

УДК 33 DOI: 10.14451/2.183.154

Роль и значение мотивации в поддержке и развитии предпринимательского успеха

© 2023 Мельникова Любовь Анатольевна

кандидат экономических наук, доцент Департамента бизнес-аналитики Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва.

E-mail: Lamelnikova@mail.ru

Ключевые слова: мотивация, поддержка предпринимателей, факторы предпринимательского дела, предпринимательский успех, роль и значение мотивации, способы поддержания мотивации.

В статье рассматриваются понятия «предпринимательский успех» и «мотивация предпринимателя». Определены факторы и условия, оказывающие влияние на уровень мотивации предпринимателя. Основной упор сделан на выявление роли и значения мотивации в оказании поддержки в развитии предпринимательского дела. Дана характеристика способам поддержания мотивации предпринимателя с течением времени.

Актуальность связана со значительной ролью мотивации в достижении предпринимательского успеха. Мотивация определяет деяния бизнесмена и оказывает влияние на его способность проявлять напористость, приспособляемость и в конечном счете добиваться положительных результатов. В бизнесе довольно важны учет целей и задач, согласованность планов и имеющихся возможностей, ресурсов для достижения ожидаемых результатов. Стратегия включает в себя финансовые и нефинансовые ожидаемые результаты и необходимо учитывать множество аспектов при планировании [2, с. 114].

Одним из основных признаков реализации успешной деятельности в бизнесе является объем получаемых средств, который содержит в себе получение прибыли, обеспечение дохода и достижение окупаемости инвестиций. Наиболее успешные предприниматели нередко вводят новые продукты, услуги либо меняют бизнес-модели, которые создают ценность для клиентов

и отвечают их потребностям. Создание сильного продукта и завоевание признания на рынке является существенным достижением. Некоторые предприниматели определяют успешность своего дела в положительном воздействии на потребителей [4, с. 171].

Предпринимательский успех также содержит в себе самосознание и реализацию видения и надежд бизнесмена, что показывает связь меж целями бизнесмена и плодами, которых он достигнул. Мотивация – это фактор, который движет бизнесменов вперед и вдохновляет их к инициативности, упорству и адаптации для собственных бизнес-целей. Осознание природы поддержки бизнеса является источником к осознанию причин и критериев, влияющих на поддержку. Внутренняя мотивация определяется такими факторами, как страсть, целеустремленность и самоактуализация. Увлеченные предприниматели нередко развивают внутри себя настоящую любовь к собственной работе и же-

ление оказывать положительное воздействие. Внешняя мотивация исходит из признания и вознаграждений, таких как финансовая выгода, популярность [1, с. 15].

Предпринимательство дает определенную степень автономии и контроля над собственной деятельностью, что является отчасти значимым преимуществом. Бизнесмены ценят свободу принимать решения и корректировать собственное дело в согласовании со своим видением. Их нередко привлекают трудности и способности для личного и профессионального роста, которые предлагает предпринимательство. Преодоление препятствий и извлечение уроков из опыта очень мотивирующие. Наличие точного видения и цели – базис для обеспечения мотивации и достижения поставленных целей и задачи. Предприниматели с убедительным видением умеют оставаться сосредоточенными на собственных целях [2, с. 114].

Доступ к нужным возможностям, таким как финансирование, кадровые ресурсы и технологии, позволяет бизнесменам лучше воплотить свое видение. Отзывы клиентов и признание на рынке повышают в значительной степени мотивацию, улучшая веру в то, что бизнес находится на правильном пути. Конкурентоспособная бизнес-среда мотивирует бизнесменов в их усилиях затмить собственных соперников и получить преимущество. Организационная культура, которая рассматривает проигрыш или неудачу как возможность для развития, трансформации, а не как отступление, что побуждает только рисковать и проявлять напористость в своем стремлении к желаемому.

Мотивация – основополагающий фактор, побуждающий бизнесменов начинать свое дело, проявлять напористость и добиваться успеха там, где другие бы потерпели неудачу. Этот фактор играет важную роль в постановке и достижении целей, решении сложных задач и, в конечном счете, достижении положительных результатов. В итоге, можно отметить, что мотивация – это база развития [2, с. 113].

Проявление деловой активности является от-

ражением уровня мотивации бизнесмена, что определяет необходимость развития лидерских качеств и соответствующих коммуникативных способностей. Другими словами, мотивация предоставляет возможность бизнесменам не только лишь стимулировать коллектив либо команду и эффективно производить, но и поделиться своим видением на перспективы развития с учетом собственных представлений [4, с. 172].

Устойчивость и конкурентоспособность, надежность и напористость являются основополагающими критериями, определяющими удачность предпринимательской деятельности как в малом, так и в среднем бизнесе. Высочайший уровень деловой активности определяет динамику реализуемого дела и, как следствие, привлекает партнеров и возможных потребителей.

Способность управляться со сложными ситуациями в условиях неопределенности и риска, устойчивость бизнесмена определяет возможность достижения и закрепления положительных результатов, помогая преодолевать невзгоды и устраняя недостатки в реализуемой деятельности в согласовании с поступающими запросами со стороны потребителей. Мотивация в этом случае в значимой степени определяет возможность получения ожидаемого результата, потому что от подходящего настроения бизнесмена зависит многое. Положительный исход дела в значимой степени определяется способностями, проявлением профессионализма, решимостью, восприятием, особенностями личного развития предпринимателя

Уверенные предприниматели, с высоким уровнем мотивации постоянно работают над поиском новых путей для самосовершенствования, вовлечения новых участников и заинтересованных сторон в свое дело, расширение нужных связей. Стратегии управления мотивацией со временем включают постановку точных и важных целей, разграничение задач, постоянное обновление видения, извлечение уроков из неудач, обратную связь, внедрение нововведений и поощрение активных сотрудников. Используя такие стратегии, как точная постановка целей, мотивация, самоконтроль и перемены,

предприниматели могут оставаться сосредоточенными и вовлеченными в собственном деле. Предпринимателю необходимо постоянно работать над новыми источниками стимулирования деловой активности, которая во многом зависит от его решительности и оперативности в решении тех или иных задач. Чрезвычайно важно учитывать потребительские запросы и быстро на них реагировать, чтобы бизнес оставался постоянно конкурентоспособным, а желательно, еще и быть на шаг впереди конкурентов. Иными словами, предпринимательская деятельность связана с многочисленными рисками, динамичной рыночной средой, стрессовыми факторами,

которые необходимо принимать во внимание при реализации проектов [3, с. 117].

Таким образом, можно отметить, что достижение предпринимательского успеха зависит от множества критериев, факторов и условий. К ним относятся инновации, знания, умения и навыки предпринимателя, финансовые и организационные ресурсы, кадровый потенциал и, конечно, мотивация. Ситуации, действующие на мотивацию, включают самовосприятие, способности, знания, поддержку. Мотивация имеет особое значение для малого и среднего бизнеса, особенно на стартовых позициях.

Библиографический список

1. Бочкарев Д. А., Гуськова И. В., Серебровская Н. Е. Современное российское предпринимательство: актуальные характеристики и тренды // Казанский экономический вестник. – 2020. – № 2. – С. 13–19.
2. Каримова Д. О., Ергалиева Е. В. Влияние мотивации на предпринимательскую деятельность // Юность и знания-гарантия успеха-2020 : сборник научных трудов 7-й Международной молодежной научной конференции: в 3 томах. Том 1. Курск, 17–18 сентября 2020 года. – Курск : Юго-Западный государственный университет, 2020. – С. 111–115. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44033511>.
3. Омаров М. М. Инновационные подходы к мотивации и стимулированию персонала предпринимательских структур // Известия Международной академии аграрного образования. – 2020. – № 50. – С. 115–119.
4. Хачапуридзе К. М., Бикметов Р. Ш. Мотивация персонала, как функция управления // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2021. – 5 (55). – С. 170–173.