

форы, образы, сравнения. 5. Избегать языковых шаблонов, а также слов – паразитов. 6.Использовать технику драматизации речи: ускорение и замедление ее темпа, повышение голоса, изменение его тембра.

Научившись анализировать свои личные особенности, внимательно изучив их, можно сознательно контролировать себя и шлифовать свое искусство ведения беседы, деловых отношений.

Профессиональные черты фиксируют различия между людьми по принадлежности к той или иной профессии. Деловые или профессиональные качества человека зачастую противопоставлены личным или личностным качествам. Традиционно считается, что профессиональные качества личности – это качества, отличающие его от представителей других профессий. Однако это устаревший взгляд на вещи. Прежде всего, профессиональные качества личности – это то, что выделяет профессионала среди представителей своей же сферы деятельности. То есть речь идет об определенных качествах человека и профессионала, вне зависимости от конкретной сферы деятельности, благодаря которым он становится эффективнее остальных. Профессионализм – это наличие конкретных профессиональных навыков и качеств, определяющих и характеризующих действующего профессионала. Профессионализм развивается с течением времени и в контексте профессиональной деятельности. В последние годы мы все больше понимаем значение профессионализма, т.к. в условиях конкуренции информация о профессиональном образовании, повышении квалификации, повышении профессионального мастерства, участие в конкурсах, образование за рубежом, является дополнительным и очень важным источником формирования профессионального имиджа.

Основная часть контактов между людьми строится на основании имиджа, поэтому очень важно понимать насколько имидж соответствует данной реальности. Ведь человек может сознательно или непроизвольно искажать свой имидж. Умение целенаправленно управлять впечатлением называется имиджированием, и в соответствии с преследуемыми целями имиджирование может работать на самораскрытие, самомаскировку и самопрезентацию. И человек, владеющий этими технологиями, сможет легко построить траекторию своей карьеры, да и судьбы в целом.

Профессору В.М. Шепелю принадлежит справедливая фраза: «Имидж – это не просто деньги, имидж – это большие деньги!». Таким образом, учитывая неоспоримо огромное влияние имиджа на судьбу человека можно прийти к выводу – каков имидж – такова и судьба!

Литература

1. Петрова Е.А. Шурко Н.М. Имидж экономиста в современной России. М.: Академия имиджелогии, 2006. 101 с.
2. Калюжный, А.А. Технология построения имиджа экономиста // Имидж. Гуманитарное образование в школе: теория и практика. 2004. № 1 С. 14–17.
3. Володько О.М. Имидж менеджера: учебное пособие. Минск: Амалфея, 2008. 312 с.
4. Митина Л.М. Имидж экономиста. М.: Академия имиджелогии, 2008. 112 с.

К ВОПРОСУ О ФИНАНСИРОВАНИИ ПАССАЖИРСКИХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК

А.В. Нерубаева,
научный руководитель Е.Б. Дуплинская
Россия, г. Новосибирск,
Сибирский государственный университет путей сообщения

Пассажирские железнодорожные перевозки играют существенную роль в экономике

страны и огромную социальную роль, способствуют росту подвижности населения, дают возможность регулярного наземного транспортного сообщения субъектов РФ и федеральных округов. Вопрос о том, как происходит финансирование пассажирских перевозок и что следует делать для того, чтобы они стали менее убыточными стоит во главе дискуссий о пассажирских железнодорожных перевозках, наиболее остро в настоящее время эта тема касается пригородных перевозок.

Известно, что вопросы по поводу пригородного транспорта возникали уже давно. Но ситуация обострилась, когда только за январь наступившего года было отменено порядка 300 поездов, а в некоторых областях они перестали ходить вообще. Есть основания предполагать, что данная тенденция сохранится - по данным РЖД, только 47 регионов официально заказали на 2015 год пригородные перевозки.

В конце января президент «Российских железных дорог» Владимир Якунин в комментарии к данному вопросу отметил, что гражданам с их многочисленными жалобами лучше обратиться по адресу - в свои региональные администрации по той причине, что электрички отменяет не РЖД. Именно местные власти вопреки указаниям президента и правительства не обеспечивают должного взаимодействия по созданию безубыточной работы пригородных компаний. Транспортное обслуживание населения в пригородном сегменте железнодорожных перевозок относится к финансовой ответственности субъектов РФ. Далее Владимир Якунин объяснил, что по итогам 2014 года только 18 из 72 регионов перевели деньги в полном объеме пригородным перевозчикам, а 23 - не более чем наполовину. Часть затрат возмещается из федерального бюджета - в этом году выделено 25 млрд. рублей [1].

Таким образом, мы видим, что несмотря на проводимые реформы, призванные улучшить пригородный пассажирский сектор и уменьшить затраты по его обслуживанию, убыточность пригородных пассажирских перевозок остается одной из главных проблем на сегодняшний день. Федеральная власть индифферентно относится к ситуации с пригородными железнодорожными перевозками, считая, что это задача субъектов Российской Федерации. В свою очередь, субъекты РФ равнодушно восприняли передачу им из федерального центра обязанности по организации пригородных железнодорожных пассажирских перевозок. Мотивация позиции – в бюджетах нет средств на новые расходные, нетрадиционные для регионов обязательства, а финансовые проблемы пригородного транспорта должен решать центр, который собирает доходы.

Муниципальные власти, особенно районы, удаленные от областных центров, существенно зависят от качества работы транспорта. Большая часть активных работников перемещается общественным транспортом (электричками, автобусами) на заработки в областные центры.

Пригородный железнодорожный транспорт испытывает существенные трудности в своей деятельности. Возможности инфраструктуры ограничены для назначения и пропуска необходимого количества пригородных поездов. Темпы замены подвижного состава не компенсируют его физический и моральный износ. Приобретаемый подвижной состав по комфорту для пассажиров, по техническим характеристикам пока уступает зарубежным аналогам.

При плановой экономике пригородные перевозки не рассматривались как субъект бизнеса, пригородный транспорт играл ярко выраженную социальную роль. Пригородные перевозки были убыточными, но система учета перевозочной работы была устроена таким образом, что их условно приравнивали к грузовой работе: 1 пасс – км соответствовал 2 т-км. Это обеспечивало возможность делить суммарный доход железных дорог от всех видов перевозок по производственным тонно-километрам, а перевозочная работа, измеряемая тонно-километрами, никогда не была убыточной. Пригородный железнодорожный транспорт функционировал фактически за счет грузовых перевозок. Такая система экономических отношений получила название «перекрестное финансирование» [2].

При переводе экономических отношений от планово-распорядительной системы к рыночной недопустимо сохранять одну экономически необходимую деятельность за счет другой. Поэтому пригородные перевозки организационно и финансово выделены в отдельный вид

бизнеса.

На сегодняшний день пригородный пассажирский комплекс – это административные структуры, практически не обладающие никакой материально-технической базой, за исключением кассового оборудования, используемого для продажи билетов. Поэтому пригородный пассажирский комплекс может влиять примерно только на 20% своих расходов (на продажу билетов, содержание штата кассиров и контролёров, общехозяйственные расходы). Остальные 80% составляет оплата услуг ОАО «РЖД», примерно половина из которых приходится на оплату услуг по предоставлению подвижного состава (за аренду, управление, эксплуатацию, техническое обслуживание, ремонт), а вторая половина – на оплату услуг по использованию инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования. Причём если тарифы на услуги инфраструктуры регулируются Федеральной службой по тарифам, то ставки на предоставление подвижного состава определяются ОАО «РЖД» на основании их собственных расчётов. Кроме того, услуги ОАО «РЖД» облагаются НДС по ставке 18%, в то время как сами пригородные перевозки НДС не облагаются, то есть пассажиры этот налог не платят [2].

Доходы от пассажирских перевозок состоят из провозной платы, различных видов доплат за условия перевозок, а также за перевозку багажа и почты. Тарифы на железных дорогах представляют собой цены плат и сборов, взимаемых за перевозки грузов, пассажиров, почты, грузобагажа и другие услуги транспорта. Расходы железных дорог и транспортные издержки отраслей народного хозяйства и предприятий различных форм собственности покрываются тарифными поступлениями, составляющими доходы транспорта. Существующий уровень пассажирских тарифов с учетом предоставляемых льгот различным слоям населения не обеспечивает компенсации всех расходов отрасли, связанных с пассажирскими перевозками. Убытки от них хотя и сократились, но продолжают компенсироваться за счет грузовых тарифов, за счет снижения эксплуатационных расходов в целом по сети, а также незначительного повышения тарифов на поезда дальнего следования.

Объемы пассажирских перевозок и, следовательно, получаемые от них доходы распределяются по стране неравномерно. В качестве группы лидеров можно выделить четыре субъекта Российской Федерации: Москва, Московская область, Санкт – Петербург и Ленинградская область.

В четырех субъектах Российской Федерации перевозится 68 % пассажиров, доля доходов составляет 66 % от общесетевых. В остальных 69 субъектах перевозится 32 % пассажиров, доля доходов составляет 34 % от общесетевых. Доходы группы лидеров больше, чем доходы остальных субъектов федерации, а убытки, наоборот, меньше.

В целом пригородные пассажирские железнодорожные перевозки были и остаются убыточными. Принимая во внимание платежеспособность населения и социальную значимость пригородных перевозок, тарифы не могут быть установлены таким образом, чтобы полностью покрывать издержки перевозчика. По мнению экспертов, существующую сейчас стоимость пригородных железнодорожных билетов следует снизить на 10-20 %, что будет способствовать снятию социальной напряженности в отношении доступности транспорта.

Устойчивое развитие пассажирских перевозок железнодорожным транспортом в пригородном сообщении возможно при реализации системы государственного заказа субъектов Российской Федерации на организацию транспортного обслуживания, компенсацию выпадающих доходов перевозчиков от установления тарифов ниже экономически обоснованного уровня, предоставлении возможности заниматься другими видами бизнеса. В европейских странах используют именно такой подход к участию региональных властей в организации пригородных пассажирских перевозок.

Стратегические направления организационных преобразований в сегменте пригородных пассажирских перевозок следующие:

- завершение формирования единого центра, отвечающего за корпоративное управление пригородным пассажирским комплексом;
- формирование в ОАО «РЖД» бизнес-единицы, обеспечивающей эффективное содер-

жание и предоставление пригородным компаниям подвижного состава, услуг по его эксплуатации и ремонту;

– последовательная передача в уставный капитал ППК необходимых для ведения деятельности активов (в первую очередь, подвижного состава) по мере их выхода на стабильную безубыточную деятельность [3].

Однако структурные преобразования, направленные на совершенствование тарифного и правового регулирования с целью повышения ценовой и географической доступности пассажирских перевозок, вывода транспортного продукта на новый уровень качества невозможны без получения государственной поддержки.

Литература

1. Аракелян Е. Россиянам вернут сбежавшие электрички // Комсомольская правда. Новосибирск. 2015. № 16. С. 1.

2. Шнейдер М.А. Опыт организации пригородно-городского движения на постсоветском пространстве // Современный транспорт: инфраструктура, инновации, интеллектуальные системы: сборник трудов. СПб., 2012. С. 103–116.

3. Стратегия развития холдинга «РЖД» на период до 2030 года и основные приоритеты его развития на среднесрочный период до 2015 года. [Электронный ресурс]. URL: <http://doc.rzd.ru>.

ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Ж.С. Нуримова,
научный руководитель Л.С. Нурпеисова
*Казахстан, г. Алматы,
Казахский национальный медицинский университет им. С.Д. Асфендиярова*

В настоящее время понятие «стратегия» используется в различных сферах, включая экономическую, маркетинговую, финансовую, инновационную. Под стратегией понимают:

- последовательность действий и состояний, которые используются для достижения цели предприятием;
- перспективный план развития организации, исходя из особенностей влияния внешней среды и внутреннего потенциала;
- долговременные, наиболее принципиальные планы руководства организации в отношении инноваций, производства, доходов и расходов, бюджета, налогов, инвестиций, цен, социальной сферы;
- взаимосвязанный комплекс действий для укрепления жизнеспособности и мощи предприятия (фирмы) по отношению к его конкурентам;
- концепция бизнеса, дополненная реальными действиями, которые приводят эту концепцию к достижению конкурентного преимущества (для этого необходимо понимание рынка, оценка положения организации на рынке, осознание своих конкурентных преимуществ);
- целевые ориентиры долгосрочного плана действий, направленных на достижение качественно новых целей, связанных с коренным изменением существующего состояния управляемого объекта, а, следовательно, систем управления, ее структуры, сложившихся отношений, норм поведения и содержания деятельности работников.

Инновационная стратегия – это ведущая функциональная стратегия высокотехнологичного предприятия, являющаяся базой общей стратегии и одновременно - основным условием конкурентного развития предприятия. Инновационная стратегия предполагает формирование