

Сумма площадей каждого элемента данной фигуры будет являться фактическим уровнем качества жизни. Сравнение фактической модели с идеальной позволит определить основные пути работы по улучшению качества жизни. Например, область «А», показывает нам направления по улучшению качества жизни, наиболее востребованные для выбранной социальной группы; область «Б» показывает нам, что взятый для примера уровень слишком велик и что, следуя принципу прогрессивности, он в скором времени уменьшится, если предыдущий уровень не увеличится.

Резкое увеличение одного из уровней пирамиды разрушает ее гармонию и заставляет возвратиться в прежние границы. С позиции социального управления меры, направленные на удовлетворение потребностей высшего уровня без удовлетворения предшествующих, на короткий срок способны снизить социальное напряжение и увеличить качество жизни, но в долгосрочной перспективе неэффективны. Таким образом, уровень удовлетворения потребностей первого уровня должен быть выше.

Классификация потребностей и попытка их оценить – процесс практически бесконечный. Полный комплекс таких оценок весьма сложен и до настоящего времени не разработан. Вопрос о построении единого агрегатного показателя качества жизни населения остается актуальным. Нами предлагается интегративный показатель на основе двух состав-

Получено 21.03.2016

ляющих – уровня удовлетворенности групп потребностей и степени важности групп потребностей. Полученный показатель позволит определить пути улучшения социально-экономического положения населения региона, став эффективным инструментом регионального управления. С помощью данного индикатора можно будет разработать мероприятия по улучшению качества жизни населения по конкретным социальным группам, что связано с различной степенью важности и уровнем удовлетворенности потребностей населения.

Концепция качества жизни гораздо глубже и богаче того, что может отразить любой из интегральных показателей, но для мониторинга прогресса в области развития человека нужен максимально простой инструмент, чтобы с его помощью можно было определить проблемы региона.

Библиографические ссылки

1. Дробышева В. В., Герасимов Б. И. Интегральная оценка качества жизни населения региона : монография / под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. Б. И. Герасимова. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2004. – 108 с.
2. Камалетдинов Д. С. Качество жизни как оценочный критерий развития региона // Вестник ИжГТУ. – 2012. – № 1(53). – С. 41–42.
3. Маслоу А. Мотивация и личность : пер. с англ. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2013. – 357 с. – (Мастера психологии).

УДК 336.153.11

Д. А. Мельников, магистрант, ИжГТУ имени М. Т. Калашникова

Е. А. Пантелеева, кандидат экономических наук, доцент, ИжГТУ имени М. Т. Калашникова

МАЛОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ НА РЫНКЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ: ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Малые предприятия, функционирующие в сфере транспортных услуг, начали развиваться с самого начала рыночных реформ. На сегодняшний день малые транспортные предприятия выполняют весьма значительный объем работ как в области грузоперевозок и перевозок пассажиров, так и в сфере услуг автосервиса. Следует отметить, что в последнее десятилетие на рынке транспортных услуг стало работать значительное число индивидуальных предпринимателей, которые осуществляют свою трудовую деятельность без образования юридического лица. Спрос на транспортные услуги, которые предлагают индивидуальные предприниматели, увеличивается в основном в связи с тем, что индивидуальный предприниматель за счет минимизации накладных расходов может обеспечить гораздо более низкий тариф на перевозки, нежели

это может позволить себе крупное автотранспортное предприятие.

Индивидуальное предпринимательство, как в целом, так и в сфере транспортных услуг, в общем виде обладает рядом преимуществ, к которым относятся простота организации деятельности, самостоятельность в действиях и, соответственно, маневренность и оперативность работы.

Основными конкурентными преимуществами малого предприятия на рынке транспортных услуг являются:

- минимальные размеры всех видов ресурсов, в том числе собственного капитала, необходимых для создания и функционирования малых предприятий;
- короткие сроки для выхода на проектную мощность в области оказания транспортных услуг;

- высокая окупаемость капиталовложений, значительная скорость оборота капитала;
- высокая способность быстро реагировать на изменение спроса на рынке транспортных услуг;
- низкий уровень накладных расходов;
- значительный уровень мотивации к труду в небольших коллективах. Это обусловлено тем, что в данном случае работники осознают непосредственную зависимость между результатами труда и соответствующим материальным вознаграждением;
- простота управления, отсутствие сложных систем управления, которые свойственны крупным автотранспортным предприятиям.

Именно благодаря перечисленным конкурентным преимуществам малые предприятия получили достаточно широкое распространение в сфере транспортных услуг. При этом, если рассматривать рынок грузовых перевозок и рынок пассажирских перевозок, следует отметить, что малые предприятия в основном задействованы для перевозок мелкопартийных грузов. Так, более 55 % предпринимателей осуществляют именно такие перевозки [1].

Клиентурой малых перевозчиков в подавляющем большинстве случаев являются малые предприятия и предприниматели, осуществляющие торгово-закупочную деятельность. Большая часть малых транспортных предприятий имеют постоянную клиентуру, для привлечения которой используют такие методы, как гибкая тарифная политика, готовность поддерживать любой удобный для клиента график работы, обеспечение доставки груза в точно установленные клиентом сроки [2]. В то же время в области обеспечения конкурентоспособности на рынке транспортных услуг малые предприятия испытывают целый ряд трудностей и проблем, связанных с недостаточностью материальных и финансовых ресурсов.

Можно выделить следующие основные проблемы в обеспечении конкурентоспособности малого бизнеса в сфере оказания автотранспортных услуг.

1. Высокий уровень риска, поэтому высокая степень неустойчивости положения на рынке. Малые предприятия имеют повышенную чувствительность к изменениям условий хозяйствования. Это обусловлено тем, что малые предприятия, как правило, имеют небольшой объем оборотных средств, и при возникновении на рынке нестабильности вследствие ухудшения экономической ситуации малое предприятие скорее придет к банкротству, нежели более крупный хозяйствующий субъект.

2. Недостатки в управлении делом. Значительные трудности, которые испытывают малые предприятия, обусловлены также невысоким уровнем специализации управленцев. Ввиду экономии фонда заработной платы с целью снижения накладных расходов в сфере малого бизнеса широко используется совместительство. В этом случае один менеджер выполняет самые разнообразные управленческие функции. В результате качество менеджмента невысокое, что отрицательно сказывается на результатах работы малого предприятия в сфере транспортных услуг.

3. Слабая компетентность руководителей и проблемы с обеспечением квалифицированными кадрами. Уровень квалификации персонала напрямую влияет на репутацию организации: чем выше уровень образования и профессионализм сотрудника, тем успешнее и быстрее он обрабатывает информацию, тем выше эффективность его работы. Важно собрать коллектив сотрудников, цель которых совпадает с целью компании, либо сотрудник готов достигать собственной цели посредством своей трудовой деятельности, и работа помогает ему двигаться к моменту ее реализации. Руководству организации необходимо создать комфортные условия для ведения бизнеса, поддерживать лояльность персонала, мотивировать работать на результат, поощрять за достижения [3].

4. Неуверенность и осторожность хозяйствующих партнеров при заключении договоров (контрактов). Многие руководители крупных предприятий не желают иметь дела с малыми предприятиями, так как считают, что они не обладают достаточной надежностью. Для создания соответствующей деловой репутации малому предприятию приходится отработать на рынке много лет.

5. Имеются значительные трудности в привлечении дополнительных финансовых средств и получении кредитов. Предприниматели отмечают, что процентные ставки по кредитам довольно высоки. Банки придерживаются в отношении кредитования малого бизнеса взглядов, что малые предприятия должны рассчитывать на государственную поддержку, ведь банки в отношениях со своими клиентами преследуют цель по получению прибыли от их основной деятельности. Таким образом, целью банка в отношении малого бизнеса является поддержка предпринимательской инициативы, а не спонсирование или предоставление дешевых кредитов, а уже государство должно создавать в стране предпринимательский климат. Тем не менее банки все же стараются создать условия для кредитования малого бизнеса, но величина процентов тем больше, чем меньше сумма кредитов и чем меньше годового оборота экономического субъекта. Таким образом, данная проблема остается открытой.

6. Имущественная ответственность распространяется на все имущество предпринимателя. В случае возникновения финансовых проблем у перевозчика – индивидуального предпринимателя – по решению суда он может потерять все свое имущество и не будет иметь возможности восстановить бизнес.

Высокий уровень конкуренции создает необходимость изучать конкурентов: выявлять их стратегию поведения, их возможности и перспективы дальнейшего развития из деятельности, их особенности предоставления услуг, методы формирования лояльности потребителей.

Сложности, связанные с функционированием субъектов малого бизнеса, с одной стороны, и значимость функций, которые этот сектор хозяйственной деятельности выполняет в рыночной экономике, с другой стороны, определяют необходимость

создания благоприятных условий для становления, развития и выживания субъектов малого предпринимательства. С этой целью во всех странах с развитой рыночной экономикой созданы и действуют системы поддержки малого бизнеса.

Особая актуальность разработки мер по поддержке субъектов малого бизнеса обусловлена тем, что сектор малого предпринимательства осуществляет целый ряд важнейших социальных функций [4]:

- увеличивает число собственников, а значит, способствует формированию среднего класса – главного гаранта политической стабильности в демократическом обществе;

- обеспечивает рост доли экономически активного населения, что увеличивает доходы граждан и сглаживает диспропорции в благосостоянии различных социальных групп;

- осуществляет отбор наиболее энергичных, дееспособных личностей, для которых малый бизнес становится первичной школой самореализации;

- создает новые рабочие места с относительно низкими капиталозатратами, особенно в сфере обслуживания;

- обеспечивает трудоустройство работников, высвобождаемых в госсекторе, а также представителей социально уязвимых групп населения (пенсионеров, инвалидов, молодежи, женщин и др.);

Получено 25.01.2016

- проводит подготовку кадров, в том числе за счет использования работников с ограниченным формальным образованием, которые приобретают квалификацию в процессе работы.

В целом делаем вывод, что малые предприятия в настоящее время выполняют значительный объем транспортных услуг, составляя тем самым серьезную конкуренцию средним и крупным автотранспортным предприятиям, несмотря на проблемы конкурентоспособности малых фирм, поэтому экономикой автотранспортной деятельности в настоящий период нельзя рассматривать без их участия.

Библиографические ссылки

1. Усова А. А., Масленников П. П. Перспективы развития рыночных инструментов повышения конкурентоспособности предприятий сферы транспортных услуг // Вестник ЮУрГУ. – 2012. – № 30. – С. 82–86.

2. Фатхутдинов Р. В. Управление конкурентоспособностью организации : учеб. пособие. – М. : Эксмо, 2005. – С. 72.

3. Жукова К. С. Основные проблемы малого бизнеса и пути их преодоления на современном этапе. – URL: <http://www.scienceforum.ru/2014/365/2123>.

4. Хегай Ю. А., Девина В. В., Мухина К. А. Экономика предприятий автомобильного транспорта : учеб. пособие. – Красноярск, 2012. – С. 28.

УДК 331.522

Р. А. Галиахметов, доктор экономических наук, профессор, ИжГТУ имени М. Т. Калашникова
Е. О. Маркова, магистрант, ИжГТУ имени М. Т. Калашникова
М. В. Рашина, магистрант, ИжГТУ имени М. Т. Калашникова

ПРОБЛЕМЫ СТАТИСТИЧЕСКОГО УЧЕТА КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Население региона по параметру трудовых ресурсов можно описать формулой: экономически активное население + экономически неактивное население [1]. Показатель «экономически активное население региона» лежит в основе понятия «кадровый потенциал». Экономически активное население – это часть населения, которая обеспечивает предложение рабочей силы для производства товаров и услуг и которую можно разделить на занятых и безработных [2]. Вторая составляющая населения региона – экономически неактивное население, которое не входит в состав рабочей силы.

Показатели экономически активного населения свидетельствуют о кадровом потенциале. В основе анализа лежат статистические данные по численности экономически активного населения в России, в Приволжском федеральном округе и в Удмуртии, которые представлены в табл. 1.

За год произошло увеличение показателя экономически активного населения на 0,2 % на федеральном уровне и на 0,9 % на региональном уровне. Наблюдается положительная динамика показателя занятого населения по России: он увеличился почти на 1 %; по Удмуртской Республике увеличился на 1,4 %. За 2015 г. в Удмуртской Республике уменьшилось количество безработных на 7 %; уменьшение данного показателя говорит о повышающейся эффективности и сбалансированности экономики на соответствующих уровнях. Данный показатель отражает невостребованную часть кадровых ресурсов.

Характеристики региона определяют распределение численности занятого населения в экономической деятельности. Занятое население в приоритетных направлениях экономической деятельности Удмуртии и России представлены в табл. 2.