

Список использованных источников

1. Внешнеторговая деятельность: учеб. пособие / под ред. Дектярева О.И. – М.: Дело, – 2012. – 424 с.
2. Проблемы и перспективы социально экономического развития РБ / С.С. Полоник, Я.М. Александрович, А.Б. Богданович // Белорусский экономический журнал. – 2019. – №1. – С. 23-25.
3. Официальный сайт ОАО "Гомельский химический завод". 2016. – Режим доступа: <http://belfert.by/>. – Дата доступа: 08.11.2020.
4. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – Режим доступа: #"justify">.Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / под ред. Р.А. Питонова [и др.]. / М.: Дека, – 2019. – 800 с.

Е.А.Алексахин
Е.В.Трейтьякова

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

ЭФФЕКТ НЕПРИЯТИЕ ПОТЕРЬ КАК ПРОБЛЕМА ВЫБОРА В ЭКОНОМИКЕ

Неприятие потерь – это понятие, которое ввел в научный оборот Даниэль Канеман (американо-израильский психолог, лауреат Нобелевской премии по экономике) и которое сегодня продолжает активно использоваться в поведенческой экономике в качестве объяснительного принципа.

С помощью неприятия потерь Канеман обозначает и обобщает специфические решения. В исследованиях Канемана люди:

- отвергали риск в ситуации, которая описана в терминах выигрышей и приобретений, но шли на риск в ситуации, описанной в терминах проигрышей и потерь;
- соглашались на игру, в которой выигрыш и проигрыш равновероятны, только если выигрыш был примерно в два раза больше проигрыша.

К тому же с помощью неприятия потерь Канеман объясняет эти решения: люди огорчаются из-за потерь сильнее, чем радуются приобретениям.

Формулируя это объяснение, Канеман переходит от описания поведения (люди выбирают тот или иной вариант ответа), которое можно наблюдать и объективно фиксировать, к описанию эмоций, переживаний (люди испытывают те или чувства, причем отрицательные чувства сильнее положительных), которые наблюдать и фиксировать невозможно.

В качестве примера мы рассмотрим две задачи, которые Канеман и Тверски предлагали участникам экспериментов, слегка переработанные для лучшего понимания.

1. Допустим, казино подарило участнику игры фишки на 100 рублей и предложило сделать выбор из следующих вариантов:

А. Получить еще 50 рублей.

В. Подбросить монету со следующим условием: если выпадет орел, участнику игры получит еще 100, но если выпадет решка, то – не получит ничего.

2. Казино снова подарило участнику игры фишки, но на этот раз на 200 рублей. И предложило следующие альтернативы:

А. Отдать казино 50 рублей.

В. Подбросить монету на следующих условиях: если выпадает орел, участник игр теряет 100, если решка – не теряет ничего.

Если в первой задаче участник игры выбрал вариант «А», то поступил, как большинство участников. Все логично: зачем рисковать, пытаясь выиграть 100, если можно гарантированно взять у казино 50?

Что касается второй задачи, то если участник игры выбрал ответ «В», выбор снова вполне логичен. Зачем без боя отдавать казино 50 рублей, когда можно рискнуть и не отдать ничего.

В обеих задачах в случае предпочтения варианта «А» у участника игры остается 150 рублей, а при выборе варианта «В» участник игры с равной вероятностью останется либо с 200, либо с 100 рублями.

Почему же в первой задаче преимущественно выбор отдается варианту «А», тогда как во второй – вариант «В»? Потому, что, по мнению Канемана, людям присуще неприятие потерь.

Сегодня одним из важнейших проявлений неприятия потерь принято считать эффект диспозиции. Этот эффект наблюдается у участников фондовых рынков. Совершая операции на фондовом рынке, приходится постоянно делать выбор: покупать акции или продавать, а также принимать решение о том, какие акции покупать, а какие – продавать. И наиболее рациональная стратегия тут всего одна: продавать акций, которые начинают падать в цене, и покупать (или хотя бы не продавать) акции, которые в цене растут.

Исследования показывают, что инвесторы (трейдеры) поступают диаметрально противоположно. Они до последнего держат (не продают) акции, которые дешевеют, и продают акции, которые подорожали. Такое поведение вполне понятно. Когда купленные акции выросли в цене, появляется желание подтвердить, зафиксировать доход. А для этого акции необходимо продать. Если же купленные ранее акции дешевеют, их продавать нет желание, поскольку в этом случае будет зафиксирован не доход, а убыток. Но неприятие потерь не позволяет этого сделать.

Проблема состоит в том, что, продавая растущие в цене акции инвестор недополучает доход: повременив с продажей, цена акций выросла бы еще значительно. К тому же медля с продажей падающих в цене акций, инвестор в результате теряет больше денег, чем потерял бы, продав эти акции сразу после начала падения их цены.

Итак, принимая финансовые, экономические решения следует помнить, что восприятие ситуации как ситуации потери, проигрыша зачастую мешает

оценить ее объективно. Пытаясь не допустить потерь, в результате формируются еще большие потери – тратится еще больше денег, времени и сил.

Список использованных источников

1. Ариели, Д. Поведенческая экономика. Почему люди ведут себя иррационально и как заработать на этом / Д. Ариели. – М.: Манн, Иванов и Фербер, – 2019. – С56-59.

2. Ариэли, Д. Позитивная иррациональность. Как извлекать выгоду из своих нелогичных поступков / Д. Ариели. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010. С. 45-50.

3. Даниэль Канеман. Думай медленно решай быстро /Д. Канеман АСТ. – 2014 – С. 63-67

4. Талер, Ричард. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать / Ричард Талер. – М.: Эксмо, – 2015. – С. 10-13.

В.Н.Афанасьева

Е.В.Трейтъякова

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

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: АНАЛИЗ И РЕЗЕРВЫ РОСТА

В экономическом понимании проблема эффективности роста состоит в понижении затрат на определенную единицу произведенной продукции или в увеличении эффекта при прежней величине затрат. Под эффективностью труда понимают социально-экономическую производительность, степень достижения которой определяют той или иной целью, сопоставленной со степенью рациональности использованных при этом ресурсов.

Таким образом, основным показателем экономической эффективности труда в промышленности является его производительность, а с социальной стороны эффективность труда – развитие новых форм производства, развитие услуг, оказываемых населению, и другие показатели.

Продуктивность использования живого труда производственных работников может быть определена, как связь между прибылью полученной организацией за отчетный год (или показатель чистой продукции, равный сумме дохода и фонда заработной платы) и средней численностью работников за год.

В общем виде производительность труда – это объем продукции, произведенный одним работником в единицу времени либо время, затраченное на производство единицы продукции.

Показатели производительности труда по валовой добавленной стоимости промышленности в сопоставимых ценах за промежутки времени с 2015 по 2019 годы представлены в таблице 1.