

3. Экспедиционный проект «Индивидуальное предпринимательство как фактор снижения напряженности на рынке труда». Руководитель – н.с. Арсентьева Н.М.

Маршрут – экспедиционные работы осуществлялись в Сузунском и Татарском районах Новосибирской области, кроме того, несколько интервью по теме исследования были проведены в г. Новосибирске. Выбор районов был скорректирован после консультаций с Минтруда НСО.

Намеченные цели и задачи экспедиции

Цель экспедиционного исследования – дополнение эмпирической базы (начало создания – 2000 г.), позволяющей изучать процессы, происходящие в сфере труда и занятости, в частности исследование факторов снижения напряженности на рынке труда с точки зрения их эффективности и устойчивости.

Задачи исследования:

- Анализ сегментов экономики (в том числе свободных «ниш»), наиболее перспективных для развития индивидуального предпринимательства.
- Изучение факторов, способствующих и препятствующих развитию индивидуального предпринимательства.
- Анализ конкурентоспособности индивидуального предпринимательства по сравнению с крупным и средним бизнесом.
- Изучение профессионально-квалификационных характеристик и личных качеств индивида, необходимых для успешного старта и развития индивидуального предпринимательства.
- Изучение перспективного спроса населения на товары и услуги, производимые в сфере индивидуального предпринимательства.

Основные результаты исследования

В ходе полевого обследования было проведено 3 интервью с руководителями центров занятости (2 – в сельских районах, 1 – в г. Новосибирске), 2 интервью со специалистами центров занятости по содействию развитию самозанятости в сельских районах, 2 интервью со специалистами районных администраций по экономическому развитию, 18 углубленных интервью с индивидуальными предпринимателями.

К основным результатам исследования следует отнести выявление факторов (внутренних и внешних) успешного становления малого предпринимательства, его устойчивого функционирования в качестве перспективного работодателя.

К числу внутренних факторов мы относим следующие:

◆ Детальное изучение возможных сегментов спроса на производимую продукцию и услуги.

Казалось бы, потребительский рынок и так уже переполнен предложениями крупных производителей и торговых сетей, к тому же в сельской местности население традиционно небогатое, платежеспособный спрос весьма ограничен. Тем не менее даже в этих условиях перспективные сегменты спроса найти можно.

◆ Профессиональный опыт в прошлом или наличие специального профессионального образования.

Для современного предпринимателя это условие является обязательным. Нередко «уход» в предпринимательство является следствием недостаточной профессиональной самореализации на прежнем месте работы.

К числу внешних факторов можно отнести следующие:

◆ Поддержка семьи и ближайшего социального окружения.

Здесь речь идет, прежде всего, о психологической поддержке начинающего предпринимателя на стадии принятия решения, а также в дальнейшем, особенно когда на его пути встречаются какие-то трудности. Личности предпринимателя свойственны такие черты, как повышенная мотивация достижения и избегание мотивации неудачи. При неудачах они не складывают крылья, а повышают свою активность, стараясь эти неудачи быстрее преодолеть. Для предпринимателя характерны стремление к решению достаточно сложных, но реально выполнимых задач, уверенность в успешном выполнении задачи, высокая настойчивость в дости-

жении поставленной цели. Поддержка семьи и ближайшего социального окружения в этом контексте не является решающей, но выступает значимым дополнением. Поэтому этот фактор наши респонденты отметили для себя как важный, поскольку наличие поддержки позволяет избежать напряженности и конфликтов в отношениях с ближайшим окружением и в семье.

◆ Материальная поддержка.

Материальная поддержка предпринимательства складывается из разных компонентов. Сюда включаются субсидии областного правительства на развитие малого предпринимательства, субсидии центров занятости для открытия своего дела безработными, собственные финансовые средства, материальные вложения семьи в виде различного оборудования, помещений др. Характерно, что ни один из опрошенных нами предпринимателей не воспользовался на стартовом этапе услугами банков в виде кредитов, более того, эта возможность заранее отвергалась ими из-за невыгодных условий кредитования, никто из них не хотел оказаться в «долговой яме».

◆ Поддержка управленческих структур и местных органов власти.

У субъектов управления и власти есть много возможностей для того, чтобы содействовать успешному старту начинающего предпринимателя или, наоборот, противодействовать ему. Весь вопрос в том, насколько совпадают продекларированные задачи развития предпринимательства с интересами упомянутых субъектов. Если они совпадают и это совпадение осознается каждым субъектом, тогда представители власти из формальных функционеров превращаются в представителей заинтересованной стороны.

Использование результатов исследования

По результатам исследования подготовлена статья «Сельское предпринимательство как фактор снижения напряженности на рынке труда» на 8-ю Всероссийскую интернет-конференцию «Спрос и предложение на рынке образовательных услуг в регионах России, Карелия, Петрозаводск, 2011 г. (<http://labourmarket.ru>) С результатами исследования также будет ознакомлено Минтруда НСО согласно имеющейся договоренности.