

Литература

1. Новикова, Д. М. Асимметрия информации на рынке труда в Республике Беларусь / Д. М. Новикова. – Режим доступа: <https://elib.bsu.by/handle/123456789/102126?mode=full>. – Дата доступа: 05.03.2021.
2. Капица, С. П. Портфолио как условие формирования профессиональной компетентности выпускника педколледжа / С. П. Капица. – Режим доступа: <http://ext.spb.ru/2011-03-29-09-03-14/152-special-education/4475-2014-01-20-13-04-14.html#:~:text=Портфолио%20%20эффективный%20способ%20рационального,делового%20взаимодействия%20работодателя%20с%20ними>. – Дата доступа: 08.03.2021.
3. Рекич, В. С. Ассиметричная информация на рынке труда: теория эффективной заработной платы / В. С. Рекич. – Режим доступа: <https://www.referat911.ru/Ekonomicheskaya-teoriya/assimetrichnaya-informaciya-na-rynke-truda/142935-2119733-place2.html>. – Дата доступа: 11.03.2021.
4. Бакунин, М. М. Информационная асимметрия на рынке труда / М. М. Бакунин. – Режим доступа: https://vuzlit.ru/299122/informatsionn_asimetriya. – Дата доступа: 11.03.2021.

ВЛИЯНИЕ «ДЕНЕЖНОЙ ИЛЛЮЗИИ» НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Е. А. Алексахин

Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь

Научный руководитель М. Н. Андриянчикова

Денежная иллюзия (*money illusion*) – это иллюзия, которая заключается в том, что человек склонен думать о деньгах как о чем-то постоянном и неизменном, склонен воспринимать деньги как материальный объект, тогда как на самом деле деньги – это просто символы [1]. Например, если у вас под матрасом лежит 10 тысяч рублей (20 бумажек номиналом 500 рублей каждая), вы будете считать, что если вы не возьмете ни одной бумажки и никто их не украдет, то и через год это количество денег не изменится. На самом же деле через год там будет лежать уже меньшая сумма денег, хотя ни количество бумажек, ни нарисованные на них числа, конечно, не изменятся.

В современной экономике всегда, я подчеркиваю, всегда есть инфляция, т. е. покупательная способность денег постоянно падает (рис. 1). Реальная стоимость денег всегда ниже их номинальной стоимости.

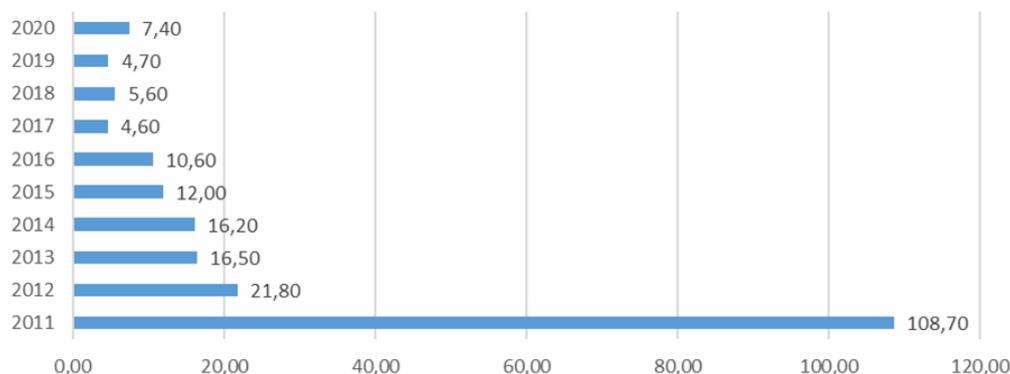


Рис. 1. Инфляция в Республике Беларусь за 10 лет, %

Помимо постепенного обесценивания денег в результате инфляции существуют еще и разнонаправленные колебания их реальной стоимости. Упала цена на тот или иной товар – покупательная способность денег возросла, повысилась цена – покупательная способность денег упала. На этот момент человек обычно также не склонен делать поправку.

Само понятие «денежная иллюзия» ввел в научный оборот в одноименной работе 1928 г. Ирвинг Фишер – крупный американский экономист, представитель вполне традиционной экономической парадигмы, а исследовали денежную иллюзию экспериментально уже поведенческие экономисты – Даниэль Канеман, Амос Тверски, Эльдар Шафир и Питер Даймонд.

Рассмотрим «денежную иллюзию» на экономическом примере.

Необходимо сравнить три ситуации:

1. Получив в наследство 3 млн р., Александр купил себе дачу. Через год цены в стране выросли на 10 %, и Александр продал дачу за 3,24 млн р.

2. Получив в наследство 3 млн р., Борис купил себе дачу. Через год цены в стране не изменились, и Борис продал дачу за 2,97 млн р.

3. Получив в наследство 3 млн р., Владимир купил себе дачу. Через год цены в стране упали на 10 %, и Владимир продал дачу за 2,76 млн р.

Необходимо расположить этих трех человек по шкале от 1 до 3, в которой «1» – это наиболее выгодная сделка, а «3» – наименее выгодная.

Предложив решить эту задачу 50 участникам, были получены следующие результаты (рис. 2).

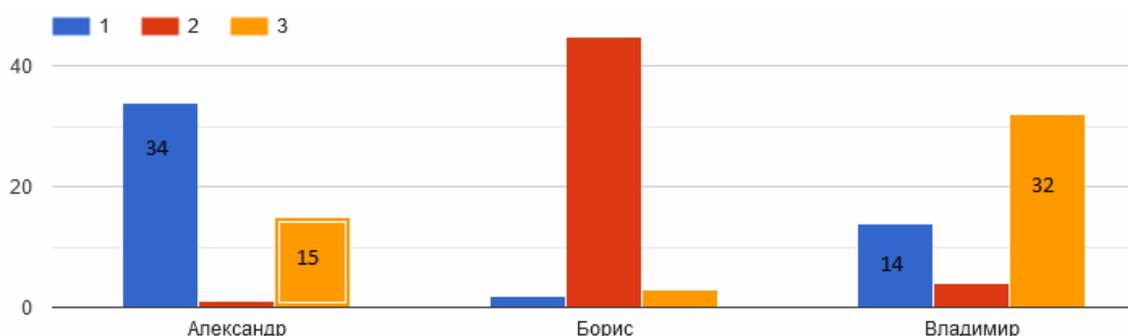


Рис. 2. Результаты решения задачи

На первое место был поставлен Александр, на второе – Борис, на третье – Владимир. Но это неправильный ответ, который как раз и демонстрирует денежную иллюзию.

Действительно, Александр на самом деле совершил наименее выгодную сделку.

За год цены в стране выросли на 10 %, поэтому чтобы оказаться на момент продажи дачи в той же ситуации, в которой Александр был год назад, когда имел 3 млн р. (или чтобы, как говорится, выйти в ноль), он должен продать дачу за 3 млн + 10 %, т. е. за 3,3 млн р. Но Александр продал свою дачу всего за 3,24 млн р., т. е. не только не вышел в ноль, но еще и понес убытки в размере 2 %.

Что касается Владимира, то он как раз самый успешный продавец. Ему для выхода в ноль надо было продать дачу за 3 млн – 10 %, т. е. за 2,7 млн р., а он свою дачу продал на 2 % дороже.

А вот Борис вполне заслуженно занимает второе место: в ноль он не вышел, ничего не заработал, но потерял меньше, чем потерял Александр: последний потерял 2 %, тогда как первый – 1 %.

Рассмотрим еще одну экономическую задачу, на получение дохода в определенный момент времени. Нами было проведено микроисследование. пятидесяти участникам было предложено ответить на вопрос (рис. 3):

«Что вы предпочтете:

- Получить 100000 р. сегодня?
- Получить 110000 р. через год?»

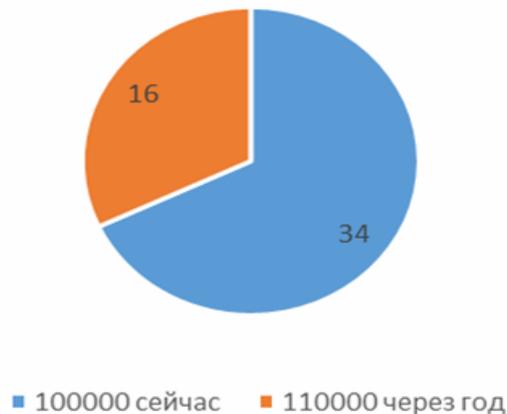


Рис. 3. Результаты опроса

Изначально необходимо сделать поправку на инфляцию. Допустим, инфляция составляет 8 % в год. Это значит, что через год 100000 рублей превратятся в 100000 – 8 %, т. е. в 92000. Другими словами, для компенсации годовой инфляции через год вы должны получить как минимум 100000 + 8 %, т. е. 108000 р. С этой точки зрения 110000 р. через год – это, безусловно, выгодное предложение.

Конечно, это предложение выгодно, если мы исходим из того, что прогнозный уровень инфляции в 8 % совпадет с ее реальным уровнем. Чаще, конечно, бывает наоборот. Экономическая ситуация – это вообще плохо предсказуемая штука...

Но поправка на инфляцию – это еще не все.

Дело в том, что вы должны учитывать, что деньги, которые получите сегодня, вы можете приумножить. При этом самый простой и доступный всем способ такого приумножения – это положить деньги в банк, т. е. открыть в банке депозит. Допустим, процент по депозитам превышает инфляцию (обычно такого не бывает, поэтому сберегательные вклады и называются сберегательными – они позволяют лишь защитить ваши деньги от инфляции, а не приумножить их) и составляет, например, 9 % годовых. Это означает, что, получив деньги сегодня, через год вы смогли бы приумножить их и превратить в 100 000 + 9 %, т. е. в 109 000 р. С этой точки зрения предложение 110 000 р. также выгодное: через год вы получите больше, чем если бы положили 100 000 р. в банк.

К тому же процент по депозиту – это обычно более твердая цифра, чем прогноз инфляции.

Итак, исходя из примененных нами финансовых показателей (уровень инфляции – 8 %, процент по депозиту – 9 %), предложение получить 110000 р. через год –

это выгодное предложение: вам стоит подождать год и получить 110000 р., потому что в этом случае вы и инфляцию обгоните и заработаете больше, чем при открытии счета в банке.

Таким образом, для экономически активных субъектов хозяйствования, способных извлекать прибыль, превышающую процент по депозиту, вам целесообразно использовать 100000 сегодня.

Также следует взять деньги, если на них предполагаете купить нечто, что целый год будет приносить вам ту или иную полезность. Так, если вам не хватает 100000, чтобы купить квартиру и перестать жить на арендованной вами жилплощади, деньги надо взять. Потому что тогда вы на целый год дольше сможете жить в собственном жилье.

Конечно, могут быть и другие ситуации, которые повлияют на ваш выбор, однако денежная иллюзия связана именно с учетом инфляции, а также процента по депозиту.

Итак, в основе формирования финансовых тактик и стратегий, принятия решений о том, вложить деньги или отложить, лежит денежная иллюзия. Однако универсальных стратегий и тактик гарантированного финансового успеха не существует, и, применяя финансовые инструменты, нужно оценивать альтернативы, рассматривать различные направления.

Литература

1. Ариели, Дэн. Предсказуемая иррациональность / Дэн Ариели. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012.
2. Канеман, Даниэль. Думай медленно решай быстро / Даниэль Канеман – М. : АСТ, 2014.
3. Роджер Дули. Нейромаркетинг. Как влиять на подсознание потребителя / Роджер Дули. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012.
4. Ариэли, Д. Позитивная иррациональность. Как извлекать выгоду из своих нелогичных поступков / Д. Ариэли. – М. : Манн, Иванов, и Фербер, 2010.

ПРОБЛЕМА МОТИВАЦИОННЫХ УСТАНОВОК СТУДЕНТОВ ПРИ ПОЛУЧЕНИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

А. С. Гузаревич

Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь

Научный руководитель М. Н. Андриянчикова

Мотивационная установка – это задание для себя, запланированное, но отсроченное, или намерение, которое будет осуществлено при появлении нужной ситуации, повода. Ее можно рассматривать как латентное состояние готовности к удовлетворению потребности, реализации намерения.

Проблема формирования мотивационной установки студента влияет на успешность в профессиональной деятельности, тесно связана с мотивационной подсистемой и требует обращения к научно-теоретическому и экспериментальному материалу. В условиях подготовки к самостоятельной профессиональной деятельности будущего специалиста мотивационного объяснения требуют такие стороны активности субъекта как: мотивационные векторы, мотивационный резонанс, мотивационная сфера личности, установка личности на успешность в профессиональной деятельности (возникновение, продолжительность, устойчивость, направленность, преднастройка на будущие события и т. д.). Изменения в мотивационной сфере успешных специалистов обнаруживают соответствие между мотивационно-личностным смыслом труда, его объективным содержанием, направленностью лич-