

Казанцева Светлана Юрьевна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Российский экономический

университет им. Г.В. Плеханова»

г. Москва

ВЫНУЖДЕННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Аннотация: в статье освещена проблема мотивации предпринимательской активности. Автором рассмотрены факторы, влияющие на успешность бизнеса при добровольном и вынужденном предпринимательстве.

Ключевые слова: добровольные предприниматели, вынужденные предприниматели, мотивация предпринимательской активности.

Деление на добровольных и вынужденных предпринимателей является одним из подходов к классификации лиц, желающих вести бизнес.

Добровольные предприниматели – это те, которые пришли к пониманию своей роли в бизнесе не под воздействием негативных внешних факторов, а по призванию. В отличие от них вынужденные предприниматели выбрали данный способ получения дохода (не наемным работником) в связи с отсутствием альтернатив, либо возможные альтернативы являются не столь экономически выгодными по сравнению с собственным бизнесом.

Считается, что вынужденные предприниматели менее успешны, чем добровольные.

Чем же объясняется данный феномен?

Одним из факторов, влияющих на это различие, является мотивация предпринимательской активности: у добровольных предпринимателей она является позитивной, а у вынужденных – негативной. И это различие мотиваций – всем известное: «кнут и пряник».

Почему же негативная мотивация в виде «кнута» не столь успешна в случае осуществления предпринимательской деятельности?

Понятие вынужденного предпринимательства было введено в рамках исследования глобального мониторинга предпринимательской активности (Global Entrepreneurship Monitor) в 2001 году [1]. Исследования в данной сфере показывают, что вынужденных предпринимателей часто характеризуют более скромные амбиции роста по сравнению с добровольными, хотя уровень образования практически совпадает.

Рассмотрим основные факторы, влияющие на уменьшение шансов в отношении успешного осуществления бизнеса вынужденных предпринимателей:

1. Короткая фаза планирования бизнеса в связи с неожиданностью такого выбора своего будущего (добровольные предприниматели заранее прорабатывают альтернативные варианты, изучают потенциальных потребителей, конкурентов)

2. Вынужденные предприниматели часто идут в бизнес в сферах с низкими барьерами входа, что подразумевает жесткую конкуренцию (высокая конкуренция приводит к уменьшению средней нормы рентабельности бизнеса)

3. Непроработанность вопроса с источниками финансирования проекта в связи с поспешностью его создания (в случае привлечения заемных средств из-за отсутствия предварительного анализа возможны ситуации невыгодных кредитных договоров при наличии на рынке более выгодных вариантов)

4. Планирование бизнеса ведется на недолгосрочные периоды времени, так как вынужденные предприниматели считают свою деятельность временной (соответственно, отсутствие желания вложения больших средств или вложений с большим риском, что уменьшает потенциально возможный размер дохода от бизнеса).

Таким образом, можно утверждать, что первоначальная мотивация предпринимательской активности является одним из главных успехообразующих факторов бизнеса наряду с тем, что удовлетворенность работой на самого себя у предпринимателя всегда выше, чем у наемных работников, даже если в определенном периоде доходы от индивидуальной занятости могут быть ниже, чем от выполнения трудовых функций в виде наемного работника. Предприниматели

высоко ценят сопутствующие предпринимательству нематериальные блага, такие как самостоятельность, гибкость и возможности самореализации. Но по воле обстоятельств в предпринимательство могут попасть люди, которые скорее предпочли бы стабильность наемного труда и более ограниченную ответственность сопутствующим предпринимательству самостоятельности и созиданию, что и характеризует их как вынужденных предпринимателей.

Список литературы

1. The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2001 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan002481.pdf>