

А. В. Сахарова, Е. Н. Ковшер

Научный руководитель — кандидат экономических наук А. А. Кравченко

ДЕТЕРМИНАНТЫ ДОХОДА УЛИЧНЫХ МУЗЫКАНТОВ

В статье представлены результаты исследования деятельности уличных музыкантов в Республике Беларусь. Проводится анализ факторов, оказывающих влияние на получаемый доход от исполнения музыкальных композиций и песен в общественных местах.

Уличные музыканты являются атрибутом практически любого городского ландшафта и, как отмечает в своей работе К. Р. Фуллертон, выступают одним из важных элементов формирования «сути городских мест» [1, р.32], при этом они «вмешиваются в повседневную городскую жизнь, создавая более открытую и коммуникативную среду» [2, р.428], т.е. фактически создают общественное благо. Тем не менее, по своей сути уличные исполнители наиболее близки к предпринимателям [3, с.203], так как осуществляют деятельность, прежде всего направленную на получение прибыли. В отличие от работников сферы услуг, где заработная плата либо заранее оговорена, либо определяется по факту выполнения работ, музыканты, дающие представления в публичных местах, находятся в более рискованном положении и не могут регулировать свой доход путем изменения цен на свою деятельность, однако с нашей точки зрения существует целый ряд факторов, который может оказать влияние на размер получаемой ими выручки. В своем исследовании мы анализируем связь между доходом уличных исполнителей и этими показателями.

С этой целью была разработана анкета с указанием тех факторов, которые нам показались наиболее весомыми: пол, возраст музыкантов, инструменты, место игры, время игры, стиль исполнения, языки исполнения, настроение музыкантов, погода.

Несмотря на активную разъяснительную работу, проведенную с исполнителями, большинство опрошенных отказались предоставлять необходимые для исследования сведения, в связи с чем в результатах исследования возможны искажения, связанные с небольшим количеством ответов, а также самоотбором согласившихся участников. Также в рамках анализа мы не смогли исключить фактор качества исполнения, так как большинство опрошенных отвечали только один раз.

В результате было выявлено, что ни пол, ни возраст никак не влияют на доход, получаемый от музыкальной деятельности. Наличие же человека, который активно собирает деньги с прохожих, в отличие от варианта, когда шапка или чехол, используемые для сбора денег, просто лежат рядом с музыкантом, сокращает получаемый доход. Предположительно это связано с тем, что собирающий деньги в большинстве случаев отпугивает людей своим поведением (навязчивостью и наглостью).

Определенный стиль музыки не влияет на получаемую сумму. Больше влияние зависит от репертуара: чем популярнее и разнообразнее хиты, тем выше сумма.

Популяризация белорусского языка положительно сказалась на доходах музыкантов: исполнение белорусскоязычных песен привлекало большее внимание, чем исполнение песен на русском языке. Также особо ценится употребление английского языка. Хотя наличие вокала как одного из факторов исследования не оказывает влияние на доход.

Что касается инструментов, то согласно нашему исследованию, самый удобный и выгодный из них — это скрипка (гитара не привлекает должного внимания), но от количества инструментов, на которых играют, доход не зависит.

Наличие аппаратуры и время игры также не оказывают влияние на сумму, получаемую исполнителями.

В рамках анализа также исследовалось влияние экзогенных факторов: нахождение поблизости музыкантов-конкурентов, погода, деноминация, место игры.

При плохих погодных условиях люди прячутся в переходах, что должно существенно повлиять на заработок музыкантов. Но проанализировав показатели, мы обнаружили, что погодные условия также не влияют на сумму. Аналогичным образом статистически не значимым оказался такой фактор, как наличие поблизости музыкантов-конкурентов.

Удалось проследить зависимость между настроением музыкантов и доходом. Чем лучше настроение, тем соответственно выше доход. Предположительно позитивные эмоции привлекают больше окружающих.

В связи с тем что в 2016 г. в Республике Беларусь была произведена деноминация, в ходе личного опроса также задавался вопрос: как данный фактор, с их точки зрения, оказал влияние на доходы исполнителей. С точки зрения музыкантов наблюдался краткосрочный положительный эффект, так как люди, не привыкнув к новым деньгам, часто бросали крупные купюры за хорошую игру.

Если брать в расчет фактор времени, то музыканты могут играть в любое время дня. Ночью шуметь запрещено законом (до 22:00). Согласно проведенному опросу лучшее время для игры — раннее утро (6–11 часов утра), остальные предпочитают играть вечером, т.е. после работы. Однако исходя из результатов нашего анализа, разницы между игрой утром или вечером не было обнаружено.

Опросы также показали, что место игры часто определяется не только погодными условиями, но и днем недели. Так, парки, центральные улицы используются для вечерней игры летом или в выходные. В будние дни артист играет для тех, кто спешит на работу или с нее, в связи с чем чаще выбирают места рядом с основными транспортными путями (остановки общественного транспорта, метро) и оживленными улицами.

Для обеспечения комфортных условий для игры музыкантов были созданы официальные площадки на основе опыта зарубежных стран. Данные площадки расположены возле многолюдных станций метро. Тем не менее данная регламентация, облегчая контроль за деятельностью музыкантов, как отмечает П. Симпсон, может негативным образом сказаться на городской среде [2, p. 427].

Таким образом, в рамках исследования было выяснено, что заработок уличного музыканта в Республике Беларусь зависит от следующих факторов: настроение, репертуар (язык исполнения), используемые инструменты, проходимость места и наличие человека, активно собирающего деньги. В то время как пол, возраст, выбор времени для игры, погода и наличие рядом конкурентов не оказывают статистически значимого влияния на получаемый доход.

Источники

1. Fullerton, K. R. Street performers and the sense of place: A case study of Third Street Promenade Shopping Center, Santa Monica, California / K.R. Fullerton // ProQuest Dissertations Publishing. — California State University, Long Beach, 2011. — 139 p.
2. Simpson, P. Street Performance and the City: Public Space, Sociality, and Intervening in the Everyday/ P. Simpson // Space and Culture. — 2011. — № 14(4). — P. 415–430.
3. Шамрай, И. Н. Экономико-правовые аспекты деятельности уличных музыкантов / И. Н. Шамрай, С. Б. Черников // Вестн. КСЭИ. Экономика. Право. Печать. — 2016. — № 2–3 (70–71). — С. 200–206.

Н. И. Сидоров, А. Р. Лушина

Научный руководитель — кандидат экономических наук Л. В. Корбут

МОТИВАЦИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ В АПК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В работе описана проблема заинтересованности работников Аграрно-промышленного комплекса. Рассмотрена система мотивов, представлены особенности и цели мотивации труда в сельском хозяйстве, а также изучены изменения факторов организации труда в сельскохозяйственных предприятиях Беларуси за 2011–2017 гг.

Агропромышленный комплекс — сложная система, состоящая из множества взаимосвязанных отраслей промышленности и сельского хозяйства. Труд в АПК представляет собой большой круг обязанностей и определенный уровень ответственности, поэтому система управления в данной сфере не менее сложна и многофункциональна.

Различные виды материального стимулирования (например, оплата труда) состоят из двух частей: первая — гарантированная часть, которая обеспечивает минимально необходимый уровень потребления материальных благ, достаточных для воспроизводства рабочей силы, а вторая — повышение уровня жизни. Первая часть входит в издержки производства, а вторая выплачивается за счет прибыли, полученной на предприятии.

Система материального стимулирования должна быть гибкой и свободной, а также понятной и достаточной для мотивации эффективного труда [1; 2, с. 72].

В сельском хозяйстве наиболее приемлемой является аккордно-премиальная система в различной модификации: она позволяет установить