

а) гармонизацию интересов различных видов транспорта, вступивших с переходом на рыночные отношения в острую конкурентную борьбу, а в необходимых случаях и согласованное использование их ресурсов;

б) содействие формированию и развитию рынка современных транспортных услуг;

в) ускорение процессов перехода транспорта на более высокий организационно-управленческий и технологические уровни и повышение качества предоставляемого транспортного продукта.

Особенно это актуально для воднотранспортного комплекса, который в своем составе содержит морской и речной флот, порты и инфраструктуру смежных отраслей, вспомогательные и обслуживающие средства, подъездные пути, терминалы и склады, пункты обработки подвижного состава и т.д.

Выполненное моделирование показало, что баланс экономических интересов сторон в производственно-транспортной системе грузодвижения во многом является компромиссным. Поэтому в зависимости от характера перевозок, этот баланс должен определяться, с одной стороны, нормативными документами (стандартами), а с другой, – договорами между заинтересованными участниками перевозок и иметь соответствующее экономическое обоснование.

Список литературы:

- [1] Веселов Г.В., Костров С.В. Проблемы и направления формирования конкурентных форм и способов организации грузовых перевозок на водном транспорте // Вестник Самарского государственного университета путей сообщений. – 2012. – № 2. – С. 31–36.
[2] Ефремов Н.А., Костров В.Н., Никитин А.А., Коновалов М.С. Развитие воднотранспортной системы России // Восточная аналитика. – 2010. – № 1. – С. 128-134.

С.И. Нюркин, Н.С. Отделкин, О.Н. Фролова
ФГБОУ ВО «ВГУВТ»

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ МАРКЕТИНГА В ТРАНСПОРТНОМ ВУЗЕ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ (ДПО): ДОРОЖНАЯ КАРТА

В статье рассматриваются варианты развития вуза за счет привлечения дополнительного контингента обучающихся, нуждающихся в повышении знаний или в получении новых знаний, умений и навыков. Рассмотрен план развития этого вида деятельности.

Одной из основных задач любой коммерческой организации является поиск путей эффективного использования своего потенциала, как способ улучшить свое положение на рынке.

Для вузов, основной задачей которых является подготовка высококвалифицированных кадров для рынка труда, к потенциалу можно отнести:

- уровень квалификации персонала;
- преподавательского состава;
- лаборантского состава;
- материальную базу вуза, используемую в учебном процессе.

Отсюда привлекательная мысль – использовать этот потенциал не только для обучения студентов, поступивших в данный вуз, но и для дополнительной профес-

сиональной подготовки (повышения квалификации) бывших своих выпускников, прочих специалистов, которым требуется переподготовка в связи с наметившимися изменениями по месту работы или на рынке труда в целом.

Университет давно работает в этом направлении, обеспечивая силами своих преподавателей с использованием имеющегося оборудования переподготовку специалистов в основном судоводительской специальности. Но потенциал нашего вуза используется на сегодняшний день далеко не полностью, а значит, имеются неиспользуемые резервы и необходимо разработать программу их использования. При этом бывшие выпускники являются не только желательным контингентом, как слушатели будущих курсов, но и как посредники, способствующие распространению положительной информации о наших намерениях в своих коллективах.

То, что потребность в таких услугах есть сомнения не вызывает, подтверждением тому служат материалы службы занятости, сотрудники которой не понаслышке знакомы с этими проблемами.

Вторым направлением является разработка и предложение дополнительных образовательных услуг собственным студентам, желающим в процессе обучения в вузе, обучиться дополнительной профессии, в том числе и рабочей, например, студентам – механикам получить специальность крановщика портального крана или водителя погрузчика, студентам электромеханикам – специальность электросварщика, студентам, специализирующимся в области управления транспортными процессами, навыки бухгалтерского учета или юридических знаний и т.п.

Третьим, на наш взгляд, перспективным направлением приложения своих сил является предложение дополнительного профессионального образования по разработанному перечню специальностей всем, обратившимся за такой услугой в нашу организацию.

При таком подходе более интенсивно будет использоваться техническая база вуза и его аудиторный фонд. Сам вуз будет иметь дополнительный источник внебюджетного финансирования, а сотрудники вуза – дополнительный заработок.

Формы ДПО могут быть различны: это и занятия в вечернюю смену, занятия в выходные дни, для некоторых специальностей возможна дистанционная форма получения необходимых знаний.

Для реализации такой идеи необходимо:

А. Провести маркетинговое исследование рынка труда и выявить те сегменты потребителей, для которых наш университет может предложить конкурентоспособные образовательные услуги, то есть:

1. определиться с перечнем специальностей, востребованных на рынке труда;
2. выявить уровень требований, предъявляемых к обучающим организациям;
3. выполнить анализ собственных возможностей университета и выбрать перечень программ ДПО, (переподготовки, повышения квалификации), обучение по которым мы можем обеспечить на конкурентоспособном уровне;

Б. Выдать задание кафедрам о необходимости разработки учебных планов по каждой программе из выбранного перечня обучающих программ.

В. Разработать учебно-методический комплекс по каждой дисциплине (курсу) учебного плана (выполняет соответствующая кафедра).

Г. Определиться с необходимым методическим обеспечением поддержки по каждой обучающей программе (перечень составляет и подготавливает кафедра).

Д. То же с необходимыми средствами технической поддержки по каждой обучающей программе (перечень составляет кафедра и передает в конвенционное управление).

Е. Создать (разработать) информационное сообщение о наших предложениях для потенциальных потребителей как индивидуальных, так и корпоративных (составляет по заявке кафедр отдел по связям с общественностью) и разместить его на сайте университета.

Ж. Наладить эффективные постоянные обратные связи с потенциальными корпоративными заказчиками наших услуг.

Одним из крупных заказчиков может стать городская служба занятости, заинтересованная в проведении качественной переподготовки своих клиентов.

В настоящее время в университете такая работа началась:

1. состоялось совещание в ректорате под председательством проректора по конвенционной подготовке профессора Отделкина Н.С. с привлечением представителей факультетов;

2. сформирована рабочая группа под руководством зам. начальника управления конвенционной подготовки Лапшина М.Е., в задачи которой входит разработка и оперативное руководство реализацией плана развития ДПО в нашем университете.

Рабочая группа будет работать в тесном взаимодействии с кафедрами университета, так как только преподавательский состав соответствующих кафедр может снять или разъяснить неясные рабочие вопросы, касающиеся содержания программ, нашим будущим слушателям курсов переподготовки (повышения квалификации). После проведения маркетингового исследования потребностей рынка труда, кафедры получают задания по разработке соответствующих программ переподготовки и необходимых материалов для их практической реализации.

Отдел по связям с общественностью по заданию и при участии кафедр приведет необходимую информацию на сайте университета. В задачу рабочей группы после составления списка перспективных организаций будет входить налаживание необходимых контактов с дирекцией по персоналу данных организаций.

А.Ю. Платов, Н.В. Молькин
ФГБОУ ВО «ВГУВТ»

ПРИМЕР ИНТЕГРАЦИИ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ В МИРОВОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО (ОПЫТ ННГАСУ)

В настоящее время перед судоходными предприятиями остро стоит проблема конкуренции с другими видами транспорта (автомобильным, железнодорожным). На это в первую очередь повлиял переход к рыночным условиям в начале 90-х годов, что привело к существенным изменениям в практике планирования судоходных предприятий. Распад централизованной системы управления речными перевозками привел к фактическому отсутствию фиксированного плана перевозок, а также снизились роли навигационного и месячного планирования. Таким образом на данный момент судоходные предприятия осуществляют планирование и перевозку грузов по конкретным грузопотокам, определенными судами и видами грузов на основании прямых договоров [2].

В таких условиях реальной возможностью усиления рыночных позиций судоходных предприятий является проведение работ по автоматизации судоходных компаний. Можно выделить два основных пути автоматизации в данной области:

- Автоматизация функций общего характера
- Автоматизация работ, связанных со спецификой деятельности компании

К автоматизации функций общего характера относятся разработка, внедрение и поддержка:

- Системы бухгалтерии
- Системы документооборота
- Почтовых систем