

მოტივაციის გავლენა საცალო სავაჭრო ობიექტებში დასაქმებულთათვის

სალომე კვესიეიშვილი

*სამაგისტრო ნაშრომი წარდგენილია ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტის ბიზნესის,
ტექნოლოგიისა და განათლების ფაკულტეტზე ბიზნესის ადმინისტრირების
(მენეჯმენტი) მაგისტრის აკადემიური ხარისხის მინიჭების მოთხოვნების
შესაბამისად*

სამაგისტრო პროგრამა: მენეჯმენტი

სამეცნიერო ხელმძღვანელი: ანნა თანდილაშვილი, მოწვეული ლექტორი

ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტი

თბილისი, 2022

განაცხადი

როგორც წარდგენილი ნაშრომის ავტორი, ვაცხადებ, რომ ნაშრომი წარმოადგენს ჩემს ორიგინალურ ნამუშევარს და არ შეიცავს სხვა ავტორების მიერ აქამდე გამოქვეყნებულ, გამოსაქვეყნებლად მიღებულ ან დასაცავად წარდგენილ მასალებს, რომლებიც ნაშრომში არ არის მოხსენიებული ან ციტირებული სათანადო წესების შესაბამისად.

სალომე კვესიეიშვილი

03.07.2022.

აბსტრაქტი

ნაშრომში განხილულია საცალო სავაჭრო ობიექტებში დასაქმებულ თანამშრომლებზე მოქმედი მოტივაციის სისტემები და წარმოდგენილია მათი გავლენის ხარისხი სამუშაოთი კმაყოფილებასა და შრომით პროდუქტიულობაზე. საცალო ვაჭრობის სპეციფიკიდან გამომდინარე, მნიშვნელოვანია თანამშრომელთა მოტივირება მრავალფეროვანი სამოტივაციო მეთოდებით. აქედან გამომდინარე, მოცემული კვლევის მიზანი იყო იმ ძირითადი მოტივატორების იდენტიფიცირება, რომლებიც ყველაზე მეტ გავლენას ახდენენ დასაქმებულებზე. ასევე, კვლევას უნდა ეჩვენებინა, რომ თანამშრომელთა მოტივირების პროცესში მნიშვნელოვანი როლი აქვს მენეჯერებს და უნდა გამოვლენილიყო, რომ მოტივირებული თანამშრომელი კომპანიის წარმატების საწინდარია.

კვლევის ჩასატარებლად გამოყენებულ იქნა თვისობრივი და რაოდენობრივი კვლევა. კერძოდ, თემის სიღრმისეულად გასაანალიზებლად თვისობრივი კვლევის ინტერვიუ ჩატარდა დარგის ექსპერტებთან და საცალო სავაჭრო ობიექტების მენეჯერებთან. რაოდენობრივი კვლევა კი ჩატარდა საცალო სავაჭრო სფეროში დასაქმებულ თანამშრომლებთან.

კვლევის შედეგების საფუძველზე, გამოვლინდა ძირითადი მოტივატორები, რომლებიც ყველაზე მეტად ეხმარება დასაქმებულებს სამუშაოს შესასრულებლად. ამ ძირითად მოტივატორებს წარმოადგენს ხელფასი, მოქნილი სამუშაო გრაფიკი და დაწინაურება. კვლევამ დაადასტურა, რომ მოტივაცია უმნიშვნელოვანესია კომპანიის წარმატებისთვის და მენეჯერებთან ხშირი კომუნიკაცია და უკუკავშირების მიღება დადებითად აისახება დასაქმებულთა მოტივაციაზე.

ძირითადი სამიზნო სიტყვები: მოტივაცია, მატერიალური და არამატერიალური
სტიმულირება, საცალო ვაჭრობა.

Abstract

The paper discusses the motivational systems of employees employed in retail stores and presents the degree of their influence on job satisfaction and labor productivity. Based on the specifics of retail trade, it is important to motivate employees with a variety of motivational methods. Therefore, the purpose of this study was to identify the main motivators that have the greatest impact on employees. Also, the research should have shown that managers have an important role in the process of motivating employees and it should have been revealed that a motivated employee is the key to the company's success.

Qualitative and quantitative research was used to conduct the research. In particular, to analyze the topic in depth, a qualitative research interview was conducted with industry experts and retail store managers. Quantitative research was conducted with employees employed in retail trade.

Based on the results of the research, the main motivators that most help employees to perform their work were identified. These main motivators are salary, flexible work schedule and promotion. Research has proven that motivation is critical to a company's success, and frequent communication and feedback from managers has a positive impact on employee motivation.

Key search words: motivation, material and non-material stimulation, retail trade.