

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 спада 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

наименованием, принятым опытом и консультативной помощью. Именно поэтому франчайзинг в стране должен успешно развиваться и занять ведущие позиции. Кроме того, не мало начинающих агентств быстро закрываются, не преодолев начальные трудности, по мировой статистике с помощью франчайзинга из 100 начинающих продолжают работать 86 компаний, в некоторых странах такой показатель достигает и более высокого значения. Таким образом, франчайзинг является залогом успеха в ризлтерском бизнесе, поскольку позволяет минимизировать свои начальные риски на пути открытия дела, приобрести репутацию и получить широкое масштабное развитие.

М.Г. Мисюра

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

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ПУТИ РЕШЕНИЯ АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОБЛЕМЫ

Этиловый спирт используется в медицине как составная часть раствора йода и зеленки, которые служат для обработки ран. Врачи рекомендуют употреблять стакан красного вина в день, что способствует улучшению кровообращения и как следствие профилактика сердечно-сосудистых заболеваний в будущем, а также несет необходимый набор витаминов и минералов, необходимых человеку в течении дня. Однако в неумеренных дозах алкоголь, как известно, оказывает пагубное влияние на организм людей, независимо от возраста. Многие люди после недолгого употребления алкоголя становятся химически зависимы от этилового спирта, превращаются в алкоголиков. Уровень употребления чистого спирта на душу населения в нашей стране составляет около 18 литров в год. Этот чудовищный показатель, указывает на уровень деградации нашего населения.

Рекламы, идущие по ТВ изобилуют пропагандой пивных алкогольных продуктов. Не так давно запретили рекламу алкоголя раньше 22.00, но все же молодежь нашей страны смотрит телевизор и получает знания о том, что для жизни необходим «стаканчик холодного пивка». Это разрушает психику подростков - будущего нашей страны. В настоящее время врачи фиксируют пивной алкоголизм у детей в возрасте от 12 до 18 лет. Проблема употребления алкоголя в России очень велика, ведь под удар попадает молодежь, а это легко внушаемое население страны. И если человек начинает употреблять алкоголь в 12 лет, то вряд ли из него получится личность, способная внести вклад в будущее нашей страны...

Решать проблему нужно радикально. Необходимо установить жесткий контроль за производством и распространением алкоголя. Необходимо выдавать людям, достигшим 21-летнего возраста специальный документ, имеющий определенный номер, в котором будет отмечаться покупка алкогольного напитка и данные в конце определенного периода данные о количестве проданного алкоголя будут сравниваться с данными о количестве завезенного на данную торговую точку алкоголя. В результате этого будет жестко контролироваться производство и сбыт алкогольной продукции.

Но может появиться множество желающих продавать «горячительные напитки» незаконно. Дабы избежать таких последствий необходимо усилить и ужесточить контроль за производством и сбытом нелегализованного алкоголя. Данное действие не будет являться внедрением в стране «сухого закона» или ущемлением прав человека, а всего лишь обеспечит контроль за употреблением алкоголя в стране, и оградит детей от продажи алкоголя. С другой стороны, ребенок при желании может попросить человека, увлекающегося спиртным, купить ему алкоголь. И введение предложенной меры не предохраняет от такого развития событий. Необходимо менять психологию молодого населения. Вместо пропаганды спиртного по ТВ следует проводить беседы с медицинскими работниками, которые должны рассказывать о вреде алкоголя и последствиях его приема.

Также необходимо установить контроль за неблагополучными семьями, в которых родители склонны к употреблению алкоголя. У ребенка развивается комплекс неполноценности и в будущем, возможно, он станет угрозой для общества. Помимо этого материальное обеспечение ребенка со стороны родителей находится в упадке и ребенок не получает необходимые для здорового роста витамины и минералы. Это может сказаться на физиологическом развитии в будущем. Проблема употребления алкоголя в нашей стране, как и во всем