataka je anketa o radnoj snazi koja služi i za međunarodne usporedbe. Prema tom izvoru nezaposlenost je niža od registrirane nezaposlenosti dok je zaposlenost znatno viša. Kako anketa uzima u obzir sve ekonomske aktivnosti stanovništva bez obzira kakav je njihov formalni status stanovništva prema pozitivnim zakonima Hrvatske (registriran na zavodu za zapošljavanje, umirovljenik, domaćica, student) ovaj izvor daje puno realniju sliku stanja na tržištu rada od drugih izvora.



Izvor: Anketa o radnoj snazi, 2008, DZS.

Slika 6. Dobna struktura radne snage



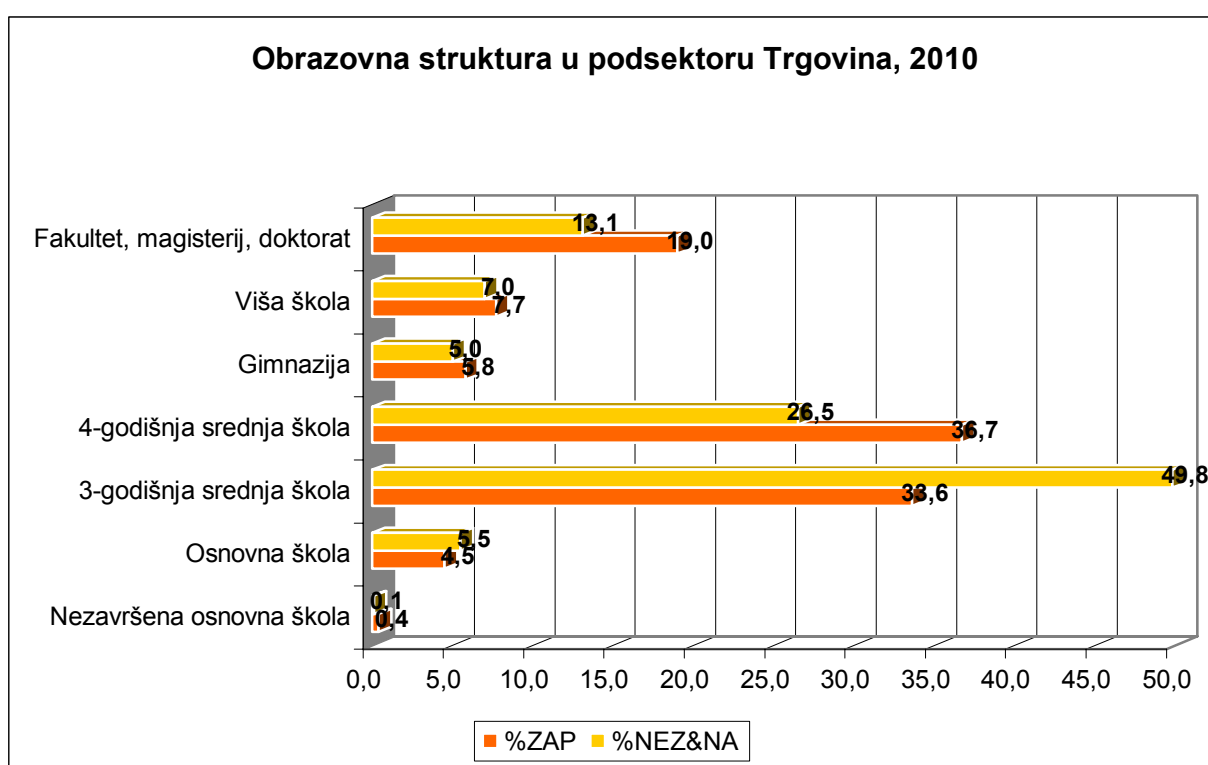
Izvor: Anketa o radnoj snazi, 2008, DZS.

Slika 7. Dobna struktura radne snage u podsektoru Trgovine, 2008

Kod podsektora Trgovine, gdje smo vidjeli da ima 8,5 nezaposlenih osoba, oni koji to jesu su u 60,63% slučajeva stariji od 50 godina. To znači da se na njih ne može računati kod daljnjeg razvoja potražnje za podsektorskim zanimanjima. Svega je 7,15% mladih među njima što predstavlja učenike i studente kao i nezaposlene mlade osobe sa podsektorskim zanimanjima. Kod zaposlenih osoba sa trgovačkim zanimanjima udio mladih se svodi na 9,8% ukupne zaposlene populacije sa navedenim zanimanjima. To znači da se mogu očekivati značajni problemi u zamjeni postojeće radne snage a teško je zamisliti da će biti dovoljno mladih ako potražnja za ovim zanimanjima naraste. U realnosti, ako su strukture nezaposlenih i neaktivnih loše te se na njihovu ponudu rada ne može računati, mladi iz obrazovnog sustava su jedini alternativni izvor iz zemlje. Među zaposlenima u podsektoru Trgovine stariji od 50 godine čine 25,4% ukupne populacije, udio koji je ipak razmjerno manji od onog kod opće populacije. Čini se da trendovi u okviru kojih mladi iz srednjih strukovnih škola žele sve više upisivati više kvalifikacije, mogu stvoriti prilike i za starije radnike sa podsektorskim zanimanjima ali je sigurno za takve poslove potrebna dodatna edukacija. Ukratko, dobna struktura zaposlenih podsektora Trgovine je znatno povoljnija od dobne strukture nezaposlenih i neaktivnih opće populacije.

3.3. OBRAZOVNA STRUKTURA

Pored dobi, obrazovna razina velikim dijelom uvjetuje položaj na tržištu rada. Vrlo često ove karakteristike su u međusobnoj vezi. Starije generacije imaju nižu obrazovnu razinu i obratno. Kako je znanje postalo faktorom konkurentnosti, razvoj znanja, posebno unutar obrazovnog sektora i sektorskih zanimanja jedan je od čimbenika razvoja konkurentnosti temeljene na domaćem znanju. Vidjeli smo na slici 2 gore da je raspon podsektorskih zanimanja u području kompleksnosti između rodova 5,3 i 1. Obrazovna struktura ne mora identično prikazivati isti raspon budući da same kvalifikacije osoba sa sektorskim zanimanjima nisu nužno odraz razine kompleksnosti koja se zahtijeva za rad na radnom mjestu ili zanimanju. Stoga je važno vidjeti kakva je obrazovna struktura u oba podsektora kako bi mogli predvidjeti kakva će dodatna obrazovanja biti potrebna i za koliki broj osoba ako bi se potražnja za radom povećala u podsektoru Trgovine.



Izvor: Anketa o radnoj snazi 2008, DZS.

Slika 8. Obrazovna struktura radne snage u podsektoru Trgovine, 2008

Najbrojnija grupacija kod podsektora Trgovine među nezaposlenima i neaktivnima su osobe sa 3-godišnjom školom (49,8%) a na drugom mjestu su osobe s 4-godišnjom srednjom školom.

Kod zaposlenih u podsektoru Trgovine dominiraju osobe s 4-godišnjom školom (36,7%), potom osobe sa 3-godišnjom školom (33,6%) dok su na trećem mjestu osobe sa fakultetom, magisterijem i doktoratom (19%).

Struktura obrazovanja zaposlenih u podsektoru bolja je od obrazovne strukture nezaposlenih i neaktivnih što indicira mogućnost značajnih problema da se neaktivni i nezaposleni uključe na tržište rada bez značajnih ulaganja u dodatno obrazovanje.

Te karakteristike ponude rada sa stajališta obrazovanja ukazuju na činjenicu da je kvalifikacijski potencijal u podsektoru Trgovine velik i da je mogućnost napredovanja sa srednjeg strukovnog obrazovanja jednostavna.

ZAKLJUČCI ZA KARAKTERISTIKE PONUDE RADA U PODSEKTORU

- ▶ Podsektor Trgovine ima razmjerno visoke stope aktivnosti i stope zaposlenosti. Stopa zaposlenosti od 65,87% teži približavanju ciljevima Agende 2020 koja govori o 75%-tnoj stopi zaposlenosti za dobnu skupinu 20-64.
- ▶ Dobna struktura podsektora indicira potencijalne probleme kod zamjene radne snage tako da bilo kakav rast potražnje mora naići na probleme u ponudi radne snage.
- ▶ Struktura obrazovanja zaposlenih u podsektoru bolja je od obrazovne strukture nezaposlenih i neaktivnih što indicira mogućnost značajnih problema da se neaktivni i nezaposleni uključe na tržište rada bez značajnih ulaganja u dodatno obrazovanje.
- ▶ Podsektor ima premali udio mladih među zaposlenima i nezaposlenima i neaktivnima, dok će vrlo velika prostorna koncentracija trgovačkih ključnih djelatnosti u Zagrebu i okolici zahtijevati veliku prostornu mobilnost iz manje razvijenih područja u idućih nekoliko godina da zadovolji koncentraciju potražnje.

3.4. ANALIZA OBRAZOVNIH PROGRAMA

Da bi znanja i vještine koji se stječu u školskom sustavu mogla podržavati gospodarski rast potrebno je istovremeno zadovoljiti tri uvjeta:

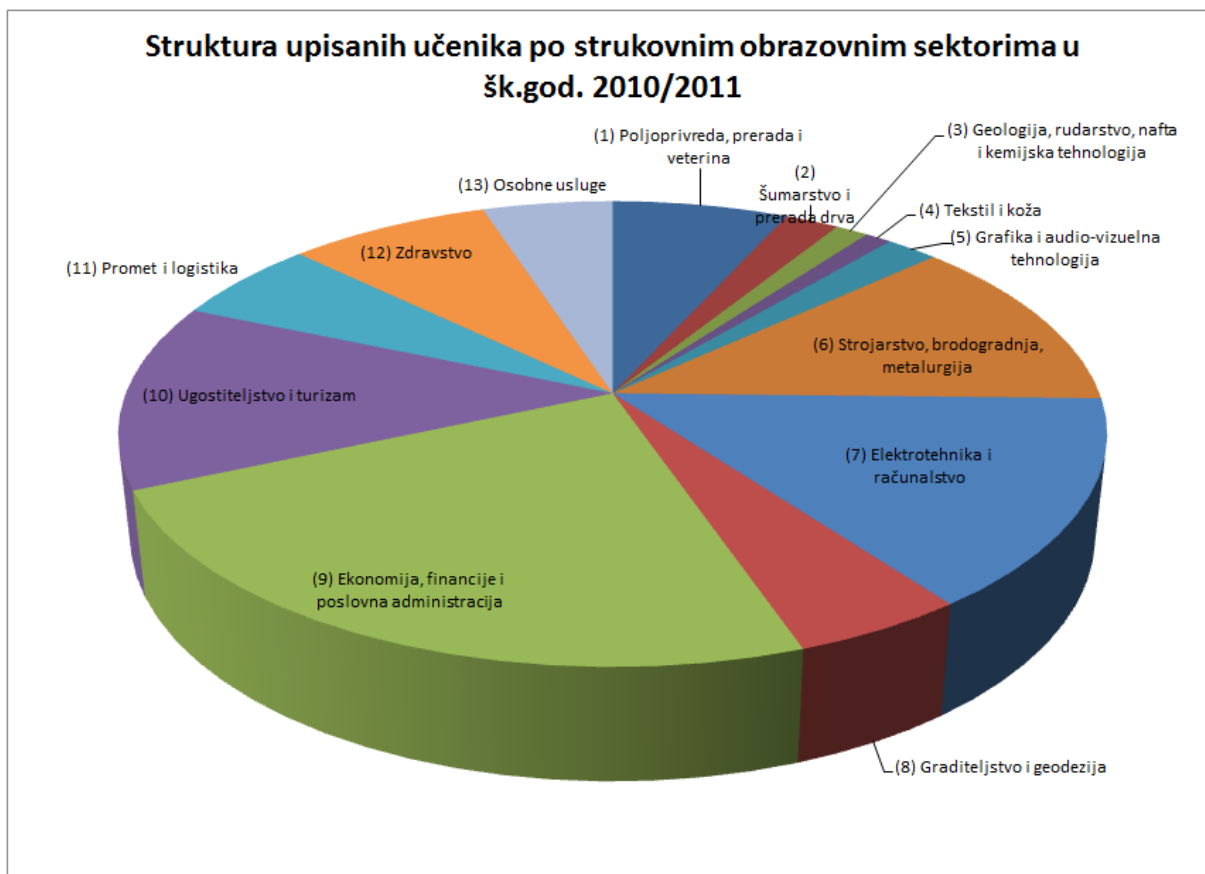
- ▶ da su programi odgovarajući po sadržaju,
- ▶ da je broj učenika/polaznika koji su stekli odgovarajuće kvalifikacije dovoljan da zadovolji potražnju,
- ▶ da su kvalificirani mladi ljudi spremni na vrijeme tj. da su i sadržaj obrazovanja i upisne kvote bile planirane na vrijeme.

Kako bi obrazovni sustav iskoristio još uvijek dobru potražnju za zanimanjima iz podsektora i spriječio zapošljavanje nekvalificiranog osoblja koji čine nelojalnu konkurenciju nezaposlenim i neaktivnim osobama sa trgovačkim zanimanjima, vrlo je bitno razumijeti promjene u potrebama poslodavaca u ovom podsektoru. Tehnologija rada, informatizacija i promjene u organizaciji rada u trgovini zahtijevaju brze prilagodbe u obrazovnom sustavu koje sadrže adekvatnu i relevantnu praksu tijekom školovanja.

U Hrvatskoj postoje 2 tipa srednjoškolskih strukovnih programa koji pripremaju mlade za rad u podsektoru Trgovine:

- ▶ 4-godišnji strukovni programi,
- ▶ 3-godišnji strukovni programi,
- ▶ 3-godišnji obrtnički programi.

Sektor Ekonomije, trgovine i poslovne administracije je po broju upisanih učenika **najpopularniji sektor** u strukovnom srednjoškolskom obrazovanju općenito, kako je prikazano Slikom 9.



Slika 9. Struktura upisanih učenika po strukovnim sektorima u šk. godini 2008/2009

U 2009./2010. 77 škola u Republici Hrvatskoj ima verificirane obrazovne programe u okviru podsektora Trgovine, a može se provoditi prema e-matici u 66 škola. Obrazovni program Komercijalist verificiran je u 40 škola i provodi se uglavnom u školama koje nude i obrazovni program Prodavač.¹⁵

Rbr	Naziv programa	Trajanje
1	Prodavač - JMO	3
2	Prodavač - JMO (nastava na srpskom jeziku)	3
3	Prodavač	3
4	Prodavač (nastava na mađarskom jeziku)	3
5	Prodavač (nastava na srpskom jeziku)	3
6	Komercijalist	4
7	Komercijalist (nastava na srpskom jeziku)	4
8	Komercijalist (za sportaše)	4

Tablica 6. Programi u sektoru u koje su se upisivali učenici u šk. godini 2009./2010.

S ciljem dobivanja što boljeg uvida u postojeće obrazovne programe i trendove upisa učenika, u ovoj je verziji profila sektora na temelju podataka kojima raspolaže Ministarstvo znanosti, obrazovanja i športa (izvor: e-matica), pripremljeno nekoliko kvantitativnih analiza koje nastoje prikazati:

1. opću sliku sektora u strukovnom obrazovanju u širem kontekstu ponude strukovnih programa;

¹⁵ Izvor: ASOO, Odjel za razvoj i osiguravanje kvalitete sustava strukovnog obrazovanja, Elisabetta Fortunato, viša stručna savjetnica za ekonomiju, trgovinu i poslovnu administraciju

2. dublju analizu postojećih programa/kvalifikacija uključujući komentare o trendovima upisa u prvu i posljednju godinu različitih programa;
3. studiju trendova po županijama kako bi se uočile moguće regionalne razlike i specifičnosti.

Uz ove podatke korišteni su i podaci Državnog zavoda za statistiku, posebno Statistički godišnjak koji daje informacije o stanovništvu i napose o dobnim skupinama stanovništva: http://www.dzs.hr/default_e.htm kako bismo mogli analizirati demografski utjecaj na broj upisanih učenika.

Analize koje će biti prikazane u ovom poglavlju su;

- Analiza 1 - opći trendovi u strukovnom obrazovanju, trendovi u sektoru te populacijski trendovi,
- Analiza 2 - trendovi po godini, razredu i obrazovnom programu/kvalifikaciji,
- Analiza 3 - trendovi po županiji i obrazovnom programu/kvalifikaciji.

ANALIZA 1 – OPĆI TRENDVI

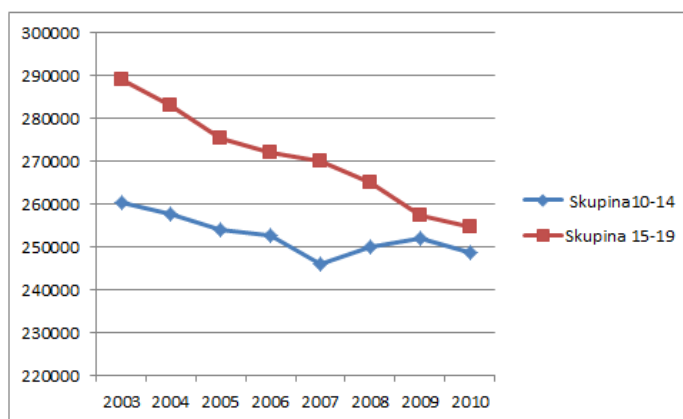
Tablica 7. prikazuje ukupan broj učenika i studenata upisanih na sve obrazovne razine unutar obrazovnog sustava Republike Hrvatske prema podacima Državnog zavoda za statistiku. U promatranom razdoblju od 5 godina za koje je provedena ova analiza vidljiv je ukupni pad broja srednjoškolskih učenika od 4,34%, pri čemu treba naglasiti da je u čitavom promatranom razdoblju broj učenika upisanih u gimnazije malo rastao, četverogodišnje srednje škole izgubile su 2,70% učenika dok su trogodišnje srednje škole izgubile čak 13,45% učenika što u promatranom razdoblju čini stopu od oko 3,3% godišnje.

Vrsta institucije	ISCED	HKO	2006./2007.	2007./2008.	2008./2009.	2009./2010.	2010./2011.	2010./2011. (%)	2006 → 2010
Dječji vrtići			109 508	113 615	116 382	121 433	125 166		
Predškolske obrazovne ustanove	0	0	90 947	93 274	95 516	99 317	101 638		
Osnovne škole	1	1	382 441	376 100	369 698	361 052	351 345		-8,13%
Srednje škole	3	4	187 977	184 183	181 878	180 582	180 158	100%	-4,34%
Gimnazije	3A	4.2	51 338	50 884	51 059	51 395	52 196	28,97%	1,67%
Tehničke i umjetničke strukovne srednje škole (4 godišnjeg trajanja)	3A	4.2	89 566	88 574	88 238	87 906	87 144	48,37%	-2,70%
Obrtničke srednje strukovne škole (3 godišnjeg trajanja)	3C	4.1	45 456	43 186	41 100	39 856	39 341	21,84%	-13,45%
Srednje škole za učenike sa invaliditetom		4.1 i 4.2	1 617	1 539	1 481	1 425	1 477	0,82%	
Visokoškolske ustanove			136 129	138 126	134 188	145 263	148 616	100%	9,17%
Veleučilišta	5	6 i 7	16 141	18 735	18 983	22 034	24 122	16,23%	49,45%
Visoke škole	5	6 i 7	9 414	7 054	7 691	9 027	9 539	6,42%	1,33%
Fakulteti	5 i 6	6,7,8	109 095	110 720	105 942	112 437	113 012	76,04%	3,59%
Umjetničke akademije	5 i 6	6,7,8	1 480	1 617	1 572	1 765	1 943	1,31%	

Izvor: ASOO; 2011. Autorski izračun.

Tablica 7. Prikaz broja upisanih učenika / studenata u obrazovnom sustavu Republike Hrvatske

Prikaz broja djece srednjoškolske dobi u promatranom razdoblju, prema podacima Državnog zavoda za statistiku u dobnim skupinama 10-14 godina i 15 – 19 godina pokazuje pad od 1,64% u promatranom razdoblju od 5 godina u dobnj skupini 10-14 te pad od čak 6,44% u istom razdoblju u dobnj skupini 15-19 godina.



Izvor: DZS, 2011.

Slika 10. Prikaz broja djece i mladih srednjoškolske dobi u promatranom razdoblju u tisućama

Broj upisanih učenika u trogodišnje i četverogodišnje programe u sektoru Ekonomija, trgovina i poslovna administracija u odnosu na ukupno upisane učenike u strukovnom obrazovanju prikazana je Tablicom 8. i Slikom 10.

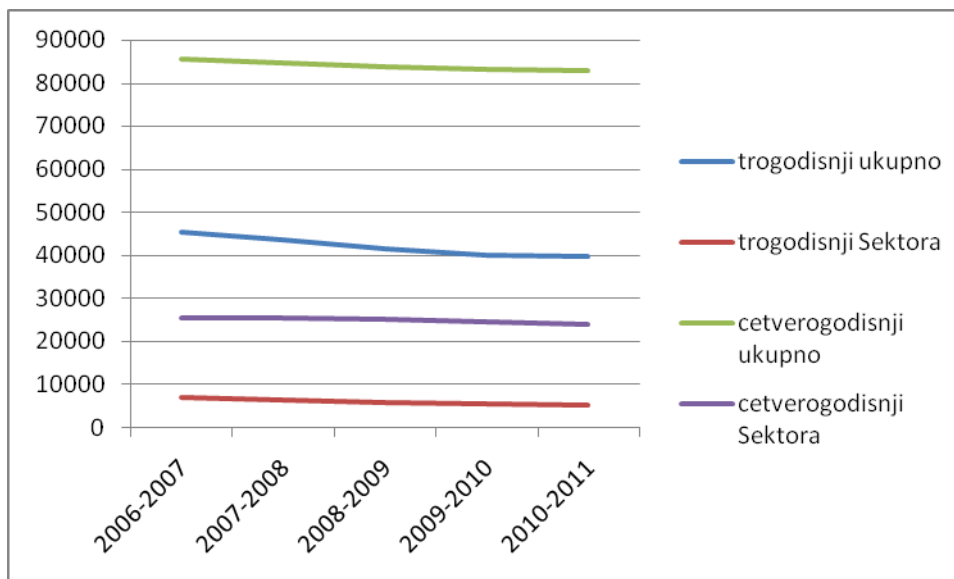
Godina	Trogodišnji ukupno	Trogodišnji Sektora	Udio	Četverogodišnji ukupno	Četverogodišnji Sektora	Udio
2006-2007	45.320	6.970	15,38%	85.714	25.323	29,54%
2007-2008	43.654	6.512	14,92%	84.618	25.202	29,78%
2008-2009	41.310	5.763	13,95%	83.622	24.942	29,83%
2009-2010	39.916	5.412	13,56%	83.152	24.375	29,31%
2010-2011	39.635	5.251	13,25%	82.800	23.848	28,80%

Izvor: ASOO; 2011. Autorski izračun.

Tablica 8. Prikaz broja učenika u strukovnom obrazovanju i u sektoru Ekonomija, trgovina i poslovna administracija

Primijetili smo tijekom razdoblja (2006.-2010.) da je broj upisanih učenika u programe sektora Ekonomija, trgovina i poslovna administracija pao više nego u drugim strukovnim sektorima, te dvostruko više od dobne skupine koja pohađa srednje škole općenito. Međutim, razlike su još veće ako promatramo različite vrste programa:

- četverogodišnji sektorski programi: gubitak upisanih učenika iznosi 5,8%, što znači da se opadanje odvija 1,7 puta brže nego u ostalim četverogodišnjim strukovnim programima (-3,3%);
- trogodišnji sektorski programi (Administrator, Prodavač i Prodavač JMO): gubitak učenika iznosi -25% u promatranom razdoblju, što je dvostruko više nego u svim trogodišnjim strukovnim programima i preko 4 puta više nego u četverogodišnjim programima iz ovog sektora.



Izvor: ASOO; 2011. Autorski izračun.

Slika 11: Broj učenika u strukovnom obrazovanju i u sektoru Ekonomija, trgovina i poslovna administracija

Prva analiza sektora Ekonomije, trgovine i poslovne administracije, uključena u ovu verziju profila sektora Trgovine, pokazuje sljedeće:

- ▶ Programi iz ovog sektora, trogodišnji i četverogodišnji, čini se da su sve manje privlačni za učenike strukovnih škola.
- ▶ Čini se da privlačnost trogodišnjih programa iz podsektora Trgovine značajno opada; to se može objasniti također činjenicom da učenici i njihove obitelji imaju dojam da trogodišnji programi ne pružaju dovoljno mogućnosti u niskoplatežnom i radnoaktivnom podsektoru Trgovine, koji ima značajne sezonske i cikličke oscilacije. Posebno je važno u tom smislu pogledati analize distribucije obrazovnih programa i zanimanja i visine plaća dane ovim profilom podsektora u idućim poglavljima.
- ▶ Ako razmotrimo trendove završetka po razredu, uočavamo da u trogodišnjim programima Prodavač i Prodavač JMO od prosječnog prvog razreda školu ne završava pet učenika, dok u četverogodišnjim programima od prosječnog prvog razreda školu ne završava tri učenika.¹⁶
- ▶ Osim toga, kod tumačenja ovih podataka potrebno je voditi računa o demografskom padu rođene djece, koji dolazi do izražaja od šk. god. 2005/06 na dalje. Projekcija veličine generacije koja se upisuje u škole od 2006. do 2020. godine bilježi pad od 12.000 učenika što iznosi 22,4%. U periodu od 2006. do 2010. godine projekcija veličine generacije bilježi pad od 2.292 učenika što iznosi 4,41%. Projekcije govore da će do značajnijeg pada veličine generacija doći nakon 2013. godine. Uspješna demografska politika može usporiti pad ili dovesti do rasta veličine srednjoškolskih generacija tek dugoročno, dakle nakon 2020. godine.¹⁷

ANALIZA 2 – TRENDVI PO GODINI, RAZREDU I OBRAZOVNOM PROGRAMU/KVALIFIKACIJI

Podaci o upisanim učenicima u obrazovne programe u podsektoru Trgovine u razdoblju 2006.-2011. prikazani su Tablicom 9.

¹⁶ Izvor: Komparativna studija tržišta rada i sustava strukovnog obrazovanja i osposobljavanja u RH, CARDS 2002, listopad 2006. god. str. 63.

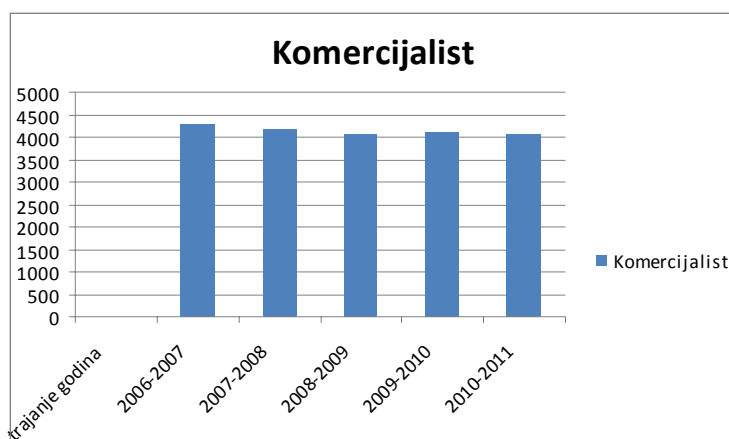
¹⁷ Izvor: Komparativna studija tržišta rada i sustava strukovnog obrazovanja i osposobljavanja u RH, CARDS 2002, listopad 2006. god. str. 50.

Program / kvalifikacija	trajanje godina	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	promjena 2006-2011	udio u sektoru na početku razdoblja	udio u sektoru na kraju razdoblja	trend popularnosti u sektoru	broj škola na kraju razdoblja	zadnja revizija programa
Prodavač - JMO	3	0	141	308	469	538		0,00%	10,35%		13	
Prodavač - JMO (nastava na srpskom jeziku)	3	0	0	0	0	0		0,00%	0,00%		0	
Prodavač	3	6942	6307	5420	4870	4661	-32,86%	100,00%	89,65%	-32,86%	58	
Prodavač (nastava na mađarskom jeziku)	3	0	14	14	12	0		0,00%	0,00%		0	
Prodavač (nastava na srpskom jeziku)	3	0	28	19	13	0		0,00%	0,00%		0	
Komercijalist	4	4287	4185	4082	4098	4076	-4,92%	100,00%	100,00%	-4,92%	32	
Komercijalist (nastava na srpskom jeziku)	4	0	46	38	37	0		0,00%	0,00%		0	
Komercijalist (za sportaše)	4	0	0	0	0	0		0,00%	0,00%		0	
Ukupno 3 godine		6.942	6.490	5.761	5.364	5.199	-25,11%					
Ukupno 4 godine		4.287	4.231	4.120	4.135	4.076	-4,92%					
Sveukupno		11.229	10.721	9.881	9.499	9.275	-17,40%					

Izvor: ASOO; 2011. Autorski izračuni (EV i MJ)

Tablica 9. Prikaz broja učenika u strukovnom obrazovanju po programima

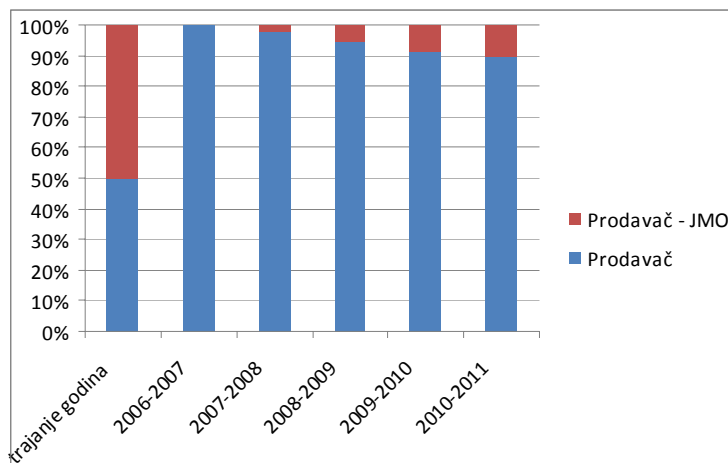
U promatranom petogodišnjem razdoblju zamjetan je značajan pad broja upisanih učenika u gotovo svim obrazovnim programima podsektora Trgovine i to prosječno za 1.954 učenika (17,4%). Potrebno je napomenuti da prema broju upisanih učenika najveći trend pada ima trogodišnji program Prodavač, sa 2.281 manje upisanih učenika u 2011. godini, odnosno 32,86% manje nego u 2006. godini. Najmanji trend pada upisanih učenika zabilježen je kod četverogodišnjeg programa Komercijalist, gdje je upisano 211 učenika manje u 2011. Godini, ili 4,92% manje u odnosu na upisane učenike u 2006. godini.



Izvor: ASOO; 2011. Autorski izračuni (EV i MJ)

Slika 12. Zastupljenost 4-godišnjih programa

U 13 škola u Republici Hrvatskoj, koje provode trogodišnji obrazovni program Prodavač JMO, zamjetan je trend povećanja broja upisa za 397 učenika u promatranom razdoblju.



Izvor: ASOO; 2011. Autorski izračuni (EV i MJ)

Slika 13. Zastupljenost 3-godišnjih programa

Nekoliko je programa u potpunosti ostalo bez učenika ili su u procesu potpunog gubitka učenika i to ili tijekom promatranog razdoblja ili čak i ranije: Prodavač – JMO (nastava na srpskom jeziku), Prodavač (nastava na mađarskom jeziku), Prodavač (nastava na srpskom jeziku), Komercijalist (nastava na srpskom jeziku) i Komercijalist (za sportaše).

ANALIZA 3 – TRENDVI PO ŽUPANIJI I OBRAZOVNOM PROGRAMU/KVALIFIKACIJI

U Tablici 10. prikazan je broj upisanih učenika u trogodišnje programe sektora Ekonomije, trgovine i poslovne administracije po godinama uz prikaz zastupljenosti broja učenika po županiji u odnosu na ukupan broj učenika trogodišnjih programa iz sektora na razini čitave Republike Hrvatske.

Ukupno učenika u 3-godišnjim programima po županiji	2006-2007	%	2007-2008	%	2008-2009	%	2009-2010	%	2010-2011	%	Promjena 2006-2011	Promjena %
	Zagrebačka županija	571	8,2%	566	8,7%	542	9,4%	523	9,7%	514	9,8%	-57
Krapinsko-zagorska	344	4,9%	315	4,8%	272	4,7%	252	4,7%	262	5,0%	-82	-23,8%
Sisačko-moslavačka	252	3,6%	238	3,7%	212	3,7%	195	3,6%	212	4,0%	-40	-15,9%
Karlovačka	161	2,3%	157	2,4%	155	2,7%	128	2,4%	129	2,5%	-32	-19,9%
Varaždinska	176	2,5%	174	2,7%	146	2,5%	151	2,8%	145	2,8%	-31	-17,6%
Koprivničko-križevačka	91	1,3%	96	1,5%	86	1,5%	88	1,6%	75	1,4%	-16	-17,6%
Bjelovarsko-bilogorska	495	7,1%	471	7,2%	455	7,9%	421	7,8%	380	7,2%	-115	-23,2%
Primorsko-goranska	389	5,6%	308	4,7%	246	4,2%	221	4,1%	181	3,4%	-208	-53,5%
Ličko-senjska	62	0,9%	54	0,8%	51	0,9%	45	0,8%	54	1,0%	-8	-12,9%
Virovitičko-podravska	277	4,0%	259	4,0%	236	4,1%	222	4,1%	208	4,0%	-69	-24,9%
Požeško-slavonska	99	1,4%	102	1,6%	102	1,8%	96	1,8%	90	1,7%	-9	-9,1%
Brodsko-posavska	311	4,5%	274	4,2%	240	4,1%	209	3,9%	184	3,5%	-127	-40,8%
Zadarska	200	2,9%	162	2,5%	151	2,6%	148	2,7%	139	2,6%	-61	-30,5%
Osječko-baranjska	632	9,1%	655	10,1%	542	9,4%	508	9,4%	538	10,2%	-94	-14,9%
Šibensko-kninska	157	2,3%	168	2,6%	141	2,4%	143	2,6%	129	2,5%	-28	-17,8%
Vukovarsko-srijemska	346	5,0%	327	5,0%	321	5,5%	302	5,6%	300	5,7%	-46	-13,3%
Splitsko-dalmatinska	824	11,8%	798	12,3%	705	12,2%	658	12,2%	651	12,4%	-173	-21,0%
Istarska	356	5,1%	321	4,9%	250	4,3%	221	4,1%	196	3,7%	-160	-44,9%
Dubrovačko-neretvanska	292	4,2%	269	4,1%	255	4,4%	231	4,3%	216	4,1%	-76	-26,0%
Međimurska	84	1,2%	73	1,1%	79	1,4%	79	1,5%	78	1,5%	-6	-7,1%
Grad Zagreb	851	12,2%	725	11,1%	609	10,5%	571	10,6%	570	10,9%	-281	-33,0%
RH ukupno:	6970	100,0%	6512	100,0%	5796	100,0%	5412	100,0%	5251	100,0%	-1719	-24,7%

Izvor; e-matica, 2011, MZOŠ. Autorski izračun.

Tablica 10. Prikaz broja učenika u trogodišnjim programima u sektoru po županijama

Niti jedna županija nije zabilježila rast ili održavanje broja upisanih učenika u trogodišnje programe sektora. Prosječan pad broja upisanih učenika u trogodišnje programe u Republici Hrvatskoj u promatranom razdoblju iznosi 1.719 učenika ili 24,7%, dok u županijama bilježimo stopu pada od 7,1% (Međimurska županija) do 53,5% (Primorsko-goranska županija). Najveći pad broja upisanih učenika

zabilježen je u Gradu Zagrebu. Ostala značajnija smanjenja broja upisanih učenika u trogodišnje programe sektora zabilježeni su u Primorsko-goranskoj i Istarskoj županiji.

U Tablici 11. prikazan je broj upisanih učenika u četverogodišnje programe sektora Ekonomije, trgovine i poslovne administracije u prošlom petogodišnjem razdoblju uz prikaz zastupljenosti broja učenika po županiji u odnosu na ukupan broj učenika četverogodišnjih programa iz sektora na razini čitave Republike Hrvatske.

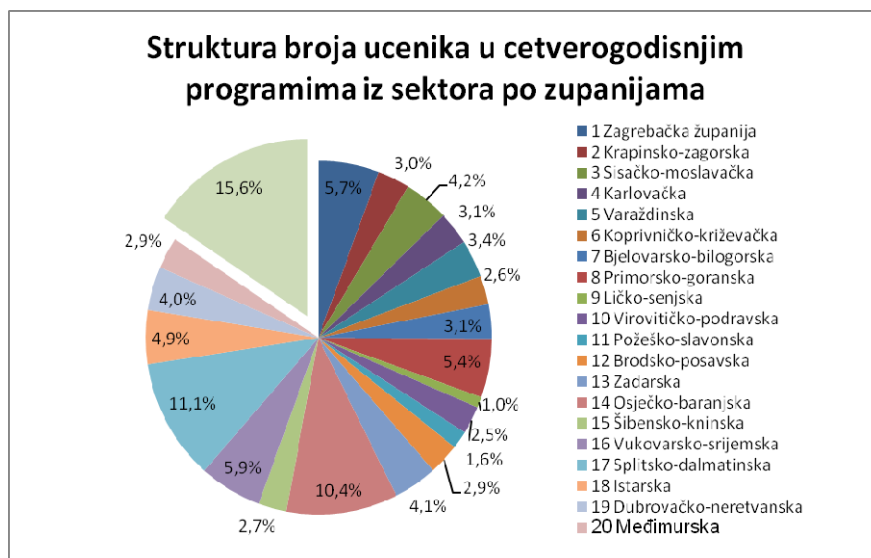
Ukupno učenika u 4-godišnjim programima po županiji	2006-2007	%	2007-2008	%	2008-2009	%	2009-2010	%	2010-2011	%	Promjena 2006-2011	Promjena %
Zagrebačka županija	1467	5,8%	1464	5,8%	1468	5,9%	1429	5,9%	1355	5,7%	-112	-7,6%
Krapinsko-zagorska	735	2,9%	782	3,1%	755	3,0%	733	3,0%	717	3,0%	-18	-2,4%
Sisačko-moslavačka	978	3,9%	1003	4,0%	1026	4,1%	1047	4,3%	994	4,2%	16	1,6%
Karlovačka	814	3,2%	815	3,2%	784	3,1%	747	3,1%	729	3,1%	-85	-10,4%
Varaždinska	1000	3,9%	954	3,8%	912	3,7%	874	3,6%	819	3,4%	-181	-18,1%
Koprivničko-križevačka	609	2,4%	655	2,6%	635	2,5%	643	2,6%	623	2,6%	14	2,3%
Bjelovarsko-bilogorska	753	3,0%	740	2,9%	736	3,0%	744	3,1%	748	3,1%	-5	-0,7%
Primorsko-goranska	1387	5,5%	1388	5,5%	1356	5,4%	1311	5,4%	1276	5,4%	-111	-8,0%
Ličko-senjska	320	1,3%	316	1,3%	261	1,0%	254	1,0%	233	1,0%	-87	-27,2%
Virovitičko-podravska	598	2,4%	593	2,4%	617	2,5%	600	2,5%	605	2,5%	7	1,2%
Požeško-slavonska	446	1,8%	448	1,8%	468	1,9%	423	1,7%	387	1,6%	-59	-13,2%
Brodsko-posavska	573	2,3%	594	2,4%	624	2,5%	676	2,8%	684	2,9%	111	19,4%
Zadarska	1017	4,0%	1071	4,2%	1040	4,2%	997	4,1%	979	4,1%	-38	-3,7%
Osječko-baranjska	2791	11,0%	2696	10,7%	2640	10,6%	2501	10,3%	2489	10,4%	-302	-10,8%
Šibensko-kninska	741	2,9%	725	2,9%	691	2,8%	661	2,7%	632	2,7%	-109	-14,7%
Vukovarsko-srijemska	1500	5,9%	1410	5,6%	1393	5,6%	1396	5,7%	1398	5,9%	-102	-6,8%
Splitsko-dalmatinska	2777	11,0%	2729	10,8%	2686	10,8%	2641	10,8%	2648	11,1%	-129	-4,6%
Istarska	1272	5,0%	1206	4,8%	1192	4,8%	1177	4,8%	1171	4,9%	-101	-7,9%
Dubrovačko-neretvanska	1007	4,0%	963	3,8%	997	4,0%	969	4,0%	952	4,0%	-55	-5,5%
Međimurska	712	2,8%	723	2,9%	707	2,8%	705	2,9%	687	2,9%	-25	-3,5%
Grad Zagreb	3829	15,1%	3927	15,6%	3954	15,9%	3847	15,8%	3722	15,6%	-107	-2,8%
RH ukupno:	25326	100,0%	25202	100,0%	24942	100,0%	24375	100,0%	23848	100,0%	-1478	-5,8%

Izvor; e-matica, 2011, MZOŠ. Autorski izračun.

Tablica 11. Struktura broja učenika u četverogodišnjim programima iz sektora po županijama

Prosječan pad broja upisanih učenika u četverogodišnje programe u Republici Hrvatskoj u promatranom razdoblju iznosi 1.478 učenika ili 5,8%, dok je po županijama vidljiva stopa pada od 0,7% (Bjelovarsko-bilogorska županija) do 27,2 (Ličko-senjska županija). Najveće smanjenje broja upisanih učenika u četverogodišnje programe ipak je zabilježeno u Osječko-baranjskoj županiji (302 učenika manje). Ovi četverogodišnji strukovni programi ipak su popularni u Brodsko-posavskoj županiji, koja bilježi porast od 111 upisanih učenika u promatranom razdoblju. Sisačko-moslavačka županija, Koprivničko-križevačka i Virovitičko-podravska županija održavaju broj upisanih učenika u četverogodišnjim sektorskim programima.

Slika 14. prikazuje grafički županijsku strukturu upisanih učenika u trogodišnje i četverogodišnje programe iz sektora u šk. godini 2010/2011.



Slika 14. Prikaz broja upisanih učenika iz sektora po županijama u šk.god. 2010/2011

Kod strukture učenika upisanih u trogodišnje programe iz sektora Ekonomija, trgovina i poslovna administracija po županijama vidljivo je da je više od 10% učenika od ukupno upisanih učenika u trogodišnje programe upisano u Splitsko-dalmatinskoj županiji (12,9%), Gradu Zagrebu (10,9%) i Osječko-baranjskoj županiji (10,2%). Ove podatke o popularnosti trogodišnjih programa po navedenim županijama možemo povezati sa koncentracijom najvećeg broja pravnih osoba iz djelatnosti trgovine koje nude učenicima sa završenim trogodišnjim programima najučestalija zanimanja za njihov ulazak na tržište rada.

Primijećeno je da je broj učenika upisanih u četverogodišnje programe sektora Ekonomija, trgovina i poslovna administracija također najveći u Gradu Zagrebu (15,6%), Splitsko-dalmatinskoj županiji (11,1%) i Osječko-baranjskoj županiji (10,4%). Ovakav bi broj upisanih učenika bio očekivan kao posljedica potreba tržišta rada, ali kada se on uspoređi sa strukturom radnih mjesta na kojima se preko Hrvatskog zavoda za zapošljavanje zapošljavaju učenici sa završenim sektorskim četverogodišnjim programima, tada se definitivno otvara prostor i potreba za detaljnijom analizom ovih četverogodišnjih kvalifikacija.

3.5. NEZAPOSLENOST I DINAMIKA NALAŽENJA POSLA NAKON OBRAZOVANJA

Za razumijevanje trenutne uloge i potencijala strukovnog obrazovanja vrlo je važno identificirati uobičajene ishode koje slijede nakon završenog programa.

Tablica 12. u gornjem dijelu prikazuje broj učenika koji su upisali posljednji razred u školskoj godini koja završava navedenom godinom (od 2006./2007. do 2009./2010.). Ovaj broj ukazuje na maksimalan potencijalni broj osoba koji mogu ući na tržište rada ili u visoko obrazovanje u danoj godini sa svjedodžbama iz ovoga obrazovnog sektora. na oko 45%.

	2007.	2008.	2009.	2010.
Završili redovno srednje obrazovanje iz podsektora (upisali posljednji razred)				
Prodavač (klasični i JMO)	2357	2267	1999	1792
Trogodišnje	2357	2267	1999	1792
Komercijalist	1010	1097	979	1025
Četverogodišnje	1010	1097	979	1025
Ukupno	3367	3364	2978	2817
Evidentirali se pri HZZ sa srednjim obrazovanjem iz sektora (osobe mlađe od 20 godina)				
Prodavač (klasični i JMO)	1244	1302	1469	1445
Trogodišnje	1244	1302	1469	1445
Komercijalist	628	637	690	589
Četverogodišnje	628	637	690	589
Ukupno	3437	3401	3756	3473
Udjel učenika sektora koji se je nakon škole prijavio u HZZ				
Prodavač (klasični i JMO)	53%	57%	73%	81%
Trogodišnje	53%	57%	73%	81%
Komercijalist	62%	58%	70%	57%
Četverogodišnje	62%	58%	70%	57%
Ukupno	58%	58%	72%	69%

Izvori: E-matica i Baza podataka HZZ-a. Autorski izračun.

Napomena: U Bazi HZZ-a nije bilo moguće razdvojiti klasični i JMO profil prodavača, tako da su ovdje objedinjeni.

Tablica 12. Broj osoba koje završavaju srednje obrazovanje i prijavljuju se u HZZ

PRIJAVA NA HZZ

Ukoliko se nakon ostvarene svjedodžbe redovnog školovanja u sustavu strukovnog obrazovanja mlada osoba odluči uputiti na tržište rada, jedna od očitih polaznih točaka je evidencija Hrvatskog zavoda za zapošljavanje. Temeljem podataka HZZ-a može se procijeniti da je u vrijeme konjunktura oko 40% generacije izravno¹⁸ prijavljivo u evidenciju HZZ-a sa svjedodžbama stečenim u obrazovnom sektoru ekonomije trgovine i poslovne administracije, dok se je taj udjel u razdoblju gospodarske krize povećao na oko 45%.

¹⁸ Promatraju se samo osobe koje su se prijavile u dobi do 20 godina, kako sliku ishoda ne bi pomutile osobe koje su prethodno zaposlenošću ili pohađanjem visokog obrazovanja stekle značajnu količinu ljudskog kapitala.

Od dva podsektorska programa koje pohađa značajniji broj polaznika, jedan je u trajanju od tri godine – onaj prodavača. Oni se značajno češće prijavljuju na HZZ nego maturanti četverogodišnjih programa. Prije krize to bi činilo oko polovine generacije (53%), a do 2010. Udjel je narastao na četiri petine, obzirom da je traganje za poslom postalo značajno teže i dugotrajnije.

Kod četverogodišnjih programa vidljive su značajne razlike u učestalosti prijave na HZZ, gdje se komercijalisti razmjerno često prijavljuju na HZZ, što je moguće povezati sa nižom sklonošću nastavljanja školovanja mladih koji su završili ovaj program. Ukupno nije došlo do povećanja broja prijava na HZZ mladih koji su završili četverogodišnje programe tijekom krize, obzirom da se u okolnostima nepovoljnog tržišta rada i dobre mogućnosti nastavka školovanja mnogi odlučuju "parkirati" na odgovarajuće programe visokog obrazovanja.

DINAMIKA NALAŽENJA POSLA

Dinamika nalaženja posla za osobe bez radnog iskustva s obzirom na završeno obrazovanje jedan je od pokazatelja koje HZZ redovito objavljuje. Ovdje su prikazani podaci dobiveni temeljem istih izvora, nešto drugačijom metodologijom. Tablica 17 usporedno prikazuje udjel mladih iz svih zastupljenih programa obrazovnog podsektora Trgovine, koji su unutar pola godine, godinu dana ili tri godine od prijave pronašli posao.

Ishodi za podsektor Trgovine jednako su povoljni kao i za druge strukovne sektore, uz jednaku vjerojatnost nalaženja posla unutar šest, dvanaest i trideset šest mjeseci od prve prijave na HZZ.

Iz Tablice 13. vidljiva je nešto slabija zapošljivost mladih koji su završili četverogodišnje programe od mladih sa završenim trogodišnjim programima. Među njima bi oko 28% prvi posao pronašli unutar šest mjeseci, 46% unutar godinu dana, a nešto više od dvije trećine unutar tri godine.

Mladi koji su završili obrazovanje za trgovačka zanimanja u pravilu nešto lakše nalaze posao, ne odstupajući od prosjeka drugih trogodišnjih strukovnih programa. U promatranom razdoblju u prosjeku ih je trećina našla posao unutar šest mjeseci, polovica unutar godine dana, a tri četvrtine unutar tri godine od prijave na HZZ.

Godina prve prijave na HZZ:	Broj prijava	Našli prvi posao	Našli prvi posao	Našli prvi posao
	2006.-2010.	unutar 6 mjeseci	unutar godine dana	unutar tri godine
<i>Komercijalist</i>	3.342	28%	46%	69%
Prodavač (klasični i JMO)	7.203	32%	51%	73%
Ukupno podsektor Trgovine		30%	49%	71%
Ukupno svi strukovni		31%	49%	71%

Izvor: Registar HZZ-a. Samo osobe koje su se prijavile u dobi od 20 godina ili manje. Ne uključuje poslove pronađene dok osobe nisu bile prijavljene na HZZ-u. Autorski izračun.

Napomene: Zdrženi podaci za razdoblje 1.1.2006.-1.7.2011. Samo osobe koje su se prijavile u dobi od 20 godina ili manje. Ne uključuje poslove pronađene dok osobe nisu bile prijavljene na HZZ. Prikazani su samo programi iz kojih se je u zadanom razdoblju na HZZ prijavilo više od 50 osoba.

Tablica 13. Dinamika nalaženja zaposlenja po godinama prijave na HZZ. Udjel nezaposlenih koji je pronašao posao unutar 6, 12 i 36 mjeseci

Tablica 13. združeno promatra ishode u doba konjunktura i krize. Recentne promjene u dinamici podsektorskog tržišta rada i eventualni efekt krize na pojedine programe moguće je identificirati usporedbom vjerojatnosti nalaženja posla s obzirom na godinu prve prijave na HZZ, što je prikazano u Tablici 14.

Godina prve prijave na HZZ:	2006.	2007.	2008.	2009.	2010.	2006.- 2010.
Komercijalist	46%	54%	47%	38%	38%	46%
Prodavač (klasični i JMO)	56%	60%	52%	40%	44%	51%
Ukupno podsektor Trgovine	51%	57%	50%	39%	41%	49%
Ukupno svi strukovni	51%	57%	51%	39%	40%	49%

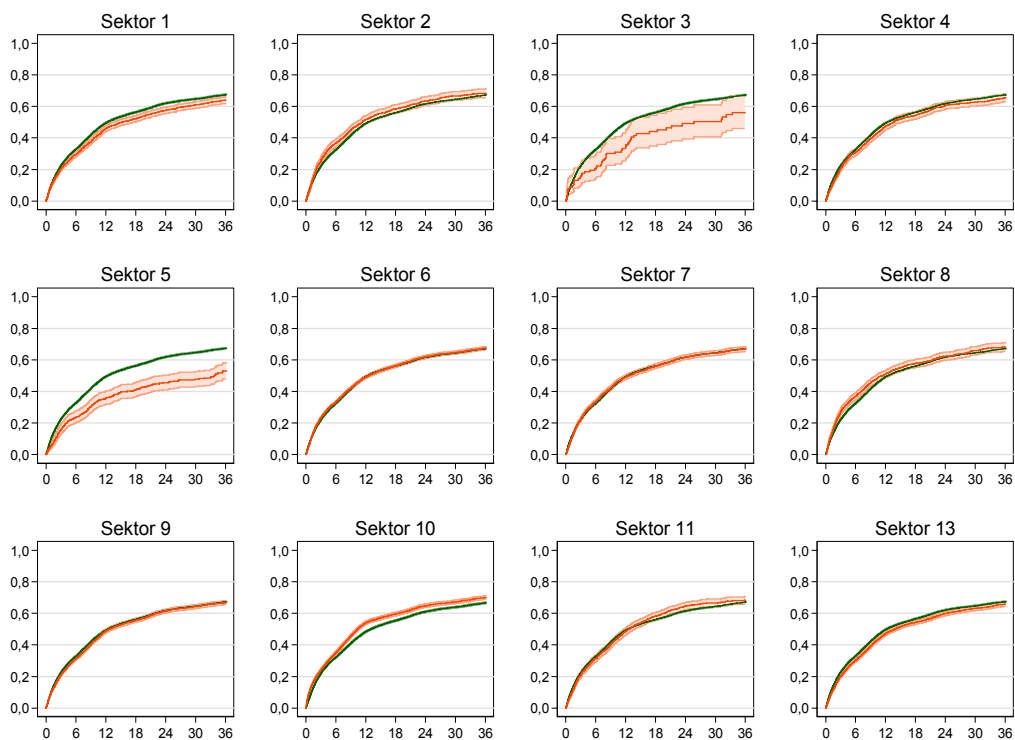
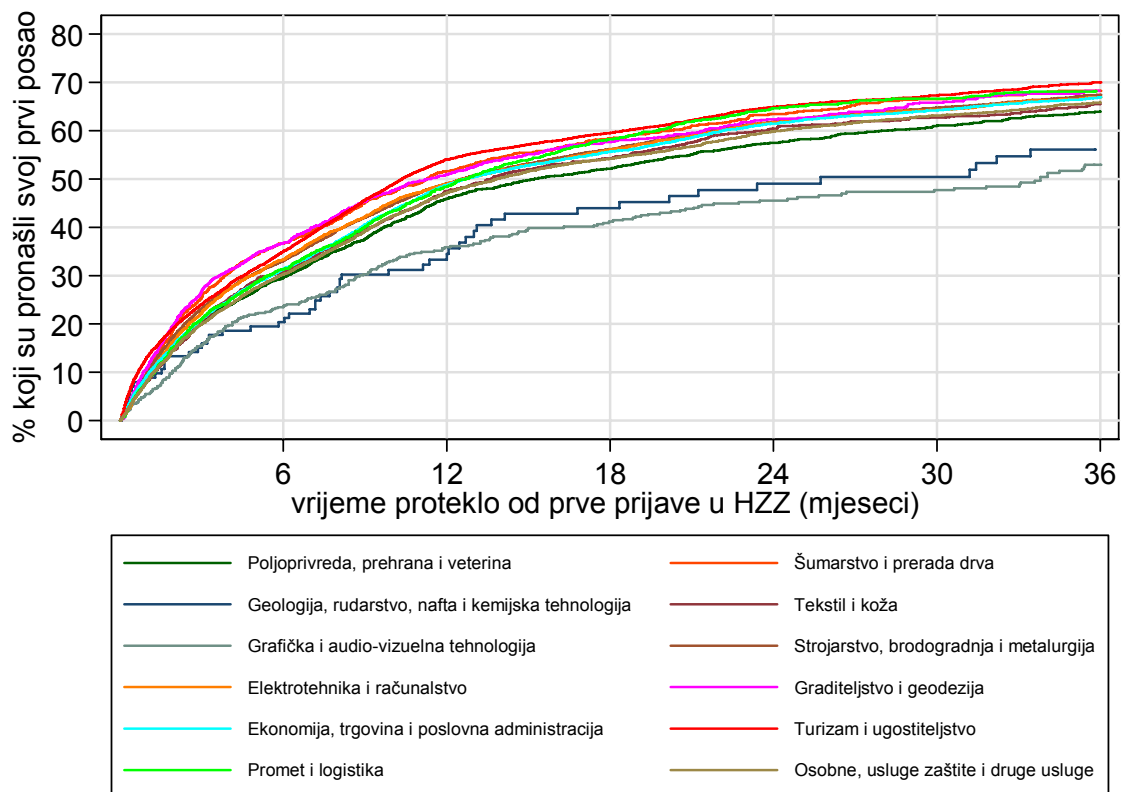
Izvor: Registar HZZ-a. Autorski izračun.

Napomene: Združeni podaci za razdoblje 1.1.2006.-1.7.2011. Samo osobe koje su se prijavile u dobi od 20 godina ili manje. Ne uključuje poslove pronađene dok osobe nisu bile prijavljene na HZZ-u. Radi pouzdanosti vrijednosti za pojedine godine, prikazani su samo programi iz kojih se je u zadanom razdoblju na HZZ prijavilo ukupno više od 300 osoba.

Tablica 14. Mogućnost nalaženja zaposlenja nakon prve prijave na HZZ, prema godini ulaska na tržište rada. Udjel mladih sa svjedodžbom pojedinog programa koji je pronašao posao unutar godinu dana, 2006.-2010.

Koliko se razlikuje stopa zapošljavanja unutar godinu dana u različitim godinama za iste programe? Vidljivo je da je u svim programima mogućnost zapošljavanja unutar godine dana smanjena već za osobe koje su na tržište rada ušle u 2008. godini, eskalirala je u 2009. godini, dok je u 2010. vidljiva stabilizacija i određeni oporavak. U usporedbi s drugim obrazovnim sektorima, krizni pad u podsektoru Trgovine je bio izraženiji u 2008. i 2009. godine, ali za osobe koje su ušle na tržište rada 2010. godine ishodi ne odstupaju od prosjeka. Iako su obrasci u oba programa slični, kriza je najizrazitije pogodila prodavače, koji pokazuju i najveći oporavak u 2010. godini.

Konačno, Slika 15. prikazuje kretanje udjela osoba koje su pronašle prvi posao kroz prve tri godine od prijave na HZZ prema obrazovnim sektorima za trogodišnje programe u razdoblju od 1.1.2006. do 1.7.2011. godine.



Izvor: Registar HZZ-a. Samo osobe koje su se prijavile u dobi od 20 godina ili manje. Združeno je promatrano razdoblje od 2006. do 2010. godine. Autorski izračun.

Napomena: Crvena linija i osjenčanje prikazuju ishode za navedeni sektor, a zeleni za sve ostale mlade.

Slika 15. Dinamika nalaženja prvog posla osoba prvi puta evidentiranih pri HZZ-u prema obrazovnim sektorima za trogodišnje programe, 2006.-2010.

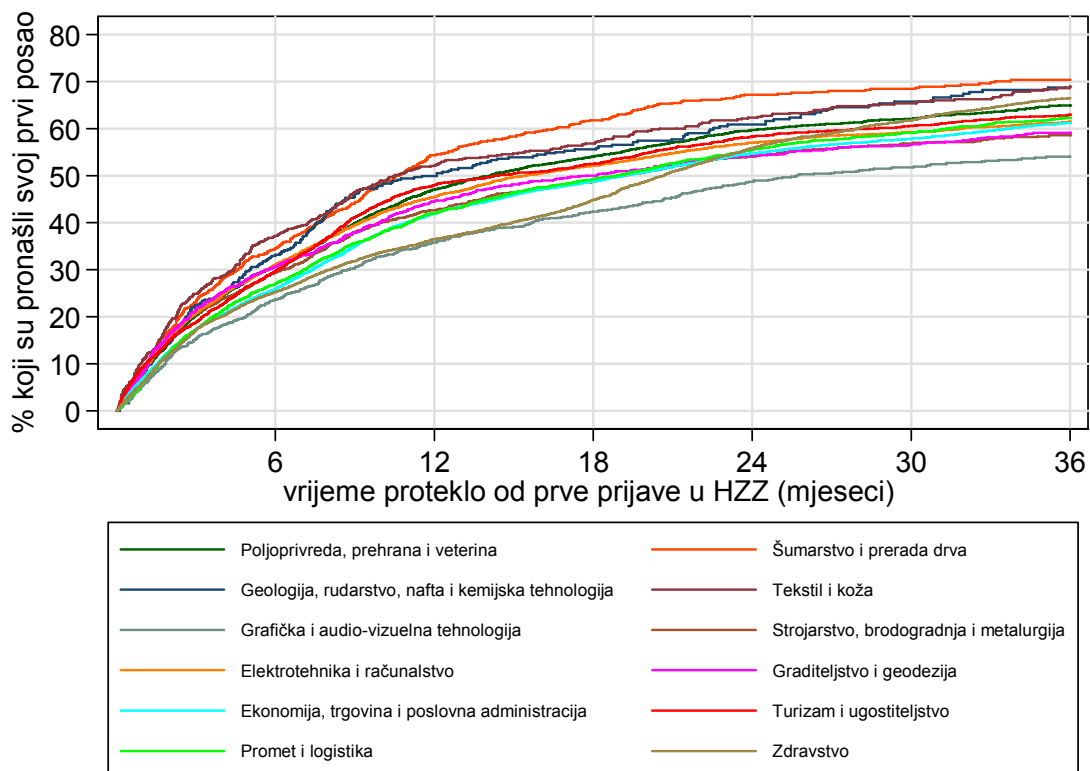
Kombinirajući podatke iz Slike 15. i Tablice 15. vidljivo je da je prvi posao pronašlo 51% prodavača, od čega je 59% njih pronašlo prvi posao u zanimanju koje odgovara sektorskom profilu. Sljedećih su 22% prodavača prvi posao pronašli u jednostavnim zanimanjima, iz čega je vidljiva značajna učestalost njihove previsoke razine kvalifikacije u odnosu na potrebe prvog pronađenog posla.

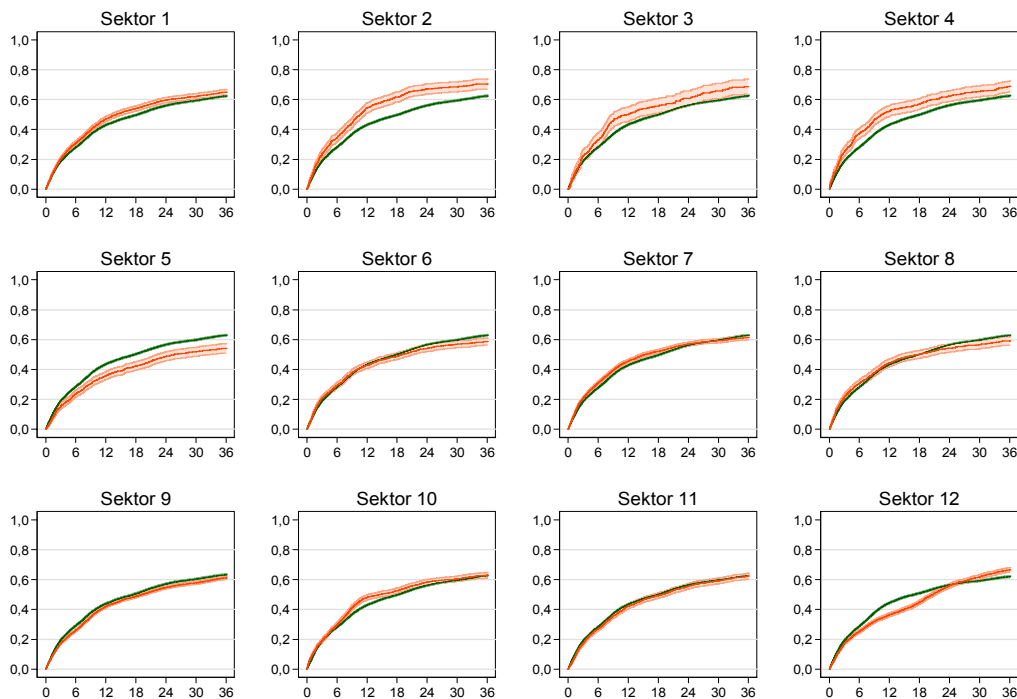
	Broj prijava na HZZ	Broj upisanih u posljednji razred	% prijava na HZZ	Pronašli posao unutar 12 mjeseci	Zaposlenih u jednostavnim zanimanjima	Zanimanje odgovara sektorskom profilu
Ekonomija, trgovina i poslovna administracija	5479	8442	65%	51%	22%	59%
Ukupno	37345	55929	67%	52%	27%	49%

Izvor: Registar HZZ-a. Autorski izračun.

Napomene: Zdrženi podaci za razdoblje 1.1.2006.-1.7.2011. Samo osobe koje su se prijavile u dobi od 20 godina ili manje. Ne uključuje poslove pronađene dok osobe nisu bile prijavljene na HZZ-u. Radi pouzdanosti vrijednosti za pojedine godine, prikazani su samo programi iz kojih se je u zadanom razdoblju na HZZ prijavilo ukupno više od 300 osoba.

Tablica 15: Ishodi trogodišnji programi sektora – PRODAVAČ I PRODAVAČ JMO, 2006.-2010.





Izvor: Registar HZZ-a. Samo osobe koje su se prijavile u dobi od 20 godina ili manje. Združeno je promatrano razdoblje od 2006. do 2010. godine. Autorski izračun.

Napomena: Crvena linija i osjenčanje prikazuju ishode za navedeni sektor, a zeleni za sve ostale mlade.

Slika 16. Dinamika nalaženja prvog posla osoba prvi puta evidentiranih pri HZZ-u prema obrazovnim sektorima za četverogodišnje programe, 2006.-2010.

Za četverogodišnji program komercijalist nisu pripremljeni zasebni podaci, stoga na temelju podataka iz Tablice 16. donosimo opći zaključak da je 78% mladih sa završenom četverogodišnjom školom obrazovnih programa sektora Ekonomije, trgovine i poslovne administracije 2009. godine upisalo studij. Od ukupnog broja mladih koji su se prijavili na HZZ za pristup tržištu rada njih 44% je počelo raditi unutar prve godine od prijave. Više od polovice (54%) mladih sa završenim četverogodišnjim programom sektora Ekonomije, trgovine i poslovne administracije pronašlo je prvi posao u zanimanju koje odgovara sektorskom profilu, sljedećih 20% je previsoko kvalificirano za prvi posao koji obavljaju u jednostavnim zanimanjima, dok se za 6% mladih prvi posao nalazi u zanimanjima inženjera i tehničara.

	Broj prijava na HZZ	Broj upisanih u posljednji razred	Broj iste godine upisali studij (2009.)	Pronašli posao unutar 12 mjeseci	Zaposlenih u zanimanjima inženjera i tehničara	Zaposlenih u jednostavnim zanimanjima	Zanimanje odgovara sektorskom profilu
Ekonomija, trgovina i poslovna administracija	8588	24717	78%	44%	6%	20%	54%
Ukupno	32599	81684	65%	45%	21%	22%	43%

Izvor: Registar HZZ-a. Autorski izračun.

Napomene: Združeni podaci za razdoblje 1.1.2006.-1.7.2011. Samo osobe koje su se prijavile u dobi od 20 godina ili manje. Ne uključuje poslove pronađene dok osobe nisu bile prijavljene na HZZ-u. Radi pouzdanosti vrijednosti za pojedine godine, prikazani su samo programi iz kojih se je u zadanom razdoblju na HZZ prijavilo ukupno više od 300 osoba.

Tablica 16: Ishodi četverogodišnji programi sektora, 2006.-2010

Sve su prikazane razlike relativno male i ne ukazuju posebno na suficitarnost ili deficitarnost određenih zanimanja. Također, prikazane brojke odnose se samo na mlade koji su se prijavili na HZZ nakon završenoga srednjeg obrazovanja te predstavljaju niži okvir procjene. Za one koji su ušli na tržište rada bez prijave na HZZ (a takvih je u trogodišnjim programima bilo 40% prije krize, 20% tijekom krize) razložno je očekivati da su većinom do posla došli značajno brže ili izravno iz škole, tako da je dinamika nalaženja posla za čitavu generaciju zacijelo nešto bolja¹⁹.

3.6. PRELAZAK U VISOKO OBRAZOVANJE²⁰

Broj osoba iz nekog strukovnog područja koje su neposredno nakon srednjeg obrazovanja upisale visoko obrazovanje može se identificirati kroz podatke DZS-a koji se prikupljaju od novoupisanih studenata. Tako je u akademskoj godini 2009./2010. u istoj godini kada su završili i srednje obrazovanje studij je upisalo 4926 mladih koji su prethodno završili programe iz obrazovnog sektora ekonomije, trgovine i poslovne administracije. Podaci DZS-a kazuju kako je u 2009. godini četverogodišnje programe iz tog sektora završilo 6319 mladih²¹. To znači kako je stopa izravnog nastavljanja ka studiju izrazito visokih 78% generacije, odnosno da je izravan ulaz na tržište rada vrlo rijedak. Nalaz kako se ipak 36% generacije četverogodišnjih programa u 2009. godini prijavilo na HZZ može se dijelom objasniti mladima koji odustanu od studija do dvadesete godine, ali i razmjerno čestim statusom izvanrednog studenta u području ekonomije, gdje se kombinira radna aktivnost i studentski status.

	Prirodne	Tehničke	Medicinske	Biotehničke	Društvene i humanističke	Ukupno
Sveučilišni	21	133	3	49	2436	2695
Stručni		127	4	29	2121	2231
Ukupno	21	260	7	78	4557	4926

Izvor: DZS. Autorski izračun.

Tablica 17. Broj bivših učenika obrazovnog sektora broj 9. Ekonomija, trgovina i poslovna administracija koji su a.g. 2009./2010. neposredno nakon završenog srednjeg obrazovanja upisali studij, prema tipu i smjeru studija.

Nešto je više ovih učenika upisalo sveučilišni nego stručni studij, a pretežita je većina upisa ostvarena prema studijima iz društvenih ili humanističkih znanosti (4557 ili 93% studenata). Ovo može predstavljati povoljan ishod, ali potreban je uvid u precizniju raspodjelu prema NSKO obrazovnim skupinama kako bi se identificirao udjel adekvatnih tranzicija u studije iz skupine poslovanja i administracije.

3.7. ANALIZA ODREDIŠNIH ZANIMANJA

Kroz podatke HZZ-a moguće je identificirati ne samo dinamiku nalaženja posla već i detaljna odredišna zanimanja osoba koje su pronašle posao, bez obzira jesu li taj posao pronašle posredovanjem HZZ-a ili ne. Tablica 18. prikazuje odredišna zanimanja prema glavnim NKZ rodovima zanimanja (i vrstama zanimanja unutar relevantnih rodova), učestalost zapošljavanja u prejednostavnim ili presloženim zanimanjima, te udjel osoba koje su pronašle svoj prvi posao u zanimanju koje odgovara popisu zadanom sektorskim profilom.

¹⁹ Kad bi se ispostavilo da svi koji se nisu javili na HZZ pronašli posao unutar godine dana, vrijednosti u tablicama 19 i 20 i slikama 15 i 16 bile bi za 20-30% veće, što bi predstavljalo maksimalnu procjenu zapošljivosti. No to prema spoznajama drugih studija početka karijere u Hrvatskoj vjerojatno nije slučaj.

²⁰ Prikupljeni podaci i analize odnose se na učenike svih programa obrazovnog sektora broj 9. Ekonomija, trgovina i poslovna administracija

²¹ Tablica 1 pruža prikaz broja učenika upisanih u završni razred početkom školske godine temeljem E-matice, a priloženi je broj nastao kroz izvještaje škola temeljem broja mladih koji su završili posljednji razred.

Među osobama koji su završili školovanje za prodavača i pronašli posao, 55% ih se je zaposlilo u trgovačkim zanimanjima i još 9% u jednostavnim prodajnim i uslužnim zanimanjima. No supstantivna se je manjina zaposlila i u uslužnim zanimanjima te jednostavnim proizvodnim, transportnim, građevinskim i srodnim zanimanjima koji ne odgovaraju obrazovanju koje su pohađali.

Kad su u pitanju četverogodišnji programi, strukture zanimanja kojima oni vode prilično su slične. Izravan pristup poslovima menadžera, stručnjaka i znanstvenika ne postoji, a i mogućnosti zapošljavanja u zanimanjima koji pripadaju rodu poslovnoorganizacijskih i srodnih stručnjaka (što složenošću nominalno odgovara njihovim kvalifikacijama) vrlo je ograničen. Zapošljavanje u složenijim proizvodnim zanimanjima (NKZ7 i 8) je vrlo rijetko, ali je za šestinu maturanata prvi posao bio u vrsti uslužnih zanimanja (najčešće kao konobari).

Glavne je razlike između programa moguće identificirati u dvije vrste zanimanja gdje mladi sa svjedodžbama četverogodišnjih srednjih škola iz ovog sektora najčešće nalaze posao. S jedne strane, to su poslovi uredskih službenika, koji predstavljaju razmjerno rijedak ishod za komercijalista, ali češći za mlade iz drugih četverogodišnjih srednjih škola, poput ekonomista, upravnog referenta, te posebno poslovnog tajnika. S druge strane, postoji učestalo zapošljavanje u trgovačkim zanimanjima (pretežito prodavača), koja su odredišta za 37% komercijalista, ali tek za 26-28% ostalih. Konačno, oko petine komercijalista, ali i ekonomista i upravnih referenata prvi posao nalaze u nekom od jednostavnih zanimanja (koja su tek u trećini slučajeva vezana uz trgovinu), dok su takva zanimanja rjeđi ishod za poslovne tajnike.

MZOSprog	Prodavač	Komercijalist	Ekonomist	Upravni referent	Poslovni tajnik
1 - Menadžeri, čelnici i dužnosnici	0%	0%	0%	0%	0%
2 - Stručnjaci i znanstvenici	0%	0%	0%	0%	1%
3 - Inženjeri i tehničari	1%	8%	6%	3%	5%
34 - Poslovnoorganizacijski i srodni stručnjaci	1%	7%	5%	2%	4%
41 - Uredski službenici	2%	9%	20%	23%	27%
42 - Šalterski službenici	1%	4%	5%	4%	5%
51 - Uslužna zanimanja	14%	16%	16%	16%	17%
52 - Trgovačka zanimanja	55%	37%	26%	26%	28%
6 - Poljoprivredni, lovno-uzgojni, šumski radnici i ribari	0%	0%	0%	0%	1%
7 - Zanimanja u obrtu i pojedinačnoj proizvodnji	2%	4%	3%	4%	0%
8 - Rukovatelji strojevima, vozilima i sastavljači proizvoda	2%	3%	3%	3%	1%
9 - Jednostavna zanimanja	22%	19%	20%	20%	15%
91 - Jednostavna prodajna i uslužna zanimanja	9%	7%	7%	7%	5%
Ukupan broj koji je pronašao prvi posao 2006.-1.7.2011.	4485	2021	3356	628	424
Previsoke kvalifikacije za zanimanje (%)	22%	19%	20%	20%	15%
Preniske kvalifikacije za zanimanje (%)	1%	0%	0%	0%	1%
Poslova u zanimanju koje odgovara sektorskom profilu	59%	54%	54%	52%	60%

Izvor: Registar HZZ-a. Prvi pronađeni posao. Samo osobe koje su se prijavile u dobi od 20 godina ili manje. Združeno je promatrano razdoblje od 2006. do 2010. godine. Autorski izračun.

Napomene: postotci se odnose na osobe koje su pronašle posao u promatranom razdoblju. Suma postotaka u svim prikazanim podebljanim rodovima zanimanja čini približno 100% (nisu uključena vojna i menadžerska zanimanja obzirom na nisku pojavnost zapošljavanja u njima). Manjim fontom, nepodebljanim slovima i uvučenim nazivom prikazana je učestalost zapošljavanja u specifičnim vrstama zanimanja srodnima obrazovnom programu.

Tablica 18. Zanimanja u kojima su se zaposlili mladi sa svjedodžbom strukovnih programa iz sektora.

Nalaženje posla u zanimanju koje traži višu razinu obrazovanja je izuzetno rijetka pojava u ovom sektoru (između ostalog i radi izdašne ponude visokog obrazovanja iz ekonomije i poslovanja), dok rad u zanimanjima koje ne traže strukovno obrazovanje iako prisutan, također nije posebno učestao u usporedbi s drugim obrazovnim sektorima. Također, 52-60% zaposlenih je našlo posao vezan uz

obrazovni sektor u kojem su se školovali, što je izrazito visok udio, iako je pristup zanimanjima poslovno-organizacijskih stručnjaka vrlo ograničen.

U završnim prikazima, za svaki obrazovni program iz kojega je između 1.1.2006. i 1.7.2011. zaposleno barem 30 osoba iz promatranog skupa, identificirana su i prikazana sva određena zanimanja.

Za svaki su obrazovni program prikazana opadajućim slijedom najučestalija zanimanja u kojima su se te osobe zapošljavale. Uz svako zanimanje prikazane su i tri brojke. **(A)** Apsolutni broj osoba iz promatrane populacije koje su se po prvi puta zaposlile dotičnom zanimanju u promatranom razdoblju, a dok su bile pri evidenciji HZZ-a. **(B)** Relativni udjel (zastupljenost) tog zanimanja u ukupnom zapošljavanju iz dotičnog obrazovnog programa. **(C)** Udjel koji mladi sa završenim dotičnim programom čine među svim mladima sa srednjim obrazovanjem (i bez radnog iskustva) zaposlenim u tom zanimanju.

	(A) Zaposlenih u zanimanju	(B) % od svih zaposlenih iz programa	(C) % od svih mladih bez radnog iskustva zaposlenih u zanimanju
(5220213) prodavač	2414	53,8%	28,0%
(5123133) konobar	346	7,7%	6,6%
(5123112) pomoćni konobar	155	3,5%	8,8%
(9132121) sobarica	139	3,1%	16,4%
(9911111) radnik bez zanimanja	108	2,4%	5,1%
(9132111) čistačica	105	2,3%	9,7%
(9320131) radnik na proizvodnoj liniji	94	2,1%	4,3%
(9132211) kuhinjski radnik	80	1,8%	7,8%
(9330421) trgovački radnik	55	1,2%	13,3%
(9320251) drvoprerađivački radnik	51	1,1%	5,6%
(9131111) kućna pomoćnica	45	1,0%	11,4%
(5220225) trgovac	43	1,0%	15,9%
(9330411) skladišni radnik	41	0,9%	5,4%
(4131124) skladištar	30	0,7%	4,2%
(4211164) blagajnik	29	0,7%	6,5%
(5122112) pomoćni kuhar	26	0,6%	3,4%
(9312151) radnik niskogradnje	26	0,6%	4,1%
(4190154) administrativni službenik	25	0,6%	2,4%
(5169113) čuvar	25	0,6%	4,6%
(9212111) šumski radnik	25	0,6%	3,9%
(8283152) sastavljač/elektronička oprema	24	0,5%	10,0%
(9320411) tekstilni radnik	21	0,5%	7,1%
(9330131) transportni radnik	21	0,5%	4,3%
(5123122) pipničar	20	0,5%	9,7%
(7436132) šivač	18	0,4%	5,7%
(9320121) radnik u održavanju	16	0,4%	3,8%
(9313151) radnik visokogradnje	15	0,3%	1,5%
(3415116) komercijalist	14	0,3%	4,9%
(5220232) prodavač u kiosku i tržnici	14	0,3%	8,3%
(9211421) poljoprivredni radnik	14	0,3%	4,6%

...i preostalih 449 osoba (10%) zaposlenih u 181 različitim zanimanja

Izvor: Registar HZZ-a. Autorski izračun.

Napomene:

Prvi pronađeni posao. Samo osobe koje su se prijavile u dobi od 20 godina ili manje.

Združeno je promatrano razdoblje od 2006. do 2010. godine.

Crvenom su bojom označena zanimanja relevantna za profil podsektora Trgovina.

Tablica 19. Najučestalija prva zanimanja za mlade **PRODAVAČE** prijavljene 2006.-2010.

	(A) Zaposlenih u zanimanju	(B) % od svih zaposlenih iz programa	(C) % od svih mladih bez radnog iskustva zaposlenih u zanimanju
(5220213) prodavač	720	35,6%	8,4%
(5123133) konobar	175	8,7%	3,4%
(3415116) komercijalist	97	4,8%	33,9%
(5123112) pomoćni konobar	70	3,5%	4,0%
(4134134) komercijalni službenik	59	2,9%	44,4%
(9911111) radnik bez zanimanja	49	2,4%	2,3%
(4190154) administrativni službenik	41	2,0%	3,9%
(9132121) sobarica	40	2,0%	4,7%
(9320131) radnik na proizvodnoj liniji	37	1,8%	1,7%
(9132111) čistačica	33	1,6%	3,0%
(4211164) blagajnik	32	1,6%	7,2%
(9132211) kuhinjski radnik	32	1,6%	3,1%
(4131124) skladištar	31	1,5%	4,4%
(9330411) skladišni radnik	25	1,2%	3,3%
(9330421) trgovački radnik	23	1,1%	5,5%
(5220225) trgovac	20	1,0%	7,4%
(3412116) zastupnik osiguranja	19	0,9%	11,4%
(5169113) čuvar	18	0,9%	3,3%
(9313151) radnik visokogradnje	17	0,8%	1,7%
(9330131) transportni radnik	15	0,7%	3,0%
(4223112) telefonist	14	0,7%	6,8%
(9151111) dostavljač	14	0,7%	5,1%
(4211114) blagajnik u prodavaonici	13	0,6%	15,5%
(5122112) pomoćni kuhar	12	0,6%	1,6%
(8283152) sastavljač/elektronička oprema	11	0,5%	4,6%
(5220232) prodavač u kiosku i tržnici	10	0,5%	6,0%
(9131111) kućna pomoćnica	10	0,5%	2,5%
(9211421) poljoprivredni radnik	10	0,5%	3,3%
(9212111) šumski radnik	10	0,5%	1,6%
(9320251) drvoprerađivački radnik	10	0,5%	1,1%

...i preostalih 356 osoba (18%) zaposlenih u 176 različitih zanimanja

Izvor: Registar HZZ-a. Autorski izračun.

Napomene:

Ispis uključuje sve osobe sa ovom kvalifikacijom koje su se prvi put prijavile na HZZ između 2006. i 2010. godine u dobi 20 godina ili mlađe, a koje su našle posao do kraja 2010. godine. Navedena su pojedinačna zanimanja u kojima se zaposlilo najmanje 0,5% osoba.

Crveno su označena zanimanja za koja je ovim profilom utvrđeno da su karakteristična za podsektor Trgovine.

Tablica 20. Najučestalija prva zanimanja za mlade **KOMERCIJALISTE** prijavljene 2006.-2010.

	(A) Zaposlenih u zanimanju	(B) % od svih zaposlenih iz programa	(C) % od svih mladih bez radnog iskustva zaposlenih u zanimanju
(5220213) prodavač	825	24,6%	9,6%
(5123133) konobar	297	8,8%	5,7%
(4190154) administrativni službenik	231	6,9%	22,0%
(4121214) ekonomski službenik	204	6,1%	75,0%
(5123112) pomoćni konobar	126	3,8%	7,2%
(9320131) radnik na proizvodnoj liniji	91	2,7%	4,1%
(4121184) knjigovođa	89	2,7%	57,1%
(4211164) blagajnik	87	2,6%	19,6%
(9132121) sobarica	81	2,4%	9,5%
(3433316) ekonomist	72	2,1%	75,0%
(9911111) radnik bez zanimanja	72	2,1%	3,4%
(9132111) čistačica	59	1,8%	5,4%
(4131124) skladištar	38	1,1%	5,4%
(9330421) trgovački radnik	38	1,1%	9,2%
(9132211) kuhinjski radnik	37	1,1%	3,6%
(9330411) skladišni radnik	32	1,0%	4,2%
(8283152) sastavljač/elektronička oprema	29	0,9%	12,1%
(4115114) tajnica	28	0,8%	26,9%
(5220225) trgovac	27	0,8%	10,0%
(9320251) drvoprerađivački radnik	27	0,8%	2,9%
(9131111) kućna pomoćnica	25	0,7%	6,3%
(3412116) zastupnik osiguranja	24	0,7%	14,5%
(3415116) komercijalist	23	0,7%	8,0%
(5169113) čuvar	22	0,7%	4,0%
(4222124) recepcionar	21	0,6%	10,1%
(4223112) telefonist	21	0,6%	10,2%
(9212111) šumski radnik	20	0,6%	3,1%
(9151111) dostavljač	19	0,6%	6,9%
(4134134) komercijalni službenik	18	0,5%	13,5%
(5162114) policajac	18	0,5%	24,3%
(5220232) prodavač u kiosku i tržnici	18	0,5%	10,7%

...i preostalih 641 osoba (19%) zaposlenih u 235 različitih zanimanja

Izvor: Registar HZZ-a. Autorski izračun.

Napomene:

Prvi pronađeni posao. Samo osobe koje su se prijavile u dobi od 20 godina ili manje. Združeno je promatrano razdoblje od 2006. do 2010. godine. Crvenom su bojom označena zanimanja relevantna za profil podsektora Trgovina.

Tablica 21. Najučestalija prva zanimanja za mlade **EKONOMISTE** prijavljene 2006.-2010.

	(A) Zaposlenih u zanimanju	(B) % od svih zaposlenih iz programa	(C) % od svih mladih bez radnog iskustva zaposlenih u zanimanju
(5220213) prodavač	152	24,2%	1,8%
(4190154) administrativni službenik	77	12,3%	7,3%
(5123133) konobar	48	7,6%	0,9%

(4190114) upravni službenik	27	4,3%	71,1%
(5123112) pomoćni konobar	26	4,1%	1,5%
(9320131) radnik na proizvodnoj liniji	18	2,9%	0,8%
(9132211) kuhinjski radnik	14	2,2%	1,4%
(9911111) radnik bez zanimanja	13	2,1%	0,6%
(9132121) sobarica	12	1,9%	1,4%
(9132111) čistačica	10	1,6%	0,9%
(9320111) ručni pakirer	9	1,4%	4,9%
(4121184) knjigovođa	8	1,3%	5,1%
(4121214) ekonomski službenik	8	1,3%	2,9%
(4211164) blagajnik	8	1,3%	1,8%
(7436132) šivač	8	1,3%	2,5%
(4115114) tajnica	7	1,1%	6,7%
(9320411) tekstilni radnik	7	1,1%	2,4%
(4131124) skladištar	6	1,0%	0,8%
(4223112) telefonist	6	1,0%	2,9%
(5162114) policajac	6	1,0%	8,1%
(5220225) trgovac	6	1,0%	2,2%
(5220232) prodavač u kiosku i tržnici	6	1,0%	3,6%
(9330411) skladišni radnik	6	1,0%	0,8%
(5169133) komunalni redar	5	0,8%	10,2%
(9131111) kućna pomoćnica	5	0,8%	1,3%
(9330421) trgovački radnik	5	0,8%	1,2%
(3412116) zastupnik osiguranja	4	0,6%	2,4%
(3415116) komercijalist	4	0,6%	1,4%
(4211114) blagajnik u prodavaonici	4	0,6%	4,8%
(5122112) pomoćni kuhar	4	0,6%	0,5%
(5169113) čuvar	4	0,6%	0,7%

...i preostalih 105 osoba (17%) zaposlenih u 76 različitih zanimanja

Izvor: Registar HZZ-a. Autorski izračun.

Napomene:

Ispis uključuje sve osobe sa ovom kvalifikacijom koje su se prvi put prijavile na HZZ između 2006. i 2010. godine u dobi 20 godina ili mlađe, a koje su našle posao do kraja 2010. godine. Navedena su pojedinačna zanimanja u kojima se zaposlilo najmanje 0,5% osoba.

Crveno su označena zanimanja za koja je ovim profilom utvrđeno da su karakteristična za podsektor Trgovine.

Tablica 22. Najučestalija prva zanimanja za mlade **UPRAVNE REFERENTE** prijavljene 2006.-2010.

	(A) Zaposlenih u zanimanju	(B) % od svih zaposlenih iz programa	(C) % od svih mladih bez radnog iskustva zaposlenih u zanimanju
(5220213) prodavač	103	24,3%	1,2%
(4190154) administrativni službenik	71	16,8%	6,8%
(5123133) konobar	45	10,6%	0,9%
(5123112) pomoćni konobar	20	4,7%	1,1%
(4115114) tajnica	17	4,0%	16,3%
(5220232) prodavač u kiosku i tržnici	12	2,8%	7,1%
(9132111) čistačica	10	2,4%	0,9%
(9320131) radnik na proizvodnoj liniji	10	2,4%	0,5%

(4223112) telefonist	8	1,9%	3,9%
(9132211) kuhinjski radnik	8	1,9%	0,8%
(3415116) komercijalist	7	1,7%	2,4%
(9911111) radnik bez zanimanja	6	1,4%	0,3%
(3412116) zastupnik osiguranja	4	0,9%	2,4%
(4111114) daktilograf	4	0,9%	40,0%
(4121214) ekonomski službenik	4	0,9%	1,5%
(4211164) blagajnik	4	0,9%	0,9%
(4222124) recepcionar	4	0,9%	1,9%
(9330421) trgovački radnik	4	0,9%	1,0%
(4121184) knjigovođa	3	0,7%	1,9%
(9132121) sobarica	3	0,7%	0,4%
(9211421) poljoprivredni radnik	3	0,7%	1,0%
(9320411) tekstilni radnik	3	0,7%	1,0%

...i preostalih 71 osoba (16%) zaposlenih u 55 različitih zanimanja

Izvor: Registar HZZ-a. Autorski izračun.

Napomene:

Ispis uključuje sve osobe sa ovom kvalifikacijom koje su se prvi put prijavile na HZZ između 2006. i 2010. godine u dobi 20 godina ili mlađe, a koje su našle posao do kraja 2010. godine. Navedena su pojedinačna zanimanja u kojima se zaposlilo najmanje 0,5% osoba.

Crveno su označena zanimanja za koja je ovim profilom utvrđeno da su karakteristična za podsektor Trgovine.

Tablica 23. Najučestalija prva zanimanja za mlade **POSLOVNE TAJNIKE** prijavljene 2006.-2010.

ZAKLJUČCI O ODREDIŠNIM ZANIMANJIMA

- ▶ Najučestalije prvo zanimanje za učenike sa završenim obrazovnim programom Prodavač je zanimanje Prodavač. U svom strukovnom zanimanju se zaposlilo 53,8% školovanih prodavača od 20 godina i mlađe, koji su se prvi puta prijavili na Hrvatski zavod za zapošljavanje u razdoblju od 2006. do 2010. godine.
- ▶ Detaljnija analiza broja osoba zaposlenih na zanimanju Prodavač u navedenom vremenskom razdoblju omogućuje uvid u strukturu zaposlenih mladih osoba na osnovu njihovog strukovnog obrazovanja. Zanimanje Prodavač prvi je izbor zapošljavanja za 70% mladih osoba svih ostalih završenih obrazovnih programa srednjeg i visokog obrazovanja. Udio od 49% odnosi se na zapošljavanje mladih osoba sa završenim sektorskim obrazovnim programima (Prodavač, Ekonomist, Komercijalist), dok čak 35,77% mladih osoba sa završenim strukovnim obrazovnim programom iz ostalih sektora svoj prvi posao pronalaze na zanimanju Prodavač.²²
- ▶ Stoga je Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva Republike Hrvatske prepoznalo potrebu ispunjavanja posebnih uvjeta stručne spreme za zaposlene na radnim mjestima prodavača, blagajnika i trgovačkog poslovođe i predlaže rješenje ovog problema kroz Nacrt Prijedloga Zakona o izmjenama i dopunama zakona o trgovini. Tim prijedlogom se uređuje najmanji stupanj srednjeg obrazovanja potreban za rad na tim radnim mjestima, a to je završeno srednje obrazovanje u trogodišnjem trajanju. Poslove trgovačkog poslovođe mogle bi obavljati i osobe sa završenom najmanje srednjom stručnom spremom drugog smjera, uz položen ispit o stručnoj osposobljenosti za trgovačko poslovanje i/ili poznavanje robe.
- ▶ Najučestalije prvo zanimanje za učenike sa završenim obrazovnim programom Komercijalist je zanimanje Prodavač. Za čak 35,6% učenika sa završenim obrazovnim programom Komercijalist prvo zanimanje je zanimanje Prodavač, gdje predstavljaju 8,4% od ukupnog broja mladih koji ulaze na tržište rada sa završenom srednjom školom.
- ▶ Za preostala tri četverogodišnja obrazovna programa sektora Ekonomije, trgovine i poslovne administracije također je karakteristično najučestalije prvo zapošljavanje na zanimanju Prodavač.

²² Izvor: Registar HZZ-a; izračun autora.

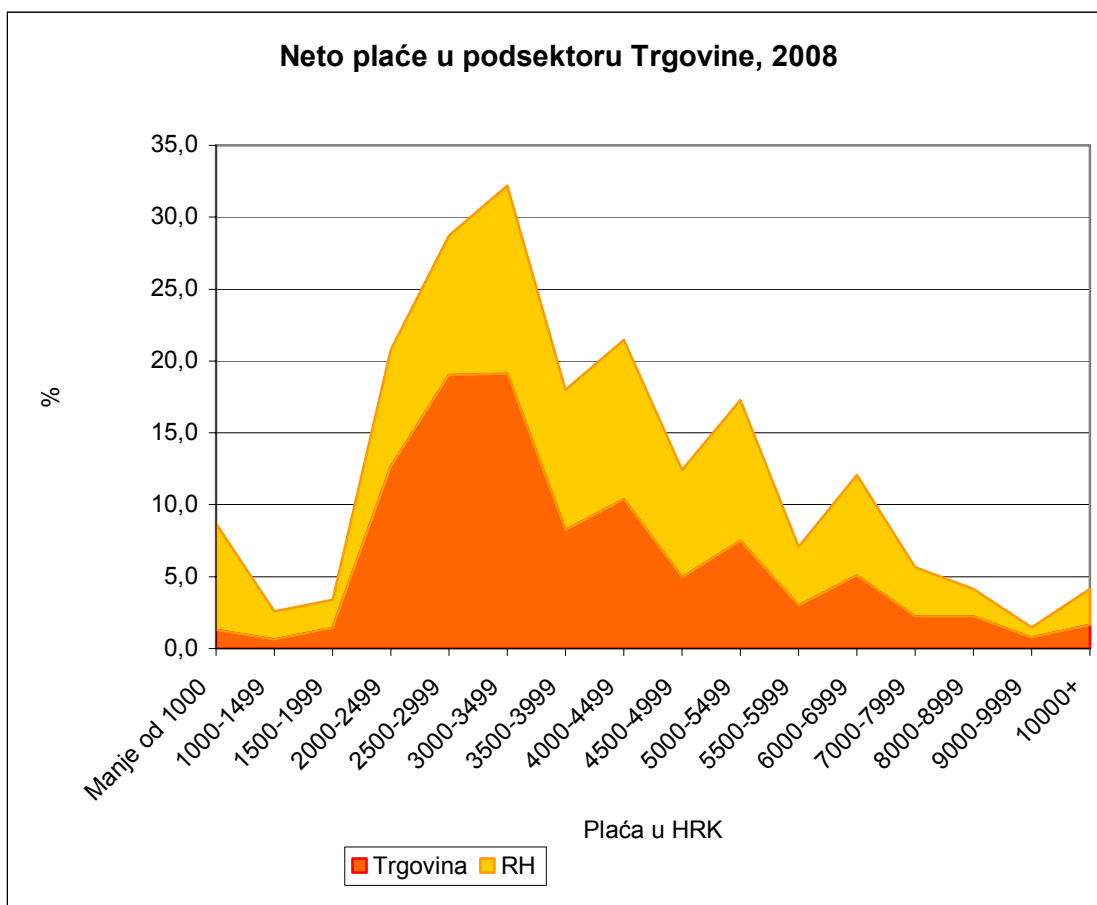
Za čak 24,6% završenih ekonomista, 24,2% upravnih referenata i 24,3% poslovnih tajnika prvo zanimanje je zanimanje Prodavač. Učenici koji završe obrazovni program Ekonomist prisutniji su u ovom trgovačkom zanimanju za 1,2% više od učenika sa završenim trgovačkim obrazovnim programom Komercijalist.

4. UVJETI RADA NA TRŽIŠTU ZA SEKTORSKA ZANIMANJA

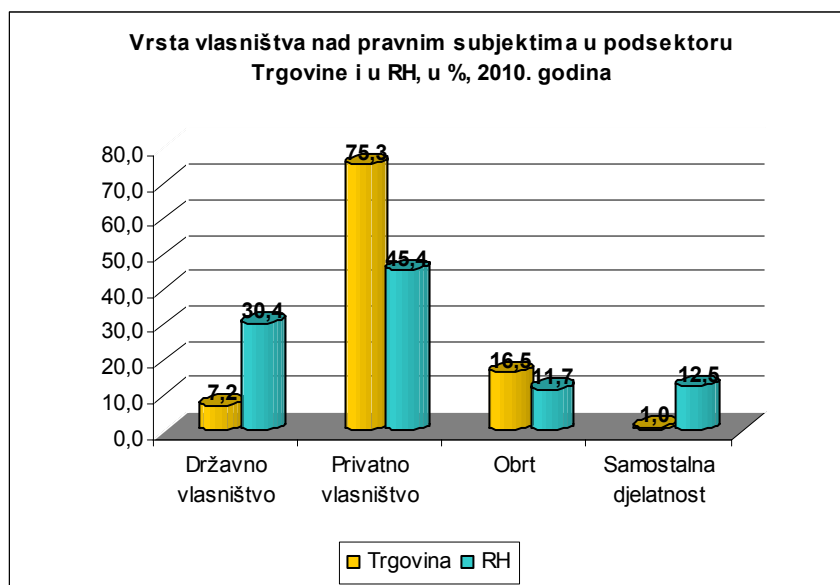
Motivacija za pohađanje nekog oblika obrazovanja jednim se dijelom oblikuje temeljem informacija u uvjetima rada za ona zanimanja koja se generiraju iz sektora. Kad govorimo o uvjetima rada mislimo na razinu plaća, dominantne uvjete ugovornih obveza, uobičajene sate rada, sigurnost zaposlenja, itd.

4.1. NETO PLAĆE PREMA PODSEKTORIMA

Na Slici 17. prikazane su neto plaće u podsektoru Trgovina i gospodarstvu RH. U tom je razdoblju u RH prosječna neto plaća iznosila 3.715 HRK, dok je u podsektoru Trgovine iznosila 3.429 HRK. Sama distribucija plaća prikazana na slici pokazuje da je kod podsektora Trgovine vidljivo da veći postotak radnika sa podsektorskim zanimanjima iz trgovine prima plaće niže i jednake prosječnoj neto plaći podsektora, dok je prosjek plaće podsektora pod značajnim utjecajem viših plaća koje prima manji broj zaposlenih. S obzirom na ispodprosječne plaće podsektora Trgovine jasno je da mladi nisu stimulirani da upisuju obrazovne programe iz ovog podsektora.



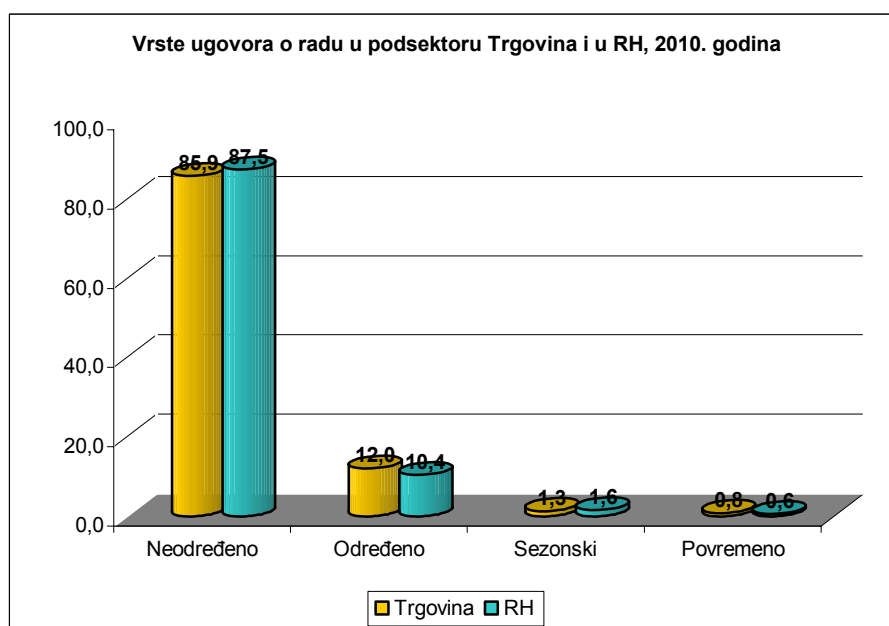
Slika 17. Neto plaće u podsektoru



Slika 18. Vlasništvo poslovnih subjekata u podsektoru

4.2. UGOVORI O RADU

Prema vrsti rada koja dominira u podsektoru može se reći da radnici imaju relativnu sigurnost kroz ugovore o radu na neodređeno vrijeme, a njihova je učestalost gotovo izjednačena sa ugovorima o radu na neodređeno vrijeme u ukupnom gospodarstvu RH (Slika 18.). Međutim, stvarne sigurnosti na tržištu rada više nema, posebno kad je vlasnička struktura pravnih osoba poput one prikazane na Slici 18. Vidimo da više od dvije trećine radnika radi tvrtkama u privatnom vlasništvu, dok je značajan broj radnika zaposlen (16,5%) u obrtnim tvrtkama. U tvrtkama u državnom vlasništvu radi samo 7,2% radnika. Broj sklopljenih ugovora o radu na određeno vrijeme govori o fleksibilizaciji zapošljavanja, a iz Slike 19. vidljivo je da ona prisutnija u podsektoru Trgovine nego na razini ukupnog gospodarstva RH.



Izvor: Anketa o radnoj snazi 2008, DZS. Autorski izračuni.

Slika 19. Vrste ugovora o radu u sektoru

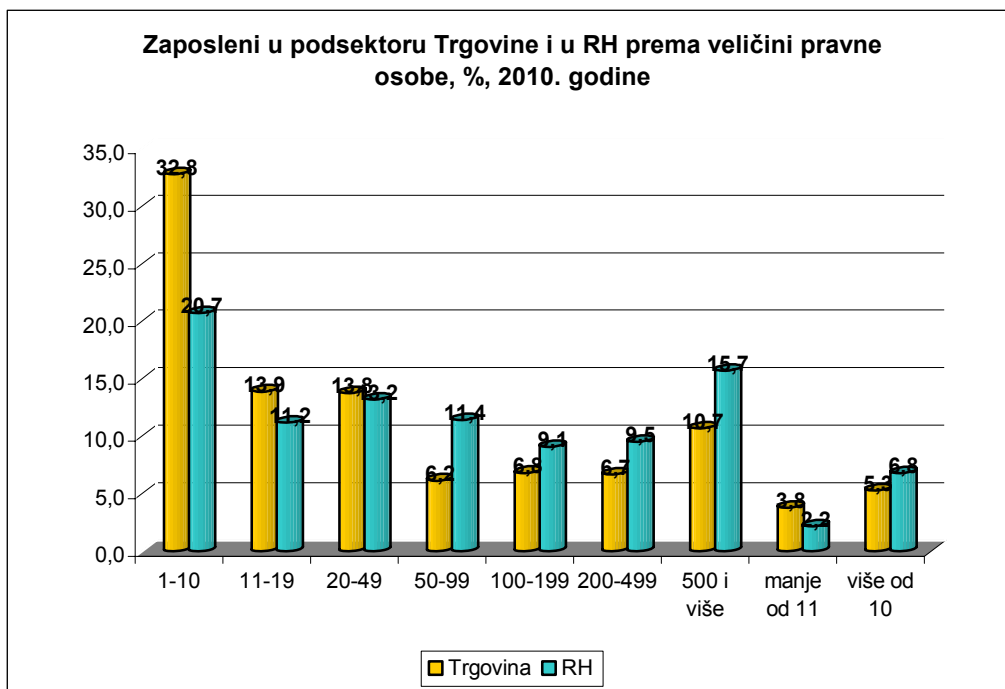
4.3. SATI RADA I VELIČINA PODUZEĆA

Drugi uvjeti rada poput uobičajenih sati rada ukazuju na trajanje tjednog radnog vremena u podsektoru Trgovine. Najveći veći postotak zaposlenih u podsektoru Trgovine (63,4%) radi 40 sati tjedno. Može se reći da u podsektoru Trgovine ima više prekovremenog rada nego u ukupnom gospodarstvu RH (34,5%), kao i da je uobičajenije raditi 42 sata, pa čak i više od toga tjedno, što je gotovo za četvrtinu rjeđa pojava u ukupnom gospodarstvu RH. S druge strane, mali postotak zaposlenih u podsektoru Trgovine (2,1%) radi kraće od punog radnog vremena.

Tablica 28 Sati rada u podsektoru Trgovina i u RH

Broj sati rada	Trgovina	RH
Manje od 40	2,1	8,1
40	63,4	64,2
42	23,6	17,1
Više od 42	10,9	10,7

Tablica 24. Sati rada u podsektorima



Izvor: Anketa o radnoj snazi 2008, DZS. Autorski izračun.

Slika 20. Zaposleni prema veličini poslovnog subjekta

Na Slici 20. prikazana je veličina poduzeća prema broju zaposlenih u podsektoru Trgovina i u ukupnom gospodarstvu RH. Uz plaću, vrstu ugovora, i tip vlasništva i veličina poduzeća utječu na uvjete rada u podsektoru. U podsektoru Trgovine više od polovice trgovačkih radnika radi u malim tvrtkama do 20 zaposlenih. U poduzećima do 50 zaposlenih radi oko 64% radnika. Samo 10,7% radnika radi u tvrtkama koje zapošljavaju preko 500 zaposlenih.

ZAKLJUČCI O UVJETIMA RADA U PODSEKTORU TRGOVINE

- ▶ U podsektoru Trgovine uvjeti rada su ispodprosječni u odnosu na one koji su prisutni u ukupnom gospodarstvu. Kod vrednovanja trgovačkog rada ističu se ispodprosječne razine plaća.

- ▶ Većina ugovora o radu sklopljena je na neodređeno vrijeme.
- ▶ Svakodnevno je prisutan prekovremeni rad, sati rada su uobičajeno od 40 do 42 sata tjedno.
- ▶ Većina zaposlenih radi u malim privatnim poduzećima koja imaju do 50 radnika.
- ▶ Zbog navedenih uvjeta rada koji vladaju na hrvatskom tržištu u podsektoru, ali i globalno, slabi motivacija učenika za upis na obrazovne programe koji vode do podsektorskih zanimanja.

5. USKLAĐIVANJE PONUDE I POTRAŽNJE

Otkrivanje neusklađenosti u strukturi ponude i potražnje nužan je postupak koji treba prethoditi svakom planiranju obrazovnih programa kao i njihovih ishoda. Svaka takva analiza mora uzeti u obzir prirodan odljev u mirovinu, ali mnogo je važnije definirati razvojne potrebe tako da neki od programa koji možda pokazuju viškove mladih po radnom mjestu mogu u stvarnosti biti nedostatni za srednjoročne planove razvoja. Evo pitanja koja se moraju postaviti u tom slučaju:

- ▶ Kakvi su programi potrebni za budući razvoj?
- ▶ Koliko i kakvih zanimanja će nam trebati za ključne djelatnosti koje će biti nositelji razvoja?
- ▶ Trebaju li nam 3-godišnji ili 4-godišnji programi te koliko treba osigurati viših i visokih kvalifikacija po ključnim djelatnostima?
- ▶ Kakve je obrazovne ishode nužno osigurati s obzirom na djelatnosti u kojima se koriste podsektorska zanimanja?

U ovom poglavlju pokušat ćemo dati primjere kako se rezultati gore opisane analize profila podsektora mogu koristiti za praktične namjene kao što je planiranje upisa i upisnih kvota i planiranje razvoja ljudskih resursa koje je usklađeno s potrebama gospodarskog razvoja.

5.1. ZAMJENA POSTOJEĆE RADNE SNAGE U KLJUČNIM DJELATNOSTIMA TRGOVINE

Vrlo često prostorni raspored podsektora ima puno veći utjecaj na tržištu rada nego što se čini analizirajući podatke za cijelu zemlju. Na nacionalnoj se razini može činiti da je ponuda i potražnja za znanjima nekog od podsektora izjednačena, ali kada gledamo regionalna tržišta rada vidimo često velike neujednačenosti koje doprinose rastu nezaposlenosti mladih. U Hrvatskoj je mobilnost radne snage mala, tako da se ne može očekivati da će mladi iz jedne regije preseliti u drugu za poslom dovoljno brzo da ne uđu u dugotrajnu nezaposlenost ili da se ne zaposle izvan svoje struke. Kada se analizira mobilnost, treba svakako imati na umu i činjenicu da ona ovisi dodatno i o plaćama u pojedinoj skupini zanimanja, pa će kod zanimanja sa manjim plaćama ona biti i manja. Sljedeća tablica prikazuje raspored obrazovnih programa u podsektoru te broj poduzeća i zaposlenih prema županijama kako bi vidjeli kakav je odnos zaposlenih i mladih koji završavaju škole.

Tablica 25 – Učenici koji završavaju srednje strukovne škole i prirodni odljev zaposlenih iz ključnih djelatnosti koje zapošljavaju trgovačka zanimanja po županijama u 2008. godini

	Broj pravnih subjekata	ZAPOSLENI u ključnim djelatnostima za trgovinu	Broj zaposlenih u ključnim djelatnostima u dobi od 50-64 godine	Broj koji ide godišnje u mirovinu	Učenici iz 3-godišnjih programa	Učenici iz 4-godišnjih programa	Učenici ukupno	Broj učenika po oslobođenom radnom mjestu
KRAPINSKO-ZAGORSKA	434	3.092	516	34	315	372	687	19,96
VIROVITIČKO-PODRAVSKA	238	1.728	289	19	223	122	345	17,93
BJELOVARSKO-BILOGORSKA	391	3.246	542	36	471	131	602	16,66
POŽEŠKO-SLAVONSKA	168	1.302	217	14	102	128	230	15,87
BRODSKO-POSAVSKA	349	2.073	346	23	274	77	351	15,21
OSIJEČKO-BARANJSKA	1.234	9.068	1.514	101	655	757	1.412	13,99
LIČKO-SENJSKA	145	798	133	9	90	22	112	12,61
ŠIBENSKO-KNINSKA	519	2.244	375	25	168	132	300	12,01
DUBROVAČKO-NERETVANSKA	790	3.899	651	43	269	207	476	10,97
KARLOVAČKA	555	2.782	465	31	157	107	264	8,52
ISTARSKA	2.087	9.449	1.578	105	321	548	869	8,26
SISAČKO-MOSLAVAČKA	471	2.989	499	33	238	31	269	8,08
VUKOVARSKO-SRIJEMSKA	464	5.095	851	57	327	105	432	7,62
KOPRIVNIČKO-KRIŽEVAČKA	416	3.627	606	40	96	168	264	6,54
VARAŽDINSKA	813	5.391	900	60	174	142	316	5,26
ZADARSKA	777	5.562	929	62	162	138	300	4,84
MEĐIMURSKA	647	3.626	606	40	73	116	189	4,68
SPLITSKO-DALMATINSKA	2.851	21.088	3.522	235	798	297	1.095	4,66
UKUPNO	27.208	218.807	36.541	2.436	4.913	3.600	8.513	3,49
ZAGREBAČKA	1.897	16.861	2.816	188	552	128	680	3,62
PRIMORSKO-GORANSKA	2.421	16.662	2.783	186	305	108	413	2,23
GRAD ZAGREB	9.541	98.225	16.404	1.094	720	418	1.138	1,04

Izvor: FINA 2008., e-matica 2008/9, MZOS.

Tablica 25. Zamjena radne snage u podsektoru Trgovine

U ključnim djelatnostima koje su značajni korisnici znanja iz podsektora trgovine ukupno imali smo u 2008. godini prema izvoru FINA-e 218.807 zaposlenih osoba na razini Hrvatske. Iz Tablice 25. vidljiv je podatak o dobnoj strukturi zaposlenih u podsektoru od 17% osoba starih od 50-64 godine. Stoga je lako izračunati da će godišnje u idućih 15 godina u mirovinu odlaziti određeni broj zaposlenih koji se treba zamijeniti novim kadrovima. Interesantno je vidjeti u kojoj mjeri učenici koji završavaju srednje strukovne škole popunjavaju ta radna mjesta kako bi zaključili postoji li zamjena radne snage od strane mladih koji izlaze iz redovnog sustava obrazovanja.

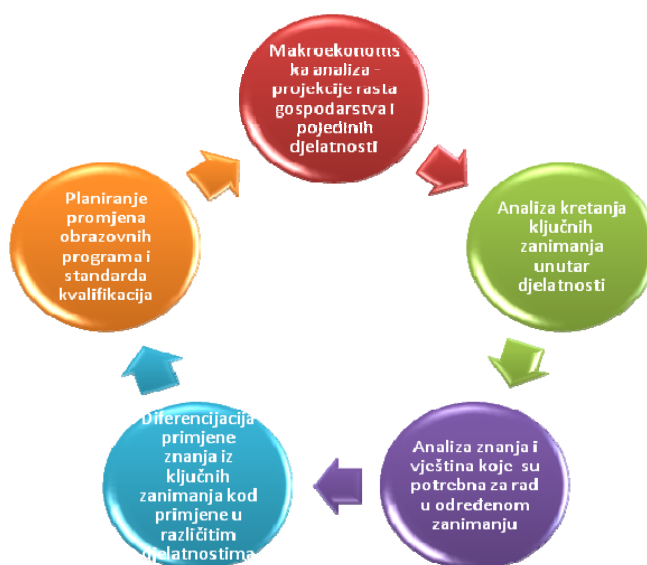
Posebno smo izdvojili učenike koji završavaju 3-godišnje i 4-godišnje škole budući da je njihova prisutnost na tržištu rada nakon završetka obrazovanja vrlo različita. Dok većina učenika 3-godišnjih škola dolazi na tržište rada i najčešće se prijavljuje na evidenciju nezaposlenih Hrvatskog zavoda za zapošljavanje, učenici 4-godišnjih škola u velikom postotku upisuju visoke škole i fakultete i nisu dostupni lokalnom tržištu rada.

Prethodne analize su pokazale da u Gradu Zagrebu oko 50% učenika sa završenim trogodišnjim programom Prodavač, kroz obrazovanje odraslih, nastavlja školovanje kroz program Komercijalist, dok 60% učenika sa završenim četverogodišnjim programom Komercijalist nastavlja školovanje upisom na sveučilišne i stručne studije. Nedostupni su nam podaci za ostale županije, stoga nije moguće izračunati i analizirati de facto ponudu rada na županijskim tržištima rada.

5.2. KAKO SE MOGU KORISTITI REZULTATI ANALIZE U PROFILU PODSEKTORA?

OBRAZOVNE POTREBE ZA GOSPODARSKI RAZVOJ

Planiranje ljudskih resursa koje bi trebalo popratiti razvojne strategije županija značajno bi trebalo utjecati kako na upisne kvote tako i na vrste obrazovnih programa koji će se nuditi u budućnosti ali i na specifične obrazovne ishode svakog od programa. Usklađenost budućih potreba i sadašnjih kvalifikacija trebala bi biti dio procesa izgradnje znanja za potrebe regionalog razvoja. U Hrvatskoj je takva usklađenost u povojima te je značajan izazov staviti obrazovne institucije u funkciju gospodarskog razvoja. Pri tome nije cilj ponoviti povezanost pojedinih poduzeća sa pojedinim školama i njihovim potrebama nego pokušati predvidjeti buduće potrebe na tržištu rada i planirati kvalifikacije njima u prilog.



Slika 21. Proces planiranja kvalifikacija

Shema prikazuje mogući proces kojim se treba koristiti za planiranje kvalifikacija za potrebe gospodarskog razvoja. Svi elementi metodologije koje su izneseni u ovom profilu podsektora mogu se upotrijebiti za planiranje regionalnih i nacionalnih kvalifikacija. Planirati samo na nacionalnoj razini može dovesti do velikih grešaka budući da se primjena znanja uvelike razlikuje iz jedne djelatnosti do druge i kvalifikacijski okvir trebao bi podupirati nadogradnju znanja kako unutar pojedinih obrazovnih sektora i podsektora, tako i između različitih sektora. Na primjer, stolar koji je radio u građevinskoj industriji morao bi moći nadograditi svoje kompetencije za rad u drvnoj industriji budući da su mnoge komponente znanja i poznavanje materijala slične. S druge strane, primjena bazičnih znanja također bi mogla naći svoje mjesto i u djelatnosti brodogradnje ali je ovdje primjena i nadogradnja znanja neophodna, a takva zanimanja nalaze se u sektoru Strojarsva brodogradnje i metalurgije. Takva protočnost znanja značajna je za zapošljivost radnika u uvjetima brze prilagodbe znanja i vještina promjenama na tržištima roba i usluga. Globalna će konkrecija zahtijevati agilne, prilagodljive i inovativne obrazovne sustave.

PLANIRANJE INDUSTRIJSKE POLITIKE

Svaka grana djelatnosti u velikoj mjeri ovisi o raspoloživim ljudskim resursima te je nužno razvoj i politike djelatnosti temeljiti na analizi postojećih ljudskih resursa, na vrstama kvalifikacija na svim razinama obrazovanja kao i slobodnoj radnoj snazi koja ima odgovarajuće vještine koje bi se mogle upotrijebiti. Analiza kompetencija i obrazovnih ishoda iz postojećih programa još nije napravljena ali bi se ona trebala suočiti sa analizom potražnje na razini kompetencija da se vidi na koji način bi trebalo promijeniti obrazovne ishode u skladu s potrebama gospodarstva.

ZAKLJUČAK

Potražnja za zanimanjima

- ▶ Promatrana je potražnja za podsektorskim zanimanjima na dva načina: kroz kretanje zaposlenosti u ključnim djelatnostima na temelju indeksa koncentracije i na temelju slobodnih radnih mjesta za navedena zanimanja.
- ▶ Možemo zaključiti sljedeće o potražnji za podsektorskim zanimanjima:
 - ukupan obujam potražnje za podsektorskim zanimanjima nije značajan;
 - potražnja je uglavnom koncentrirana na djelatnosti Trgovine na veliko i na malo i do 2010. godine je bilo dovoljno je pratiti kretanje zaposlenosti u ključnim granama djelatnosti iz podsektora Trgovine;
 - podsektor Trgovine ima velik broj zaposlenih i do kraja 2008. godine je ostvarivao značajan rast; taj se podsektor mora pratiti zbog potrebe poslodavaca za promjenom podsektorskih znanja i njegovog utjecaja na gospodarstvo, a posebno s obzirom na sezonske i cikličke oscilacije ostvarivanja poslovnih rezultata i na povećanje primjene tehnoloških inovacija u podsektoru;
 - u okviru ključnih djelatnosti podsektora stoji podjela na grane djelatnosti Trgovina na veliko i na malo i sve ostale djelatnosti. Analize nam ukazuju na indeks koncentracije podsektorskih zanimanja u djelatnosti Trgovina na veliko i malo od čak 78,1%.
- ▶ Kod nekih se grana može očekivati pad zaposlenosti, ali i sve veća upotreba znanja iz podsektora Trgovine u djelatnostima poljoprivrede, prerađivačke industrije i svih ostalih proizvodnih djelatnosti.

Ključne djelatnosti za podsektor Trgovine

- ▶ Ovom su analizom otkrivene ključne djelatnosti koje najviše koriste podsektorska zanimanja Trgovine: Trgovina na veliko i na malo.
- ▶ Prihodi koje ove djelatnosti stvaraju značajne su u hrvatskim razmjerima premda su djelatnosti specifične za podsektorska zanimanja znatno veće prema prihodima, ali ne i prema pokazateljima isplativosti tj. dobiti po zaposlenom. Jedino Grad Zagreb u podsektoru Trgovine ostvaruje veću dobit po zaposlenom od ostvarene u ukupnom gospodarstvu RH.
- ▶ Premda su ove djelatnosti izuzetno važne zbog relativno visokih koncentracija podsektorskih zanimanja, vidljivo je da se moraju pratiti i druge djelatnosti koje ne spadaju u tipična područja trgovine, ali koriste njihova znanja.
- ▶ Pojedine djelatnosti kao što su Proizvodnja pića i Pomoćne djelatnosti kod financijskih usluga i djelatnosti osiguranja sve više koriste znanja podsektora trgovine, a imaju značajan broj zaposlenih.
- ▶ U pojedinim djelatnostima koje su velikim dijelom vezane za podsektor kao što su Trgovina na veliko i Trgovina na malo, vidljiv je značajan pad zaposlenosti, ali vjerojatno se javlja kao posljedica recesije i smanjenja kupovne moći stanovništva.
- ▶ Prostorna koncentracija vrlo je velika i većina kapaciteta je u Gradu Zagrebu.
- ▶ Svi indikatori govore o velikom potencijalu ovog sektora kroz sljedeće mehanizme:
 - širenje trgovačkih znanja i vještina u druge djelatnosti,
 - rast ključnih djelatnosti održivom dinamikom,
 - prostorno širenje i ključnih i ostalih djelatnosti,
 - jačanje regionalne prisutnosti hrvatskih kompanija.

Potražnja za kompetencijama

- ▶ U podsektoru Trgovine poslodavci su na temelju analize postojećih radnih mjesta identificirali 4 skupine podsektorskih zanimanja, od kojih je sukladno preklapanju potrebnih kompetencija moguće prepoznati dvije temeljne grupe za koje je moguće izraditi odvojene standarde kvalifikacije unutar podsektora (Prodavač i Komercijalist). Treće dominantno zanimanje – Skladištar vrlo malo po potrebnim kompetencijama odstupa od zanimanja Prodavač.
- ▶ U podsektoru je prepoznato 29 skupina kompetencija od čega su poslodavci identificirali njih 28, dok je jedna skupina kompetencija definirana NOK-om, strateškim dokumentima EU i Retail Competency Model, US Department of Labor. Unutar analize nisu uzete u obzir kompetencije koje dolaze od visokoškolskih ustanova, jer se nisu odazvale istraživanju.
- ▶ Razmjerno je velik udio potrebnih zajedničkih strukovnih kompetencija (u svim zanimanjima u podsektoru trgovine) koje su na temelju postojećih radnih mjesta identificirali poslodavci, ali proizlaze i iz drugih izvora. To su: poslovna komunikacija, organizacija rada, matematika, poznavanje robe, psihologija prodaje, poduzetništvo, trgovinsko poslovanje, informacijska pismenost, zaštita na radu, prezentacija i prodaja.
- ▶ Dominantna zanimanja Prodavač i Komercijalist razlikuju se po skupinama kompetencija iz područja logistike, računovodstva, prava, špedicije, vanjsko trgovinskog poslovanja i osiguranja (koje se traže kod zanimanja Komercijalist, a ne traže se kod zanimanja Prodavač), te blagajničkog poslovanja, higijene, inventure i skladišnog poslovanja (koje se traže kod zanimanja Prodavač, a ne traže se kod zanimanja Komercijalist)
- ▶ Zahtjeve za kompetencijama očekivanima u budućnosti treba tražiti prije svega u strateškim i tehnološkim razvojnim dokumentima. Poslodavci u ovom istraživanju uglavnom nisu bili spremni istaknuti potrebe za takvim kompetencijama, iako značajna skupina poslodavaca iz uzroka koristi i kontinuirano uvodi tehnološke inovacije u svoje trgovačko poslovanje.
- ▶ Poslodavci su kao vrlo veliku vrijednost u smislu povećanja zapošljivosti istaknuli stručnu praksu kod poslodavca radi stjecanja radnog iskustva i radnih navika.

Ponuda zanimanja

- ▶ Podsektor Trgovine ima razmjerno visoke stope aktivnosti i stope zaposlenosti. Stopa zaposlenosti od 65,87% teži približavanju ciljevima Agende 2020 koja govori o 75%-tnoj stopi zaposlenosti za dobnu skupinu 20-64.
- ▶ Dobna struktura podsektora indicira potencijalne probleme kod zamjene radne snage tako da bilo kakav rast potražnje mora naići na probleme u ponudi radne snage.
- ▶ Struktura obrazovanja zaposlenih u podsektoru bolja je od obrazovne strukture nezaposlenih i neaktivnih što indicira mogućnost značajnih problema da se neaktivni i nezaposleni uključe na tržište rada bez značajnih ulaganja u dodatno obrazovanje.
- ▶ Podsektor ima premali udio mladih među zaposlenima i nezaposlenima i neaktivnima, dok će vrlo velika prostorna koncentracija trgovačkih ključnih djelatnosti u Zagrebu i okolici zahtijevati veliku prostornu mobilnost iz manje razvijenih područja u idućih nekoliko godina da zadovolji koncentraciju potražnje.

Ponuda kvalifikacija

- ▶ Primijetili smo tijekom razdoblja (2006.-2010.) da je broj upisanih učenika u programe sektora Ekonomija, trgovina i poslovna administracija pao više nego u drugim strukovnim sektorima, te dvostruko više od dobne skupine koja pohađa srednje škole općenito. Međutim, razlike su još veće ako promatramo različite vrste programa:
 - četverogodišnji sektorski programi: gubitak upisanih učenika iznosi 5,8%, što znači da se opadanje odvija 1,7 puta brže nego u ostalim četverogodišnjim strukovnim programima (-3,3%);
 - trogodišnji sektorski programi (Administrator, Prodavač i Prodavač JMO): gubitak učenika iznosi -25% u promatranom razdoblju, što je dvostruko više nego u svim trogodišnjim strukovnim programima i preko 4 puta više nego u četverogodišnjim programima iz ovog sektora.
- ▶ U promatranom petogodišnjem razdoblju zamjetan je značajan pad broja upisanih učenika u gotovo svim obrazovnim programima podsektora Trgovine i to prosječno za 1.954 učenika (17,4%). Potrebno je napomenuti da prema broju upisanih učenika najveći trend pada ima trogodišnji program Prodavač, sa 2.281 manje upisanih učenika u 2011. godini, odnosno 32,86% manje nego u 2006. godini. Najmanji trend pada upisanih učenika zabilježen je kod četverogodišnjeg programa Komercijalist gdje je upisano 211 učenika manje u 2011. godini ili 4,92% manje u odnosu na upisane učenike u 2006. godini.

Uvjeti na tržištu

- ▶ U podsektoru Trgovine uvjeti rada su ispodprosječni u odnosu na one koji su prisutni u ukupnom gospodarstvu. Kod vrednovanja trgovačkog rada ističu se ispodprosječne razine plaća.
- ▶ Velika većina ugovora o radu sklopljeni su na neodređeno vrijeme.
- ▶ Svakodnevno je prisutan prekovremeni rad, sati rada su uobičajeno od 40 do 42 sata tjedno.
- ▶ Većina zaposlenih radi u malim privatnim poduzećima koja imaju do 50 radnika.
- ▶ Zbog navedenih uvjeta rada koji vladaju na hrvatskom tržištu u podsektoru, ali i globalno, slabi motivacija učenika za upis na obrazovne programe koji vode do podsektorskih zanimanja.

Očekivanja

- ▶ Svi indikatori govore o dinamičnom potencijalu podsektora Trgovine u hrvatskom gospodarstvu, sa sezonskim i cikličkim oscilacijama.
- ▶ Podsektor Trgovine zapošljava učenike bez radnog iskustva iz svih sektorskih programa, među mladima je najpopularnije prvo zanimanje Prodavač.

- ▶ Postojeći potencijal razvoja gospodarskih djelatnosti koje se uglavnom oslanjaju na podsektorska zanimanja mogao bi biti ograničen ponudom rada zbog:
 - Dobne strukture radne snage u kojoj dominira starija populacija;
 - Pada broja upisanih učenika u podsektorskim programima koji je dvostruko veći od prosjeka za cijelu populaciju;
 - Opasnosti od iseljavanja najkvalitetnijeg kadra iz podsektora zbog ispodprosječnih uvjeta na tržištu.

Zaključci i preporuke za obrazovanje i osposobljavanje

- ▶ Prilagoditi i osuvremeniti strukovno obrazovanje i osposobljavanje, kao i opći obrazovni sustav na nacionalnoj razini;
- ▶ Surađivati sa svim relevantnim dionicima i pojačati suradnju u obrazovanju i osposobljavanju;
- ▶ Pripremiti se za prekvalifikaciju, usavršavanje i obavljanje više poslova i zadataka istovremeno;
- ▶ Poboľjšati fleksibilnost i modularizaciju;
- ▶ Razvoj e-učenja i kombiniranog učenja, priznavanje vještina na europskoj razini;
- ▶ Zajedničke mreže osposobljavanja kako bi se potaknulo naukovanje u podsektoru;
- ▶ Posebne ponude za osposobljavanje za mala i srednja poduzeća (menadžere i djelatnike);
- ▶ Bavljenje potrebama poduzeća koje vode migranti;
- ▶ Poticati specifične vještine sektora u ranom stadiju.

DODATCI

DODATAK 1. – SAŽETAK ANALIZE ZANIMANJA PODSEKTORA

Nr.	Zadatak	Rezultat	Komentar
1	Odabrati zanimanja koja pripadaju podsektoru Trgovine iz NKZ	Odabrana glavna zanimanja u podsektoru PRODAVAČ KOMERCIJALIST (u trgovini)	Kriterij: dominantni su sektorsko znanje, vještine i kompetencije (7 znamenki)
2	Definirati podsektore, dodijeliti im odgovarajuća zanimanja (odvojiva pod-područja, skupina znanja, vještina i kompetencija)	Definirana su pod-područja na osnovi odvojivih skupina znanja, vještina i kompetencija 92 TRGOVINA: <i>921 Trgovačka logistika i distribucija</i> <i>922 Nabava i prodaja</i>	Pojam podsektor označava pod-područje znanja, vještina, kompetencija - jer podsektor je osjetljiv termin
3	Označiti zanimanja koja djelomično koriste sektorska znanja	Odabrana zanimanja koja djelomično (ne dominantno) koriste sektorska znanja, vještine i kompetencije 249 zanimanja: (60DOMINANTNO + 189NEDOMINANTNO) <i>npr. upravljačka zanimanja, zanimanja u obrazovanju, savjetnici i analitičari, zanimanja iz područja odnosa s javnošću, procjenitelji, posrednici, iznajmljivači, zanimanja na seljačkom ili obiteljskom poljoprivrednom gospodarstvu, obrtnici, transportna zanimanja</i>	Označiti samo ona zanimanja kod kojih su znanja i vještine iz sektora neophodna premda ne i dominantna npr. optičar - poznavanje anatomije i funkcije oka nužno je, ali ne i dominantno znanje
4	Usporediti odabrana zanimanja s onima iz sektorskog profila. Objasniti zašto ste napravili promjenu.	Uspoređeni rezultati verzija 1 s rezultatima verzije 2; promjene - ako ih ima, dati objašnjenja Male razlike: <i>brisana zanimanja iz Sektora osobnih usluga</i> <i>dodana zanimanja iz trgovačke logistike i distribucije</i> <i>22 nova zanimanja, primjenom kriterija Pravilnika o klasifikaciji prodavaonica i drugih oblika trgovine na malo</i> <i>moguća nova podjela zanimanja, primjenom kriterija veličine prodajnih jedinica</i>	Ako se javljaju, ili su nužne bitne promjene

DODATAK 2. – POPIS SEKTORA I PODSEKTORA

Da li ovo zanimanje pretežno koristi znanja iz mog podsektora?		PODSEKTOR 1	PODSEKTOR 2	PODSEKTOR 3	PODSEKTOR 4
1	Sektor 1 - POLJOPRIVREDA, PREHRANA I VETERINA	11-POLJOPRIVREDA	12-PREHRANA	13-VETERINA	
2	Sektor 2 - ŠUMARSTVO I PRERADA DRVETA	21-ŠUMARSTVO	22-PRERADA DRVETA		
3	Sektor 3 GEOLOGIJA I KEMIJA	31-GEOLOGIJA	32-KEMIJA		
4	Sektor 4 TEKSTIL I KOŽA I MODA	41-TEKSTIL	42-KOŽA	43-MODA	
5	Sektor 5 GRAFIČKA INDUSTRIJA I AUDIOVIZUELNE TEHNOLOGIJE	51-GRAFIČKA INDUSTRIJA	52-AUDIOVIZUELNE TEHNOLOGIJE		
6	Sektor 6 STROJARSTVO, BRODOGRADNJA I METALURGIJA	61-STROJARSTVO	62-BRODOGRADNJA	63-METALURGIJA	
7	Sektor 7 ELEKTROTEHNIKA I RAČUNALSTVO	71-ELEKTROTEHNIKA	72-RAČUNALSTVO		
8	Sektor 8 GRADITELJSTVO I GEODEZIJA	81-GRADITELJSTVO	82-GEODEZIJA		
9	Sektor 9 - EKONOMIJA, TRGOVINA I POSLOVNA ADMINISTRACIJA	91-EKONOMIJA	92-TRGOVINA	93-POSLOVNA ADMINISTRACIJA	
10	Sektor 10 TURIZAM & UGOSTITELJSTVO	101-TURIZAM	102-UGOSTITELJSTVO		
11	Sektor 11 PROMET I LOGISTIKA	111-PROMET	112-LOGISTIKA		
12	Sektor 12 ZDRAVSTVO I SOCIJALNA SKRIB	121-ZDRAVSTVO	122-SOCIJALNA SKRIB		
13	Sektor 13 OSOBNE USLUGE	13-OSOBNE USLUGE			
14	Sektor 14 Kultura i sport	141-KULTURA	142-SPORT		
15	Sektor 15 Obrazovanje i znanost	151-OBRAZOVANJE	152-ZNANOST		
16	Sektor 16 Vojna zanimanja	16-VOJNA ZANIMANJA			
17	Sektor 17 Jednostavna zanimanja	17-JEDNOSTAVNA ZANIMANJA			
18	Sektor 18 Istraživanje i razvoj, intelekt.usluge, inovatorstvo, slobodna profesija	181-ISTRAŽIVANJE I RAZVOJ	182-INTELEKT.USLUGE	183-INOVIATORSTVO	184-SLOBODNA PROFESIJA

DODATAK 3. – POPIS ZANIMANJA U SEKTORU (NKZ)²³

Rbr	Rod	ŠIFRA 4-znam nkz	ŠIFRA 7-znam NKZ	NAZIV	Ovo zanimanje pretežno koristi znanja iz podsektora TRGOVINE - 92	Ovo zanimanje koristi neka znanja iz podsektora TRGOVINE - 92
1	1	1142	1142110	čelnik sindikata		92
2	1	1142	1142120	dužnosnik sindikata		92
3	1	1142	1142210	čelnik udruge poslodavaca		92
4	1	1142	1142220	dužnosnik udruge poslodavaca		92
5	1	1142	1142310	čelnik strukovne komore		92
6	1	1142	1142320	dužnosnik strukovne komore		92
7	1	1143	1143110	čelnik interesne udruge		92
8	1	1210	1210110	generalni direktor		92
9	1	1210	1210120	izvršni direktor		92
10	1	1210	1210130	član uprave trgovačkoga društva		92
11	1	1224	1224110	direktor poslovne jedinice trgovine	92	

²³ Zakonom o izmjenama i dopunama Zakona o trgovini, od svibnja 2011. godine, proširen je krug osoba koje mogu obavljati djelatnost trgovine, pa tako djelatnost trgovine mogu obavljati nositelji i/ili članovi obiteljskog poljoprivrednog gospodarstva, kao i pravne osobe poput udruga, zadruga i ustanova. Stoga popis zanimanja uključuje veliki broj zanimanja iz poljoprivrednog sektora.

12	1	1226	1226420	direktor poslovanja skladišta	92	
13	1	1227	1227920	prokurist		92
14	1	1229	1229120	ravnatelj škole		92
15	1	1231	1231110	direktor financija i računovodstva		92
16	1	1231	1231120	direktor kontrolinga		92
17	1	1231	1231130	direktor unutarnje financijske kontrole		92
18	1	1232	1232110	direktor pravne, kadrovske i opće službe		92
19	1	1233	1233110	direktor marketinga	92	
20	1	1233	1233210	direktor prodaje	92	
21	1	1233	1233220	direktor komercijalne službe	92	
22	1	1233	1233310	direktor prodajne promocije	92	
23	1	1234	1234110	direktor službe za oglašavanje		92
24	1	1234	1234210	direktor poslova za odnose s javnošću		92
25	1	1235	1235110	direktor nabave	92	
26	1	1235	1235210	direktor distribucije	92	
27	1	1235	1235310	direktor skladišne službe	92	
28	1	1239	1239110	direktor internoga glasila		92
29	1	1239	1239120	direktor zaštite okoliša i sigurnosti na radu		92
30	1	1239	1239130	direktor zaštitarske službe		92
31	1	1239	1239210	direktor službe plana i analize		92
32	1	1311	1311110	direktor maloga poljoprivrednog gospodarstva		92
33	1	1311	1311120	direktor maloga vrtlarskog društva		92
34	1	1311	1311130	direktor maloga rasadnika		92
35	1	1311	1311140	direktor maloga društva za poljoprivredne radove		92
36	1	1311	1311210	direktor maloga lovno-uzgojnog društva		92
37	1	1311	1311220	direktor maloga lovišta		92
38	1	1311	1311310	direktor maloga šumarskog društva		92
39	1	1311	1311320	direktor maloga šumarskog rasadnika		92
40	1	1311	1311410	direktor maloga ribarskog društva		92
41	1	1314	1314110	direktor male trgovine	92	
42	1	1316	1316210	direktor maloga skladišta	92	
43	1	1317	1317310	stečajni upravitelj		92
44	2	2149	2149147	glavni planer pripreme rada		92
45	2	2149	2149157	analitičar studija rada i vremena		92
46	2	2149	2149167	diplomirani inženjer za organizaciju rada		92
47	2	2149	2149177	diplomirani inženjer za zaštitu na radu		92
48	2	2224	2224117	magistar farmacije		92
49	2	2224	2224137	magistar farmacije za ljekovito bilje		92

50	2	2224	2224167	magistar farmacije u veleprodaji		92
51	2	2311	2311467	predavač ekonomije		92
52	2	2311	2311478	sveučilišni asistent ekonomije		92
53	2	2311	2311489	sveučilišni profesor ekonomije		92
54	2	2314	2314617	predavač zaštite na radu		92
55	2	2314	2314628	sveučilišni asistent zaštite na radu		92
56	2	2314	2314639	sveučilišni profesor zaštite na radu		92
57	2	2321	2321387	profesor ekonomskih predmeta		92
58	2	2321	2321407	profesor trgovinskih predmeta	92	
59	2	2321	2321377	profesor pravnih predmeta		92
60	2	2325	2325467	profesor praktične nastave	92	
61	2	2325	2325427	profesor zaštite na radu		92
62	2	2412	2412117	voditelj kadrovskih poslova		92
63	2	2412	2412127	savjetnik za zapošljavanje		92
64	2	2412	2412137	savjetnik za profesionalno informiranje		92
65	2	2412	2412147	analitičar zanimanja		92
66	2	2412	2412157	organizator obrazovanja odraslih		92
67	2	2419	2419717	savjetnik za poduzetništvo		92
68	2	2419	2419417	oglašivač		92
69	2	2419	2419517	glasnogovornik		92
70	2	2419	2419727	organizator rada		92
71	2	2419	2419117	diplomirani komercijalist	92	
72	2	2419	2419127	diplomirani komercijalist za vanjsku trgovinu	92	
73	2	2419	2419137	diplomirani komercijalist za domaću trgovinu	92	
74	2	2419	2419147	voditelj nabave i prodaje	92	
75	2	2419	2419157	organizator poslovnih priredaba	92	
76	2	2419	2419327	savjetnik za promotivne metode	92	
77	2	2441	2441127	diplomirani ekonomist za marketing		92
78	2	2441	2441617	diplomirani ekonomist		92
79	2	2445	2445117	psiholog rada		92
80	2	2472	2472247	tržišni inspektor	92	
81	3	3228	3228114	farmaceutski tehničar		92
82	3	3340	3340916	strukovni učitelj	92	
83	3	3340	3340924	suradnik u praktičnoj nastavi	92	
84	4	3415	3415116	komercijalist	92	
85	4	3415	3415126	komercijalist vanjske trgovine	92	
86	4	3415	3415136	komercijalist unutarnje trgovine	92	
87	3	3415	3415146	tehnički zastupnik trgovine	92	

88	4	3415	3415156	voditelj poslovnice prodaje	92	
89	4	3415	3415166	voditelj distributivnih poslova	92	
90	4	3415	3415215	akviziter	92	
91	4	3415	3415225	trgovački putnik	92	
92	4	3415	3415235	poslovođa trgovine	92	
93	4	3415	3415245	poslovođa skladišta	92	
94	4	3415	3415256	voditelj skladišnog poslovanja	92	
95	4	3415	3415316	tržni nadzornik	92	
96	4	3416	3416116	nabavljač	92	
97	4	3416	3416126	voditelj poslovnice nabave	92	
98	2	3417	3417116	procjenitelj umjetnina		92
99	2	3417	3417125	procjenitelj nakita		92
100	2	3417	3417136	procjenitelj osiguranja		92
101	2	3417	3417146	procjenitelj		92
102	2	3417	3417216	dražbovatelj		92
103	3	3419	3419116	ekonomist marketinga		92
104	5	3421	3421116	trgovački posrednik	92	
106	5	3429	3429116	posrednik za umjetnike		92
107	5	3429	3429126	posrednik za športaše		92
108	5	3429	3429136	posrednik komisijske prodaje		92
109	5	3429	3429146	posrednik informacija		92
110	4	3429	3429156	posrednik za kredite		92
111	5	3429	3429166	ženidbeni posrednik		92
112	5	3429	3429176	posrednik za izložbene prostore		92
113	9	4131	4131112	pomoćni skladištar	92	
114	8	4131	4131124	skladištar	92	
115	4	4131	4131214	skladišni službenik	92	
116	4	4134	4134114	službenik nabave	92	
117	4	4134	4134124	službenik prodaje	92	
118	4	4134	4134134	komercijalni službenik	92	
119	4	4134	4134154	fakturist	92	
120	4	4134	4134164	službenik u distribuciji	92	
123	5	4134	4134224	iznajmljivač odjeće		92
124	5	4134	4134234	iznajmljivač soba		92
125	5	4134	4134244	iznajmljivač vozila		92
126	5	4134	4134254	iznajmljivač plovila		92
127	5	4134	4134264	iznajmljivač opreme		92
128	5	4211	4211114	blagajnik u prodavaonici	92	
129	5	4211	4211212	prodavač ulaznica	92	

130	5	4213	4213114	primatelj uloga za klađenje		92
131	5	4213	4213214	poslužitelj u kasinu		92
132	5	4213	4213224	krupije		92
133	5	4213	4213314	primatelj uplata u igrama na sreću		92
134	4	4214	4214114	šalterski službenik zalagaonice		92
135	5	4221	4221224	prodavač autobusnih karata		92
136	5	4221	4221235	prodavač zrakoplovnih karata		92
137	5	4221	4221244	prodavač putničkih karata		92
138	4	4222	4222214	službenik za informacije		92
139	9	5220	5220112	dostavljač robe	92	
140	5	5220	5220213	prodavač	92	
141	5	5220	5220225	trgovac	92	
142	5	5220	5220232	prodavač u kiosku i tržnici	92	
143	5	5220	5220244	prodavač kemikalija za poljoprivredu	92	
144	5	5220	5220254	prodavač vozila	92	
145	5	5220	5220314	trgovački demonstrator i prodavač	92	
146	6	6111	6111123	ratar		92
147	6	6111	6111143	povrtlar		92
148	6	6111	6111223	voćar		92
149	6	6111	6111243	vinogradar		92
150	6	6111	6111253	vinogradar i podrumar		92
151	6	6111	6111273	rasadničar		92
152	6	6112	6112123	vrtnar		92
153	6	6112	6112135	vrtnar, specijalizirani		92
154	6	6112	6112153	vrtnar za parkove		92
155	6	6112	6112323	cvjećar		92
156	6	6112	6112412	uzgajivač gljiva		92
157	6	6112	6112423	uzgajivač ljekovitog bilja		92
158	6	6121	6121123	uzgajivač goveda		92
159	6	6121	6121133	uzgajivač ovaca i koza		92
160	6	6121	6121143	uzgajivač konja		92
161	6	6121	6121153	uzgajivač svinja		92
162	6	6121	6121163	stočar		92
163	6	6121	6121213	uzgajivač pasa		92
164	6	6121	6121223	uzgajivač mačaka		92
165	6	6122	6122123	peradar		92
166	6	6129	6129122	uzgajivač puževa		92
167	6	6129	6129132	uzgajivač žaba		92
168	6	6129	6129142	uzgajivač gujavica		92

169	6	6129	6129153	uzgajivač raznih životinja	92
170	6	6129	6129163	uzgajivač životinja za krzno	92
171	6	6129	6129173	uzgajivač kunića za meso	92
172	6	6129	6129183	uzgajivač ptica	92
173	6	6129	6129193	uzgajivač laboratorijskih životinja	92
174	6	6129	6129223	uzgajivač divljači	92
175	6	6129	6129313	pčelar	92
176	6	6129	6129323	uzgajivač dudova prelca	92
177	6	6130	6130113	seljak	92
178	6	6141	6141112	šumski rasadničar	92
179	6	6141	6141123	šumski uzgajivač	92
180	6	6151	6151113	uzgajivač ribe i školjki	92
181	6	6152	6152112	ribar riječni i jezerski	92
182	6	6152	6152122	ribar na moru	92
183	6	6152	6152212	ronilac spužvi i koralja	92
184	6	6153	6153012	ribar otvorenog mora	92
185	6	6154	6154113	lovac	92
186	7	7313	7313113	zlatar	92
187	7	7313	7313133	draguljar	92
188	7	7313	7313143	bižuterist	92
189	7	7313	7313152	filigranist	92
190	7	7321	7321212	lončar	92
191	7	7322	7322163	staklar	92
192	7	7331	7331112	pletač slamom	92
193	7	7331	7331212	drvodjelja	92
194	7	7331	7331312	izrađivač predmeta od školjki	92
195	7	7331	7331322	rezbar predmeta od rogovlja	92
196	7	7331	7331332	izrađivač kamenih predmeta	92
197	7	7331	7331342	medičar i voskar	92
198	7	7331	7331352	izrađivač tradicijskih predmeta	92
199	7	7332	7332112	izrađivač tekstilnih tradicijskih proizvoda	92
200	7	7332	7332122	izrađivač kožnih tradicijskih proizvoda	92
201	7	7344	7344113	fotograf	92
202	7	7411	7411123	mesar	92
203	7	7412	7412113	pekar	92
204	7	7412	7412132	pekar bureka i pizze	92
205	7	7412	7412213	slastičar	92
206	7	7412	7412232	licitar	92
207	7	7412	7412313	tjesteninar	92

208	7	7413	7413113	mljekar		92
209	7	7414	7414113	prerađivač voća i povrća		92
210	7	7414	7414123	proizvođač jestivih ulja		92
211	7	7414	7414133	proizvođač alkoholnih pića		92
212	7	7414	7414143	proizvođač bezalkoholnih pića		92
213	7	7422	7422123	stolar		92
214	7	7422	7422613	bačvar		92
215	7	7422	7422633	kolar		92
216	7	7424	7424112	pletač košara		92
217	7	7424	7424213	pletač pokućstva		92
218	7	7424	7424223	pletač košaračkih uzoraka		92
219	7	7424	7424312	četkar		92
220	7	7424	7424412	metlar		92
221	7	7432	7432113	tkalac tepiha		92
222	7	7432	7432123	tkalac		92
223	7	7432	7432143	pletač		92
224	7	7432	7432163	čipkar		92
225	7	7432	7432173	izrađivač tapiserija		92
226	7	7432	7432193	užar i izrađivač vrpce		92
227	7	7433	7433113	krojač		92
228	7	7433	7433173	klobučar		92
229	7	7434	7434113	krznar		92
230	7	7436	7436132	šivač		92
231	7	7436	7436143	kišobranar		92
232	7	7436	7436153	vezilja		92
233	7	7437	7437113	tapetar		92
234	7	7437	7437213	poplunar		92
235	7	7441	7441133	kožar		92
236	7	7442	7442113	obučar		92
237	7	7442	7442153	ortopedski obučar		92
238	7	7442	7442313	torbar		92
239	7	7442	7442413	kožni galanterist		92
240	8	8322	8322143	vozač lakog dostavnog vozila		92
241	8	8324	8324113	vozač teretnog vozila		92
242	8	8334	8334112	vozač viličara		92
243	8	8334	8334122	vozač elektrokolica		92
244	5	9111	9111111	ulični prodavač	92	
245	5	9111	9111121	prodavač na priredbama	92	
246	5	9113	9113111	prodavač telefonom	92	

247	5	9113	9113121	prodavač po kućama	92	
248	5	9330	9330421	trgovački radnik	92	
249	8	9330	9330411	skladišni radnik		92

DODATAK 4. – ANALIZA I USPOREDBA ZANIMANJA IZ PROFILA PODSEKTORA V1

Rbr	Šifra NKZ	Naziv zanimanja	Rbr	Šifra NKZ	Naziv zanimanja	Grupa unutar podsektora
1	3415116	komercijalist	1	3415116	komercijalist	922
2	3415126	komercijalist vanjske trgovine	2	3415126	komercijalist vanjske trgovine	922
3	3415136	komercijalist unutarnje trgovine	3	3415136	komercijalist unutarnje trgovine	922
4	3415146	tehnički zastupnik trgovine	4	3415146	tehnički zastupnik trgovine	922
5	3415156	voditelj poslovnice prodaje	5	3415156	voditelj poslovnice prodaje	922
6	3415166	voditelj distributivnih poslova	6	3415166	voditelj distributivnih poslova	921
7	3415215	akviziter	7	3415215	akviziter	922
8	3415225	trgovački putnik	8	3415225	trgovački putnik	922
9	3415235	poslovođa trgovine	9	3415235	poslovođa trgovine	922
10	3415245	poslovođa skladišta	10	3415245	poslovođa skladišta	921
11	3415256	voditelj skladišnog poslovanja	11	3415256	voditelj skladišnog poslovanja	921
12	3415316	tržni nadzornik	12	3415316	tržni nadzornik	922
13	3421116	trgovački posrednik	13	3416116	nabavljač	922
14	3421216	brodarski broker - brisati zastupa brodaru pri ugovaranju međ.prometa - dakle Poslovna	14	3416126	voditelj poslovnice nabave	922
15	4134114	službenik nabave	15	3421116	trgovački posrednik	922
16	4134124	službenik prodaje	16	4131112	pomoćni skladištar	921
17	4134134	komercijalni službenik	17	4131124	skladištar	921
18	4134144	brodarski brokerski službenik - vidi 3421216	18	4131214	skladišni službenik	921
19	4134154	fakturist	19	4134114	službenik nabave	922
20	4134164	službenik u distribuciji	20	4134124	službenik prodaje	922
21	4134174	povjerenik osiguranja - brisati, zanimanje pretežno koristi znanja podsektora Ekonomije	21	4134134	komercijalni službenik	922
22	4134214	videotekar - brisati zanimanje pretežno koristi znanja sektora Osobne usluge	22	4134154	fakturist	922
23	4134224	iznajmljivač odjeće - vidi 4134214	23	4134164	službenik u distribuciji	921
24	4134234	iznajmljivač soba - vidi 4134214	24	4211114	blagajnik u prodavaonici	922
25	4134244	iznajmljivač vozila - vidi 4134214	25	4211212	prodavač ulaznica	922
26	4134254	iznajmljivač plovila - vidi 4134214	26	5220112	dostavljač robe	921
27	4134264	iznajmljivač opreme - vidi 4134214	27	5220213	prodavač	922
28	5220112	dostavljač robe	28	5220225	trgovac	922
29	5220213	prodavač	29	5220232	prodavač u kiosku i tržnici	922
30	5220225	trgovac	30	5220244	prodavač kemikalija za poljoprivredu	922
31	5220232	prodavač u kiosku i tržnici - razdvojiti zanimanja	31	5220254	prodavač vozila	922
32	5220244	prodavač kemikalija za poljoprivredu	32	5220314	trgovački demonstrator i prodavač	922
33	5220254	prodavač vozila	33	9111111	ulični prodavač	922
34	5220314	trgovački demonstrator i prodavač	34	9111121	prodavač na priredbama	922
35	9111111	ulični prodavač	35	9113111	prodavač telefonom	922
36	9111121	prodavač na priredbama	36	9113121	prodavač po kućama	922
37	9113111	prodavač telefonom	37	9330421	trgovački radnik	922
38	9113121	prodavač po kućama (prodavač u direktnoj prodaji - prodajni zastupnici)				

DODATAK 5. – ANALIZA NOVIH ZANIMANJA IZ PROFILA PODSEKTORA V1

Rbr	Šifra NKZ	Nova zanimanja - kriterij Pravilnik o klasifikaciji prodavaonica i drugih oblika trgovine na malo	Grupa unutar podsektora
1		prodavač prehrambenih proizvoda	922
2		prodavač na benzinskoj postaji	922
3		prodavač u prodavaonici na benzinskoj postaji	922
4		prodavač neprehrambenih proizvoda	922
5		prodavač u robnoj kući	922
6		prodavač u trgovačkom centru	922
7		prodavač u outlec centru	922
8		prodavač u prodavaonici rabljenih stvari	922
9		prodavač u ljekarni	922
10		prodavač u prodavaonici veterinarskih proizvoda	922
11		prodavač u kiosku	razdvojeno od prodavača na tržnicama
12		prodavač na štandovima i klupama	u sklopu i izvan tržnica
13		prodavač u pokretnoj prodaji	922
14		prodavač u direktnoj prodaji	profil podsektora v1: prodavač po kućama
15		prodavač u kataloškoj prodaji	922
16		prodavač u TV prodaji	922
17		on-line prodavač	922
18		prodavači s rashladnim škrinjama i vitrinama	922
19		kolporter	922
20		prodavač motocikala	NKD
21		voditelj blagajne	922
22		službenik za reklamacije	922

DODATAK 6. – DJELATNOSTI PO PODSEKTORIMA (NKD)

Šifra	Razina	Naziv djelatnosti
G	1	TRGOVINA NA VELIKO I NA MALO; POPRAVAK MOTORNIH VOZILA I MOTOCIKALA
45	2	Trgovina na veliko i na malo motornim vozilima i motociklima; popravak motornih vozila i motocikala
45.1	3	Trgovina motornim vozilima
45.11	4	Trgovina automobilima i motornim vozilima lake kategorije
45.19	4	Trgovina ostalim motornim vozilima
45.2	3	Održavanje i popravak motornih vozila
45.20	4	Održavanje i popravak motornih vozila
45.3	3	Trgovina dijelovima i priborom za motorna vozila
45.31	4	Trgovina na veliko dijelovima i priborom za motorna vozila
45.32	4	Trgovina na malo dijelovima i priborom za motorna vozila
45.4	3	Trgovina motociklima, dijelovima i priborom za motocikle te održavanje i popravak motocikala
45.40	4	Trgovina motociklima, dijelovima i priborom za motocikle te održavanje i popravak motocikala
46	2	Trgovina na veliko, osim trgovine motornim vozilima i motociklima
46.1	3	Trgovina na veliko uz naplatu ili na osnovi ugovora
46.11	4	Posredovanje u trgovini poljoprivrednim sirovinama, živom stokom, tekstilnim sirovinama i poluproizvodima
46.12	4	Posredovanje u trgovini gorivima, rudama, metalima i industrijskim kemijskim proizvodima
46.13	4	Posredovanje u trgovini drvom i građevinskim materijalom
46.14	4	Posredovanje u trgovini strojevima, industrijskom opremom, brodovima i zrakoplovima
46.15	4	Posredovanje u trgovini namještajem, proizvodima za kućanstvo i željeznom robom
46.16	4	Posredovanje u trgovini tekstilom, odjećom, krznom, obućom i kožnim proizvodima
46.17	4	Posredovanje u trgovini hranom, pićima i duhanom
46.18	4	Posredovanje u trgovini specijaliziranoj za određene proizvode
46.19	4	Posredovanje u trgovini raznovrsnim proizvodima
46.2	3	Trgovina na veliko poljoprivrednim sirovinama i živom stokom
46.21	4	Trgovina na veliko žitaricama, sirovim duhanom, sjemenjem i stočnom hranom

46.22	4	Trgovina na veliko cvijećem i sadnicama
46.23	4	Trgovina na veliko živom stokom
46.24	4	Trgovina na veliko sirovim i štavljenim kožama
46.3	3	Trgovina na veliko hranom, pićima i duhanom
46.31	4	Trgovina na veliko voćem i povrćem
46.32	4	Trgovina na veliko mesom i mesnim proizvodima
46.33	4	Trgovina na veliko mlijekom, mliječnim proizvodima, jajima, jestivim uljima i mastima
46.34	4	Trgovina na veliko pićima
46.35	4	Trgovina na veliko duhanskim proizvodima
46.36	4	Trgovina na veliko šećerom, čokoladom i bombonima
46.37	4	Trgovina na veliko kavom, čajem, kakaom i začinima
46.38	4	Trgovina na veliko ostalom hranom uključujući ribe, rakove i školjke
46.39	4	Nespecijalizirana trgovina na veliko hranom, pićima i duhanskim proizvodima
46.4	3	Trgovina na veliko proizvodima za kućanstvo
46.41	4	Trgovina na veliko tekstilom
46.42	4	Trgovina na veliko odjećom i obućom
46.43	4	Trgovina na veliko električnim aparatima za kućanstvo
46.44	4	Trgovina na veliko porculanom, staklom i sredstvima za čišćenje
46.45	4	Trgovina na veliko parfemima i kozmetikom
46.46	4	Trgovina na veliko farmaceutskim proizvodima
46.47	4	Trgovina na veliko namještajem, sagovima i opremom za rasvjetu
46.48	4	Trgovina na veliko satovima i nakitom
46.49	4	Trgovina na veliko ostalim proizvodima za kućanstvo
46.5	3	Trgovina na veliko informacijsko-komunikacijskom opremom
46.51	4	Trgovina na veliko računalima, perifernom opremom i softverom
46.52	4	Trgovina na veliko elektroničkim i telekomunikacijskim dijelovima i opremom
46.6	3	Trgovina na veliko ostalim strojevima, opremom i priborom

46.61	4	Trgovina na veliko poljoprivrednim strojevima, opremom i priborom
46.62	4	Trgovina na veliko alatnim strojevima
46.63	4	Trgovina na veliko strojevima za rudnike i građevinarstvo
46.64	4	Trgovina na veliko strojevima za tekstilnu industriju te strojevima za šivanje i pletenje
46.65	4	Trgovina na veliko uredskim namještajem
46.66	4	Trgovina na veliko ostalim uredskim strojevima i opremom
46.69	4	Trgovina na veliko ostalim strojevima i opremom
46.7	3	Ostala specijalizirana trgovina na veliko
46.71	4	Trgovina na veliko krutim, tekućim i plinovitim gorivima i srodnim proizvodima
46.72	4	Trgovina na veliko metalima i metalnim rudama
46.73	4	Trgovina na veliko drvom, građevinskim materijalom i sanitarnom opremom
46.74	4	Trgovina na veliko željeznom robom, instalacijskim materijalom i opremom za vodovod i grijanje
46.75	4	Trgovina na veliko kemijskim proizvodima
46.76	4	Trgovina na veliko ostalim poluproizvodima
46.77	4	Trgovina na veliko ostacima i otpacima
46.9	3	Nespecijalizirana trgovina na veliko
46.90	4	Nespecijalizirana trgovina na veliko
47	2	Trgovina na malo, osim trgovine motornim vozilima i motociklima
47.1	3	Trgovina na malo u nespecijaliziranim prodavaonicama
47.11	4	Trgovina na malo u nespecijaliziranim prodavaonicama pretežno hranom, pićima i duhanskim proizvodima
47.19	4	Ostala trgovina na malo u nespecijaliziranim prodavaonicama
47.2	3	Trgovina na malo hranom, pićima i duhanskim proizvodima u specijaliziranim prodavaonicama
47.21	4	Trgovina na malo voćem i povrćem u specijaliziranim prodavaonicama
47.22	4	Trgovina na malo mesom i mesnim proizvodima u specijaliziranim prodavaonicama
47.23	4	Trgovina na malo ribama, rakovima i školjkama u specijaliziranim prodavaonicama
47.24	4	Trgovina na malo kruhom, pecivom, kolačima, tjesteninama, bombonima i slatkišima u specijaliziranim prodavaonicama
47.25	4	Trgovina na malo pićima u specijaliziranim prodavaonicama

47.26	4	Trgovina na malo duhanskim proizvodima u specijaliziranim prodavaonicama
47.29	4	Ostala trgovina na malo prehrambenim proizvodima u specijaliziranim prodavaonicama
47.3	3	Trgovina na malo motornim gorivima i mazivima u specijaliziranim prodavaonicama
47.30	4	Trgovina na malo motornim gorivima i mazivima u specijaliziranim prodavaonicama
47.4	3	Trgovina na malo informacijsko-komunikacijskom opremom u specijaliziranim prodavaonicama
47.41	4	Trgovina na malo računalima, perifernim jedinicama i softverom u specijaliziranim prodavaonicama
47.42	4	Trgovina na malo telekomunikacijskom opremom u specijaliziranim prodavaonicama
47.43	4	Trgovina na malo audio i videoopremom u specijaliziranim prodavaonicama
47.5	3	Trgovina na malo ostalom opremom za kućanstvo u specijaliziranim prodavaonicama
47.51	4	Trgovina na malo tekstilom u specijaliziranim prodavaonicama
47.52	4	Trgovina na malo željeznom robom, bojama i staklom u specijaliziranim prodavaonicama
47.53	4	Trgovina na malo sagovima i prostiračima za pod, zidnim i podnim oblogama u specijaliziranim prodavaonicama
47.54	4	Trgovina na malo električnim aparatima za kućanstvo u specijaliziranim prodavaonicama
47.59	4	Trgovina na malo namještajem, opremom za rasvjetu i ostalim proizvodima za kućanstvo u specijaliziranim prodavaonicama
47.6	3	Trgovina na malo proizvodima za kulturu i rekreaciju u specijaliziranim prodavaonicama
47.61	4	Trgovina na malo knjigama u specijaliziranim prodavaonicama
47.62	4	Trgovina na malo novinama, papirnatom robom i pisaćim priborom u specijaliziranim prodavaonicama
47.63	4	Trgovina na malo glazbenim i videozapisima u specijaliziranim prodavaonicama
47.64	4	Trgovina na malo sportskom opremom u specijaliziranim prodavaonicama
47.65	4	Trgovina na malo igrama i igračkama u specijaliziranim prodavaonicama
47.7	3	Trgovina na malo ostalom robom u specijaliziranim prodavaonicama
47.71	4	Trgovina na malo odjećom u specijaliziranim prodavaonicama
47.72	4	Trgovina na malo obućom i proizvodima od kože u specijaliziranim prodavaonicama
47.73	4	Ljekarne
47.74	4	Trgovina na malo medicinskim pripravcima i ortopedskim pomagalicama u specijaliziranim prodavaonicama
47.75	4	Trgovina na malo kozmetičkim i toaletnim proizvodima u specijaliziranim prodavaonicama
47.76	4	Trgovina na malo cvijećem, sadnicama, sjemenjem, gnojivom, kućnim ljubimcima i hranom za kućne ljubimce u specijaliziranim prodavaonicama

47.77	4	Trgovina na malo satovima i nakitom u specijaliziranim prodavaonicama
47.78	4	Ostala trgovina na malo novom robom u specijaliziranim prodavaonicama
47.79	4	Trgovina na malo rabljenom robom u specijaliziranim prodavaonicama
47.8	3	Trgovina na malo na štandovima i tržnicama
47.81	4	Trgovina na malo hranom, pićima i duhanskim proizvodima na štandovima i tržnicama
47.82	4	Trgovina na malo tekstilom, odjećom i obućom na štandovima i tržnicama
47.89	4	Trgovina na malo ostalom robom na štandovima i tržnicama
47.9	3	Trgovina na malo izvan prodavaonica, štandova i tržnica
47.91	4	Trgovina na malo preko pošte ili interneta
47.99	4	Ostala trgovina na malo izvan prodavaonica, štandova i tržnica

DODATAK 7. – SAŽETAK ISTRAŽIVANJA I ANALIZE RADNIH MJESTA I POTREBNIH KOMPETENCIJA KOD POSLODAVACA U PODSEKTORU

Analiza postojećih radnih mjesta i kompetencija u podsektoru Trgovina

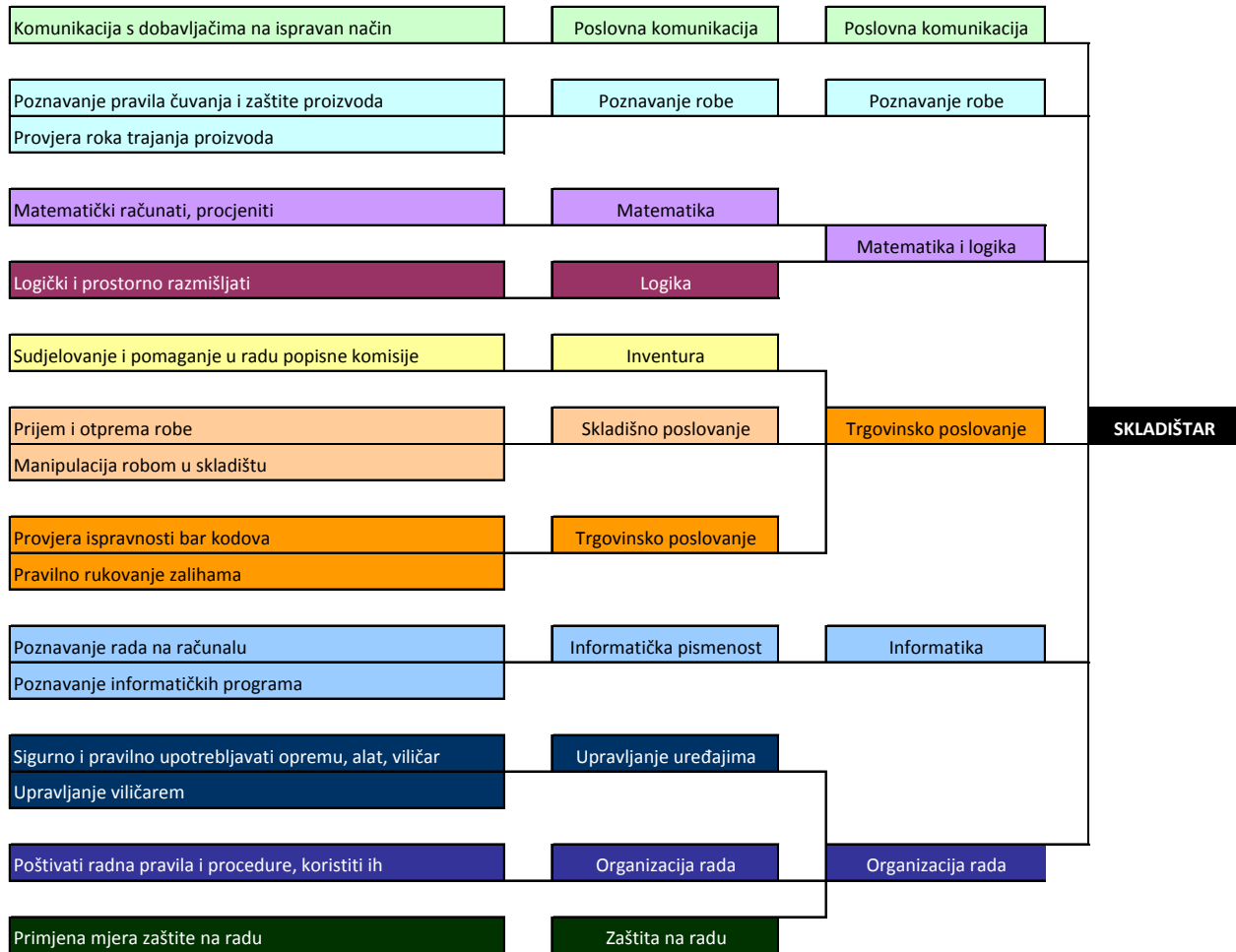


- Provedeno je anketno istraživanje postojećih radnih mjesta i potrebnih kompetencija interview-om kod 6 poslodavaca sa 6.435 zaposlenika (= 3,5% **ukupnog broja zaposlenika u podsektoru**)
- uneseni podatci o potrebnim kompetencijama za sljedeća radna mjesta:
 - skladištar, vozač teretnog vozila, prodavač, blagajnik, prodavač-blagajnik, voditelj blagajne, poslovođa, voditelj poslovnice, unapređivač prodaje, referent u nabavi, marketingu i dijagnostici, prodajni predstavnik, komercijalist, ali i farmaceutski tehničar i mesar
- Odgovori 5 poslodavaca iz djelatnosti trgovine (**NKD 46 i 47 i 3.318 zaposlenih – 1,8%**) iz on-line anketnog upitnika za Sektor elektrotehnike i računarstva ukazali na njihovu potrebu za zapošljavanjem zanimanja: 1. Tehničar za podršku korisnicima; 2. Sistem administrator; 3. Serviser IT opreme; 4. Operater i 5. Programer.
- Pokrenuta suradnja s Udrugom trgovine pri Hrvatskoj udruzi poslodavaca (HUP) s on-line anketnim upitnikom za poslodavce članice. Do 10.6.2011. stiglo 9 odgovora poslodavaca sa 7.446 zaposlenika (=4% **ukupnog broja zaposlenika kod pravnih osoba u djelatnosti trgovine**). Uneseni podatci o potrebnim kompetencijama za sljedeća radna mjesta: skladištar, prodavač, prodavač novih vozila, prodajni predstavnik, mehaničar.

DODATAK 8. – MATRICA KOMPETENCIJA

Nalazi se u digitalnom obliku uz profil podsektora.

DODATAK 9. – ANALIZA SKUPINA KOMPETENCIJA POTREBNIH POSLODAVCIMA U PODSEKTORSKIM ZANIMANJIMA



Jasno usmeno i pismeno komunicirati na materinjem jeziku Komunikacija na profesionalan način	Poslovna komunikacija	Poslovna komunikacija	PRODAVAČ
Razumjevanje potreba kupaca Sposobnost održati pozitivan stav prema kupcima	Psihologija prodaje	Psihologija prodaje	
Otvoren za promene i poboljšanja Usmjerenost rezultatima	Poduzetništvo	Poduzetništvo	
Želja za učenjem	Učenje		
Pružanje stručnih savjeta o proizvodu Poznavati asortiman	Poznavanje robe	Poznavanje robe	
Rukovati online uređajem	Upravljanje uređajima		
Poštivati radna pravila i procedure, koristiti ih Konstruktivno i kooperativno raditi u timu	Organizacija rada	Organizacija rada	
Poznavanje pravila zaštite na radu	Zaštita na radu		
Održavati osobnu higijenu radnog mjesta Očistiti radno mjesto	Higijena	Higijena	
Poznavanje akcija	Promocijske aktivnosti		
Prezentacija proizvoda kupcu Posluživanje kupaca	Prezentacija i prodaja	Prezentacija i prodaja	
Matematički računati i procjeniti	Matematika	Matematika i logika	
Logički i prostorno razmišljati	Logika		
Obračunati, naplatiti i pomoći kupcu pri pakiranju proizvoda Napraviti obračun blagajne po završetku smjene	Blagajničko poslovanje		
Sudjelovanje u radu popisne komisije	Inventura	Trgovinsko poslovanje	
Zaprimiti i skladištiti proizvode	Skladišno poslovanje		
Pripremiti, sortirati i izložiti proizvode na policama Mjeriti, vagati, brojiti proizvode i označavati cijene	Trgovinsko poslovanje		
Razumjeti informatičke programe Poznavanje informatičkog sustava u trgovini	Informatička pismenost	Informatička pismenost	
Jasno usmeno i pismeno komunicirati na engleskom jeziku	Strani jezik	Strani jezik	

Komunicirati s proizvođačima/dobavljačima Aktivno slušanje	Poslovna komunikacija	Poslovna komunikacija	KOMERCIJALIST
Dobro poznavanje asortimana	Poznavanje robe	Poznavanje robe	
Održavati profesionalnu motivaciju Samostalno rješavati probleme	Organizacija rada	Organizacija rada	
Rješavanje reklamacija i pritužba Pozornost i orijentiranost na potrebe kupca	Psihologija prodaje	Psihologija prodaje	
Poznavanje složenijih matematičkih i gospodarskih izračuna	Matematika	Matematika	
Biti otvoren prema tehnološkim i poduzetničkim inovacijama	Poduzetništvo	Poduzetništvo	
Kontinuirana analiza i obrada tržišta Briga o dovoljnim količinama asortimana na prodajnim mjestima Sudjelovati u izradi plana nabave, nabavi i plaćanju proizvoda	Trgovinsko poslovanje	Trgovinsko poslovanje	
Osiguranje prodaje u okviru zadanih kriterija Prodajne sposobnosti	Prezentacija i prodaja		
Planiranje i organiziranje aktivnosti unapređenja prodaje Uvođenje novih proizvoda	Promocijske aktivnosti	Marketing	
Poznavanje osnova marketinga	Marketing		
Poznavanje carinskih propisa Poznavanje načela i tehnika uvoza	Vanjskotrg. poslovanje	Vanjskotrg. poslovanje	
Poznavanje propisa špedicije i osiguranja	Špedicija i osiguranje	Logistika, šped. i osiguranje	
Poznavanje osnova logistike	Logistika		
Poznavanje osnova trgovačkog prava	Trgovačko pravo	Trgovačko pravo	
Izračun profitabilnosti	Financijsko poslovanje	Računovodstvo i financije	
Računovodstvena znanja	Računovodstvo		
Poslovno pregovaranje/Pregovaračke vještine	Pregovaranje	Pregovaranje	
Poznavanje informatičkih programa Rad na računalu	Informatička pismenost	Informatička pismenost	
Jasno usmeno i pismeno komunicirati na stranom jeziku	Strani jezik	Strani jezik	

DODATAK 10. – ANKETNI UPITNICI ZA POSLODAVCE I VISOKOŠKOLSKE USTANOVE

ANKETA POSLODAVACA

A) Pitanja o poslodavcu

Podaci o tvrtki/obrtu

A0. (Zaokružite) Odgovore dajete u ime: A) obrta
B) tvrtke

Upisom na crtu ispunite podatke o tvrtci / obrtu.

- A1. Naziv tvrtke / obrta: _____
A2. Županija kojoj tvrtka (obrt) djeluje: _____
A3. Radno mjesto (položaj) osobe koja ispunjava upitnik: _____
A4. Ukupni broj zaposlenih u tvrtki (obrtu): _____
A5. Prevladavajuća djelatnost tvrtke (obrt) danas prema NKD 2007: _____

B) Pitanja o radnim mjestima koja zapošljava na razini srednjoškolskog obrazovanja po sektoru

B1. (Upišite na crtu) Navedite do 4 radna mjesta na razini niže ili srednje stručne spreme na kojima imate najviše zaposlenih iz podsektora **TRGOVINE**

Radno mjesto 1 _____ Broj zaposlenih _____
Radno mjesto 2 _____ Broj zaposlenih _____
Radno mjesto 3 _____ Broj zaposlenih _____
Radno mjesto 4 _____ Broj zaposlenih _____

Primjeri radnih mjesta:

SKLADIŠTAR (zaprima, otprema i skladišti robu, vodi skladišnu dokumentaciju), PRODAVAČ (preuzima, sortira i slaže proizvode, uslužuje, prodaje, obračunava i pakira proizvode kupcu), POSLOVOĐA (učinkovito organizira radnike i radne procese u prodavaonici), KOMERCIJALIST (sudjeluje u prezentiranju i pregovaranju nabave i prodaje robe, izvršava nabavu i prodaju robe, popunjava dokumentaciju i osigurava robu u transportu, analizira načine i tehnike uvoza i izvoza robe)

B2. (Upišite na crtu) Navedite do 2 ključna radna mjesta na razini niže ili srednje stručne spreme na kojima planirate zapošljavati unutar sektora **TRGOVINE**

Radno mjesto 5 _____ Broj zaposlenih _____
Radno mjesto 6 _____ Broj zaposlenih _____

B3. (Ispunite tablicu) Za radno mjesto 1 navedite do 9 najznačajnijih **STRUČNIH kompetencija** koje bi trebao imati zaposlenik na razini niže ili srednje stručne spreme da bi Vašoj tvrtki omogućio bolju konkurentnost na tržištu i bio time poželjan za zapošljavanje;

Pod stručne kompetencije unesite stručna vještine (sposobnosti) i znanja.

Primjer praktičnih stručnih znanja vještina (zaposlenik bi trebao moći učiniti, riješiti, postupiti u obavljanju radnih zadataka): *(npr. skladištiti robu primjereno vrsti i namjeni, evidentirati robu, posluživati kupca i naplatiti mu proizvod, upravljati zalihama robe u prodavaonici, organizirati rad u smjenama, svakodnevno kontaktirati s prodajnom mrežom, kupcima dobavljačima, primati i odgovarati na njihove zahtjeve, kontrolirati naplatu i osiguranja plaćanja)*

Primjer teoretskih stručnih znanja (zaposlenik bi trebao znati, razumjeti, analizirati, donijeti odluku u obavljanju radnih zadataka): *(poznati pojam trgovine i uloge trgovine u gospodarstvu, razumjeti skladišno poslovanje,*

poznavati proizvod i načela pravilnog rukovanja proizvodom, opisati elemente učinkovitog komuniciranja s kupcem, poznavati principe prodaje, razumjeti informacijske sustave u trgovini, poznavati poslovno pregovaranje, poznavati faze kalkulacije nabave i prodaje, poznavati osnove trgovačkog prava)

NAPOMENA: **molimo ne unositi** ovdje osobine ličnosti (npr. mora biti marljiv), opća znanja, vještine ili sposobnosti (npr. mora biti komunikativan) te ona znanja i vještine koja se ne stječu u srednjoškolskom obrazovanju (npr. mora imati vozačku dozvolu C kategorije i 5 godina iskustava u struci).

R/br.	Kompetencija	Stječe se prvenstveno kroz: (Upišite: srednjoškolsko obrazovanje ili rad)
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		

B4. (Ispunite tablicu): Za radno mjesto **radno mjesto 1** navedite **do 9 najznačajnijih OPĆIH i SOCIJALNIH kompetencija (znanja i sposobnosti)** koje bi trebao imati zaposlenik **na razini niže ili srednje stručne spreme** da bi Vašoj tvrtki omogućio bolju konkurentnost na tržištu i bio time poželjan za zapošljavanje;

Pod opće i socijalne kompetencije unesite opće i socijalne vještine (sposobnosti) i znanja.

Primjer općih i socijalnih vještina (zaposlenik bi trebao biti sposoban): *(npr. poštivati radna pravila, procedure, politike i koristiti ih u radnom procesu, biti otvoren prema učinkovitim poslovnim inovacijama, kvalitetno prezentirati proizvod kupcu, konstruktivno i kooperativno raditi u timu, komunicirati s kupcem na materinjem i jednom stranom jeziku, istovremeno obavljati više zadataka, promicati poduzetničke vrijednosti, izvoditi gospodarske račune, primjenjivati matematičke i statističke analize u izvještajima)*

Primjer općih i socijalnih znanja (zaposlenik bi trebao biti sposoban): *(npr. logički i prostorno promišljati, razumjeti osnovne informatičke programe i tehnološke inovacije, jasno se izražavati na materinjem jeziku u usmenoj i pismenoj komunikaciji, poznavati osnove komunikacije na stranom jeziku, računati, procijeniti i logički promišljati, biti sposoban organizirati rad na osobnoj razini i u timu, razumjeti važnost poduzetništva, osnove financijskog poslovanja, računovodstva, marketinških principa u prodaji, poslovne logistike, pregovaranja)*

R/br.	Kompetencija	Stječe se prvenstveno kroz: (Upišite: srednjoškolsko obrazovanje ili rad)
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		

B5. (Zaokružite) Ocijenite je li, i ako jest koliko, u obrazovanom procesu za **radno mjesto 1** važna stručna praksa:

- A) Nije važna
- B) Neophodna je

B.1. Stručna praksa trebala bi biti zastupljena tijekom **cjelokupnog školovanja** u ukupnom trajanju od: _____ tjedana.

B.2. od toga bi u školskoj radionici trebalo biti realizirano ___% a preostalo kod poslodavca.

B6. (Zaokružite): Za **radno mjesto 1** je poželjna razina formalnog obrazovanja:

- A) završeno osposobljavanje za jednostavne poslove nakon završene osnovne škole (HKO razina 2)
- B) završen jednogodišnji ili dvogodišnji srednjoškolski program (razina HKO 3)
- C) položen završni ispit nakon trogodišnjeg srednjoškolskog obrazovanja (HKO razina 4.1)
- D) položen završni ispit (državna matura) nakon četverogodišnjeg srednjoškolskog obrazovanja (HKO razina 4.2.)

B7. (Zaokružite): Može li posao za **radno mjesto 1** obavljati osoba sa invaliditetom ?

A) NE

B) DA Tip invaliditeta: _____

Upitnik o radnom mjestu br. 2

B3. (Ispunite tablicu) Za **radno mjesto 2** navedite do 9 najznačajnijih **STRUČNIH kompetencija** koje bi trebao imati zaposlenik **na razini niže ili srednje stručne spreme** da bi Vašoj tvrtki omogućio bolju konkurentnost na tržištu i bio time poželjan za zapošljavanje;

Pod stručne kompetencije unesite stručna vještine (sposobnosti) i znanja.

Primjer praktičnih stručnih znanja vještina (zaposlenik bi trebao moći učiniti, riješiti, postupiti u obavljanju radnih zadataka): *(npr. skladištiti robu primjereno vrsti i namjeni, evidentirati robu, posluživati kupca i naplatiti mu proizvod, upravljati zalihama robe u prodavaonici, organizirati rad u smjenama, svakodnevno kontaktirati s prodajnom mrežom, kupcima dobavljačima, primati i odgovarati na njihove zahtjeve, kontrolirati naplatu i osiguranja plaćanja)*

Primjer teoretskih stručnih znanja (zaposlenik bi trebao znati, razumjeti, analizirati, donijeti odluku u obavljanju radnih zadataka): *(poznati pojam trgovine i uloge trgovine u gospodarstvu, razumjeti skladišno poslovanje, poznati proizvod i načela pravilnog rukovanja proizvodom, opisati elemente učinkovitog komuniciranja s kupcem, poznati principe prodaje, razumjeti informacijske sustave u trgovini, poznati poslovno pregovaranje, poznati faze kalkulacije nabave i prodaje, poznati osnove trgovačkog prava)*

NAPOMENA: **molimo ne unositi** ovdje osobine ličnosti (npr. mora biti marljiv), opća znanja, vještine ili sposobnosti (npr. mora biti komunikativan) te ona znanja i vještine koja se ne stječu u srednjoškolskom obrazovanju (npr. mora imati vozačku dozvolu C kategorije i 5 godina iskustava u struci).

R/br.	Kompetencija	Stječe se prvenstveno kroz: (Upišite: srednjoškolsko obrazovanje ili rad)
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		

9		
---	--	--

B4. (Ispunite tablicu) Za radno mjesto **radno mjesto 2** navedite do **9** najznačajnijih **OPĆIH** i **SOCIJALNIH kompetencija (znanja i sposobnosti)** koje bi trebao imati zaposlenik na razini niže ili srednje stručne spreme da bi Vašoj tvrtki omogućio bolju konkurentnost na tržištu i bio time poželjan za zapošljavanje;

Pod opće i socijalne kompetencije unesite opće i socijalne vještine (sposobnosti) i znanja.

Primjer općih i socijalnih vještina (zaposlenik bi trebao biti sposoban): (npr. poštivati radna pravila, procedure, politike i koristiti ih u radnom procesu, biti otvoren prema učinkovitim poslovnim inovacijama, kvalitetno prezentirati proizvod kupcu, konstruktivno i kooperativno raditi u timu, komunicirati s kupcem na materinjem i jednom stranom jeziku, istovremeno obavljati više zadataka, promicati poduzetničke vrijednosti, izvoditi gospodarske račune, primjenjivati matematičke i statističke analize u izvještajima)

Primjer općih i socijalnih znanja (zaposlenik bi trebao biti sposoban): (npr. logički i prostorno promišljati, razumjeti osnovne informatičke programe i tehnološke inovacije, jasno se izražavati na materinjem jeziku u usmenoj i pismenoj komunikaciji, poznavati osnove komunikacije na stranom jeziku, računati, procjeniti i logički promišljati, biti sposoban organizirati rad na osobnoj razini i u timu, razumjeti važnost poduzetništva, osnove financijskog poslovanja, računovodstva, marketinških principa u prodaji, poslovne logistike, pregovaranja)

R/br.	Kompetencija	Stječe se prvenstveno kroz: (Upišite: srednjoškolsko obrazovanje ili rad)
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		

B5. (Zaokružite) Ocijenite je li, i ako jest koliko, u obrazovanom procesu za **radno mjesto 2** važna stručna praksa:

- A) Nije važna
- B) Neophodna je
 - B.1. Stručna praksa trebala bi biti zastupljena tijekom **cjelokupnog školovanja** u ukupnom trajanju od: _____ tjedana.
 - B.2. od toga bi u školskoj radionici trebalo biti realizirano ___% a preostalo kod poslodavca.

B6. (Zaokružite): Za **radno mjesto 2** je poželjna razina formalnog obrazovanja:

- A) završeno osposobljavanje za jednostavne poslove nakon završene osnovne škole (HKO razina 2)
- B) završen jednogodišnji ili dvogodišnji srednjoškolski program (razina HKO 3)
- C) položen završni ispit nakon trogodišnjeg srednjoškolskog obrazovanja (HKO razina 4.1)
- D) položen završni ispit (državna matura) nakon četverogodišnjeg srednjoškolskog obrazovanja (HKO razina 4.2.)

B7. (Zaokružite): Može li posao za **radno mjesto 2** obavljati osoba sa invaliditetom ?

- A) NE
- B) DA Tip invaliditeta: _____

Upitnik o radnom mjestu br. 3

B3. (Ispunite tablicu) Za radno mjesto 3 navedite do 9 najznačajnijih **STRUČNIH kompetencija** koje bi trebao imati zaposlenik na razini niže ili srednje stručne spreme da bi Vašoj tvrtki omogućio bolju konkurentnost na tržištu i bio time poželjan za zapošljavanje;

Pod stručne kompetencije unesite stručna vještine (sposobnosti) i znanja.

Primjer praktičnih stručnih znanja vještina (zaposlenik bi trebao moći učiniti, riješiti, postupiti u obavljanju radnih zadataka): *(npr. skladištiti robu primjereno vrsti i namjeni, evidentirati robu, posluživati kupca i naplatiti mu proizvod, upravljati zalihama robe u prodavaonici, organizirati rad u smjenama, svakodnevno kontaktirati s prodajnom mrežom, kupcima dobavljačima, primati i odgovarati na njihove zahtjeve, kontrolirati naplatu i osiguranja plaćanja)*

Primjer teoretskih stručnih znanja (zaposlenik bi trebao znati, razumjeti, analizirati, donijeti odluku u obavljanju radnih zadataka): *(poznavati pojam trgovine i uloge trgovine u gospodarstvu, razumjeti skladišno poslovanje, poznavati proizvod i načela pravilnog rukovanja proizvodom, opisati elemente učinkovitog komuniciranja s kupcem, poznavati principe prodaje, razumjeti informacijske sustave u trgovini, poznavati poslovno pregovaranje, poznavati faze kalkulacije nabave i prodaje, poznavati osnove trgovačkog prava)*

NAPOMENA: **molimo ne unositi** ovdje osobine ličnosti (npr. mora biti marljiv), opća znanja, vještine ili sposobnosti (npr. mora biti komunikativan) te ona znanja i vještine koja se ne stječu u srednjoškolskom obrazovanju (npr. mora imati vozačku dozvolu C kategorije i 5 godina iskustava u struci).

R/br.	Kompetencija	Stječe se prvenstveno kroz: (Upišite: srednjoškolsko obrazovanje ili rad)
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		

B4. (Ispunite tablicu) Za radno mjesto **radno mjesto 3** navedite do 9 najznačajnijih **OPĆIH i SOCIJALNIH kompetencija (znanja i sposobnosti)** koje bi trebao imati zaposlenik na razini niže ili srednje stručne spreme da bi Vašoj tvrtki omogućio bolju konkurentnost na tržištu i bio time poželjan za zapošljavanje;

Pod opće i socijalne kompetencije unesite opće i socijalne vještine (sposobnosti) i znanja.

Primjer općih i socijalnih vještina (zaposlenik bi trebao biti sposoban): *(npr. poštivati radna pravila, procedure, politike i koristiti ih u radnom procesu, biti otvoren prema učinkovitim poslovnim inovacijama, kvalitetno prezentirati proizvod kupcu, konstruktivno i kooperativno raditi u timu, komunicirati s kupcem na materinjem i jednom stranom jeziku, istovremeno obavljati više zadataka, promicati poduzetničke vrijednosti, izvoditi gospodarske račune, primjenjivati matematičke i statističke analize u izvještajima)*

Primjer općih i socijalnih znanja (zaposlenik bi trebao biti sposoban): *(npr. logički i prostorno promišljati, razumjeti osnovne informatičke programe i tehnološke inovacije, jasno se izražavati na materinjem jeziku u usmenoj i pismenoj komunikaciji, poznavati osnove komunikacije na stranom jeziku, računati, procjeniti i logički promišljati, biti sposoban organizirati rad na osobnoj razini i u timu, razumjeti važnost poduzetništva, osnove financijskog poslovanja, računovodstva, marketinških principa u prodaji, poslovne logistike, pregovaranja)*

R/br.	Kompetencija	Stječe se prvenstveno kroz:
-------	--------------	-----------------------------

		(Upišite: srednjoškolsko obrazovanje ili rad)
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		

B5. (Zaokružite) Ocijenite je li, i ako jest koliko, u obrazovanom procesu za **radno mjesto 3** važna stručna praksa:

- A) Nije važna
- B) Neophodna je
 - B.1. Stručna praksa trebala bi biti zastupljena tijekom **cjelokupnog školovanja** u ukupnom trajanju od: _____ tjedana.
 - B.2. od toga bi u školskoj radionici trebalo biti realizirano ___% a preostalo kod poslodavca.

B6. (Zaokružite): Za **radno mjesto 3** je poželjna razina formalnog obrazovanja:

- A) završeno osposobljavanje za jednostavne poslove nakon završene osnovne škole (HKO razina 2)
- B) završen jednogodišnji ili dvogodišnji srednjoškolski program (razina HKO 3)
- C) položen završni ispit nakon trogodišnjeg srednjoškolskog obrazovanja (HKO razina 4.1)
- D) položen završni ispit (državna matura) nakon četverogodišnjeg srednjoškolskog obrazovanja(HKO razina 4.2.)

B7. (Zaokružite): Može li posao za **radno mjesto 3** obavljati osoba sa invaliditetom ?

- A) NE
- B) DA Tip invaliditeta: _____

Upitnik o radnom mjestu br. 4

B3. (Ispunite tablicu) Za **radno mjesto 4** navedite do 9 najznačajnijih **STRUČNIH kompetencija** koje bi trebao imati zaposlenik **na razini niže ili srednje stručne spreme** da bi Vašoj tvrtki omogućio bolju konkurentnost na tržištu i bio time poželjan za zapošljavanje;

Pod stručne kompetencije unesite stručna vještine (sposobnosti) i znanja.

Primjer praktičnih stručnih znanja vještina (zaposlenik bi trebao moći učiniti, riješiti, postupiti u obavljanju radnih zadataka): *(npr. skladištiti robu primjereno vrsti i namjeni, evidentirati robu, posluživati kupca i naplatiti mu proizvod, upravljati zalihama robe u prodavaonici, organizirati rad u smjenama, svakodnevno kontaktirati s prodajnom mrežom, kupcima dobavljačima, primiti i odgovarati na njihove zahtjeve, kontrolirati naplatu i osiguranja plaćanja)*

Primjer teoretskih stručnih znanja (zaposlenik bi trebao znati, razumjeti, analizirati, donijeti odluku u obavljanju radnih zadataka): *(poznavati pojam trgovine i uloge trgovine u gospodarstvu, razumjeti skladišno poslovanje, poznavati proizvod i načela pravilnog rukovanja proizvodom, opisati elemente učinkovitog komuniciranja s kupcem, poznavati principe prodaje, razumjeti informacijske sustave u trgovini, poznavati poslovno pregovaranje, poznavati faze kalkulacije nabave i prodaje, poznavati osnove trgovačkog prava)*

NAPOMENA: **molimo ne unositi** ovdje osobine ličnosti (npr. mora biti marljiv), opća znanja, vještine ili sposobnosti (npr. mora biti komunikativan) te ona znanja i vještine koja se ne stječu u srednjoškolskom obrazovanju (npr. mora imati vozačku dozvolu C kategorije i 5 godina iskustava u struci).

R/br.	Kompetencija	Stječe se prvenstveno kroz: (Upišite: srednjoškolsko
-------	--------------	---

		obrazovanje ili rad)
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		

B4. (Ispunite tablicu) Za radno mjesto **radno mjesto 4** navedite do **9 najznačajnijih OPĆIH i SOCIJALNIH kompetencija (znanja i sposobnosti)** koje bi trebao imati zaposlenik na razini niže ili srednje stručne spreme da bi Vašoj tvrtki omogućio bolju konkurentnost na tržištu i bio time poželjan za zapošljavanje;

Pod opće i socijalne kompetencije unesite opće i socijalne vještine (sposobnosti) i znanja.

Primjer općih i socijalnih vještina (zaposlenik bi trebao biti sposoban): *(npr. poštivati radna pravila, procedure, politike i koristiti ih u radnom procesu, biti otvoren prema učinkovitim poslovnim inovacijama, kvalitetno prezentirati proizvod kupcu, konstruktivno i kooperativno raditi u timu, komunicirati s kupcem na materinjem i jednom stranom jeziku, istovremeno obavljati više zadataka, promicati poduzetničke vrijednosti, izvoditi gospodarske račune, primjenjivati matematičke i statističke analize u izvještajima)*

Primjer općih i socijalnih znanja (zaposlenik bi trebao biti sposoban): *(npr. logički i prostorno promišljati, razumjeti osnovne informatičke programe i tehnološke inovacije, jasno se izražavati na materinjem jeziku u usmenoj i pismenoj komunikaciji, poznavati osnove komunikacije na stranom jeziku, računati, procjeniti i logički promišljati, biti sposoban organizirati rad na osobnoj razini i u timu, razumjeti važnost poduzetništva, osnove financijskog poslovanja, računovodstva, marketinških principa u prodaji, poslovne logistike, pregovaranja)*

R/br.	Kompetencija	Stječe se prvenstveno kroz: (Upišite: srednjoškolsko obrazovanje ili rad)
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		

B5. (Zaokružite) Ocijenite je li, i ako jest koliko, u obrazovanom procesu za **radno mjesto 4** važna stručna praksa:

- A) Nije važna
- B) Neophodna je

B.1. Stručna praksa trebala bi biti zastupljena tijekom **cjelokupnog školovanja** u ukupnom trajanju od: _____ tjedana.

B.2. od toga bi u školskoj radionici trebalo biti realizirano ___% a preostalo kod poslodavca.

B6. (Zaokružite): Za **radno mjesto 4** je poželjna razina formalnog obrazovanja:

- E) završeno osposobljavanje za jednostavne poslove nakon završene osnovne škole (HKO razina 2)
- A) završen jednogodišnji ili dvogodišnji srednjoškolski program (razina HKO 3)
- B) položen završni ispit nakon trogodišnjeg srednjoškolskog obrazovanja (HKO razina 4.1)
- C) položen završni ispit (državna matura) nakon četverogodišnjeg srednjoškolskog obrazovanja (HKO razina 4.2.)

B7. (Zaokružite): Može li posao za **radno mjesto 4** obavljati osoba sa invaliditetom ?

A) NE

B) DA

Tip invaliditeta: _____

Upitnik o radnom mjestu br. 5

B3. (Ispunite tablicu) Za **radno mjesto 5** navedite **do 9 najznačajnijih STRUČNIH kompetencija** koje bi trebao imati zaposlenik **na razini niže ili srednje stručne spreme** da bi Vašoj tvrtki omogućio bolju konkurentnost na tržištu i bio time poželjan za zapošljavanje;

Pod stručne kompetencije unesite stručna vještine (sposobnosti) i znanja.

Primjer praktičnih stručnih znanja vještina (zaposlenik bi trebao moći učiniti, riješiti, postupiti u obavljanju radnih zadataka): *(npr. skladištiti robu primjereno vrsti i namjeni, evidentirati robu, posluživati kupca i naplatiti mu proizvod, upravljati zalihama robe u prodavaonici, organizirati rad u smjenama, svakodnevno kontaktirati s prodajnom mrežom, kupcima dobavljačima, primati i odgovarati na njihove zahtjeve, kontrolirati naplatu i osiguranja plaćanja)*

Primjer teoretskih stručnih znanja (zaposlenik bi trebao znati, razumjeti, analizirati, donijeti odluku u obavljanju radnih zadataka): *(poznavati pojam trgovine i uloge trgovine u gospodarstvu, razumjeti skladišno poslovanje, poznavati proizvod i načela pravilnog rukovanja proizvodom, opisati elemente učinkovitog komuniciranja s kupcem, poznavati principe prodaje, razumjeti informacijske sustave u trgovini, poznavati poslovno pregovaranje, poznavati faze kalkulacije nabave i prodaje, poznavati osnove trgovačkog prava)*

NAPOMENA: **molimo ne unositi** ovdje osobine ličnosti (npr. mora biti marljiv), opća znanja, vještine ili sposobnosti (npr. mora biti komunikativan) te ona znanja i vještine koja se ne stječu u srednjoškolskom obrazovanju (npr. mora imati vozačku dozvolu C kategorije i 5 godina iskustava u struci).

R/br.	Kompetencija	Stječe se prvenstveno kroz: (Upišite: srednjoškolsko obrazovanje ili rad)
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		

B4. (Ispunite tablicu) Za **radno mjesto radno mjesto 5** navedite **do 9 najznačajnijih OPĆIH i SOCIJALNIH kompetencija (znanja i sposobnosti)** koje bi trebao imati zaposlenik **na razini niže ili srednje stručne spreme** da bi Vašoj tvrtki omogućio bolju konkurentnost na tržištu i bio time poželjan za zapošljavanje;

Pod opće i socijalne kompetencije unesite opće i socijalne vještine (sposobnosti) i znanja.

Primjer općih i socijalnih vještina (zaposlenik bi trebao biti sposoban): *(npr. poštivati radna pravila, procedure, politike i koristiti ih u radnom procesu, biti otvoren prema učinkovitim poslovnim inovacijama, kvalitetno prezentirati proizvod kupcu, konstruktivno i kooperativno raditi u timu, komunicirati s kupcem na materinjem i jednom stranom jeziku, istovremeno obavljati više zadataka, promicati poduzetničke vrijednosti, izvoditi gospodarske račune, primjenjivati matematičke i statističke analize u izvještajima)*

Primjer općih i socijalnih znanja (zaposlenik bi trebao biti sposoban): *(npr. logički i prostorno promišljati, razumjeti osnovne informatičke programe i tehnološke inovacije, jasno se izražavati na materinjem jeziku u usmenoj i pismenoj komunikaciji, poznavati osnove komunikacije na stranom jeziku, računati, procjeniti i logički)*

promišljati, biti sposoban organizirati rad na osobnoj razini i u timu, razumjeti važnost poduzetništva, osnove financijskog poslovanja, računovodstva, marketinških principa u prodaji, poslovne logistike, pregovaranja)

R/br.	Kompetencija	Stječe se prvenstveno kroz: (Upišite: srednjoškolsko obrazovanje ili rad)
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		

B5. (Zaokružite) Ocijenite je li, i ako jest koliko, u obrazovanom procesu za **radno mjesto 5** važna stručna praksa:

- A) Nije važna
- B) Neophodna je
 - B.1. Stručna praksa trebala bi biti zastupljena tijekom **cjelokupnog školovanja** u ukupnom trajanju od: _____ tjedana.
 - B.2. od toga bi u školskoj radionici trebalo biti realizirano ___% a preostalo kod poslodavca.

B6. (Zaokružite): Za **radno mjesto 5** je poželjna razina formalnog obrazovanja:

- A) završeno osposobljavanje za jednostavne poslove nakon završene osnovne škole (HKO razina 2)
- B) završen jednogodišnji ili dvogodišnji srednjoškolski program (razina HKO 3)
- C) položen završni ispit nakon trogodišnjeg srednjoškolskog obrazovanja (HKO razina 4.1)
- D) položen završni ispit (državna matura) nakon četverogodišnjeg srednjoškolskog obrazovanja (HKO razina 4.2.)

B7. (Zaokružite): Može li posao za **radno mjesto 5** obavljati osoba sa invaliditetom ?

- A) NE
- B) DA Tip invaliditeta: _____

Upitnik o radnom mjestu br. 6

B3. (Ispunite tablicu) Za **radno mjesto 6** navedite do 9 najznačajnijih **STRUČNIH kompetencija** koje bi trebao imati zaposlenik na razini niže ili srednje stručne spreme da bi Vašoj tvrtki omogućio bolju konkurentnost na tržištu i bio time poželjan za zapošljavanje;

Pod stručne kompetencije unesite stručna vještine (sposobnosti) i znanja.

Primjer praktičnih stručnih znanja vještina (zaposlenik bi trebao moći učiniti, riješiti, postupiti u obavljanju radnih zadataka): *(npr. skladištiti robu primjereno vrsti i namjeni, evidentirati robu, posluživati kupca i naplatiti mu proizvod, upravljati zalihama robe u prodavaonici, organizirati rad u smjenama, svakodnevno kontaktirati s prodajnom mrežom, kupcima dobavljačima, primati i odgovarati na njihove zahtjeve, kontrolirati naplatu i osiguranja plaćanja)*

Primjer teoretskih stručnih znanja (zaposlenik bi trebao znati, razumjeti, analizirati, donijeti odluku u obavljanju radnih zadataka): *(poznavati pojam trgovine i uloge trgovine u gospodarstvu, razumjeti skladišno poslovanje, poznavati proizvod i načela pravilnog rukovanja proizvodom, opisati elemente učinkovitog komuniciranja s*

kupcem, poznavati principe prodaje, razumjeti informacijske sustave u trgovini, poznavati poslovno pregovaranje, poznavati faze kalkulacije nabave i prodaje, poznavati osnove trgovačkog prava)

NAPOMENA: **molimo ne unositi** ovdje osobine ličnosti (npr. mora biti marljiv), opća znanja, vještine ili sposobnosti (npr. mora biti komunikativan) te ona znanja i vještine koja se ne stječu u srednjoškolskom obrazovanju (npr. mora imati vozačku dozvolu C kategorije i 5 godina iskustava u struci).

R/br.	Kompetencija	Stječe se prvenstveno kroz: (Upišite: srednjoškolsko obrazovanje ili rad)
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		

B4. (Ispunite tablicu) Za radno mjesto **radno mjesto 6** navedite **do 9 najznačajnijih OPĆIH i SOCIJALNIH kompetencija (znanja i sposobnosti)** koje bi trebao imati zaposlenik **na razini niže ili srednje stručne spreme** da bi Vašoj tvrtki omogućio bolju konkurentnost na tržištu i bio time poželjan za zapošljavanje;

Pod opće i socijalne kompetencije unesite opće i socijalne vještine (sposobnosti) i znanja.

Primjer općih i socijalnih vještina (zaposlenik bi trebao biti sposoban): *(npr. poštivati radna pravila, procedure, politike i koristiti ih u radnom procesu, biti otvoren prema učinkovitim poslovnim inovacijama, kvalitetno prezentirati proizvod kupcu, konstruktivno i kooperativno raditi u timu, komunicirati s kupcem na materinjem i jednom stranom jeziku, istovremeno obavljati više zadataka, promicati poduzetničke vrijednosti, izvoditi gospodarske račune, primjenjivati matematičke i statističke analize u izvještajima)*

Primjer općih i socijalnih znanja (zaposlenik bi trebao biti sposoban): *(npr. logički i prostorno promišljati, razumjeti osnovne informatičke programe i tehnološke inovacije, jasno se izražavati na materinjem jeziku u usmenoj i pismenoj komunikaciji, poznavati osnove komunikacije na stranom jeziku, računati, procjeniti i logički promišljati, biti sposoban organizirati rad na osobnoj razini i u timu, razumjeti važnost poduzetništva, osnove financijskog poslovanja, računovodstva, marketinških principa u prodaji, poslovne logistike, pregovaranja)*

R/br.	Kompetencija	Stječe se prvenstveno kroz: (Upišite: srednjoškolsko obrazovanje ili rad)
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		

B5. (Zaokružite) Ocijenite je li, i ako jest koliko, u obrazovanom procesu za **radno mjesto 6** važna stručna praksa:

- A) Nije važna
- B) Neophodna je

B.1. Stručna praksa trebala bi biti zastupljena tijekom **cjelokupnog školovanja** u ukupnom trajanju od: _____ tjedana.

B.2. od toga bi u školskoj radionici trebalo biti realizirano ___% a preostalo kod poslodavca.

B6. (Zaokružite): Za **radno mjesto 6** je poželjna razina formalnog obrazovanja:

- A) završeno osposobljavanje za jednostavne poslove nakon završene osnovne škole (HKO razina 2)
- B) završen jednogodišnji ili dvogodišnji srednjoškolski program (razina HKO 3)
- C) položen završni ispit nakon trogodišnjeg srednjoškolskog obrazovanja (HKO razina 4.1)
- D) položen završni ispit (državna matura) nakon četverogodišnjeg srednjoškolskog obrazovanja (HKO razina 4.2.)

B7. (Zaokružite): Može li posao za **radno mjesto 6** obavljati osoba sa invaliditetom ?

A) NE

B) DA

Tip invaliditeta: _____

UPITNIK ZA VISOKOŠKOLSKE USTANOVE

Uvod

Poštovani,

Republika Hrvatska planira do kraja 2012. godine uvesti Hrvatski kvalifikacijski okvir (HKO) koji u osnovi predstavlja detaljan opis obrazovnih programa, njihovih sastavnih dijelova, obrazovnih kvalifikacija te zanimanja za koja pojedini programi obrazovanja pripremaju učenike / studente. U okviru ovih aktivnosti provest će se reforma postojećih programa na svim obrazovnim razinama, a posebno u srednjoškolskom strukovnom obrazovanju u kojem je danas upisano preko 70% od ukupnog broja srednjoškolskih učenika. Ovaj postupak provodi Agencija za strukovno obrazovanje i obrazovanje odraslih i Sektorska vijeća sastavljena od predstavnika obrazovanja, tržišta rada i socijalnih partnera za ukupno 13 strukovnih obrazovnih sektora. Cilj ovog procesa je izgradnja takvog sustava strukovnog obrazovanja koji je u stanju zadovoljiti potrebe poslodavaca i pomoći u razvoju njihove konkurentnosti na domaćem i stranom tržištu.

Kao istaknutu visokoškolsku ustanovu, molimo Vas ispred Sektorskog vijeća obrazovnog sektora za Ekonomiju, trgovinu i poslovnu administraciju – **PODSEKTOR TRGOVINA** da ispunite priloženi upitnik i tako svojim doprinosom osigurate izradu novih obrazovnih programa unutar podsektora koji će i Vama sutra osigurati kvalitetnije posloprimce s boljim znanjima i kompetencijama. Rezultati ove ankete obradit će se statistički te će poslužiti za predlaganje novih i izmjene postojećih obrazovnih programa.

C) Pitanja o Visokoškolskoj ustanovi

- A1. Naziv ustanove: _____
- A2. Županija u kojoj ustanova djeluje: _____
- A3. Radno mjesto (položaj) osobe koja ispunjava upitnik: _____
- A4. Provodite: stručni / sveučilišni /oba studij: _____

D) Pitanja o studijima koji provodite, a u koje se upisuju učenici sa završenim srednjoškolskim strukovnim obrazovanjem

B1. Navedite do 4 **studijska programa** na Vašoj instituciji u koje se upisuju učenici sa završenim srednjoškolskim strukovnim obrazovanjem u iz podsektora **trgovine**.

Studijski program 1 Broj studenata upisanih u 2010 od toga studenata koji su završili program strukovnog obrazovanja unutar podsektora **trgovine**

Studijski program 2 Broj studenata upisanih u 2010..... od toga studenata koji su završili program strukovnog obrazovanja unutar sektora **trgovine**

Studijski program 3 Broj studenata upisanih u 2010..... od toga studenata koji su završili program strukovnog obrazovanja unutar sektora **trgovine**

Studijski program 4 Broj studenata upisanih u 2010..... od toga studenata koji su završili program strukovnog obrazovanja unutar sektora **trgovine**

Popis obrazovnih programa u podsektoru trgovine:

4 godišnji: Komercijalist.

3 godišnji: Prodavač, Prodavač JMO

2 godišnji: Skladištar

B2. Za **Studijski program 1** navedite do 9 najznačajnijih **STRUČNIH kompetencija** koje bi trebao imati student koji upisuje Vaš studijski program kako bi time ostvario što bolju uspješnost studiranja;

Pod stručne kompetencije unesite stručna vještine (sposobnosti) i znanja.

Primjer praktičnih stručnih znanja vještina (student bi trebao moći učiniti, riješiti, postupiti u obavljanju radnih zadataka): (npr. skladištiti robu primjereno vrsti i namjeni, evidentirati robu, posluživati kupca i naplatiti mu proizvod, upravljati zalihama robe u prodavaonici, organizirati rad u smjenama, svakodnevno kontaktirati s prodajnom mrežom, kupcima dobavljačima, primati i odgovarati na njihove zahtjeve, kontrolirati naplatu i osiguranja plaćanja)

Primjer teoretskih stručnih znanja (student bi trebao znati, razumjeti, analizirati, donijeti odluku u obavljanju radnih zadataka): (npr. poznavati pojam trgovine i uloge trgovine u gospodarstvu, razumjeti skladišno poslovanje, poznavati proizvod i načela pravilnog rukovanja proizvodom, opisati elemente učinkovitog komuniciranja s kupcem, poznavati principe prodaje, razumjeti informacijske sustave u trgovini, poznavati poslovno pregovaranje, poznavati faze kalkulacije nabave i prodaje, poznavati osnove trgovačkog prava)

NAPOMENA: **molimo ne unositi** ovdje osobine ličnosti (npr. mora biti marljiv), opća znanja, vještine ili sposobnosti (npr. mora biti komunikativan) te ona znanja i vještine koja se ne stječu u srednjoškolskom obrazovanju (npr. mora imati vozačku dozvolu C kategorije i 5 godina iskustava u struci).

R/br.	Stručno znanje ili stručna kompetencija
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	

B3. Za **Studijski program 1** navedite do 9 najznačajnijih **OPĆIH i SOCIJALNIH kompetencija** koje bi trebao imati student koji upisuje Vaš studijski program kako bi time ostvario što bolju uspješnost studiranja;

Pod opće i socijalne kompetencije unesite opće i socijalne vještine (sposobnosti) i znanja.

Primjer općih i socijalnih vještina (student bi trebao biti sposoban): npr. kvalitetno prezentirati proizvod kupcu te vlastitu ideju svojim nadređenima, bez straha iznositi vlastite ideje i prijedloge, rješavati konfliktne situacije pozitivnim i kooperativnim pristupom, poštivati radne procedure i koristiti ih u radnom procesu, biti sposoban raditi u timu...

Primjer općih i socijalnih znanja (student bi trebao biti sposoban): npr. jasno se izražavati na materinjem jeziku u pismenoj i usmenoj komunikaciji, vrlo dobro poznavati engleski jezik i poznavati još jedan strani jezik, prepoznati vrijednost timskog rada i osnove organizacije rada na osobnoj razini i u manjem timu...

R/br.	Opće i socijalne vještine i znanja
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	

B4. Za upis u **Studijski program 1** unutar postupka državne mature tražimo:

Hrvatski jezik – (niža/viša) _____ razina
 Engleski jezik – (niža/viša) _____ razina
 Matematika – (niža/viša) _____ razina
 _____ – (niža/viša) _____ razina
 _____ – (niža/viša) _____ razina
 _____ – (niža/viša) _____ razina

B5. Za upis u **studijski program 1** najniža potrebna razina formalnog obrazovanja je:

1. položen završni ispit nakon trogodišnjeg srednjoškolskog obrazovanja (HKO razina 4.1)
2. položen završni ispit (državna matura) nakon četverogodišnjeg srednjoškolskog obrazovanja (HKO razina 4.2.)

B6. Može li **studijski program 1** uspješno pohađati i završiti osoba sa invaliditetom ?

- A) NE
 B) DA i to sa tipom invaliditeta: _____

B7. Za **Studijski program 2** navedite do 9 najznačajnijih **STRUČNIH kompetencija** koje bi trebao imati student koji upisuje program kako bi time ostvario što bolju uspješnost studiranja;

R/br.	Stručno znanje ili stručna kompetencija
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	

B8. Za **Studijski program 2** navedite do 9 najznačajnijih **OPĆIH i SOCIJALNIH kompetencija** koje bi trebao imati student koji upisuje program kako bi time ostvario što bolju uspješnost studiranja;

Pod opće i socijalne kompetencije unesite opće i socijalne vještine (sposobnosti) i znanja.

R/br.	Opće i socijalne vještine i znanja
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	

B9. Za upis u **Studijski program 2** unutar postupka državne mature tražimo:

Hrvatski jezik – (niža/viša) _____ razina
 Engleski jezik – (niža/viša) _____ razina
 Matematika – (niža/viša) _____ razina
 _____ – (niža/viša) _____ razina
 _____ – (niža/viša) _____ razina
 _____ – (niža/viša) _____ razina

B10. Za upis u studijski **program 2** najniža potrebna razina formalnog obrazovanja je:

1. položen završni ispit nakon trogodišnjeg srednjoškolskog obrazovanja (HKO razina 4.1)
2. položen završni ispit (državna matura) nakon četverogodišnjeg srednjoškolskog obrazovanja (HKO razina 4.2.)

B11. Može li **studijski program 2** uspješno pohađati i završiti osoba sa invaliditetom ?

- A) NE
 B) DA i to sa tipom invaliditeta: _____

B12. Za **Studijski program 3** navedite do 9 najznačajnijih **STRUČNIH kompetencija** koje bi trebao imati student koji upisuje program kako bi time ostvario što bolju uspješnost studiranja;

R/br.	Stručno znanje ili stručna kompetencija
1	
2	
3	
4	

5	
6	
7	
8	
9	

B13. Za **Studijski program 3** navedite do 9 najznačajnijih **OPĆIH i SOCIJALNIH kompetencija** koje bi trebao imati student koji upisuje program kako bi time ostvario što bolju uspješnost studiranja;

R/br.	Opće i socijalne vještine i znanja
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	

B14. Za upis u **Studijski program 3** unutar postupka državne mature tražimo:

Hrvatski jezik – (niža/viša) _____ razina
 Engleski jezik – (niža/viša) _____ razina
 Matematika – (niža/viša) _____ razina
 _____ – (niža/viša) _____ razina
 _____ – (niža/viša) _____ razina
 _____ – (niža/viša) _____ razina

B15. Za upis u studijski **program 3** najniža potrebna razina formalnog obrazovanja je:

1. položen završni ispit nakon trogodišnjeg srednjoškolskog obrazovanja (HKO razina 4.1)
2. položen završni ispit (državna matura) nakon četverogodišnjeg srednjoškolskog obrazovanja (HKO razina 4.2.)

B16. Može li **studijski program 3** uspješno pohađati i završiti osoba sa invaliditetom ?

- A) NE
 B) DA i to sa tipom invaliditeta: _____

B17. Za **Studijski program 4** navedite do 9 najznačajnijih **STRUČNIH kompetencija** koje bi trebao imati student koji upisuje program kako bi time ostvario što bolju uspješnost studiranja;

R/br.	Stručno znanje ili stručna kompetencija
1	

2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	

B18. Za **Studijski program 4** navedite do 9 najznačajnijih **OPĆIH i SOCIJALNIH kompetencija** koje bi trebao imati student koji upisuje program kako bi time ostvario što bolju uspješnost studiranja;

R/br.	Opće i socijalne vještine i znanja
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	

B19. Za upis u **Studijski program 4** unutar postupka državne mature tražimo:

Hrvatski jezik – (niža/viša) _____ razina
 Engleski jezik – (niža/viša) _____ razina
 Matematika – (niža/viša) _____ razina
 _____ – (niža/viša) _____ razina
 _____ – (niža/viša) _____ razina
 _____ – (niža/viša) _____ razina

B20. Za upis u studijski **program 4** najniža potrebna razina formalnog obrazovanja je:

1. položen završni ispit nakon trogodišnjeg srednjoškolskog obrazovanja (HKO razina 4.1)
2. položen završni ispit (državna matura) nakon četverogodišnjeg srednjoškolskog obrazovanja (HKO razina 4.2.)

B21. Može li **studijski program 4** uspješno pohađati i završiti osoba sa invaliditetom ?

- A) NE
 B) DA i to sa tipom invaliditeta: _____

DODATAK 11. – SAŽETAK ANALIZE OBRAZOVNIH PROGRAMA U PODSEKTORU

Nr.	Zadatak	Rezultat
1	Prikupiti sve postojeće programe	Tablice nastavnih programa s predmetima i tjednim brojem sati Tabela "ASOO, Usporedba obrazovnih predmeta u podsektoru Trgovina"
2	Usporediti njihove sadržaje i sate, te uočiti preklapanja	Zaključak s dokazom o uočenim preklapanjima (1) SKLADIŠTAR - dvogodišnji program, preklapanje obrazovnih predmeta s trogodišnjim programima PRODAVAČ i PRODAVAČ JMO (2) PRODAVAČ - preklapanje - PRODAVAČ JMO (3) preklapanja obrazovnih predmeta programa PRODAVAČ i PRODAVAČ JMO s programom KOMERCIJALIST Zaključak (1) i (3) ukazuje na vertikalnu prohodnost kvalifikacija SKLADIŠTAR → PRODAVAČ → KOMERCIJALIST
3	Odrediti najmanji mogući broj budućih temeljnih kvalifikacija u sektoru	Temeljne kvalifikacije (nastale grupiranjem sličnih programa nakon uočenog preklapanja) i prijedlozi modula za specijalizaciju PRODAVAČ KOMERCIJALIST u trgovini
4	Ustanoviti njihovu utemeljenost uspoređivanjem s potrebama tržišta rada	Argumentirana odluka o utemeljenosti odabranih temeljnih kvalifikacija u usporedbi s potrebama tržišta rada Radna mjesta: unapređivač prodaje → referent u nabavi, marketingu i dijagnostici → prodajni predstavnik → komercijalist → KOMERCIJALIST u trgovini
5	Donijeti odluku o kvalifikaciji koju treba ažurirati, potpuno iz početka osmisliti te, ako ima potrebe, kvalifikaciju koju treba osmisliti u suradnji s drugim sektorom	Argumentirana odluka o: 1. kvalifikaciji koja se treba ažurirati KOMERCIJALIST u trgovini 2. novoj kvalifikaciji koju treba stvoriti 3. kvalifikaciji koja se treba osmisliti u suradnji s drugim sektorom/sektorima (on-line trgovina)

DODATAK 12. – ANALIZA OBRAZOVNIH PROGRAMA U PODSEKTORU (SKLADIŠTAR, PRODAVAČ JMO, PRODAVAČ I KOMERCIJALIST)

Predmet:	Oznaka predmeta	Skladištar	Skladištar	Satnica	%
OPĆI					
Hrvatski jezik	opći	2,5; 2,5	1., 2. god.	5	8,1%
Računarstvo	opći	2; 0	1. god.	2	3,2%
Osnove informatike	opći				
Tjelesna i zdravstvena kultura	opći	1,5; 1,5	1., 2. god.	3	4,8%
Vjeronauk/Etika	opći	1; 1	1., 2. god.	2	3,2%
Strani jezik	opći				
Povijest	opći				
Geografija	opći				
Politika i gospodarstvo	opći				
Matematika	opći				
Strani jezik IIK	opći				
STRUČNI					
Strani jezik	s1	1; 1	1., 2. god.	2	3,2%
Poduzetništvo	s2	0; 1	2. god.	1	1,6%
Matematika u struci	s3	2; 1	1., 2. god.	3	4,8%
Trgovinsko poslovanje	s4	3; 3	1., 2. god.	6	9,7%
Poznavanje robe	s5	2; 2	1., 2. god.	4	6,5%
Higijena	s6				
Promidžbene aktivnosti	s7				
Psihologija prodaje	s8				
Poslovne komunikacije	s9				
Informatika	s10				
Računovodstvo	s11				
Osnove trgovačkog prava	s12				
Marketing	s13				
Transport, špedicija i osiguranje	s14				
Tehnika vanjskotrgovinskog poslovanja	s15				
IZBORNI					
Higijena i ekologija/Pospješivanje prodaje	izborni	0; 2	2. god.	2	3,2%
Tjelesna i zdravstvena kultura	izborni				
Strani jezik II	izborni				
PRAKTIČNA NASTAVA					
Praktična nastava	praksa	16; 16	1., 2. god.	32	51,6%
Strukovne vježbe u školi (š):					
Matematika u struci					
Računalstvo u struci					
Zaštita na radu					
Primijenjena ekologija					
Promidžbene aktivnosti					
Poslovanje prodavaonice					
Bonton					
Praktična nastava u prodavaonici					
Ukupan broj sati:		31	31	62	100%

Predmet:	Prodavač JMO	Prodavač JMO	Po tjednu	Satnica	%
OPĆI					
Hrvatski jezik	3; 3; 3	1., 2., 3. god.		9	9%
Računarstvo					
Osnove informatike					
Tjelesna i zdravstvena kultura	1; 1; 1	1., 2., 3. god.		3	3%
Vjeronauk/Etika	1; 1; 1	1., 2., 3. god.		3	3%
Strani jezik	2; 2; 2	1., 2., 3. god.		6	6%
Povijest	2; 0; 0	1. god.		2	2%
Geografija					
Politika i gospodarstvo	0, 0; 2	3. god.		2	2%
Matematika					
Strani jezik IIK					
STRUČNI					
Strani jezik					
Poduzetništvo					
Matematika u struci	1; 1; 1	1., 2., 3. god.		3	3%
Trgovinsko poslovanje	2; 3; 3	1., 2., 3. god.		8	8%
Poznavanje robe	3; 3; 3	1., 2., 3. god.		9	9%
Higijena	1; 0; 0	1. god.		1	1%
Promidžbene aktivnosti					
Psihologija prodaje	0; 2; 0	2. god.		2	2%
Poslovne komunikacije					
Informatika					
Računovodstvo					
Osnove trgovačkog prava					
Marketing					
Transport, špedicija i osiguranje					
Tehnika vanjskotrgovinskog poslovanja					
IZBORNI					
Higijena i ekologija/Pospješivanje prodaje					
Tjelesna i zdravstvena kultura	35; 35; 32	1., 2., 3. god.		1	1%
Strani jezik II	35; 35; 32	1., 2., 3. god.		1	1%
PRAKTIČNA NASTAVA					
Praktična nastava	140š+760p	1. god.	17	50	49%
	140š+760p	2. god.	17		
	128š+672p	3. god.	15		
Strukovne vježbe u školi (š):					
Matematika u struci	35; 0; 0	1. god.			
Računalstvo u struci	35; 35; 64	1., 2., 3. god.			
Zaštita na radu	35; 0; 0	1. god.			
Primijenjena ekologija	0; 70; 0	2. god.			
Promidžbene aktivnosti	0; 0; 64	3. god.			
Poslovanje prodavaonice	35; 0; 0	1. god.			
Bonton	0; 35; 0	2. god.			
Praktična nastava u prodavaonici	760; 760; 672	1., 2., 3. god.			
Ukupan broj sati:	35	35	33	102	100%

Predmet:	Prodavač	Prodavač	Satnica	%
----------	----------	----------	---------	---

OPĆI

Hrvatski jezik	3; 3; 3	1., 2., 3. god.	9	9%
Računarstvo				
Osnove informatike	0; 2; 0	2. god.	2	2%
Tjelesna i zdravstvena kultura	2; 2; 2	1., 2., 3. god.	6	6%
Vjeronauk/Etika	1; 1; 1	1., 2., 3. god.	3	3%
Strani jezik	2; 2; 2	1., 2., 3. god.	6	6%
Povijest	2; 0; 0	1. god.	2	2%
Geografija	0; 2; 0	2. god.	2	2%
Politika i gospodarstvo	0; 0; 2	3. god.	2	2%
Matematika	2; 2; 2	1., 2., 3. god.	6	6%
Strani jezik III				

STRUČNI

Strani jezik				
Poduzetništvo				
Matematika u struci				
Trgovinsko poslovanje	3; 3; 3	1., 2., 3. god.	9	9%
Poznavanje robe	3; 3; 2	1., 2., 3. god.	8	8%
Higijena	1; 0; 0	1. god.	1	1%
Promidžbene aktivnosti	0; 0; 2	3. god.	2	
Psihologija prodaje	0; 0; 2	3. god.	2	2%
Poslovne komunikacije				
Informatika				
Računovodstvo				
Osnove trgovačkog prava				
Marketing				
Transport, špedicija i osiguranje				
Tehnika vanjskotrgovinskog poslovanja				

IZBORNI

Higijena i ekologija/Pospješivanje prodaje				
Tjelesna i zdravstvena kultura				
Strani jezik II				

PRAKTIČNA NASTAVA

Praktična nastava	14; 14; 14	1., 2., 3. god.	42	41%
Strukovne vježbe u školi (š):				
Matematika u struci				
Računalstvo u struci				
Zaštita na radu				
Primijenjena ekologija				
Promidžbene aktivnosti				
Poslovanje prodavaonice				
Bonton				
Praktična nastava u prodavaonici				
Ukupan broj sati:			102	100%

Predmet:	Komercijalist	Komercijalist	Satnica	%
OPĆI				
Hrvatski jezik	3; 3; 3; 3	1., 2., 3., 4. god.	12	9%
Računarstvo				
Osnove informatike				
Tjelesna i zdravstvena kultura	2; 2; 2; 2	1., 2., 3., 4. god.	8	6%
Vjeronauk/Etika	1; 1; 1; 1	1., 2., 3., 4. god.	4	3%
Strani jezik	3; 3; 3; 3	1., 2., 3., 4. god.	12	9%
Povijest	2; 2; 0; 0	1. i 2. god.	4	3%
Geografija	2; 2; 0; 0	1. i 2. god.	4	3%
Politika i gospodarstvo	2; 0; 0; 0	1. god.	2	1%
Matematika	3; 3; 3; 2	1., 2., 3., 4. god.	11	8%
Strani jezik I/II	2; 2; 2; 2	1., 2., 3., 4. god.	8	6%
STRUČNI				
Strani jezik				
Poduzetništvo	0; 0; 2; 3	3., i 4. god.	5	4%
Matematika u struci				
Trgovinsko poslovanje	2; 3; 3; 0	1., 2., 3. god.	8	6%
Poznavanje robe	3; 3; 3; 2	1., 2., 3., 4. god.	11	8%
Higijena				
Promidžbene aktivnosti				
Psihologija prodaje	0; 0; 0; 2	4. god.	2	1%
Poslovne komunikacije	2; 2; 2; 2	1., 2., 3., 4. god.	8	6%
Informatika	2; 2; 2; 0	1., 2., 3. god.	6	4%
Računovodstvo	2; 2; 2; 0	1., 2., 3. god.	6	4%
Osnove trgovačkog prava	0; 0; 2; 0	3. god.	2	1%
Marketing	0; 0; 0; 3	4. god.	3	2%
Transport, špedicija i osiguranje	0; 0; 0; 2	4. god.	2	1%
Tehnika vanjskotrgovinskog poslovanja	0; 0; 0; 3	4. god.	3	2%
IZBORNI				
Higijena i ekologija/Pospješivanje prodaje				
Tjelesna i zdravstvena kultura				
Strani jezik II				
PRAKTIČNA NASTAVA				
Praktična nastava				
Strukovne vježbe u školi (š):	2; 2; 2; 2	1., 2., 3., 4. god.	8	6%
Matematika u struci				
Računalstvo u struci				
Zaštita na radu				
Primijenjena ekologija				
Promidžbene aktivnosti				
Poslovanje prodavaonice				
Bonton				
Praktična nastava u prodavaonici	80; 80; 80; 40	1., 2., 3., 4. god.	5,4	4%
Ukupan broj sati:			134,4	100%

DODATAK 13. - ZNAČAJ PODSEKTORA UNUTAR EU

SVEOBUHVAATNA ANALIZA KOMPETENCIJA SEKTORA DISTRIBUCIJE I TRGOVINE U NASTAJANJU I EKONOMSKIH AKTIVNOSTI U EU²⁴

1. Glavni ekonomski trendovi i trendovi zapošljavanja

- Djelokrug i promjene: Sektor distribucije i trgovine sastoji se od dva glavna podsektora: maloprodaje i veleprodaje. Posljednjih godina, maloprodajna poduzeća sve više preuzimaju veleprodajnu funkciju i izravno pregovaraju s proizvođačima te uvode maloprodajne marke. S druge strane, razvoj e-trgovine mijenja ulogu prodavatelja na malo, tako da proizvođači izravno prodaju potrošačima.
- Promet: 1,352 milijardi eura ukupne dodane vrijednosti ili 11,8% BDP-a Europske Unije u 2006. godini. Od toga, 43% dodane vrijednosti ostvareno je kroz veleprodaju, 40% kroz maloprodaju i 17% kroz maloprodaju motornih vozila. U posljednjih nekoliko godina rast sektora (3%) premašio je opći rast BDP-a (2,3%), posebno u novim zemljama članicama (5,4%).
- Zapošljavanje: 33,3 milijuna radnih mjesta u 6,2 milijuna poduzeća (18,5% u maloprodaji i 10,4% u veleprodaji). Sektor osigurava 15,5% ukupne zaposlenosti u Europskoj Uniji. Rast zapošljavanja je 2,1% godišnje, a više nego dvostruko u novim zemljama članicama (4,9% u veleprodaji te 3,3% u maloprodaji). Velika većina poduzeća u distribuciji i trgovini su mala poduzeća.
- Profil radne snage: Radna snaga ima udio ženskih radnika od 62% te njome dominiraju srednje obrazovani zaposlenici, posebno u novim zemljama članicama. Većina poslova su u kategoriji uslužnih radnika, službenika i menadžera malih i srednjih poduzeća. Kon dnoih zemalja članica, udio uslužnih radnika (47%) viši je nego u zemljama EU-15.

2. Glavni pokretači promjena

Distribucija i trgovina predstavljaju vrlo otvoren i internacionaliziran sektor, što ga čini dosta osjetljivim na razvoj i promjene u gospodarstvu i društvu. Glavni pokretači promjena su:

- Starenje: Za posljedicu ima različite potrebe potrošača (potražnju), ali i strukturu radne snage.
- Promjene životnog stila: Zdraviji način života i ekološki prihvatljiva potrošnja utjecat će na potražnju i zahtjeve za vještinama. Promjene životnog stila također utječu na potražnju od strane zaposlenika, na primjer za pronalaženje zadovoljavajuće ravnoteže između rada i privatnog života.
- Dohodak: Sa sve izraženijim razlikama između visokih i niskih dohodaka, što ima za posljedicu sve izraženije tržišne segmente.
- Informacijska i komunikacijska tehnologija: Alati informacijske i komunikacijske tehnologije omogućavaju prodavačima na malo izgraditi bliskije odnose s klijentima i masovnu prilagodbu željama kupaca s mogućnosti raspoloživosti usluga 24 sata dnevno, 7 dana u tjednu te fleksibilniju radnu snagu. Informacijska i komunikacijska tehnologija može za rezultat imati gubitak radnih mjesta s većom produktivnosti radne snage, ali može i stvoriti radna mjesta zbog povećanog rasta i usluga s više dodane vrijednosti koje utječu na potrebe za vještinama.
- Opća regulacija i regulacija rada: To je glavni pokretač, koji posebno utječe na radno vrijeme kao i na propise o očuvanju okoliša (cestovni porezi i takse, urbana logistika itd.). Propisi o

²⁴ Izvor: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=89&langId=en&newsId=567&furtherNews=yes>

European Commission, DG Employment, Social Affairs and Equal Opportunities: „Distribution and Trade: Comprehensive sectoral analysis of emerging competences and economic activities in the European Union“; Executed by: TNO Netherlands Organisation for Applied Scientific Research, SEOR Erasmus University Rotterdam, ZSI Centre for Social Innovation; DG EMPL project VC/2007/0866 Distribution and Trade; European Commission 2007.

sigurnosti, a posebno o sigurnosti hrane, zahtijevaju značajna ulaganja u upravljačke alate, infrastrukturu i vještine.

3. Scenariji do 2020.

Razrađena su četiri scenarija koja istražuju mogući razvoj do 2020. godine na temelju stručnih mišljenja:

- **Scenarij 1. „Non-stop kupovina“:** U ovom scenariju, potrošači su na čelu, znaju što žele i troše bilo gdje (u virtualnim i fizičkim trgovinama), bilo kada. Tehnološki napredak omogućava izravan odnos, jedan-na-jedan, s potrošačem, personalizirani marketing i masovnu prilagodbu željama kupaca koji zahtijevaju punu fleksibilnost (radne snage, radnog vremena, maloprodajnih lokacija, prodaju kroz raznovrsne kanale itd.). Potrošači su vrlo sojetljivi na cijenu kod uobičajenih usluga, ali također troše novac na ekskluzivne i prilagođene proizvode.
- **Scenarij 2. „Vladavina shopping centara“:** Sporije tehnološke promjene nego kod prethodnog scenarija. Potrošači oklijevaju prilagoditi se svim tehnološkim mogućnostima osim kod specifičnih proizvoda (npr. putovanja, knjiga i glazbe). Kupovina u fizičkim trgovinama, uz kombinaciju doživljaja kupovine i zabave (npr. odlazak u kino, na sportove, igre, u kasino) još uvijek je istaknuta. Veliki shopping centri ispunjavaju tu potrebu. Propisi o lokaciji, radnoj snazi i radnom vremenu su nezahtjevni i fleksibilni, s mogućnosti rada 24 sata dnevno, 7 dana u tjednu. Iako postoji globalna konkurencija, prodavači na malo opslužuju lokalno i regionalno tržište.
- **Scenarij 3. „Virtualne trgovine (V trgovine)“:** Restriktivni propisi o lokaciji, radnoj snazi i tehnološkim promjenama promiču ubrzan rast e-poslovanja i virtualnih trgovina 24 sata dnevno, 7 dana u tjednu, iako je dostava ograničena na određene radne sate. Gotovo sve se kupuje preko interneta. E-poduzeća poslužuju cijeli svijet. Skupi i oskudni prirodni resursi potiču nove vrste dostave (npr. potrošači podižu pošiljke u lokalnim distribucijskim centrima). Kupovina u centrima gradova opada. Virtualne trgovine ubrzavaju spajanje maloprodaje i veleprodaje, budući da proizvođači uspostavljaju izravne veze s potrošačima.
- **Scenarij 4. „Moja trgovina sa specijalitetima“:** Tehnološki razvoj je spor, ljudi zapravo nisu zainteresirani za usvajanje visokotehnoloških rješenja za kupovinu. E-poslovanje ostaje poslovna niša. Potrošači daju prednost kupovanju u blizini, u malim i specijaliziranim trgovinama. Ovo kao posljedicu ima različite shopping centre: one visoke kvalitete u centrima gradova, ali također u lokalnim susjedstvima ili bliže lokalnim proizvođačima (npr. trgovine na farmama). Prodavači na malo imaju izravan odnos, jedan-na-jedan, s potrošačima. Strogi propisi o radu mogu pomoći poboljšanju položaja djelatnika koji rade u maloprodaji, iako manja poduzeća imaju manje kapacitete za optimiziranje radnih uvjeta.

4. Implikacije raznih scenarija za poslove, vještine i znanja

Sve promjene vode do značajne promjene u strukturi zapošljavanja i potrebama za vještinama, iako će ukupan obujam promjena biti stabilan i neznatno pozitivan. Samo scenarij „Virtualne trgovine“ vode k smanjenju u zapošljavanju. U sva četiri scenarija, potrebno je više stručnjaka za prodaju i marketing, menadžera opskrbnih lanaca kao i menadžera malih i srednjih poduzeća. Ipak, smanjuje se broj računovodstvenih i financijskih stručnjaka, kao i pomoćnog administrativnog osoblja. Na srednjoj i nižoj razini, sve veći broj trgovina treba više prodavača, a manje uslužnih radnika (zbog automatskog skeniranja robe itd.). Rad 24 sata dnevno, 7 dana u tjednu, kao i globalni razvoj prodaje, kao rezultat imaju više prijevoza i više vozača. Tehnologija rukovanja teretima vodi do manjeg broja logističkih radnika.

Buduće vještine i znanja po funkciji posla su sljedeće:

- **Uslužni radnici**
Kod svih scenarija:
 - Razumijevanje kupaca
 - Dobre vještine upravljanja odnosima s kupcima

- Dobre prodajne i komunikacijske vještine.
Kod fizičkih trgovina:
 - Društvena senzibiliziranost i kreativni pristup uvjeravanju kupaca,
 - Preuzimanje inicijative kako bi se privukli i poslužili kupci,
 - Vještine upravljanja stresom i vremenom (tijekom razdoblja gužvi).
Kod „Non-stop kupovine“ i „Virtualnih trgovina“:
 - Dobre jezične i međukulturalne vještine.
Kod „Moje trgovine sa specijalitetima“:
 - Analitičke vještine kako bi se na odgovarajući način pristupilo zahtjevima potrošača.
- Stručnjaci za prodaju i marketing
Kod „Non-stop kupovine“ i „Virtualnih trgovina“:
 - Potrebno je više prodajnih i marketinških stručnjaka s izravnim odnosom, jedan-na-jedan, s kupcima i sposobnostima masovne prilagodbe željama kupaca.
Kod „Non-stop kupovine“:
 - Fleksibilnost svih zaposlenika, kao i prodajnih i marketinških stručnjaka.
Kod „Vladavine shopping centara“:
 - Manje potrebe za prodajnim i marketinškim stručnjacima. Međutim, potrebne su specifične marketinške strategije i stretegije umrežavanja kako bi se razvilo poslovanje s poduzećima aktivnima u industriji zabave.
Kod „Moje trgovine sa specijalitetima“
 - Ključna je društvena senzibiliziranost i naglasak na razumijevanju potreba kupaca za održivim proizvodima i uslugama vrhunske kvalitete.
- Menadžeri
Kod svih scenarija:
 - Neophodne su poduzetničke vještine,
 - Sposobnost razumijevanja potreba klijenata i izgradnje snažnog odnosa s njima,
 - Kreativnost i marketinške vještine: kod scenarija 1 do 3 kako bi se proširilo poslovanje, a kod „Vladavine shopping centara“ kako bi se održalo poslovanje i našla strategija za opstanak.
Kod „Moje trgovine sa specijalitetima“:
 - Društvena senzibilnost,
 - Izuzetno upravljanje kvalitetom,
 - Preuzimanje inicijative i razvoj novog poslovanja.
Kod „Non-stop kupovine“ i „Virtualnih trgovina“:
 - Posebno su važne jezične i međukulturalne vještine.

5. Zaključci i preporuke za obrazovanje i osposobljavanje

- a) Prilagoditi i osuvremeniti strukovno obrazovanje i osposobljavanje, kao i opći obrazovni sustav na nacionalnoj razini;
- b) Surađivati sa svim relevantnim dionicima i pojačati suradnju u obrazovanju i osposobljavanju;
- c) Pripremiti se za prekvalifikaciju, usavršavanje i obavljanje više poslova i zadataka istovremeno;
- d) Poboljšati fleksibilnost i modularizaciju;
- e) Razvoj e-učenja i kombiniranog učenja, priznavanje vještina na europskoj razini;
- f) Zajedničke mreže osposobljavanja kako bi se potaknulo naukovanje u podsektoru;
- g) Posebne ponude za osposobljavanje za mala i srednja poduzeća (menadžere i djelatnike);
- h) Bavljenje potrebama poduzeća koje vode migranti;
- i) Poticati specifične vještine sektora u ranom stadiju.