

с другом. Общеэкономические факторы воздействуют на туризм как положительно, так и отрицательно. Факторами положительного влияния являются:

- рост реального дохода – при увеличении реального дохода потребители получают в свое распоряжение больше денег, что приводит к увеличению спроса на туризм;
- более равномерное распределение дохода – чем равномернее распределяется доход в обществе, тем большее число людей сможет купить туристический продукт;
- стабильное положение валюты – если курс иностранной валюты стабильный, то население может купить ее в большем количестве, а в такой ситуации легче спланировать свой отдых.

Факторами отрицательного влияния на туризм являются:

- экономические кризисные явления;
- рост безработицы, сокращение заработной платы;
- нестабильная ситуация с валютой – если курс иностранной валюты высокий, то население может приобрести ее меньше, а значит туристическая поездка за рубеж будет стоить больше.

Туризм также влияет на развитие экономики страны и ее отдельных регионов. Его прямое экономическое воздействие представляет собой те виды доходов и эффекты, которые получают экономические субъекты, население, региональные органы власти и местного самоуправления непосредственно от туристов. К ним относятся: прибыль туристических компаний, поступление в бюджеты всех уровней за счет различных платежей и сборов. Туристическая индустрия вовлекает в свою деятельность сопутствующие сектора: транспорт, сферу размещения туристов, связь, общественное питание, торговлю, банки и финансовое обслуживание, сферу развлечений и аттракционов, музеи и иные культурные объекты, и оказывает стимулирующее влияние на их развитие.

Косвенное экономическое воздействие туризма представляет собой те виды доходов и эффекты, которые получает экономика региона в результате стимулирования общей экономической активности, связанной с расходами туристов на территории. Косвенный экономический эффект – совокупность денежных средств, затраченных туристскими фирмами, туристами, предприятиями туристской инфраструктуры на территории региона на приобретение оборудования, потребительских товаров и услуг у предприятий, не относящихся к туристской индустрии.

Таким образом, развитая туристская индустрия позволяет решить задачу занятости местного населения, так как туризм является одной из самых трудоемких отраслей с большим количеством работников, занятых обслуживанием туристов. Туризм оказывает влияние на повышение уровня жизни населения туристских регионов, обеспечивая приток денежных средств, увеличивая доходы различных организаций.

О. С. Убоженко

Науч. рук. Д. В. Дорошев,

ст. преподаватель

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК МЕТОД УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЪЕМА ПРОДАЖ

Мотивация – стимулирование к деятельности, процесс побуждения себя и других к работе, воздействие на поведение человека для достижения личных, коллективных и общественных целей.

Мотивирование – это процесс воздействия на человека для побуждения его к конкретным действиям посредством побуждения в нем определенных мотивов. Интересен вопрос соотношения «внутренних» и «внешних» мотивов. Деятельность человека находится не только под влиянием мотивов, возникающих при замкнутом взаимодействии

человека и задачи, но и мотивов, возникающих при открытом взаимодействии человека и задачи (внешняя среда задействует мотивы, побуждающие человека к решению задачи). В первом случае мотив именуют «внутренним», ибо мотивы порождает непосредственно человек, сталкивающийся с задачей. Примером такой мотивации может быть стремление к конкретному достижению, завершению работы, познанию и т. д. В ином случае, мотивы деятельности, связанные с решением задачи, вызываются извне. Такой мотив можно назвать «внешним». Здесь в качестве мотивирования выступают оплата, распоряжение, правила поведения и другое [1].

Наиболее элементарная модель процесса мотивации имеет всего три элемента:

– потребности, которые представляют собой желания, стремления к определенным результатам. Люди испытывают потребность не только в таких вещах как одежда, дом, личная собственность, но и в «неосязаемых» вещах как чувство уважения, возможность личного профессионального роста и т. д.

– целенаправленное поведение – стремясь удовлетворить свои потребности, люди выбирают свою линию целенаправленного поведения. Работа на предприятии – один из типов целенаправленного поведения. Попытки продвинуться на руководящую должность – еще один тип целенаправленного поведения, устремленного на удовлетворение потребностей в признании.

– удовлетворение потребностей отражает позитивное чувство облегчения и комфортного состояния, которое ощущает человек, когда его желание реализуется.

Методы мотивирования персонала могут быть самыми разнообразными и зависят от проработанности системы мотивирования на предприятии, общей системы управления и особенностей деятельности самого предприятия [2].

Мотивация сотрудников филиала ОАО «Современные розничные технологии» г. Гомель должно быть направлено на повышение качества обслуживания покупателей, рост профессионального мастерства, а также на поощрение к внесению предложений по различным направлениям деятельности предприятия. С этой целью могут использоваться дополнительное обучение, возможности карьерного роста, денежные премии и подарки, дополнительные отпуска, конкурсы профессионального мастерства.

При мотивации сотрудников предприятия, непосредственно занимающихся сбытом продукции, повышается качество обслуживания покупателей, что приводит к увеличению числа таких покупателей, которые в следующий раз придут за покупками именно в этот магазин, что будет способствовать формированию благоприятного имиджа предприятия.

Литература

- 1 Акулин, И. Л. Маркетинг: учеб. / И. Л. Акулин. 4-е изд., перер. – М., 2005. – 463 с.
- 2 Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: учеб. – 11-е изд., перер. и доп. / Ф. Г. Панкратов – М.: Дашков и Ко, 2008. – 520 с.

К. В. Храмов

Науч. рук. О. С. Баилакова,

канд. экон. наук, доцент

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОНЛАЙН-ДЕПОЗИТОВ В БАНКОВСКОЙ ПРАКТИКЕ

Вслед за тенденциями мирового банковского рынка депозитов в Республике Беларусь началось развитие новых банковских продуктов – онлайн-депозитов. Данный продукт сочетает в себе все преимущества традиционного банковского вклада