

являются важнейшей составляющей современного мировоззрения. К специалисту предъявляются такие качества как способность к осмыслению реальных экономических процессов, самостоятельному поиску идей, критическому восприятию материала, анализу и проектированию своей деятельности. Перспективным направлением в решении данных проблем является разработка системы обучения, основанной на принципах развивающего обучения и инновационных технологий преподавания.

Повышение эффективности экономического образования требует учёта различных его аспектов, среди которых специфика самого экономического образования, содержание, объём и методика преподавания учебных дисциплин, активная роль студентов и их способность к усвоению знаний и навыков, необходимых для современных экономистов.

Социально-экономические факторы изменяют роль учащегося в процессе обучения. Доступность информации, её постоянное обновление делают неэффективными традиционные методы обучения, становится недостаточным обучение в рамках одной дисциплины или предметной области.

К образованию предъявляются такие требования как индивидуализация моделей получения образования, ответственность и инициатива обучаемых, развитие универсальных навыков, образование, основанное на связи с реальной жизнью. Необходимо, чтобы образовательные программы и технологии обучения соответствовали этим требованиям.

Экономическая наука является бурно развивающейся отраслью знаний, и разработанные сегодня курсы довольно быстро устаревают морально, поэтому их содержание необходимо постоянно пополнять и обновлять.

В процессе обучения должны быть созданы условия для самостоятельных действий обучающихся, развитие навыков и умений в профессиональном плане. Обучение, направленное на деятельность, имеет ряд существенных преимуществ по сравнению с традиционными методами обучения. Знания, которые передаются активно, лучше усваиваются, осмысливаются и эффективнее могут быть использованы в последующей профессиональной деятельности. При разработке концепций обучения по экономическим дисциплинам особую роль играют такие методы обучения как изучение конкретных ситуаций, разработка проектов, ролевые и деловые игры, модельное предприятие и т.п.

Существенную роль в подготовке студентов играет их самостоятельная работа. Необходимо повышение доли самостоятельной работы студентов в общем объёме учебной нагрузки. Формы учебного процесса, методики обучения должны совершенствоваться с целью активизации самостоятельной работы студентов. Эффективность образовательного процесса во многом определяется методикой преподавания. Опыт экономического образования в разных странах показывает, что методические приёмы должны быть более гибкими и менее консервативными, чем предметы учебных курсов.

Экономическая реальность сложна и многообразна, в ней логические модели экономической теории не проявляются прямолинейно. От педагогов-преподавателей экономических дисциплин необходимо целенаправленное использование активных методик обучения, тестовых заданий, конкретных ситуаций, чтобы на основе теоретических положений анализировать противоречивые процессы рыночных преобразований. Уже недостаточно передать студентам определённый объём знаний, намного важнее стало обучение поиску информации, правильного её восприятия, анализа, обучение самому процессу получения знаний.

Н.В. Лыхачева

Российский государственный профессионально-педагогический университет

К ВОПРОСУ О ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ ДЛЯ СФЕРЫ ТОРГОВЛИ

На сегодняшний день дефицит кадров в сфере торговли на всех уровнях – от продавцов и кассирах до менеджеров среднего и высшего звена – достиг критических размеров. Эта проблема актуальна для всех предприятий, независимо от их территориальной расположенности.

Независимые эксперты объясняют причины нехватки торгового персонала тремя факторами.

Во-первых, система образования – колледжи, профучилища – готовят выпускников для этой сферы втрое меньше, чем требуется. За последние пять лет в Екатеринбурге открылось более 10 новых торговых центров, а небольшие магазины появляются едва ли не каждую неделю. Для нужды торговли в нашем городе выполняются только 65% рекрутинговых заказов. При этом подготовка специалистов давно не соответствует современным стандартам и требованиям.

Во-вторых, молодые кадры не желают работать в предоставляемых им условиях – с нарушениями прав и трудовых норм и низкими окладами.

В-третьих, работников, в особенности молодых, пугают весьма невысокие карьерные перспективы.

Выход для работодателей, по мнению многих экспертов, – в создании мотивирующих условий – участие в популяризации торговых профессий, повышение их престижа. В локальном масштабе это известные способы привлечения и удержания кадров, которые успешно используют крупные торговые сети, как то: бесплатное обучение, помощь в получении профильного образования за счет работодателя, а также повышения качества рабочих мест, соцпакет, повышение уровня заработной платы.

Л.Ю. Мильчакова, Н.Р. Степанова

Уральский государственный технический университет им. Б.Н. Ельцина, г. Екатеринбург

КАРЬЕРНЫЙ РОСТ В СИСТЕМЕ ФРАНЧАЙЗИНГА

Одной из приоритетных систем реализации и развития ризлторского бизнеса является франчайзинг. Период его развития приходится на эпоху капитализма и берет свои истоки в Америке, где именно на рынке недвижимости происходили крупные обороты капитала. Ведение этого бизнеса требовало юридической точности, что способствовало проникновению в бизнес специализированных посредников – агентств недвижимости. У таких агентств постепенно формировался известный бренд, утверждались правила и традиции ведения бизнеса, накапливался опыт изучения рынка, общения с клиентами. Постепенно нарабатанные навыки можно было продавать предпринимателям, тем самым образовалась франшиза на рынке недвижимости. С тех пор это один из перспективных бизнесов, имеющий свои мировые сети.

В нашей стране все обстояло иначе. В начале становления рыночных отношений, рынок недвижимости получил широкое развитие, на котором сформировалось не малое число мелких ризлторских компаний и маклеров. При этом разработать известный бренд стремились далеко не все, поскольку каждый хотел, работать сам на себя, сохраняя полную независимость. А в этих условиях, о серьезном развитии франчайзинга не могло идти и речи. Но в период резкого рыночного спада былые промахи стали особенно заметны. Под риском распада оказались многие мелкие компании, в том числе и агентства недвижимости. Постепенно некоторые крупные агентства стали задумываться о внедрении франчайзинга, но все оказалось не так уж просто. Управлять крупной системой бизнеса, имеющей сложную законодательную базу, – довольно сложное занятие, поскольку ризлторский бизнес имеет не мало юридических нюансов и должен иметь продуманную систему продвижения.

Система карьерного роста профессиональных специалистов недвижимости кроется именно в развитии франчайзинга. Каждый уверенный в себе сотрудник, получив определенный опыт и навыки, стремится открыть свое дело. Продав ему свою франшизу и позволив работать под вашим брендом, вы как бы сохраняете ценного специалиста, который пусть и работает на развитие своего бизнеса, но под вашим именем, что позволяет вам избавиться от конкуренции в его лице. Одному собственнику практически нереально добиваться перспективных успехов на рынке недвижимости, не хватает времени и физической возможности. Ведь найти помощников, которым можно полностью доверить развитие своей компании практически невозможно.

Для начинающих предпринимателей, желающих работать в сфере недвижимости, в франчайзинге заключается практически единственный путь к успеху. Ведь рынок крупных, имеющих наработанные связи агентств, уже сформирован. Найти свою изюминку удастся далеко не каждому, значительно легче протоптать себе дорожку под признанным фирменным