Улимбашев $A.3.^{1}$, Половникова $K.C.^{1}$, Шемчук $A.A.^{1}$

1 Санкт-Петербургский государственный аграрный университет

Особенности структуры мотивов предпринимательской деятельности

АННОТАЦИЯ:

В статье представлены промежуточные результаты исследования по разработке методологии прогнозирования направленности предпринимательской активности. Выявляются на основе эмпирических данных и анализируются базовые устремления предпринимателей (мотиваторы) и их актуальные цели деятельности.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 16-36-00375.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: предпринимательская деятельность, мотивация, мотивы, целевые установки, типология предпринимателей, личные издержки, государственное регулирование предпринимательской деятельности

JEL: *L21, L26, L50, Z10*

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ:

Улимбашев А.З., Половникова К.С., Шемчук А.А. Особенности структуры мотивов предпринимательской деятельности // Российское предпринимательство. — 2016. — Т. 17. — № 24. — С. 3603-3620. — doi: 10.18334/rp.17.24.37238

Улимбашев Ахмедхан Заурбекович, старший преподаватель кафедры экономики и маркетинга в АПК, Санкт-Петербургский государственный аграрный университет (Ulimbahev_A@inbox.ru)

Половникова Ксения Сергеевна, Санкт-Петербургский государственный аграрный университет

Шемчук Анастасия Андреевна, Санкт-Петербургский государственный аграрный университет

ПОСТУПИЛО В РЕДАКЦИЮ: 18.12.2016 / ОПУБЛИКОВАНО: 30.12.2016

ОТКРЫТЫЙ ДОСТУП: http://dx.doi.org/10.18334/rp.17.24.37238

(с) Улимбашев А.З., Половникова К.С., Шемчук А.А. / Публикация: ООО Издательство "Креативная экономика"

Статья распространяется по лицензии Creative Commons CC BY-NC-ND (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/)

ЯЗЫК ПУБЛИКАЦИИ: русский



Введение

Малое предпринимательство, как известно, имеет первостепенное значение для роста инноваций в отраслях народного хозяйства страны, решения социально-экономических проблем государства в целом и его регионов в частности, в связи с чем необходимо его планомерное, всестороннее развитие, которое невозможно осуществить без применения результатов научных исследований в данной области.

Вместе C тем необходимо признать, теория ЧТО предпринимательства на сегодняшний день в достаточной степени не сформирована. В данном направлении развития экономической мысли остается достаточно открытых вопросов. Не в полной мере исследованы касающиеся мотивации деятельности субъектов вопросы, предпринимательства, и, как следствие, отсутствуют инструменты прогнозирования активности предпринимателей, основанные на данных о мотивах и целях деятельности предпринимателей. Как видится, такого инструментария позволило бы разрабатывать наличие более альтернативные, эффективные воздействия методы предпринимательскую деятельность целях ee активизации достижения общественно значимых целей.

Неэффективность применяемых на сегодняшний день методов предпринимательской деятельности доказывают, например, имеющиеся данные о динамике количества крестьянскофермерских хозяйств (КФХ) Ленинградской области за пятилетний период, свидетельствующие о том, что в среднем за год ликвидируется каждое второе зарегистрированное хозяйство (рис.). Устойчивость хозяйств достаточно низкая, так как, как полагается, не созданы необходимые условия для реализации мотивов деятельности предпринимателей – руководителей хозяйств.

В экономической науке в большей степени распространен образ предпринимателя как «максимизатора прибыли», и именно он лежит в основе исследований вопросов предпринимательства наиболее видных ученых в данной области (в том числе Р. Кантильона, А. Смита, Ж.Б. Сэя, А. Маршалла, Й. Шумпетера, Ф.Х. Найта, Г.К Гинса и т.д.), что, как видится, ограничивает возможности в понимании действительных целей деятельности предпринимателей.



Рисунок. Динамика количества крестьянско-фермерских хозяйств (КФХ) в Ленинградской области на период с 01.01.2012-01.11.2016 г.г., по годам, ед. *Источник:* составлено авторами [12]

Современные исследователи, в том числе отечественные, в различных областях знания в большей степени продвинулись в изучении процесса мотивации предпринимателей. Тем не менее, имеющиеся методы исследования мотивов предпринимательской деятельности, в том числе представленные в работах Макклелланда Д.К.[3], Дейнеки О.С. [2], Познякова В.П. [5], Акимовой О.Е. [1], Негреевой В.В.[4], Радаева В.В.[6], не достаточно соответствуют следующим требованиям к методике исследования предпринимателей (наиболее подробно о недостатках данных методов исследования см. [8]). Она должна:

- -давать возможность рассматривать взаимодействие всех элементов (факторов) мотивационной структуры при формировании мотива деятельности;
- рассматривать многообразие мотивов (материальные и нематериальные) и устанавливать их иерархическую структуру;
- -допускать изменчивость структуры данных мотивов под влиянием изменяющихся факторов, то есть их динамический характер.

Как видится, лишь та методика исследования мотивации, которая соответствует представленным требованиям, может позволить решить проблему прогнозирования направленности деловой активности предпринимателей.

Несоответствие изученных методов исследования мотивации предпринимательской деятельности представленным требованиям предопределило необходимость разработки альтернативного метода, позволяющего установить структуру мотивов предпринимателей (см. [8]).

Целью данной статьи является повторное апробирование данной методики, в новых условиях, для определения возможностей ее

дальнейшего применения, в том числе для разработки математической модели мотивации предпринимательской деятельности.

Для достижения обозначенной цели были поставлены и решены следующие задачи:

- -модифицирована анкета для сбора эмпирических данных;
- -собран эмпирический материал для целей исследования с предварительным выбором отрасли;
- проведена обработка данных и сделаны выводы о структуре мотивов (целей) деятельности предпринимателей.

Разработанная ранее методика [8] базируется на положениях «концепции личных издержек» [10].

Данная концепция обладает несколькими преимуществами перед традиционными теориями мотивации, к числу которых можно отнести:

- позволяет связывать неоклассическую методологию предельного анализа с прикладными мотивационными моделями;
- -дает возможность учитывать весь комплекс внутренних и внешних мотиваторов при формировании мотивов и определении направленности экономической деятельности предпринимателя не только в статическом, но и в динамическом аспекте;
- открывает возможности использования компенсационных моделей мотивации предпринимателей, при которых можно прогнозировать не только то, что нужно делать, что бы создать условия для активизации их деятельности, но и исследовать, насколько тот или иной тип предпринимателей может быть эффективен при реализации отдельных общественно-значимых целей государственного регулирования.
- В рамках концепции «любые препятствия, с которыми сталкивается человек в процессе преследования своих интересов, ... обозначаются термином «личные издержки» [11]. В процессе своей специфической трудовой деятельности предприниматель, как и любой другой экономический субъект, также сталкивается с множеством препятствий (ограничений), то есть несет какие-либо личные издержки.

Так как рост препятствий вызывает снижение удовлетворенности человека, то в рамках данной концепции основная цель деятельности определяется как максимально возможное снятие ограничений, мешающих удовлетворению интересов человека [10]. То есть мотивы деятельности предпринимателя формируются под влиянием тех ограничений/личных издержек, которые он хочет снизить, значимость и

уровень (величина) которых определяется под влиянием внутренних (личностные особенности) и внешних (условия деятельности) факторов, соответственно.

Значимость личных издержек (ЛИ) представляет собой степень важности для человека данных личных издержек, то есть уровень удовлетворенности, который может получить человек, если его личные издержки снизятся на одну условную единицу [10]. Уровень личных издержек есть величина или степень выраженности личных издержек и является показателем того, в какой мере ограничены соответствующие личные издержки человека [10].

рамках концепции личные издержки разделяются издержки-цели, издержки-средства, типы: издержкиподцели. Личные издержки являются целью, если субъект стремится сократить их, ради них самих. Личные издержки являются средством, если для достижения данной цели субъекту необходимо повысить их проявление [10]. При этом по результатам исследований авторов было установлено, что необходимо различать издержки-средства I и II порядка по степени предпочтительности использования их в качестве средств достижения цели [8]. Личные издержки являются подцелью, если для достижения снижения наиболее значимых личных издержек субъекту требуется снизить их уровень проявления [10].

В целом этапы формирования целей деятельности с позиции концепции личных издержек можно представить следующим образом.

- 1. Под влиянием внутренних факторов (личностных особенностей) определяется значимость тех или иных видов ограничений/личных издержек, которые определяют направленность деятельности индивида, то есть являются мотиваторами/базовыми устремлениями субъекта.
- 2. Происходит соотнесение базовых устремлений с внешними условиями (условиями деятельности), в которых осуществляется деятельность, и под их влиянием происходит определение субъектом некоторого гипотетического, приемлемого для него уровня личных издержек, которые являются для него комфортными.
- 3. Происходит соотнесение приемлемого уровня личных издержек и фактического, сложившегося в данных условиях деятельности уровня личных издержек, и устанавливается фактический уровень реализации устремлений личности, результатом чего и является определение некоторой цели (мотива) деятельности.

В случае с предпринимательской деятельностью в качестве внутреннего фактора выступает предпринимательский потенциал как совокупность устойчивых свойств личности, а так же компетентностей и когнитивных способностей, целенаправленно или неосознанно приобретаемых в процессе предпринимательской деятельности и необходимых для эффективного предпринимательского труда, и система потребностей [7]. По результатам дальнейших исследований [8], была конкретизирована структура предпринимательского потенциала. Так, устойчивые свойства личности включают в себя базовые черты личности предпринимателей), (характерные для тип личности, ценностей, а компетентность и когнитивные способности формируют предпринимательский капитал субъекта деятельности. В свою очередь, предпринимательский капитал определяется как совокупность способностей, целенаправленно развиваемых или неосознанно приобретаемых в процессе деятельности, направленных на достижение эффективности предпринимательского труда и получения будущих доходов (выгоды) [8].

Внешним фактором являются элементы предпринимательского сложившиеся условия климата на территории ведения предпринимательской деятельности, определяющие возможности субъектов предпринимательства В достижении целей своей деятельности [8].

Таким образом, мотивация предпринимателя представляет собой процесс формирования и актуализации определенного мотива деятельности через соотнесение значимости и уровня личных издержек под влиянием комплекса внутренних и внешних факторов.

Особенностью представляемого здесь подхода в исследовании мотивации предпринимателей является типологизация предпринимателей в соответствии с их доминирующими мотиваторами (базовыми устремлениями) деятельности, обоснование необходимости и способ проведения которой, а также особенности выделенных типов, представлены в ранее опубликованных работах авторов [9].

Для достижения обозначенной цели исследования была модифицирована ранее апробированная анкета с перечнем вопросов, направленных на установление значимости личных издержек (мотиваторов/базовых устремлений) предпринимателей, уровня личных издержек (реализация базовых устремлений), а также состояния

предпринимательского климата (с анкетой можно ознакомиться в источнике [8]).

Сбор данных проводился методом анкетирования субъектов малого предпринимательства сельскохозяйственной отрасли, осуществляющих свою деятельность на территории Ленинградской области в следующих районах: Выборгский, Тосненский, Приозерский, Кировский, Лодейнпольский, Гатчинский, Волосовский. В связи со респондентами понимания вопросов анкетирование сложностью проводилось как методом «лицом к лицу», поэтому процедура опроса принимала форму стандартизованного интервью, так и с применением оптического прибора (проектора) для опроса группы респондентов в количестве 5–7 человек. В целом было опрошено 150 предпринимателей, при этом 12 анкет были признаны не годными для их дальнейшей обработки, так как в них были обнаружены искажения данных.

Таким образом, использованная для анализа выборка составила 138 предпринимателей: субъекты малого сельскохозяйственного предпринимательства, осуществляющие свою деятельность в форме индивидуального предпринимателя (ИП) – 26%, а также главы крестьянско-фермерского хозяйства (КФХ) – 74%, характеристика которых представлена в τ аблице t1.

Таблица 1 **Характеристика участников опроса**

mapakiepherika y laerinikob olipoea													
	Образование (в %)					Место жительства (в %)			Статус земли (в %)				
Средний возраст	Среднее	Среднее профессиональное	әәтэічә әониоиәң	Высшее	Ученая степень	родој	Село	Поселок городского типа	Собственность	Аренда	Собственность/ аренда	Площадь угодий, в среднем, га	
49,02	7,0	23,2	7,0	62,8	0	20,9	62,8	16,3	44,2	23,3	32,5	41,8	

Источник: составлено авторами

Для определения значимости условий деятельности для предпринимателей респондентам было предложено ранжировать в порядке возрастания значимости некоторые условия деятельности по шкале от 1 (высоко значимое условие) до 5 (наименее значимое условие). Здесь необходимо отметить, что для агрегирования данных, полученных

с помощью порядковой шкалы, и дальнейшего их анализа нами используется средняя арифметическая величина, а не мода.

Использование средней арифметической величины в рамках данного исследования может быть аргументировано следующим образом:

- -во-первых, структура значимости исследуемых условий, полученных методом приведения данных к средне арифметической величине, аналогична структуре установленной вследствие использования средней моды (см., например, [8, с. 101]);
- во-вторых, агрегированные величины, полученные методом приведения их к средней арифметической величине, являются более глубокими и информативными, улавливающими любые изменения значимости, связанные не столько со структурой значимости, сколько с изменениями интервала между рангами данной структуры, что является достоинством данного метода с учетом целей исследования.

Полученные данные по типам предпринимателей, представленные в *таблице 2*, подтверждают особенности типов предпринимателей, выражающиеся в достаточно устойчивой структуре их мотиваторов, которые были определены и представлены авторами в предыдущих работах [8, 9].

Так, доминирующим мотиватором/базовым устремлением деятельности предпринимателей классического типа является получение высокого уровня дохода (СРЗ=1,30). Классический тип предпринимателей олицетворяет предпринимателей, описываемых в трудах наиболее видных ученых экономической науки, отмеченных ранее, положивших начало формированию теории предпринимательства.

Таблица 2

Усредненные ранги значимости условий деятельности для выявленных типов предпринимателей

nnhesnueadoweo 8,80 8 5,00 5,00 **Возможность** сшвшус 5,50 6,00 5.63 Высокий общественный сиекшья знании и умении 8,4 4,6 9,9,9,6,9 псиоирзования тпрокозо **Возможность** досшопнсшва 5,00 сорсшвенноѕо Отсутствие ущемления ı дәпшеприни кинепекодп 0000 5,81 пшоомпроходон Отсутствие итоонапетеб 2,30 2,80 2,80 2,80 наличие свободы е завшратнем оне 2,60 2,33 4,60 4,60 дверенность ошвешсшвенносшп 0000 пончиеподешем Отсутствие ошвешсшвенносшп 6,00 5,20 5,40 Отсутствие социальной пнәмәдә 5,67 5,80 4,20 огоноодово епьпиен ер/иш пироннеживиен п 5,33 5.4 пшоонвпонешнп Отсутствие 3,40 3,60 3,60 Высокий уровень дохода 23,9 6,5 21,7 10,9 36,9 Распространенность, в % Условия Романтический тип Независимый тип Классический тип Люмпен тип Статус тип Tunbl

Источник: составлено авторами на основе обработки собранного эмпирического материала

Для представителей статус типа предпринимателей доминирующим мотиватором является достижение высокого общественного статуса (СРЗ=1). Для представителей статус типа предпринимательская деятельность является неким трамплином для перехода к административной работе (в органах власти, кооперативных объединениях и т.п.) – как способ повышения социального статуса. Здесь отметим, что выделение статус типа предпринимателей в рамках данного проекта происходила в соответствии со значимостью «высокого общественного статуса», как условия деятельности, а не «отсутствия ущемления чувства собственного достоинства», использованной в предыдущих исследованиях авторов.

Базовым устремлением предпринимателей независимого типа является получение свободы деятельности, устранение внешнего контроля (CP3=1,9). Как правило, это люди, которые не захотели работать на других, быть наемным работником.

Для представителей романтического типа предпринимателей доминирующим мотиватором является получение возможности самореализации (CP3=1). Речь в данном случае идет о тех предпринимателях, которые в силу своего базового образования, опыта, семейных или национальных традиций ценят и результативно занимаются сельскохозяйственным производством.

При этом представители перечисленных типов предпринимателей могут функционировать в условиях хозяйственного риска (CP3=6).

Напротив, представители люмпен типа предпринимателей в меньшей степени готовы осуществлять свою деятельность в условиях хозяйственного риска (СРЗ=4,44). В сущности, представители данного типа не являются предпринимателями, не обладают достаточным предпринимательским потенциалом для реализации предпринимательской функции, как правило, это вынужденные предприниматели.

При этом стоит отметить наблюдаемую негативную тенденцию в структуре предпринимательского сообщества отрасли региона, проявляющуюся в сравнительно высоком распространении в сельском хозяйстве Ленинградской области люмпенизированного типа предпринимателей (36,9%) и сравнительно низком распространении романтического типа предпринимателей (10,9%), что не способствует решению социально-экономических проблем развития села в регионе.

В соответствии с представленными ранее этапами формирования целей деятельности, для определения уровня реализации базовых устремлений субъектов предпринимательства необходимо установить приемлемый уровень личных издержек для предпринимателей и фактический уровень личных издержек, сложившийся в данных условиях.

При этом в случае наличия у субъекта деятельности внешних ограничений, уровень которых выше приемлемого (комфортного) для него уровня, у субъекта возникает некоторый уровень дискомфорта, который демонстрирует степень необходимости снижения уровня того или иного ограничения. Для определения уровня дискомфорта мы будем использовать показатель «средняя дельта» (СД), которая является относительной величиной, устанавливающей связь между фактическим уровнем существующих ограничений (ЛИ) и уровнем, гипотетически отмечаемым человеком как приемлемый (комфортный) [11]. При этом чем ниже величина «средней дельты», тем ниже уровень дискомфорта субъекта, соответственно, а чем выше величина данного показателя, тем уровень дискомфорта выше. Критерии оценки уровня дискомфорта следующие: высокий уровень дискомфорта — 2≤СД, средний уровень дискомфорта — 1>СД.

Для определения приемлемого и фактического уровня личных издержек респондентов и последующего расчета значений «средней дельты» были сформулированы утверждения (табл. 3), характеризующие ситуации, в рамках которых происходит оценка крайне негативного значения того или иного вида личных издержек. Для оценки была использована 7-ми позиционная шкала Лайкерта, в соответствии с которой респонденту была дана возможность оценить предлагаемые утверждения – от абсолютно справедливого (7 баллов), до абсолютно не справедливого (1 балл).

Полученные значения показателя «средняя дельта» для каждого типа предпринимателей представлены в *таблице 4*.

Исходя из полученных данных об уровне дискомфорта предпринимателей (*табл. 4*), подкрепленных данными о базовых устремлениях типов (*табл. 2*), можно дать следующие характеристики структуре действительных целевых установок предпринимателей аграрной отрасли Ленинградской области.

Таблица 3

Перечень предлагаемых для оценки утверждений

перечень предлагаемых для оценки уты	oprimerring.
Утверждения	Вид личных издержек
Я крайне ограничен в доходе	Личные материальные издержки
Мой труд является очень интенсивным и напряженным	Издержки достижения результата
У меня практически отсутствует свободное время для отдыха и общения со своей семьей	Издержки отдыха
Я часто испытываю сильные «угрызения совести», так как быстро меняющиеся обстоятельства не позволяют мне брать и исполнять взятые на себя обязательства перед другими людьми	Издержки нестабильности
Свою деятельность я вынужден осуществлять в условиях исключительно высокого хозяйственного риска	Издержки нестабильности
Я абсолютно не уверен в том, что будет через год с моим хозяйством, каждый день меняются условия работы с поставщиками, покупателями, госорганами	Издержки нестабильности
Свобода моей предпринимательской деятельности сильно ограничена условиями, которые навязываются мне госорганами, покупателями и поставщиками	Издержки самооценки
В своей трудовой деятельности, мне ежедневно приходиться проявлять инициативу, придумывать новые способы и направления работы	Издержки достижения результата
В процессе ведения хозяйства часто возникают ситуации, которые ущемляют мое чувство собственного достоинства	Издержки самооценки
В своей деятельности мне постоянно приходится использовать широкий спектр профессиональных знаний и умений	Издержки достижения результата
Моя хозяйственная деятельность не позволяет мне рассчитывать на должное общественное признание, что достаточно сильно снижает мой социальный статус	Социальные издержки
Большую часть своего рабочего времени, я занимаюсь не тем, чем хотел бы заниматься (возможности моей самореализации резко ограничены)	Издержки самооценки

Источник: составлено авторами

Таблица 4

Уровень дискомфорта предпринимателей по различным видам личных издержек,

значения показателя «средняя дельта»

өиөтэтүэтО итэонжомгов ииµвеипвөдомвэ кпб	09'0	1,67	1,40	1,20	0,44
Низкий общественный статус	06'0	1,67	1,33	0,60	0,81
Необходимость использования широкого спектра знаний и умений	1,30	2,66	0,40	1,60	1,31
ущемление собственного Ущемление собственного	0,30	0,67	1,00	1,00	0,75
необходимость Необходимость	0,10	0,33	06,0	0,40	1,63
Отсутствие свободы Отсутельности	1,60	2,00	2,40	2,40	1,44
неоиредеченосшп Наличие	1,20	3,33	2,80	2,60	1,25
Наличие хозяйственного риска	1,10	2,67	3,10	3,40	2,06
Отсутствие социальной ответственной ответственном ответст	1,00	0,67	1,10	0,80	90'0
отсутствие пнөмөдө осонбодово	2,30	2,33	1,10	1,40	1,06
Высокий уровень интенсивности вбудт инэоннэжвдивн и	1,80	2,00	1,80	0,80	1,06
өиөтэтүэтО кнөодү огоннотетэоб вбохоб	2,10	2,67	2,40	3,00	0,75
ИП	Классический тип	Статус тип	Независимый тип	Романтический тип	Пюмпен тип

Источник: авторами на основе результатов обработки собранного эмпирического материала

Здесь необходимо учесть, что специфика сельскохозяйственного производства будет определять повышенный уровень некоторых видов личных издержек, в том числе:

-издержки нестабильности, определяемык «скоропортящимся» характером сельскохозяйственной продукции, специфичностью ресурсов, неэластичным спросом на сельскохозяйственную продукцию, диспаритетом цен на сельскохозяйственную продукцию, возможными непредвиденными изменениями природно-климатических условий производства;

-издержки достижения результата, определяемого влиянием природно-климатических и биологических факторов на результаты производства, необходимостью ведения производства по нескольким направлениям, как правило, с непосредственным участием главы небольшого хозяйства в данных процессах, в том числе в связи с несоответствием рабочего периода и периода производства.

Для достижения доминирующей цели деятельности типа — повышения уровня дохода — данный тип в первую очередь ограничивает свое свободное время (издержки-средства I порядка). Между тем для достижения высокого уровня дохода в сложившихся условиях тип менее охотно проявляет высокий уровень социальной ответственности, применяет широкий спектр профессиональных знаний и умений и повышает уровень своей неопределенности (издержки-средства II порядка).

В связи с низкой реализацией базового устремления статус типа — получения высокого социального статуса — данный тип в большей степени готов функционировать в условиях высокого уровня неопределенности, ограничения дохода и необходимости применения профессиональных знаний и умений (издержки-средства I порядка). При этом в меньшей степени он готов повышать хозяйственный риск, интенсивность и тяжесть труда и снижать уровень свободного времени (издержки-средства II порядка).

Доминирующей целью деятельности независимого типа предпринимателей в существующих условиях является получение свободы деятельности. В целях достижения доминирующей цели своей деятельности представители данного типа в первую очередь готовы повышать уровень неопределенности и снижать уровень дохода (издержки-средства I порядка). При определении направления своей деятельности, методов и способов достижения целей деятельности

представители данного типа в большей степени обращают внимание на уровень хозяйственного риска, с которым им придется столкнуться (издержки-средства II порядка).

Для достижения доминирующей цели своей деятельности – получения возможности для самореализации – романтический тип в первую очередь готов снижать уровень своего дохода, повышать уровень неопределенности и ограничение свободы деятельности (издержкисредства I порядка). Менее охотно данный тип для достижения цели деятельности повышает уровень хозяйственного риска, снижает свое свободное время и проявляет широкий спектр знаний и умений, связанных с организационными и правовыми вопросами (издержкисредства II порядка).

У люмпенизированных предпринимателей высокий уровень дискомфорта наблюдается от сложившегося уровня хозяйственного риска в отрасли (СД=2,06), при этом значение «средней дельты» по данному виду ЛИ меньше, чем у других типов. Данную особенность объяснить уровнем активности, меньшим проявляемой типа представителями люмпен связи ИΧ В C низким предпринимательским потенциалом, и, как следствие, они не в полной оценить действительно сложившийся мере уровень хозяйственного риска в отрасли. Тем не менее, избегание постоянного хозяйственного риска является их доминирующей целью деятельности. Для достижения данной цели представители люмпен типа проявляют достаточно некомфортный для себя уровень инициативы, используют широкий спектр профессиональных знаний и умений, функционируют в условиях неопределенности и ограничивают свое свободное время (издержки-средства I порядка). Других ограничений для достижения своей доминирующей цели деятельности в данных условиях люмпен несет. Именно связи C ЭТИМ распространенность люмпенизированного типа предпринимателей в сельском хозяйстве области, как показано ранее, является наивысшей.

Заключение

Полученные результаты данной работы доказывают действенность разработанной методики исследования мотивации предпринимательской В результате деятельности. проведения типологизации предпринимателей аграрной отрасли Ленинградской области была выявлена неблагоприятная тенденция к увеличению доли люмпенизированного типа предпринимателей, что не способствует решению проблем социально-экономического развития территорий региона. Было также установлено, что наиболее благоприятные для решения проблем развития территорий типы предпринимателей (в наибольшей степени статус тип и романтический тип), осуществляют свою деятельность в условиях низкой реализации своих доминирующих мотиваторов деятельности или в условиях, когда им приходится жертвовать в достаточной степени другими условиями деятельности для реализации базовых устремлений, что не стимулирует их активность.

Необходимость учета мотивационного фактора предпринимателей при разработке механизмов регулирования предпринимательской активности и возможность применения для этих целей методики исследования мотивации, результаты повторной апробации которой представлены в данной статье, доказываются в других работах авторов (см. [8]).

Здесь же необходимо определить существование дополнительной проблемы, заключающейся в отсутствии в экономической науке действенной математической модели, устанавливающей закономерности формирования и изменения структуры целевых установок субъектов предпринимательской деятельности под влиянием внешних факторов. Отсутствие подобной модели снижает возможности прогнозирования направленности деловой активности, соответствия ее общественнозначимым целям социально-экономического развития. Как видится, представленные здесь результаты исследования мотивации предпринимателей, основанные на эмпирических данных и, как следствие, на количественном анализе, могут стать базой для разработки прогнозирования математической модели предпринимательской активности, что и является целью дальнейших исследований авторов.

источники:

- 1. *Акимова О.Е., Кублин И.М.* К вопросу о мотивации предпринимательской деятельности в России // Поволжский торгово-экономический журнал. 2013. № 3. С. 52-60.
- 2. *Дейнека О.С.* Экономическая психология: Учебное пособие. СПб: Издательство СПБГУ, 2000. 160 с. С. 62.
- 3. Макклелланд Д. Мотивация человека. СПб: Питер, 2007. 672 с. С. 286.
- 4. *Негреева В.В.* Характеристика личностных компонентов предпринимательства // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2011. № 1. С. 138-155.

- 5. Позняков В.П. Предпринимательство как ценность и ценности российских предпринимателей // Россия в глобализирующемся мире: мировоззренческие и социокультурные аспекты. М.: Наука, 2007. С. 513-528.
- 6. Радаев В.В. Внеэкономические мотивы предпринимательской деятельности (по материалам эмпирических исследований) // Вопросы экономики. 1994. № 7. http://www.irbis.vegu.ru/repos/11853/HTML/61.htm
- 7. Улимбашев А.З. Модель мотивации предпринимателя-собственника // Известия Международной Академии Аграрного Образования (МААО). 2015. № 1. С. 215-221.
- 8. Улимбашев А.З. Государственное регулирование предпринимательской деятельности на основе анализа личных издержек. СПб: Издательство Политехнического университета, 2016. 216 с.
- 9. Улимбашев А.З. Исследование мотивации предпринимателей-собственников: типологический подход // Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета. 2015. № 1. С. 205-211.
- 10. *Чекмарев О.П.* Концепция личных издержек и ее роль в регулировании социальнотрудовых отношений. СПб: Астериол, 2009. 265 с.
- 11. Чекмарев О.П. Мотивация трудовой деятельности: анализ личных издержек. LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co., 2012. 421 с.
- 12. Регистрация ЮЛ и ИП [Электронный ресурс] // Nalog.ru. Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn47/related activities/registration ip yl/

Akhmedkhan Z. Ulimbashev, Senior Lecturer of the Chair of Economics and Marketing in agribusiness, Saint-Petersburg State Agrarian University **Ksenia S. Polovnikova,** Saint-Petersburg State Agrarian University **Anastasia A. Shemchuk,** Saint-Petersburg State Agrarian University

The peculiarities of the structure of motives of entrepreneurship

ABSTRACT

The article presents intermediary results of research in the development of methodology for forecasting the direction of entrepreneurial activities. Based on empirical data, basic intentions of entrepreneurs (motivators) and their relevant goals are identified and analyzed.

KEYWORDS: entrepreneurial activities, motivation, motives, target figures, typology of entrepreneurs, individual expenses, state regulation of entrepreneurial activities