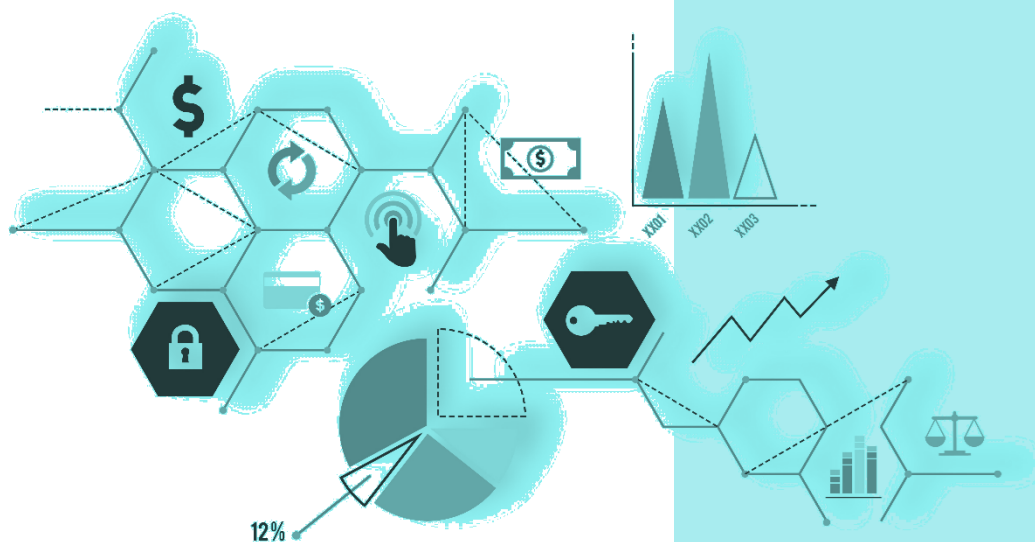


# Экономическая мозаика. Выпуск 9 (часть 2)



**БГЭУ**

Минск, 2023

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОЗАИКА.

Выпуск 9 (Часть 2).

Сборник статей по результатам научно-исследовательской работы студентов под руководством преподавателей кафедры экономической теории УО «Белорусский государственный экономический университет». Статьи печатаются в авторской редакции.

**Редакторы:** ответственный - к.э.н., доцент Майборода Т.Л.;

к.э.н., доцент Горбатенко И.В.;

к.э.н., доцент Рощенко А.В.;

ассистент Чепикова Е.М.;

## **Для цитирования:**

Автор, А.А. Название статьи / А.А. Автор // Экономическая мозаика: сб. студ. статей [Электронный ресурс] / Бел. гос. экон. ун-т. – Минск, 2023. — Вып. 9, Ч 2. – Режим доступа: [http://bseu.by/ket/EkonMozaika\\_9\\_2.pdf](http://bseu.by/ket/EkonMozaika_9_2.pdf). – Дата доступа: указать.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

*(кликните на название статьи, чтобы перейти к ней)*

1	Брановицкая Д.Э.	Немонетарные факторы импортируемой инфляции в Республике Беларуси .....	3
2	Иванова А.Д.	Характеристика налоговой системы Республики Беларусь	8
3	Ключенович Н.С.	Эволюция подходов к антимонопольному регулированию в условиях цифровой экономики .....	12
4	Колыбенко А.В., Паутова Е.Б.	Проявление эффекта якоря при оценке стоимости товаров .....	15
5	Петреев В.О., Демид Д.Р.	Пути преодоления когнитивных барьеров для стимулирования личных сбережений .....	19
6	Сюй Хаоци	Государственная поддержка производителей сельскохозяйственной продукции Китая .....	24
7	Шараёва Д.М.	Политика занятости, ее направления и методы в Республике Беларусь .....	29
8	Шилинский И.С., Царюк П.Р.	Влияние музыки на принятие экономических решений ....	34
9	Шпадарук А.П.	Вакцинация: экономический эффект и поведенческие барьеры .....	40

## Немонетарные факторы импортируемой инфляции в Республике Беларусь

*Брановицкая Д.Э.  
ФМЭО, 4 курс, 19ДАЭ-1*

*Руководитель: доцент, кандидат экономических наук  
Горбатенко И.В.*

Политика Национального банка Республики Беларусь нацелена на обеспечение ценовой и финансовой стабильности как важных условий для устойчивого экономического роста и социального благополучия. Ценовая стабильность означает устойчиво низкую инфляцию, которая является значимым условием формирования долгосрочных сбережений в национальной валюте и роста инвестиций в основной капитал.

Низкая и устойчивая инфляция — это более предсказуемая среда для долгосрочного планирования и принятия экономических решений. Она также является неотъемлемым элементом благоприятной среды для жизни людей и ведения бизнеса, для устойчивого экономического роста. Она необходима для планирования инвестиций, защищает сбережения от инфляционного обесценения. Кроме того, низкая и стабильная инфляция является важным условием социальной стабильности. При прочих равных условиях высокая инфляция способствует усилению социального неравенства, росту дифференциации доходов, так как наиболее негативно влияет на благополучие людей со средним и низким уровнем достатка. В ходе социологических опросов граждане Республики Беларусь традиционно называют высокую инфляцию и бедность в числе самых острых для себя проблем.

Как Национальный банк достигает цели по инфляции? Прежде всего путем воздействия на цену денег в экономике — процентные ставки. Проводя операции с кредитными организациями, Национальный банк Республики Беларусь непосредственно воздействует на краткосрочные ставки денежного рынка, стремясь приблизить их к ключевой ставке. Данного воздействия достаточно, чтобы изменения ключевой ставки отразились на процентных ставках по кредитам и депозитам банков, далее — на условиях принятия решений о потреблении, сбережении и инвестировании и в конечном итоге — на показателях экономической активности и уровне инфляции.

Однако на инфляцию влияют и такие факторы, которые являются в пределах среднесрочного горизонта автономными от денежно-кредитной политики, — немонетарные факторы.

Неоспоримым остается тот факт, что непременным условием ускорения инфляции является увеличение темпов роста денежной массы. При экзогенном увеличении темпов роста денежной массы инфляция имеет монетарное происхождение. Необходимо также отметить, что даже изменение количества денег в экономике не может рассматриваться как чисто монетарное

явление (если не принимать гипотезу о разбрасывании напечатанных денежных купюр с вертолета), поскольку оно тесно связано с процессами потребления и сбережения, инвестирования и кредитования. Если увеличение денежной массы было вызвано изменениями в реальном секторе экономики (рост издержек производства, структурные сдвиги в спросе), то инфляция носит неденежный (немонетарный) характер.

Значимость немонетарных факторов инфляции многократно подтверждалась белорусскими и зарубежными экономистами. Ученые рассматривали множество экономических и неэкономических явлений, которые в конечном счете приводили к росту цен в национальном или мировом хозяйстве.

В силу того, что на сегодняшний день ни одна из национальных экономик не является полностью закрытой, то есть экономика любой страны в той или иной степени подвержена влиянию тенденций мировой экономики, помимо внутренних факторов, порождающих инфляцию, необходимо учитывать и внешние.

Для экономики открытого типа характерно потребление больших объемов продукции, которая не производится в стране. Импортируемая инфляция оказывает значительное влияние на темпы роста цен в странах с высокой долей импортной составляющей в экономике. Однако импортируемая инфляция может быть вызвана как внешними (рост цен за рубежом), так и внутренними (изменение обменного курса национальной валюты) причинами. В зависимости от этих причин должны выбираться меры воздействия на инфляционный процесс.

В Республике Беларусь импортная составляющая ВВП находится на достаточно высоком уровне (таблица 1).

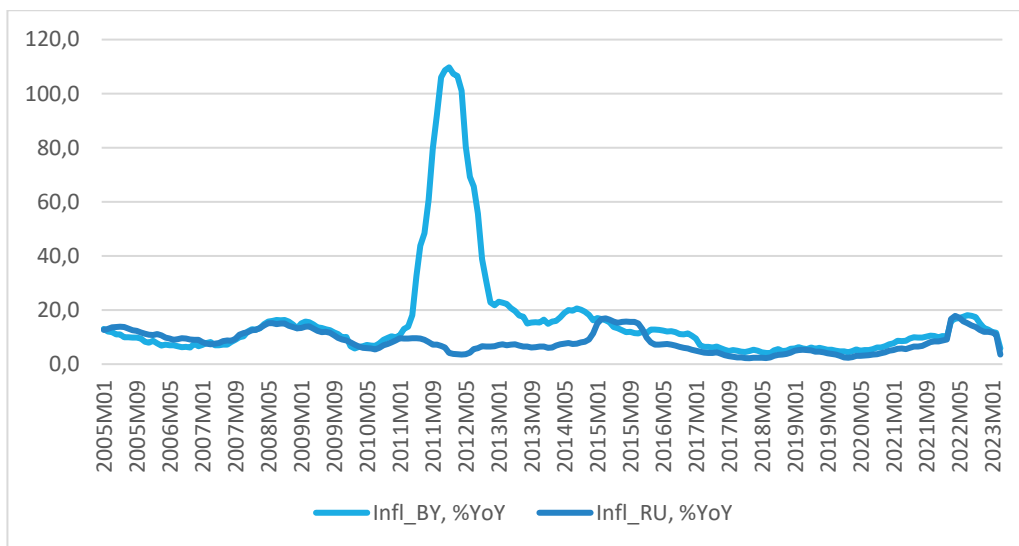
**Таблица 1 — Импортная составляющая валового внутреннего продукта, %**

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
72	75	61	51	57	45	43	61	69	71	67	69

Примечание — источник: собственные разработки на основе [1].

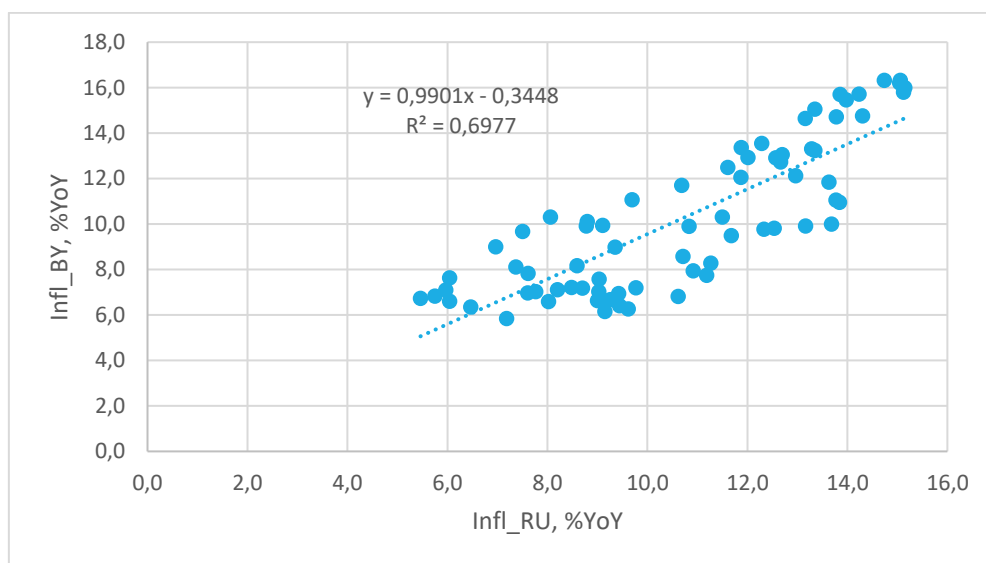
Все вышесказанное помогает нам определить экономику нашей страны как малую открытую экономику, на которую оказывает значительное воздействие любое изменение внешнеэкономической конъюнктуры.

Главным торговым партнером для Республики Беларусь является Российская Федерация. Исходя из рисунка 1 видно, что есть периоды, когда инфляция в Беларуси и России ведет себя очень синхронно. Например, это наблюдается в 2005-2010 годах и с 2016 года по настоящее время. Отчетливо видно, что при увеличении инфляции в России (Infl\_RU) начинает увеличиваться инфляция и в Беларуси (Infl\_BY), и наоборот.



**Рисунок 1 — Инфляция в Беларуси и в России в 2005-2023 гг.**  
Примечание — Источник: собственная разработка на основе [2][3].

Для дальнейшего анализа данных за 2005-2010 года была построена диаграмма рассеяния (рисунок 2), которая используется для отображения взаимосвязи между рядами данных.



**Рисунок 2 — Взаимосвязь инфляция в Беларуси и России в 2005-2010 гг.**  
Примечание — Источник: собственная разработка на основе [2][3].

Зависимость инфляции в Беларуси от инфляции в соседней стране может быть достаточно хорошо описана с помощью уравнения регрессии

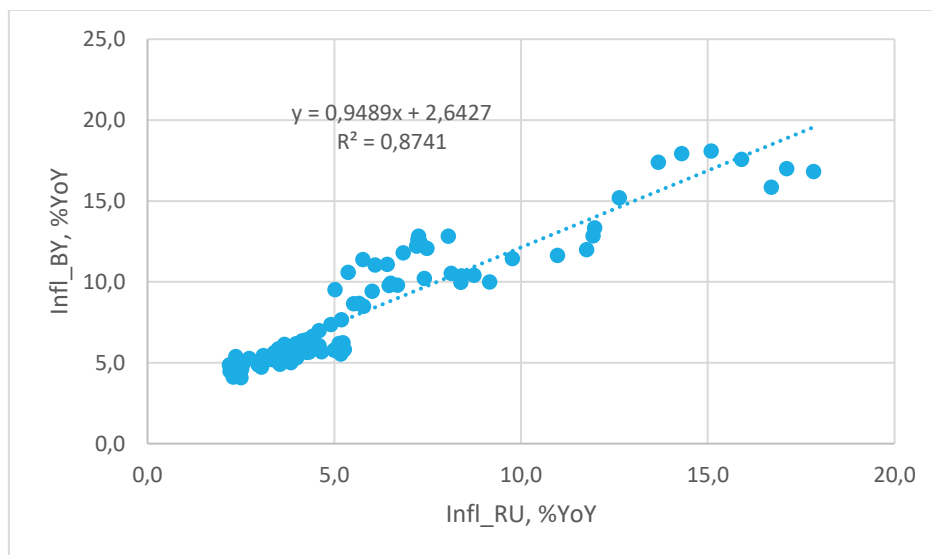
$$Infl_{BY} = -0,345 + 0,99Infl_{RU} \quad R^2=0,70 \quad (1)$$

$t_{\text{стат}}$                       (-0,40)                      (12,71)                      F=161,57

Влияющий фактор в уравнении является статистически значимым и объясняет изменение резульативного показателя на 70%. Коэффициент при независимой переменной свидетельствует, что рост инфляции в России на 1%

в 2005-2010 годах приводил к росту инфляции в Беларуси примерно на ту же величину.

Из рисунка 1 следует, что после 2016 года инфляция в Беларуси также повторяла динамику в России, но оставалась стабильно выше. Для более детального анализа данных за 2016-2023 года была также построена диаграмма рассеяния (рисунок 3) и уравнение линейной регрессии.



**Рисунок 3 — Взаимосвязь инфляция в Беларуси и России в 2016-2023 гг.**

Примечание — Источник: собственная разработка на основе [2][3].

Уравнение линейной регрессии было проверено на статистическую значимость (формула (2)).

$$Infl_{BY} = 2,64 + 0,95Infl_{RU} \quad R^2=0,87 \quad (2)$$

$t_{\text{стат}} \quad (9,44) \quad (24,29) \quad F=589,99$

Изменение инфляции в Беларуси с 2015 по 2023 год было обусловлено на 87% изменениями инфляции в России.

Из данного уравнения следует, что рост инфляции в России на 1 процентный пункт в 2015-2023 годах приводил к росту инфляции в Беларуси на 0,95 процентных пункта.

Однако, были периоды, когда инфляция в Беларуси и России вела себя по-разному. Это был промежуток времени с 2011 года по 2015 год. В 2011-2014 годах наблюдалась высокая инфляция в Республике Беларусь, в то время как в Российской Федерации инфляция оставалась умеренной. В 2015 году уже наблюдался всплеск инфляции в России. В каждом случае это действие внутренних страновых факторов.

Таким образом, можно сделать вывод, что что тесная взаимосвязь между инфляцией в Республике Беларусь и в Российской Федерации начинает

наблюдаться при достаточно низком ее уровне, когда она обусловлена главным образом немонетарными факторами.

### Список литературы:

1 Внешняя торговля [Электронный ресурс] / Белорусский национальный статистический комитет. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/vneshnyaya-torgovlya/vneshnyaya-torgovlya-tovarami/godovye-dannye/>. — Дата доступа: 01.03.2023.

2 Prices, Production and Labor selected indicators [Electronic resource] / International Monetary Fund. – Mode of access: <https://data.imf.org/regular.aspx?key=61545849>. — Date of access: 02.06.2023.

3 Цены, инфляция [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/statistics/price>. — Дата доступа: 02.06.2023.



## Характеристика налоговой системы Республики Беларусь

*Иванова А.Д.  
ФФБД, 2 курс, 21ДФТ-1*

*Руководитель: ассистент кафедры экономической теории  
Чепикова Е.М.*

Характеристика и анализ налогов, уплачиваемых в Республики Беларусь. Проанализировав структуру доходов консолидированного бюджета за 2017-2021 гг., а также прогнозы доходов бюджета Министерством финансов на 2022 год, представленные в рисунке 1, можно заметить, что налоговые доходы составляют основу его часть. За пятилетний период их доля составила в среднем 84,92 % от консолидированного бюджета.

Налоговые доходы в свою очередь состоят из множества уплаченных в бюджет республиканских и местных налогов. На диаграмме, представленной в рисунке 2, отражена доля основных налогов в консолидированном бюджете 2017-2021 гг. (2022 г. – прогноз). Можно заметить, что на протяжении пяти лет, наибольший удельный вес сохраняется за следующими налогами: налог на добавленную стоимость, подоходный налог, налог на прибыль, налоги на собственность, акцизы, налоги от внешнеэкономической деятельности. Небольшой удельный вес приходится на поступления от других налогов, в среднем за 2017-2021 г. – 8,52 %.

Данные таблицы показывают динамику налоговых доходов, их удельный вес в ВВП Республики Беларусь, таким образом, за 5 лет в среднем величина налоговых поступлений в бюджет составила 24,38 % от ВВП. Ежегодно это доля была практически одинаковой с незначительным отклонением в  $\pm 1$  %, однако, в 2019-2020 гг. наблюдается снижение налоговых поступлений в бюджет. В 2021 году наблюдается подъем налоговых поступлений.

**Таблица – Структура налоговых доходов и их удельный вес в ВВП Республики Беларусь за 2017-2021 гг., %.**

Наименование платежа	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021
НДС	8,7	8,6	8,5	8,5	8,8
Подоходный налог с физических лиц	4,1	4,3	4,4	4,5	4,8
Налог на прибыль	2,8	2,7	3,0	2,1	2,1
Налоги на собственность	1,5	1,4	1,2	1	0,9
Акцизы	2,2	2,2	2,1	2,1	2,1
Налоги от ВЭД	3,4	4,5	3,5	2,8	3,3
Другие налоговые поступления	2,2	2,1	1,8	1,8	1,9
Итого	24,9	25,8	24,5	22,8	23,9

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [4].

Данные таблицы 2 показывают динамику налоговых доходов, их удельный вес в ВВП Республики Беларусь, таким образом, за 5 лет в среднем величина налоговых поступлений в бюджет составила 24,38 % от ВВП. Ежегодно это доля была практически одинаковой с незначительным отклонением в  $\pm 1$  %, однако, в 2019-2020 гг. наблюдается снижение налоговых поступлений в бюджет. В 2021 году наблюдается подъем налоговых поступлений.

Рассмотрим немного подробнее, что влияло на изменение доли налогов.

В 2018 году по сравнению с 2017 удельный вес налоговых доходов увеличился на 0,9 %. В 2018 году наблюдалась благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура.

Сопоставляя налоговые поступления в 2019 г. с 2018 г. наблюдается значительное их сокращение с 25,8 % до 24,5. В 2019 г. уже наблюдалось резкое снижение мировых цен на нефть. Вдобавок к этому поставки некачественной нефти в начале 2019 года обусловили последующее снижение экспорта энергоносителей и других сопутствующих товаров нефтехимической отрасли, что негативно повлияло на весь объем экспорта товаров [1].

Ситуация 2019 г. была уже неблагоприятной для страны, а 2020 г. еще больше все усугубил. Доля налогов в ВВП в 2020 г. по сравнению с 2019 г. существенно снизилась с 24,5 % до 22,8 %.

В 2021 году по сравнению с 2020 удельный вес налоговых доходов увеличился на 1,1. В условиях нарастающего внешнего давления и неприкрытого вмешательства государств Запада во внутренние дела Беларуси основные усилия нашей страны на международной арене в 2021 году были направлены на защиту и укрепление национального суверенитета и безопасности, концептуальное переосмысление приоритетов внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности при сохранении принципа многовекторности.

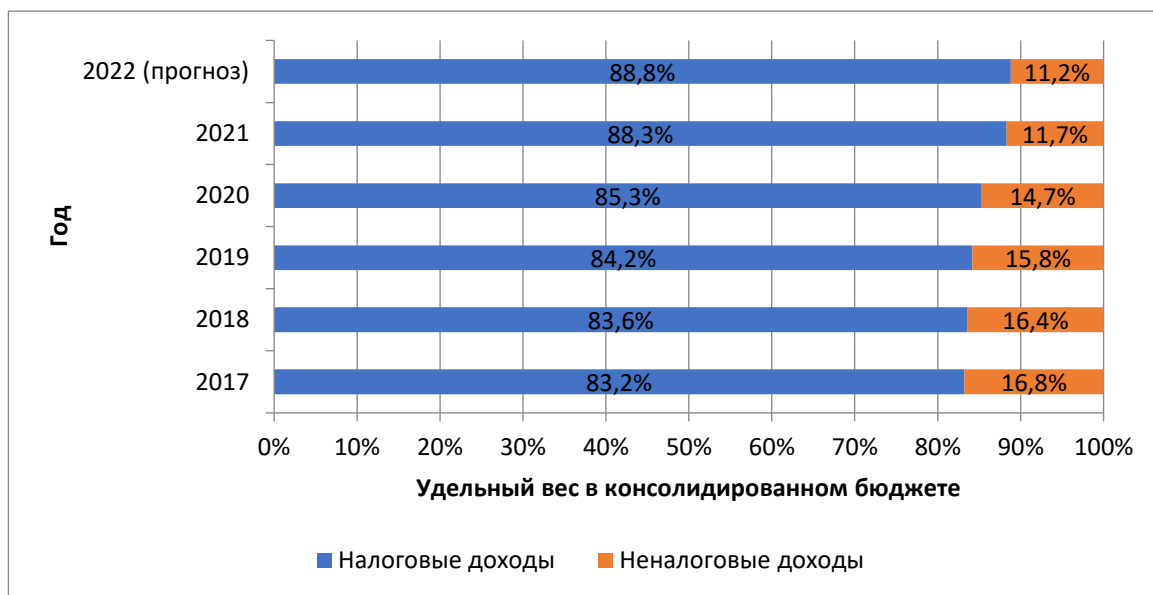
Формирование и реформирование налоговой системы Республики Беларусь началось с 1990 года и продолжается по сегодняшний день. Налоговая система Республики Беларусь является двухуровневой: налоги делятся на республиканские и местные. Республиканских насчитывается 17, местных – 3. Также выделяют 8 особых режимов налогообложения.

Наибольший удельный вес в налоговых доходах бюджета, согласно диаграмме, представленной в рисунке 1, занимают НДС, подоходный налог с физических лиц, налоги от внешнеэкономической деятельности.

Если рассматривать структуру налоговых доходов и динамику каждого налога в отдельности, то можно заметить, что:

НДС и акцизы являются относительно стабильными косвенными налогами, наблюдается тенденция постепенного снижения их доли в ВВП, без резких скачков. Доля подоходного налога с физических лиц имеет устойчивую тенденцию к росту в период 2017-2021 гг. Также в этот период наблюдается уменьшение доли других налоговых поступлений, которые включают в себя

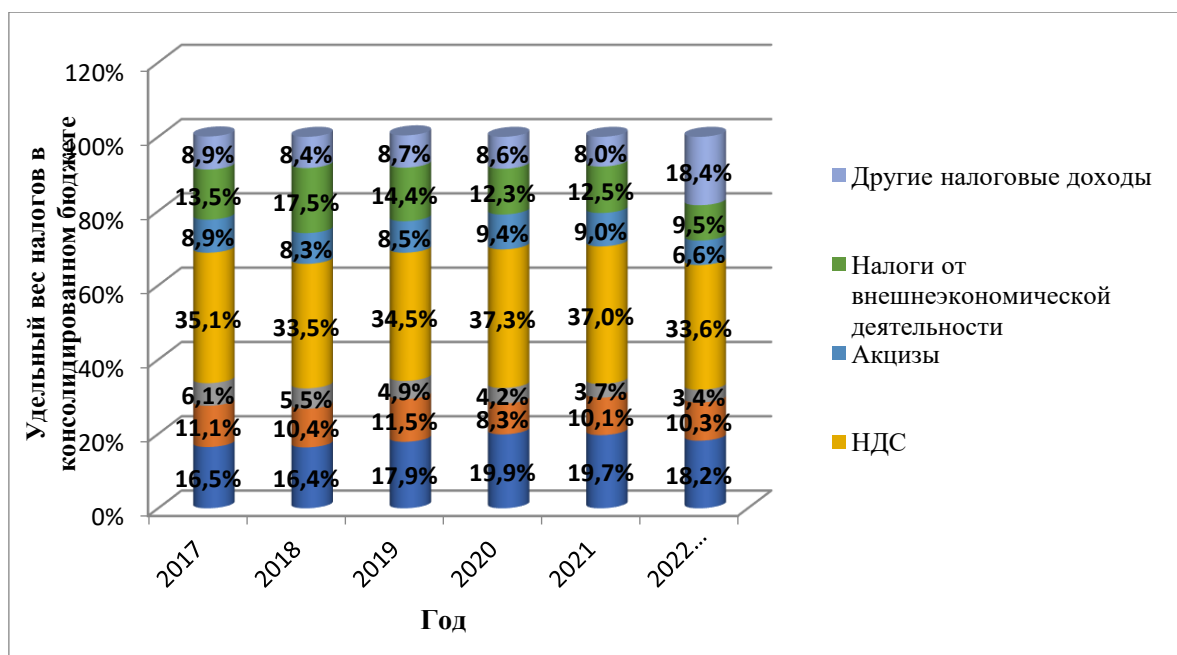
налоги, доля которых в бюджете государства значительно мала (экологический налог, государственные пошлины и др.).



**Рисунок 1 – Структура доходов консолидированного бюджета за 2017-2021 гг., прогноз на 2022 г., %**

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [2; 3].

Налог на прибыль, налоги на собственность, налоги от внешнеэкономической деятельности оказывают наибольшее влияние на тенденцию изменения доли налогов в ВВП страны, так как изменяются в течение анализируемых 2017-2021 гг. в большем процентном соотношении, чем вышеназванные налоги.



**Рисунок 2 – Структура налоговых доходов в консолидированном бюджете Республики Беларусь за 2017-2021 гг., прогноз на 2022 г.**

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [2; 3].

Доля налоговых доходов за 2017-2018 гг. в ВВП имеет тенденцию роста. В 2019-2020 гг. наблюдается их снижение, связано это со значительными законодательными изменениями и, главным образом, с эпидемиологической обстановкой в мире, которая оказывает существенное влияние как на экономическую деятельность субъектов внутри страны, так и на внешнеэкономическую деятельность. В 2021 г. Наблюдается их рост, что в свою очередь характеризует восстановление экономики страны.

### Список литературы:

1 Аналитическое обозрение «Финансовая стабильность в Республике Беларусь» [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/publications/finstabrep>. – Дата доступа: 05.11.2022.

2 Бюджет Республики Беларусь для граждан на 2021 г. [Электронный ресурс] // Главное управление бюджетной политикой Министерства финансов Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://minfin.gov.by/upload/bp/budjet/budjet2021.pdf>. – Дата доступа: 10.10.2022.

3 Доклады о состоянии государственных финансов Республики Беларусь за 2017-2020 гг. [Электронный ресурс] // Главное управление бюджетной политикой Министерства финансов Республики Беларусь. – Режим доступа: [https://minfin.gov.by/budgetary\\_policy/analytical\\_reports/](https://minfin.gov.by/budgetary_policy/analytical_reports/). – Дата доступа: 10.10.2022.

4 Налоговая нагрузка на экономику за 2017-2021 гг. [Электронный ресурс] // Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by/ru/nalog-nagruzka-economica-ru/>. – Дата доступа: 16.11.2022.

5 Налоговый кодекс Республики Беларусь от 19 декабря 2002 г. № 166-3: (в ред. Закона Республики Беларусь от 29.12.2020 № 72-3) // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022. – Дата доступа: 26.10.2022.

## Эволюция подходов к антимонопольному регулированию в условиях цифровой экономики

*Ключенович Н.С.  
ФФБД, 1 курс, 22ДФФ-2*

*Руководитель: ассистент кафедры экономической теории  
Чепикова Е.М.*

С наступлением цифровой эпохи конкуренция приобрела совершенно новые формы и содержание. Экономические игроки стремятся стать абсолютными монополистами на генерируемых новых рынках. Антимонопольное регулирование, основанное до недавнего времени на классических инструментах анализа рынков и действий экономических агентов, не в состоянии оперативно реагировать на возникающие новые цифровые платформы, так как для этого требуется время. Потребители, получающие преимущества от цифровой экономики – новые товары и услуги, удобство и скорость доступа к новым продуктам – порой не дают себе отчет, что за вышеотмеченные блага платят необоснованно высокую цену. На наш взгляд оценка и анализ потребительского спроса формирует вывод о высоком уровне его цифровизации, из чего следует, что крупные компании, которые довольно глубоко и скрупулезно изучают предпочтения потребителей, могут самостоятельно формировать потребительский спрос.

Изучив хронологию концепций и моделей развития контроля антимонопольного регулирования выделим пять исторических этапов его становления, каждый из которых занимает свое историческое место.

Первый этап развития антимонопольного регулирования связан с появлением и формированием прецедентов законодательного ограничения монополистического поведения на рынках, которые впервые были отмечены в XVII веке в Англии, где был принят закон, аннулировавший часть существующих к тому времени монополий.

Второй этап развития антимонопольного регулирования характеризуется как период становления и апробации методов активного вмешательства в механизм функционирования рынков, в результате чего впервые в мире в США было сформировано антитрестовское законодательство.

Третий этап сопряжен с принятием норм, ограничивающих монопольное поведение компаний в Японии и Германии, историческую роль в принятии которых сыграло поражение и капитуляция этих стран во Второй мировой войне: в Германии были приняты Правила об отмене картелей, как мера против высококонцентрированной и милитаризованной экономики; в Японии в 1947 г. был принят Закон «О запрещении частных монополий и обеспечении справедливости торговли», который способствовал роспуску конгломератов

«дзайбатсу»), занимавших господствующее положение в экономике страны до 1945 г.

Четвертый этап приходится на период 1970-80-х гг. и связан с либерализацией конкурентного законодательства. В законодательство о конкуренции Японии, Великобритании, Франции и других стран были внесены существенные поправки, направленные на либерализацию отношения к слияниям и поглощениям, способствующим укрупнению компаний. Для этого этапа характерна либерализация конкурентного права - как источник глобальных перемен геополитической карты мира. Свобода побудила к созданию новых монополий, однако в этот раз - масштабных размеров, чьи рамки влияния и воздействия экстраполируются на социально-экономическую и политическую жизни. Крупные игроки геополитической карты мира способны как явно, так и латентно влиять, руководить, управлять, контролировать как политической жизнью государств, социумов, так и их экономическим благосостоянием.

Пятый этап ознаменовался изменением политической карты мира, интеграционными изменениями на европейском континенте и характеризуется становлением международной системы регулирования конкуренции. Он отличается глобальными явлениями политического характера, непосредственно связанными с антимонопольным регулированием.

Цифровая трансформация общества поглотила большинство сфер социальной жизни общества, соответственно трансформация в цифровом мире непосредственным образом затрагивает практику правового регулирования общественных отношений, что проявляется в необходимости создания новой регуляторной среды, обеспечивающей «цифровую реальность». В 21 веке право не успевает за инновациями цифровизации, соответственно для четкого и упорядоченного контроля над недобросовестной конкуренцией стоит задуматься о создании «цифровой реальности». Полагаю, цифровую трансформацию последних десяти лет можно охарактеризовать как противовес двух парадигм: в противовес парадигме «конкуренция на рынке» формируется парадигма «конкуренция за рынок».

Формируются новые границы цифровых рынков, что дает толчок к развитию

В заключение сделаю акцент на фундаментальной и основополагающей проблеме антимонопольного регулирования в условиях цифровой экономики, а именно: некоторые цифровые платформы на данном этапе развития не имеют законодательного определения, однако оказывают прямое влияние на установление рыночной власти, что усложняет процесс контроля над недобросовестной конкуренцией.

### Список литературы:

1. Основные тенденции трансформации антимонопольного законодательства в условиях цифровизации: теория и практика [Электронный ресурс] // Режим доступа : <https://pravo.by/pravovaya-informatsiya/pravo-sovremennoy-belarusi->

- [istoki-uroki-dostizheniya-i-perspektivy/2021/osnovnye-tendentsii-transformatsii-antimonopolnogo-zakonodatelstva-v-usloviyakh-tsifrovizatsii-teori/](#). - Дата доступа: 10.03.2023.
2. Профессионально об актуальном: О системе правового регулирования цифровой экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Режим доступа : <https://pravo.by/novosti/novosti-pravo-by/2020/january/44419/>. - Дата доступа: 14.03.2023.
3. Антимонопольное регулирование и конкуренция [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://mart.gov.by/activity/antimonopolnoe-regulirovanie-i-konkurenciya/>. - Дата доступа: 14.03.2023.



## Проявление эффекта якоря при оценке стоимости товаров

*А.В. Колыбенко, Е.Б. Паутова  
МЭО, 2 курс, 21ДАЭ-1*

*Руководитель: кандидат экономических наук  
Т.Л. Майборода*

Люди часто используют эвристики, или умственные упрощения, для принятия решений, которые могут помочь принять решение быстро, но в то же время приводят к когнитивным искажениям. Такие искажения ограничивают информацию, которую люди должны учитывать при принятии решений о покупках. Эффект якоря или привязки — это когнитивное искажение, которое заставляет людей заострять внимание на первой доступной им информации, предоставленной при принятии решения (то есть привязке). Такая когнитивная предвзятость особенно сильно влияет на решения относительно числовых значений, например, при ценообразовании.

Эффект привязки часто применяется в сфере торговли для установления цен на продукты. Так, слишком высокая цена возможно отпугнет потенциального покупателя, однако, если продавец объявит более низкую цену (которая может оказаться фактической ценой, по которой он собирался продать продукт), начальная стоимость служит якорем, делая новую цену продажи более привлекательной. В такой ситуации потребитель будет склоняться к покупке — эффект якоря помешает ему расширить область поиска более «справедливой» цены, так как он будет считать выгодным именно это приобретение. С такой ситуацией сталкивался почти каждый, о чем свидетельствует наличие большого количества исследований по данной теме. Этим обусловлена актуальность данной проблемы.

Вдохновением для этого эксперимента послужил эксперимент Дэна Ариэли и соавторов, где с группой студентов МВА Массачусетского технологического института провели эксперимент, чтобы выяснить, будут ли служить последние две цифры номера социального страхования ценовым ориентиром. Профессор попросил студентов записать две последние цифры своего номера социального страхования в верхней части страницы, а затем снова указать их в качестве цены рядом с каждым товаром. Итак, если последние две цифры были четыре и пять, студент должен был написать 45 долларов. Когда они выполнили это задание, студентов попросили написать для каждого предмета "да", если они заплатят эту цену, или "нет", если они не будут платить эту цену. В качестве последнего шага студенты записали максимальную сумму, которую они были бы готовы заплатить за каждый товар. Ариэли обнаружил, что номера социального страхования студентов влияют на сумму, которую они готовы заплатить. Студенты с самыми большими последними двумя цифрами своего номера социального страхования (80-99) предложили самые высокие цены, а студенты с самыми



маленькими последними двумя цифрами (1-20) - самые низкие. Когда студентов спросили, считают ли они, что их номера социального страхования влияют на цены, которые они готовы платить, они ответили отрицательно [2].

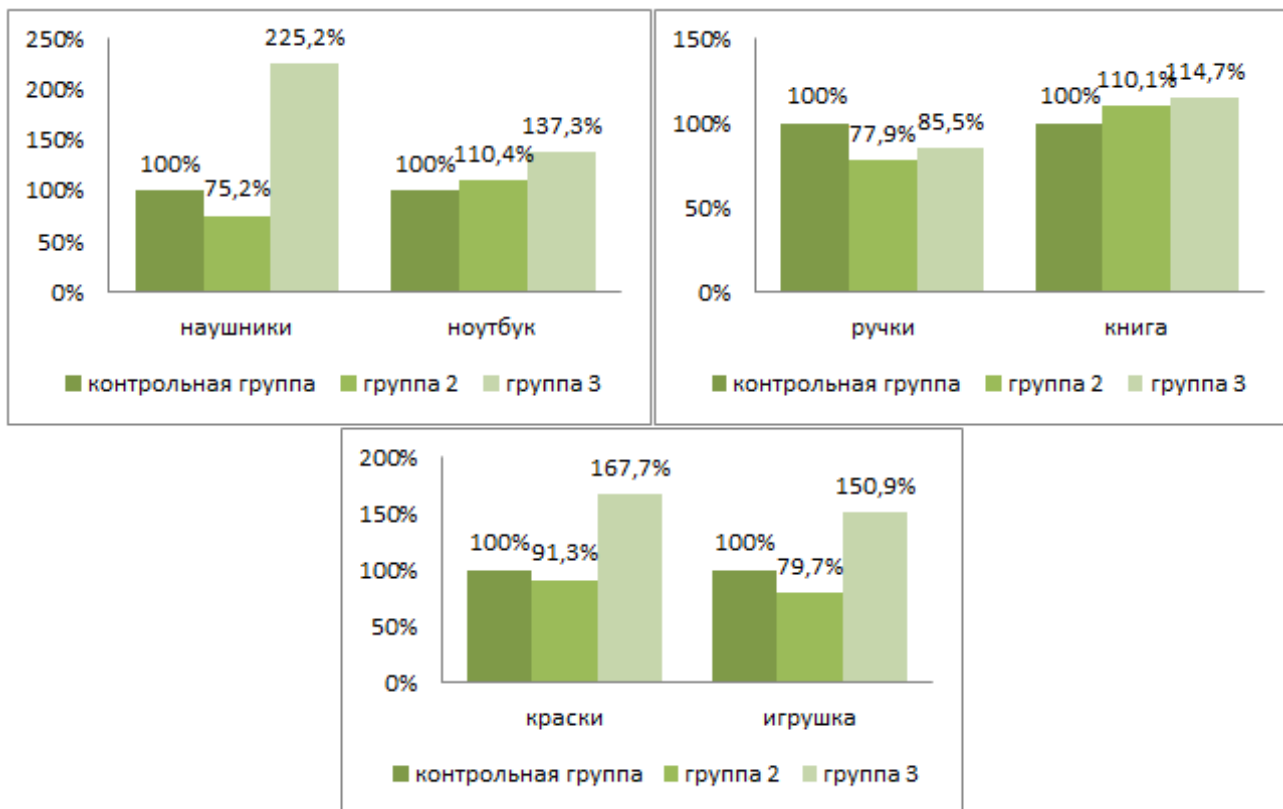
До Дэна Ариэли эффект якоря исследовали Амос Тверски и Даниель Канеман. Для демонстрации эффекта привязки испытуемых просили оценить различные величины, выраженные в процентах (например, процентное соотношение африканских стран в Организации Объединенных Наций). Для каждой величины было определено число от 0 до 100 путем вращения колеса фортуны в присутствии испытуемого. Участникам было предложено сначала указать, было ли это число больше или меньше значения величины, а затем сами оценить значение величины, двигаясь вверх или вниз от заданного числа. Разным группам выпадали разные цифры для каждой оцениваемой величины, и эти произвольные цифры оказали заметное влияние на оценки. Например, средние оценки процентной доли африканских стран в Организации Объединенных Наций составили 25 и 45 для групп, которым выпали числа 10 и 65, соответственно, в качестве отправных точек [1].

Так, именно начальная цена становится постоянным ориентиром при совершении покупок. Тенденция человека в значительной степени полагаться на первую часть информации, которую он получает при принятии решений, известна как эффект якоря. Ценовые якоря — это разновидность эвристики, предлагающая потребителям простую и знакомую отправную точку. Никому не нравится делать трудный выбор, поэтому простота и привычность якорения делают этот процесс более привлекательным для потребителя, чем люди могут подумать. Потребители также обычно доверяют себе, поэтому якоря ощущаются приемлемыми. Например, потребитель планирует купить смарт-часы, и первая цена, которую он видит в Интернете, составляет 250 долларов. Ему нужны часы, и поэтому первая цена становится якорем. С этого момента все остальные умные часы сравниваются с ценой в 250 долларов. Потребителям нравится сравнивать и оценивать товары и услуги, и якорная цена позволяет им это делать [3].

Обдумывать каждое решение, которое мы принимаем, утомительно. Люди используют эвристику, чтобы выносить суждения об окружающем мире. Использование эвристики заключается не в том, чтобы сделать правильный или неправильный выбор; речь идет о быстром принятии решения. Экономисты-бихевиористы утверждают, что розничные торговцы знают об этом и знают об удовлетворении, которое потребители получают от выгодной сделки. Якоря часто влияют на цену, которую мы готовы заплатить за товар или услугу.

Для проверки действия эффекта якоря был проведен лабораторный эксперимент. Студенты одного потока были случайным образом разделены на 3 группы: 1 группа контрольная, две другие - группы воздействия. Для контрольной группы был роздан бланк, в котором они самостоятельно оценивали стоимость товаров, находящихся в аудитории. Студенты второй группы сначала получили бланк, в котором уже представлены картинки

товаров с указанной стоимостью (цена для студентов второй группы низкая) для каждого из товаров и выбирали один понравившийся товар. Далее студентам выдали такой же бланк, как и первой группе. В третьей группе принцип повторялся, однако стоимость товаров в первом бланке была большой. Результаты эксперимента представлены на рис.1.



**Рисунок 1 – Результаты эксперимента.**

Примечание – Источник: собственная разработка на основе полученных данных.

Результаты эксперимента показали, что из-за действия эффекта якоря в третьей группе цены на товары оказались выше цен второй группы. Вторая группа оценила стоимость практически всех товаров ниже, чем это сделала контрольная группа, что также свидетельствует о наличии эффекта якоря, участники третьей группы указали стоимость товаров выше. Участники второй группы указывали цены на большую часть товаров ниже, чем это сделала контрольная группа. В третьей группе участники указали стоимость выше контрольной группы. Участники, столкнувшиеся изначально с маленькими числами, оценили товары ниже, чем столкнувшиеся с большими. Группа 2 оценила стоимость большинства товаров ниже, чем это сделала контрольная группа: стоимость наушников на 24,8% ниже, ноутбука – выше на 10,4%, ручек – ниже на 22,1%, книг – на 10,1% выше, красок – на 8,7% ниже, игрушек – на 20,3% ниже. Группа 3 указала стоимость практически всех товаров выше нежели контрольная группа: на наушники – выше на 125,2%, на ноутбук – выше на 37,3%, на книги – выше на 14,7%, на краски – выше на

67,7%, на игрушки – выше на 50,9%. И только на товар ручки участники группы 3 указали стоимость ниже на 14,5%.

Таким образом, эффект якоря действительно работает. Наиболее ярко эффект проявляется при оценке товаров, цены которых в повседневной жизни потребители видят редко (ноутбук, мягкая игрушка), 34,8% участников указали стоимость товаров во втором бланке схожую с той, что была в первом бланке (например, выбранный участником товар в первом бланке стоил 15,05 рублей, во втором бланке участник записывал стоимость товаров 5 рублей, 7,5 рубля (цифра 5 повторяется)), участники группы №3 подверглись эффекту якоря в большей степени нежели участники группы №2.

Гипотеза, что респонденты, столкнувшиеся с якорем в виде низких цен склонны оценить товары ниже, чем столкнувшиеся с якорем в виде высоких цен - подтверждена.

При анализе эксперимента были выявлены следующие недостатки: один респондент из контрольной группы и один респондент из группы №2 неверно заполнили бланки, не все участники пользовались предоставленной им возможностью рассмотреть товары, большинство предпочло оставаться на своих местах.

Данные недостатки можно исправить следующим образом:

1. Улучшить коммуникацию между экспериментаторами и участниками, то есть повторить несколько раз условия эксперимента и все инструкции и напоминать о возможности рассмотреть товары ближе
2. Привлечь больше ассистентов для упрощения процесса сбора бланков
3. Улучшить процесс раздачи бланков (группам №2 и №3 раздавать сразу два бланка)
4. Приглашать группы по очереди (т.е. сперва пригласить всех участников контрольной группы, затем второй, после нее третьей)

Также можно внести следующие изменения:

1. Расширить перечень оцениваемых товаров (например, изучить влияние эффекта якоря при оценке продуктов питания и т.д.)
2. Изменить задание для второй и третьей группы: например, вместо бланков с товарами по высоким или низким ценам попросить написать последние две цифры номера телефона.

## Список литературы

1 *Amos Tversky, Daniel Kahneman. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases // Science, New Series. - Vol. 185. - No. 4157. – 1974. - PP. 1124-1131.*

2 *Ариэли, Д. Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения / Дэн Ариэли; Стокгольмская школа экономики. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 296 с.*

3 *The Anchoring Effect // Federal reserve bank of St. Louis [Электронный ресурс]. – 2021. – Режим доступа: <https://research.stlouisfed.org/publications/page1-econ/2021/04/01/the-anchoring-effect>. - Дата доступа: 21.05.2023.*

## Пути преодоление когнитивных барьеров для стимулирования личных сбережений

*Петреев В.О., Демид Д.Р.  
ФМЭО, 2 курс, 21ДАЭ*

*Руководитель: доцент, кандидат экономических наук  
Т.Л. Майборода*

Проблеме сбережений уделяется достаточно большое внимание как экономистами-теоретиками, так и экономистами-практиками. На сегодняшний день существует ряд исследований, которые подтверждают, что уровень социальной напряженности и преступности выше у населения с низким уровнем сбережений, что подтверждает необходимость личных сбережений. В соответствии с результатами исследования, проведенного Behavioral Insights Team, 11.5 миллиона британцев сберегают менее чем £100 в 2022 году, что лишает их возможности противостоять финансовым трудностям, вызванным различными непредвиденными тратами [1].

Правительства таких стран, как Мексика, Австралия и Испания, глубоко озабочены проблемой сбережений, так как слишком малое количество людей сберегает достаточно денежных средств для выхода на пенсию, особенно остро стоит проблема для тех людей, которые не попадают под традиционную пенсионную систему этих стран [2].

Проблема сбережений актуальна и для Республики Беларусь. По результатам исследования 2022 года Института социологии НАН, посвященного финансовой грамотности населения, большинство опрошенных (90,5%) осознают важность сбережений, но откладывать получается не у всех. Так 71,3% респондентов заявили, что формируют сбережения, и по сравнению с результатами предыдущего исследования 2020 г. доля таких респондентов увеличилась на 15,1%. Тем не менее, для 1/3 опрошенных не характерна сберегательная стратегия поведения, что в масштабах Республики составляет довольно большое количество людей. Около половины опрошенных не придерживаются постоянной суммы или постоянного процента отчислений на сбережения. Более 30% респондентов ответили, что сберегают до 10% ежемесячно [3].

Целью исследования является выявление практически применимых путей преодоления проблем в области сбережений у населения, а также выявление особенностей сберегательного поведения в Республике Беларусь.

В первую очередь необходимо отметить причины появления проблемы сбережений, которые представляют собой ряд когнитивных барьеров. Один из них – предвзятость настоящего – предполагает, что люди склонны ценить настоящее слишком сильно, иногда в ущерб будущему. Рядом исследователей уже было выявлено, что данный эффект, приводя к избыточным тратам, сильно препятствует сберегательному поведению. Еще один барьер для сбережений –

эффект отклонения в сторону статуса-кво. Заключается он в том, что люди редко идут на любого рода перемены, в том числе финансовые, так как текущие условия всегда кажутся предпочтительными. Данный эффект мешает формировать хорошие финансовые привычки, так как для этого необходимы определенные изменения. Предвзятость оптимизма – еще один поведенческий эффект, который однозначно препятствует сбережениям, так как формирует привычку переоценивать вероятность позитивных событий и преуменьшать вероятность негативных. Достижение финансовых целей посредством сбережений как правило откладывается ввиду этого эффекта. Сбережения подвержены и эффекту присоединения к большинству. Например, когда у вас возникает ощущение, что все остальные отправляются в отпуск или открывают дорогие бутылки шампанского, и это кажется нормой, проявляется данный эффект. Безусловно, существуют и другие барьеры, препятствующие индивидуальным сбережениям.

В связи с этим напрашивается вопрос о том, каким образом можно преодолеть эти эффекты или направить их в позитивную сторону. В ходе исследования были обнаружены некоторые инновационные сберегательные приложения, одно из которых представляет собой удобное сберегательное приложение под названием The Level. Данное приложение привязано к заработной плате пользователя, и представляет собой систему регулярных денежных отчислений. Приложение автоматически создает сбережения, вкладывая часть заработка пользователя на сберегательный счет. Автоматизированность переводов устраняет так называемый эффект неприятия потерь, который заключается в том, что люди зачастую воспринимают отказ от части текущего потребления в пользу сбережений как потери. В приложении также активно использовался эффект привязки, который проявлялся в рекомендации определенной нормы ежемесячных сбережений, которая воспринималась людьми всегда позитивно, и лишь очень небольшое количество людей изменяло рекомендованные значения. Пользователи данного приложения отмечают, что стали гораздо более уверенными в области управления своими финансами. Также было отмечено, что приложение – это отличная возможность начать сберегать для тех, кто ранее деньги не откладывал [1].

В Беларуси пока еще нет настолько продвинутых аналогов приложений, однако некоторые разработки в области сбережений достойны внимания. Соответственно, хотелось бы упомянуть о таких приложениях как Wallet и Дзен-мани. Они помогают вести учет доходов и расходов с возможностью синхронизации с банками. Аналитика и статистика этих приложений, составляет приблизительный план на месяц: сколько денег понадобится на обязательные и необязательные расходы, и сколько будет отложено на сбережения. Приложения имеют функцию создания цели накопления, где задается множество параметров и отслеживается процент выполнения. К сожалению, приложения практически не опираются на поведенческие эффекты.



В рамках данного исследования был проведен эксперимент в форме опроса, который был нацелен на выявления основных тенденций сберегательного поведения белорусов. В опросе приняло участие 150 человек. В качестве основной была выдвинута следующая гипотеза: «сберегательные системы, приложения и программы способствуют преодолению когнитивных барьеров и стимулируют сберегательное поведение белорусов». На ряду с ней была выдвинута дополнительная гипотеза о том, люди, которые откладывают деньги на сбережения до разнообразных трат, имеют более высокий уровень сбережений.

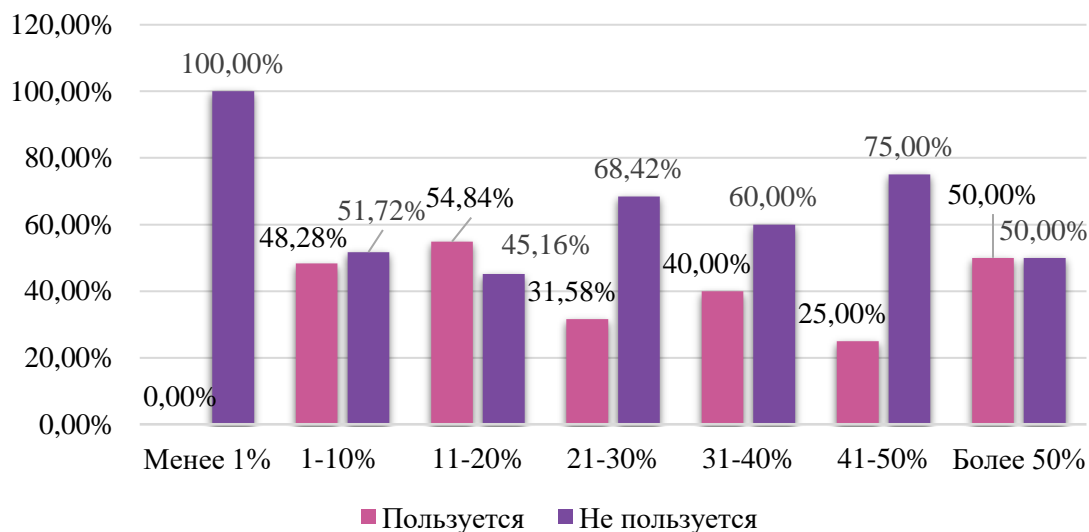
В опросе приняли участие 57,1% женщин и 42,9% мужчин различных возрастных категорий. В соответствии с результатами опроса, сбережения делают 77,6% респондентов, в то время как 22,4% процентов не сберегают. В дальнейшем анализе учитывались ответы респондентов, которые ответили, что делают сбережения. Одним из основных вопросов был «Пользуетесь ли вы сберегательными приложениями?». Были получены следующие результаты: приложения используют 43,7% респондентов и 56,3% не используют. Далее ответы на этот вопрос будут использованы для проверки первой гипотезы.

Также респонденты давали ответы на вопросы «Считаете ли вы, что сберегаете достаточно?» и «Хотели бы вы сберегать больше?». Было подтверждено, что большинство опрошенных считает свои сбережения недостаточными (60,8%). В то же время практически всех респондентов (93,3%) объединяет желание сберегать больше.

Ключевым вопросом в эксперименте выступал вопрос о наличии трудностей в процессе сбережений. Исходя из полученных ответов, можно утверждать, что трудностей не испытывают лишь около 20% процентов респондентов. Особый интерес для исследования представляют конкретные трудности, с которыми сталкиваются белорусы. Основной причиной трудностей выступает нехватка дохода, таким образом ответили почти 30% респондентов. Еще одной распространенной проблемой для опрошенных выступает то, что они часто не разграничивают сбережения и расходы, то есть тратят сбережения при появлении необходимости. Эту проблему указали 23% опрошенных. Около 15% испытывают трудности в планировании сбережений.

Перейдем к результатам проверки первой гипотезы. Сберегательными приложениями пользуется больше опрошенных только в случае очень высоких сбережений (более 50% ежемесячного дохода). Данные о распределении ответов респондентов представлены на рисунке 1. Схожие результаты были получены при сравнении ответов людей, которые пользуются приложениями и тех, кто не пользуется, с ответами на вопрос «На какой срок вам хватит накоплений при потере основного источника дохода». Люди, которые смогут прожить на свои накопления более года в основном больше пользуются приложениями. Установить четкую взаимосвязь между размером сбережений и использованием приложений не удалось, таким образом, гипотеза не подтвердилась в проведенном эксперименте. Предположительно, такие

результаты были получены ввиду того, что приложения, доступные белорусам, имеют ограниченный функционал, как правило не связаны с банковскими счетами и не опираются на поведенческие эффекты.



**Рисунок 1 – Распределение использования сберегательных систем по отношению к среднему уровню ежемесячных сбережений, %.**

Примечание – Источник: собственная разработка.

Проверяя зависимость между последовательностью формирования сбережений и их средним размером, были получены следующие результаты: белорусы, которые предпочитают сперва тратить деньги, а в последствии формировать сбережения, преимущественно имеют более низкие среднемесячные сбережения (1-20%), в то время как при формировании сбережений до осуществления разнообразных трат, белорусы откладывают больше. Полученные данные представлены на рисунке 2.



**Рисунок 2 – Распределение ответов респондентов о среднем ежемесячном уровне сбережений по отношению к последовательности формирования сбережений, %.**

Примечание – Источник: собственная разработка.

Подводя итог, в результате проведенной работы удалось установить, какие существуют барьеры, препятствующие увеличению личных сбережений. Были проанализированы зарубежные инновации в области сберегательных приложений, а также проведено сравнение с аналогами доступными в Республике Беларусь. Результатами проведенного эксперимента стало подтверждение гипотезы о том, люди, которые откладывают деньги на сбережения до разнообразных трат, имеют более высокий уровень сбережений и опровержение гипотезы о том, что приложения стимулируют сберегательное поведение белорусов.

На основе проведенного исследования можно сделать следующие рекомендации:

1. Так как основная проблема, выявленная в эксперименте, заключалась в том, что люди не разграничивают сбережения и доходы, предполагается, что удобный интерфейс сберегательного приложения позволит сделать это разграничение четким.
2. Для того, чтобы преодолеть сложность в планировании сбережений, можно также опираться на приложения или на индивидуальные установки, например, каждый раз, когда я покупаю еду в фаст-фуде, я откладываю определенную сумму.
3. Проблему недостаточности дохода для сбережений также можно преодолеть путем фиксирования небольшой суммы, которую человек сможет откладывать, несмотря на небольшой доход, что позволит сформировать сберегательную привычку. В пример можно привести сберегательную схему одного из респондентов «Как только в кошельке появляются монетки 1р и 2р, а также купюра 5р я их откладываю, так как это незначительная трата денег в моменте, но за пару месяцев можно насобирать приличную сумму»

### Список литературы:

- 1 Using behavioural science to help employees save: Payroll savings scheme [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bi.team/publications/using-behavioural-science-to-help-employees-save-payroll-savings-scheme/>. – Дата доступа: 09.03.2023.
- 2 How to Increase Your Savings While Spending [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://behavioralscientist.org/how-to-increase-your-savings-while-spending/>. – Дата доступа: 11.03.2023.
- 3 Оценка и анализ финансовой грамотности населения Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.nbrb.by/today/finliteracy/research/issledovanie\\_obschie\\_2022.pdf](https://www.nbrb.by/today/finliteracy/research/issledovanie_obschie_2022.pdf). – Дата доступа: 11.03.2023.



## Государственная поддержка производителей сельскохозяйственной продукции Китая

*Сюй Хаоци  
ФМЭО, 4 курс, 20ДАЭ-1*

*Руководитель: доцент, кандидат экономических наук  
Рощенко А.В.*

Сельское хозяйство является одной из основных отраслей экономики Китая. Оно играет важную роль в обеспечении продовольственной безопасности, создании рабочих мест в сельских районах, формирования и реализации экспортного потенциала страны.

Основанием для развития политики государственной поддержки производителей сельскохозяйственной продукции выступает не только важность отрасли сельского хозяйства, но и наличие в ней серьезных проблем. Основные современные проблемы функционирования сельскохозяйственных отрасли Китая:

- низкая эффективность производства и низкая продуктивность. Сельскохозяйственные предприятия Китая часто работают с устаревшим оборудованием и технологиями, при недостаточной квалификации работников и пр., что снижает их производительность и эффективность сельскохозяйственного производства. Характеризуя эффективность производства в отрасли сельского хозяйства Китая, отметим, что средняя рентабельность сельскохозяйственной продукции Китая в 2000 году составляла 7,5%, в 2010 году - 5,5%, а в 2020 году - 3,5%. Рентабельность до сих пор не достигла уровня развитых стран [1];

- рост производственных издержек. Как и во многих других странах, в Китае наблюдается устойчивое повышение цен на удобрения, пестициды, химические средства защиты растений и животных и другие ресурсы. Это делает производство растениеводческой и животноводческой продукции более дорогостоящим, что может привести к существенному снижению доходов сельскохозяйственных производителей;

- ограниченный доступ к земле и воде. Сельскохозяйственные предприятия Китая сталкиваются с ограниченным доступом к земле и водным ресурсам, особенно в регионах с высокой плотностью населения. Это ограничивает возможности для расширения производства и повышения доходов;

- недостаток инвестиций. Сельскохозяйственный сектор Китая страдает от недостатка инвестиций. Многие сельскохозяйственные предприятия не имеют достаточных средств для приобретения нового оборудования или использования более эффективных методов производства;

- нехватка квалифицированных работников и управленческих кадров в сельском хозяйстве;

- смена культурного образа жизни. Смена культурного образа жизни населения Китая приводит к уменьшению использования земли для сельскохозяйственных нужд. Многие семьи, ранее занимавшиеся сельским хозяйством, переходят на работу в городах и теряют интерес к земледелию;

- обострение экологической проблемы. Сельскохозяйственные предприятия Китая страдают от экологических проблем, таких как загрязнение почвы и воды, что негативно влияет на качество продукции и здоровье населения [2];

- обострение конкуренцией со стороны импортных продуктов, особенно после подписания страной соглашения о зоне свободной торговли с другими странами.

Решение этих проблем требует активных действий как со стороны властей, так и со стороны сельскохозяйственных производителей. Государственное регулирование цен на сельскохозяйственную продукцию и поддержка ее производителей в Китае в настоящее время производится по следующим основным направлениям:

1. Выплата государственных субсидий. Китайское правительство предоставляет субсидии на развитие и модернизацию сельскохозяйственных предприятий, а также производство основных видов продукции сельского хозяйства в виде непосредственной финансовой поддержки.

2. Обеспечение доступа к кредитам. Китайская банковская система предоставляет сельскохозяйственным предприятиям доступ к дешевым кредитам и линиям кредитования;

3. Осуществление технической поддержки. В рамках программы развития и поддержки сельского хозяйства предоставляется техническая поддержка и консультирование сельскохозяйственных предприятий.

4. Поддержка экспорта. Китай оказывает поддержку экспорта сельскохозяйственной продукции посредством предоставления льгот по налогам, таможенным пошлинам и т. д.

5. Содействие в землепользовании. В Китае сельскохозяйственным предприятиям могут выделяться дополнительные земельные участки и оказываться помощь в получении разрешений на землепользование [3];.

Основным инструментом поддержки сельскохозяйственных производителей выступают государственные субсидии, на рассмотрении которых остановимся подробнее.

*Сельскохозяйственные субсидии*, выплачиваемые сельскохозяйственным товаропроизводителям Китая, включают в себя:

- субсидии на закупку сельскохозяйственной техники и оборудования. Эти субсидии предоставляются фермерам и агропредприятиям, чтобы снизить затраты на приобретение новой сельскохозяйственной техники,

механизации и оборудования, что в свою очередь способствует повышению производительности и эффективности сельского хозяйства;

- субсидии на производство и приобретение удобрений и пестицидов. Эти субсидии направлены на обеспечение доступности качественных удобрений и пестицидов для фермеров, что помогает повысить урожайность и снизить воздействие вредителей и болезней на сельскохозяйственные культуры;

- субсидии на развитие сельскохозяйственной кооперации. Эти субсидии предоставляются сельскохозяйственным кооперативам и организациям, чтобы стимулировать их развитие, содействовать взаимодействию между фермерами и повышению эффективности их функционирования;

- субсидии на содействие внедрению современных агротехнологий. Целью этих субсидий является стимулирование применения инновационных технологий, таких как прецизионное земледелие, использование биотехнологий и развитие цифровых технологий в сельском хозяйстве;

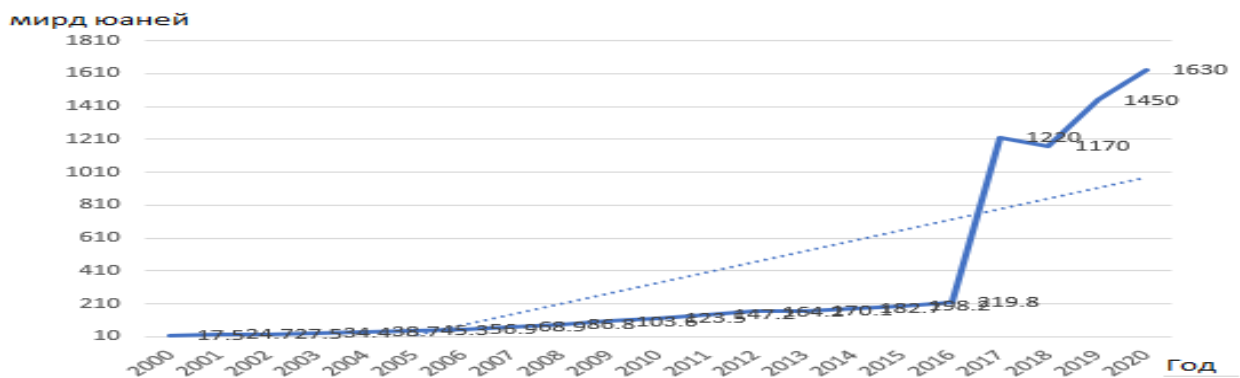
- субсидии на обеспечение продовольственной безопасности. Эти субсидии направлены на поддержание стабильности сельскохозяйственного производства и обеспечение доступа к продовольствию для населения. Они включают поддержку производства ключевых продовольственных культур, таких как рис, пшеница и кукуруза, а также развитие животноводства и аквакультуры;

- субсидии на поддержку производства различных видов продукции, включая зерновые, масличные, овощи, фрукты, молочную продукцию, мясо, птицу, а также аквакультуру;

- социальные субсидии для сельских жителей. Эти субсидии предоставляются фермерам и сельским жителям в виде льгот и социальных выплат, направленных на улучшение качества жизни и снижение уровня бедности в сельских регионах [4].

Это не исчерпывающий список всех видов сельскохозяйственных субсидий, предоставляемых в Китае, но они являются наиболее распространенными и значимыми. Они предоставляются на федеральном, провинциальном и местном уровнях. Основная цель предоставления - поддержка развития сельского хозяйства и улучшение условий жизни сельских жителей.

Размер сельскохозяйственных субсидий Китая с 2000 по 2020 год в абсолютной измерении предоставлен на рисунке 1.

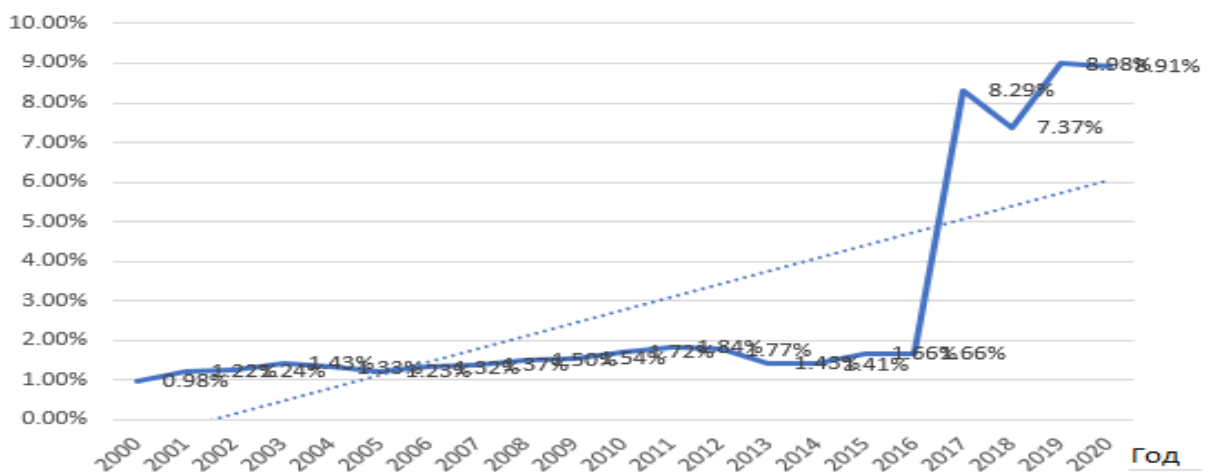


**Рисунок 1 — Размер сельскохозяйственных субсидий Китая с 2000 по 2020 год, млрд. юаней**

Примечание – Источник: [5].

Таким образом, за период 2000-2020 гг. уровень расходов правительства Китая на поддержку сельскохозяйственного сектора колебался в пределах 1-2,5% ВВП. Несмотря на вступление в ВТО, Китай продолжает оказывать умеренную поддержку фермерам, заметно сократив ее по сравнению с 1990-ми годами.

Сельскохозяйственные субсидии в процентах от дохода сельскохозяйственных производителей Китая с 2000 по 2020 год представлены на рис. 2.



**Рисунок 2 — Сельскохозяйственные субсидии Китая в процентах от дохода сельскохозяйственного производителя с 2000 по 2020 год**

Примечание – Источник: [5].

Очевидно, что удельный вес государственных субсидий в доходах сельскохозяйственных товаропроизводителей Китая имеет устойчивую тенденцию роста и в настоящее время достигает чуть больше 8%. Размер сельскохозяйственных субсидий Китая в процентах от цен может различаться в зависимости от региона и конкретной программы субсидирования.

Согласно данным Всемирной торговой организации (ВТО), сельскохозяйственные субсидии Китая составили около 8,5% от общей стоимости производства в сельском хозяйстве. Для сопоставления: в США и странах ЕС, как и Китай являющимися крупнейшими производителями и экспортерами сельскохозяйственной продукции в мире, сельскохозяйственные субсидии выплачиваются в размере 10,6 % и 6,2 % соответственно от общей стоимости производства в сельском хозяйстве [6]. Некоторые программы субсидирования, такие как субсидии на сельскохозяйственную технику, могут предусматривать более высокий процент субсидий от цен. Однако, Китай старается соблюдать правила ВТО и не превышать установленный предел сельскохозяйственных субсидий, который составляет 8,5% от общей стоимости производства в сельском хозяйстве.

### Список литературы

- 1 Статистический ежегодник Китая. Рентабельность сельскохозяйственной продукции Китая / [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://data.stats.gov.cn/easyquery.htm?cn=C01&zb=A0504&sj=2021>. - Дата доступа: 02.04.2023.
- 2 Го Юньюнь, Ху Цинхэ, Ван Цзинвэй, Ван Юнь, Ван Чжэндун. Аналитический отчет о развитии новых сельскохозяйственных предприятий в Китае в 2022 году // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [https://szb.farmer.com.cn/2022/20221228/20221228\\_004/20221228\\_004\\_1.htm](https://szb.farmer.com.cn/2022/20221228/20221228_004/20221228_004_1.htm). - Дата доступа: 16.03.2023.
- 3 Ван Япэн. Современная экономика сельского хозяйства / Ван Япэн // Китайская сельскохозяйственная пресса. – 09.2008. – С. 35.
- 4 Китайские сельскохозяйственные субсидии // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.moa.gov.cn/gk/cwggk\\_1/nybt/](http://www.moa.gov.cn/gk/cwggk_1/nybt/). - Дата доступа: 27.04.2023.
- 5 Статистический ежегодник Китая. Сельскохозяйственные субсидии // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://data.stats.gov.cn/easyquery.htm?cn=C01&zb=A0D0P&sj=2021>. - Дата доступа: 28.04.2023.
- 6 Сельскохозяйственные субсидии // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [https://www.wto.org/search/search\\_e.aspx?search=basic&searchText=Agricultural+subsidies&method=pagination&pag=0&roles=%2Cpublic%2C](https://www.wto.org/search/search_e.aspx?search=basic&searchText=Agricultural+subsidies&method=pagination&pag=0&roles=%2Cpublic%2C). - Дата доступа: 28.04.2023.

## Политика занятости, ее направления и методы в Республике Беларусь

*Шараёва Д.М.  
ФФБД, 2 курс, 21ДФТ*

*Руководитель: ассистент кафедры экономической теории  
Чепикова Е.М.*

Занятость - это экономическая и очень важная социальная проблема, играющая определяющую роль в обеспечении того или иного уровня жизни населения страны, в формировании и развитии профессиональных возможностей каждого человека, в становлении и раскрытии личности. Трудом создается основное богатство общества, обеспечивается его прогрессивное развитие, вносится вклад в социальный прогресс мирового сообщества. Поэтому она является важнейшей характеристикой экономики, благосостояния народа, а уровень занятости – важным макроэкономическим показателем.

Занятость — не противоречащая законодательству деятельность граждан, связанная с удовлетворением их личных и общественных потребностей и приносящая им заработок, трудовой доход. Она является важной социально-экономической категорией, связанной с реализацией трудового потенциала.

Количественное представление трудового потенциала имеет еще одно название – экономически активное население, в состав которого входят занятые и безработные. Уровень экономически активного, занятых и безработных являются одними из главных показателей эффективности развития экономики. К ним можно отнести и показатель структуры.

Обеспечение полной, продуктивной занятости населения выступает одной из важнейших задач социально-экономического развития республики, формой реализации конституционных прав граждан на труд, свободное распоряжение способностями к труду и добровольный выбор деятельности.

Изменение структуры занятости происходит постоянно. Однако существенные перемены, следствием которых является резкое увеличение или снижение доли занятых в определенных областях деятельности, указывают на наличие и возможное развитие проблем в сфере социально-трудовых отношений, что может привести к изменению социально-экономической ситуации в стране. Поэтому не мало важно регулирование занятости населения.

Основными способами регулирования занятости является воздействие на спрос и предложение на рынке труда, которое будет осуществляться путем и спользования копмлекса мер, оказывающих влияние на процессы формирования, распределения, перераспределения и использования рабочей силы. Результирующим итогом управленческих воздействий на состояние спроса и предложения на рабочую силу на рынках труда должно стать



достижение количественной и качественной сбалансированности спроса и предложения рабочей силы.

Для рассмотрения занятости нам необходимо обращать внимание на огромное количество аспектов, начиная с рабочей силы, то есть работника, и заканчивая различными показателями, которые помогут нам определить степень развития и эффективности экономики. Ну и в дальнейшем регулировать состояние занятости для достижения новых целей.

Главными приоритетами политики занятости – формирование благоприятных условий для повышения ее эффективности, преодоления дефицита рабочих мест посредством расширения инвестиционной активности за счет всех источников, снижения напряженности и поддержание стабильности в сфере социально-трудовых отношений.

Государство проводит политику занятости, направленную на реализацию прав граждан в области занятости, содействия полной, эффективной и свободно избранной занятости в интересах роста уровня и качества жизни населения и повышения эффективности экономики. Также контролем и предупреждением уровня безработицы. Осуществление государственной политики в области содействия занятости обеспечивается путем реализации мероприятий Государственной программы «Рынок труда и содействие занятости» на 2021-2025 годы.

На современном этапе развития рыночных отношений и наличия «фиаско» рынка труда государство реализует меры активной государственной политики занятости населения.

Проанализировав рисунок и вышеизложенную информацию можно сказать, что в целом количество вакансий увеличилось на 77,7% в 2021 году по сравнению с 2017 г., но также видно, что по сравнению с 2020 г. число вакансий в 2021 г. увеличилось на 33%. Число безработных постоянно снижалось, в 2021 г. По сравнению с 2017 оно снизилось на 71,6%. Также видно, что численность безработных, состоящих на учете в органах по труду, занятости и социальной защите, на 1 ноября 2021 г. составила 6,5 тыс. человек, что на 27,2% меньше, чем на 1 ноября 2020 г.



Рисунок – Спрос и предложение на рынке труда в 2017 – 2021 гг. (на конец года)

Примечание – Источник: [6].

Для анализа политики занятости в РБ обратимся к таблице. Заметны колебания количества занятого населения страны: в 2018 г. снизилось по отношению к 2017 г., 2019 г. снова снизилось, в 2020 г. снизилось, в 2021 г. аналогично. Как упоминалось ранее, число безработных превышает число зарегистрированных безработных в среднем в 20 раз. Число безработных снизилось на 32% в 2021 г. по отношению к 2017 г. В это же время также снизился уровень зарегистрированных безработных на 71,6% в 2021 г. по сравнению с 2017 г. Далее мы видим спад уровня безработицы, за 2017-2018 гг. она снизилась на 40% за последние три года (2019-2021 гг.) он неизменный.

**Таблица – Основные характеристики рынка труда и занятости населения Республики Беларусь в период с 2017 по 2021 гг.**

Основные показатели уровня жизни населения	Год				
	2017	2018	2019	2020	2021
Занятые, тыс. человек	4 353,6	4 337,9	4 334,2	4 315,6	4 284,5
Безработные, тыс. человек	293,4	244,9	213,3	206,2	196,9
Количество зарегистрированных безработных, тыс. человек	22,9	12,5	8,8	7,2	6,5
Уровень зарегистрированной безработицы, %	0,5	0,3	0,2	0,2	0,2

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [6, с. 12].

Общая конъюнктура рынка труда Республики Беларусь за 2017-2021 гг. характеризуется повышением спроса на труд, снижением предложения. При этом, что уровень зарегистрированных безработных намного ниже обычного числа безработных в среднем в 20 раз. Снижение занятой молодой рабочей силы при росте пожилой рабочей силы. В целом число трудовых ресурсов РБ снизилось. Число занятых в частном секторе превышает численность занятых в госсекторе. Можно заметить незначительное снижение всего занятых в экономике. Наибольшие отрицательные изменения в численности занятости по видам деятельности наблюдаются в финансовой и страховой деятельности, сельском, лесном и рыбном хозяйствах. А наибольший положительный прирост был в секторе информации и связи, в профессиональной, научной и технической деятельности.

Проанализировав состояние занятости в Республике Беларусь, а также способы и методы его регулирования, хотелось бы внести несколько предложений по совершенствованию государственной политики занятости, а, именно, предложить направления для государственного регулирования.

В современных условиях меры государственного регулирования занятости должно быть увязаны с решением общих проблем: развитием более производительной экономики, активизацией и развитием человеческих ресурсов. Они должны быть нацелены на расширение предложения труда, улучшение его качества, повышение эффективности труда. Для этого необходимы:



- мобилизация возможностей человека;
- расширение участия населения в экономической жизни в любых, в том числе и нестандартных формах (частичная, временная занятость);
- усиление мобильности рабочей силы;
- повышение общеобразовательной и квалификационной подготовки;

Занятость связана с удовлетворением личных потребностей граждан, при этом приносящая им доход. Но отчего же такое количество безработных на рынке труда? Безработные не желают регистрировать свой статус официально. Пособие по безработице довольно низко, а предлагаемые службой занятости предлагают низкооплачиваемые места. В данных условиях государству следовало бы увеличить социальные пособия по безработице и усовершенствовать работу органов занятости. Также есть граждане, просто нежелающие и не имеющие мотивации работать. Здесь можно предложить следующие меры стимулирования трудовых усилий:

- повышение заработной платы;
- регулярные выплаты бонусов (как в денежной, так и в натуральной форме), к примеру, два раза в год: летом и зимой (если работник выполнил или перевыполнил какой-либо план работы на год);
- заранее оговоренная выплата крупных выходных пособий;
- улучшение качества трудовых условий;
- совершенствование нормативно-правовой базы в области трудовых отношений (введение гибких и новых форм занятости).

Для того, чтобы оказывать финансовую (материальную) помощь как организациям, так и работникам, государству необходимы большие средства, которых зачастую у него нет. Можно предложить государству проведение политики невмешательства в производство частного сектора. Смысл состоит в максимальном увеличении производства частных предприятий и очень широком перераспределении государством части прибылей через налоговую систему и государственный сектор. При этом упор должен делаться на инфраструктурные элементы и денежные фонды. Таким образом у государства будут иметься в наличии достаточно ресурсов для выделения различных пособий, субсидий, бонусов, премий, надбавок как работнику, так и нанимателю.

Чтобы страна уверенно развивалась, у миллионов людей были хорошая работа, жизненная перспектива, необходимо не только стабилизировать ситуацию в экономике, но и создать условия для устойчивого развития страны на основе роста производительности труда, стимулирование деловой активности и инициативы граждан.

Подытожив вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что государственная политика занятости определяет своей целью достижение полной, продуктивной и свободно избранной занятости. Она проводит множество активных мер регулирования занятости, в целом направленных на создание и сохранение рабочих мест, улучшение качества рабочей силы, сокращение безработицы.

В ходе анализа состояния занятости в РБ мы имеем дело с дефицитом рабочих мест, так как число вакансий значительно меньше числа незарегистрированных безработных. Правда в последние года (2017-2021 гг.) наблюдалось их снижение, их число снизилось на 44%. Число уволенных заметно превышает число принятых, что также неблагоприятно сказывается на рынке труда.

Получается, что экономика не совсем эффективна и требует более активных мер регулирования рынка труда. В таких направлениях как создание и увеличение рабочих мест, стимулирование трудовых усилий, повышение качества трудовых ресурсов, совершенствование нормативно-правой основы трудовых отношений.

### Список литературы:

- 1 Былков, В.Г. Рынок труда и развитие занятости населения + Приложение: тесты: учебник / В.Г. Былков. – Москва: КНОРУС, 2019. – 290 с.
- 2 Рынок труда: учебник / под. ред. проф. В.С. Буланова, проф. Н.А. Волгина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Экзамен», 2007. – 479 с.
- 3 Государственное регулирование социальной сферы: учебное пособие / М.В. Мясникович, Н.Б. Антонова, О.Б. Хорошко. – Минск.: Акад. Упр. При Президенте Респ. Беларусь, 2011. – 231 с.
- 4 Боровик, Л.С. Политика занятости: направления развития / Л.С. Боровик // Белорусский экономический журнал. – 1999. – № 1. – С. 34–45.
- 5 Труд и занятость в Республике Беларусь: статистический сборник / Национальный статистический комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2020. – 316 с.
- 6 Труд и занятость в Республике Беларусь: статистический сборник / Национальный статистический комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2022. – 32 с.

## Влияние музыки на принятие экономических решений

*Царюк П.Р., Шилинский И.С.  
ФМЭО, 2 курс, 21ДАЭ-1*

*Руководитель: доцент, кандидат экономических наук  
Майборода Т.Л.*

Музыка является незаменимым элементом в нашей жизни и имеет множество функций, включая создание настроения, улучшение эмоционального состояния и улучшение когнитивных процессов. В последнее время стало все более очевидным, что музыка также может влиять на наши экономические решения. Несколько исследований показали, что музыка может повысить уверенность в принятии рискованных решений, улучшить координацию действий в играх на координацию и даже повысить продажи в магазинах.

Перед началом исследования были проанализированы результаты предыдущих исследований на эту тему, проведенных в различных странах, такие как работы «The social and applied psychology of music» [1], «The effects of music on task performance: A meta-analysis» [2].

Необходимо представить краткое описание выводов, полученных авторами соответствующих научных статей:

1) Музыка оказывает влияние на эмоциональное состояние человека, и этот эффект может быть как положительным, так и отрицательным. Она влияет на внимание, концентрацию, память и творческие способности. Влияние музыки на когнитивные процессы может зависеть от типа музыки, ее темпа, ритма и многих других факторов;

2) Оценка воздействия эмоций на инвестиционные решения позволило узнать, что музыка может влиять на наши финансовые решения. Исследование показало, что музыка может повысить уверенность в принятии рискованных решений и даже повысить продажи в магазинах;

3) Музыка положительно влияет на производительность при решении задач, связанных с низким уровнем сложности, но может отрицательно влиять на производительность в задачах со сложностью выше среднего.

Таким образом, были использованы различные научные источники и учитывалось множество факторов при изучении данной темы, чтобы получить более точные и достоверные результаты эксперимента.

Гипотеза, которая была выдвинута перед началом исследования, – классическая музыка положительно влияет на людей и улучшает их психоэмоциональное состояние, а веселая ухудшает концентрацию и снижает эффективность в работе. Целью исследования выступило изучение влияния классической и веселой музыки на принятие экономических решений.

Для проверки гипотезы о влиянии музыки на когнитивные процессы был выбран стандартный экспериментальный дизайн с контрольными группами. В

эксперименте принимало участие 34 участника, которые являются студентами БГЭУ. Участники были случайным образом разделены на две группы – группу, которая слушала веселую музыку, и группу, которая слушала классическую музыку. Каждый участник прошел через 2 этапа игры, где ему было предложено решить по 10 задач аналогичного характера по финансовой грамотности и знанию базовой экономической теории в форме тестовых задач. Что касается выбора музыки, то для эксперимента, направленного на изучение влияния музыки на психоэмоциональное состояние человека во время принятия экономических решений, были выбраны определенные композиции из раздела «классическая музыка» и «настроение» подраздел «позитив», представленной в популярном музыкальном сервисе «Spotify». Для обеспечения наилучших условий эксперимента, выбор был сделан на основе критериев, включающих в себя: музыкальный жанр, а именно – классика и веселая музыка, длительность произведения, отсутствие текста в композиции, популярность композиции.

Время на выполнение одного блока задач составляло 10 минут. Первый блок задач участники выполняли в нейтральном состоянии, а второй блок – под воздействием определенной музыкальной композиции. Примеры тестовых заданий представлены на рисунке 1.

- 1) Василий купил акцию открытого акционерного общества за 800 рублей. Через год, продав акцию он получил доход 40 рублей. Найдите годовую доходность этой операции в %.
- 5%
  - 0,5%
  - 20%
- 2) Какой из перечисленных финансовых инструментов более рискованный?
- Банковский вклад
  - Облигации.
  - Акции.
- 3) Вы взяли кредит в сумме 1400 руб. сроком на 12 месяцев. Размер ежемесячного платежа по кредиту составляет 140 рублей в месяц. Какую сумму вы заплатите за пользование кредитом?
- 1680 руб.
  - 280 руб.
  - 1400 руб.
- 4) Что такое ликвидность?
- Возможность быстрого обмена финансового актива на денежные средства по цене близкой к рыночной.
  - Возможность быстрой ликвидации обязательств по финансовому активу.
  - Получение ежегодного гарантированного дохода.
- 5) К какой группе относятся расходы на покупку нового пылесоса взамен имеющегося, который внезапно сломался?
- Непредвиденные расходы
  - Постоянные расходы
  - Повседневные расходы.

### Рисунок 1 – Пример тестовых заданий для участников эксперимента

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [3].

Для первой группы из 17 человек была выбрана веселая музыкальная композиция, результаты по первой группе представлены в таблице 1. В столбце «Блок 1» представлены результаты студентов в нейтральном состоянии, в следующем – под воздействием музыки. По результатам эксперимента было обнаружено, что участники, которые слушали веселую

музыку во время решения задач во втором блоке, показали худшие результаты по сравнению с теми, которые мы получили в нейтральном состоянии.

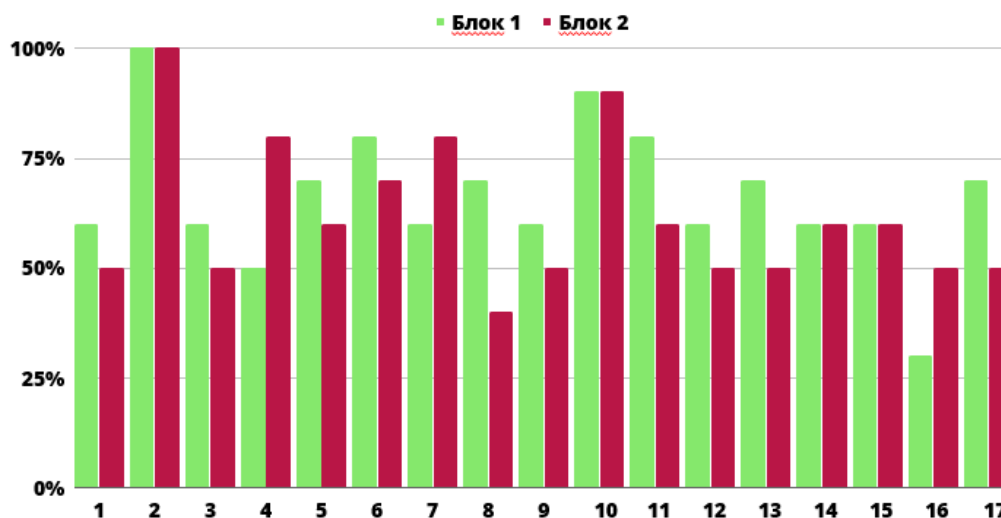
Таким образом, можно сделать вывод, что веселая музыка может ухудшать показатели в задачах, связанных с финансовой грамотностью, и знанием экономической теории, а также снижать концентрацию.

**Таблица 1 – Результаты эксперимента с первой группой, % правильно решенных задач от общего количества**

Участник, №	Блок 1	Блок 2
1	60	50
2	100	100
3	60	50
4	50	80
5	70	60
6	80	70
7	60	80
8	70	40
9	60	50
10	90	90
11	80	60
12	60	50
13	70	50
14	60	60
15	60	60
16	30	50
17	70	50

Примечание – Источник: собственная разработка на основе полученных результатов

Для более удобного анализа разработана гистограмма (рисунок 2). Красным цветом отмечены результаты, которые получены от участников во время второго блока эксперимента. Средний процент ухудшения показателей верных ответов составил 15% по всей группе.



**Рисунок 2 – Результаты эксперимента с первой группой**

Примечание – Источник: собственная разработка на основе полученных результатов

По результатам эксперимента было выявлено, что у большинства участников (58,8%) наблюдалось ухудшение показателей во втором блоке заданий во время прослушивания веселой музыки. У некоторых из них результаты остались на том же уровне (23,5%), что и в первом блоке, в то время как у 17,6% участников от общей группы наблюдалось улучшение результатов во втором блоке. Это свидетельствует о том, что веселая музыка мешает сконцентрироваться, а также влияет на когнитивные процессы. Она расслабляет и не даёт людям работать эффективно, однако на некоторых участников музыка повлияла позитивно и улучшила их результаты. Это может быть объяснено разными факторами, такими как индивидуальные предпочтения и различия в типах личности.

Результаты второй группы оказались ещё более явными. По результатам эксперимента было обнаружено, что участники второй группы, которые слушали классическую музыку во время решения задач во втором блоке, показали лучшие результаты по сравнению с теми, которые были у них в нейтральном состоянии (таблица 2). Можно сделать вывод о том, что классическая музыка может способствовать улучшению показателей в задачах, связанных с финансовой грамотностью, и знанием экономической теории.

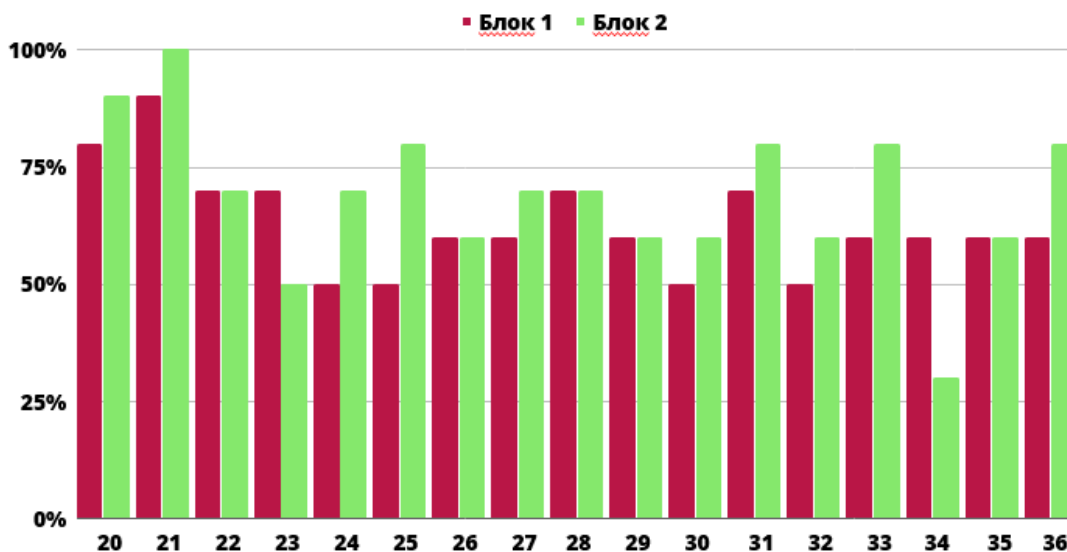
**Таблица 2 – Результаты эксперимента со второй группой, % правильно решенных задач от общего количества**

Участник, №	Блок 1	Блок 2
20	80	90
21	90	100
22	70	70
23	70	50
24	50	70
25	50	80
26	60	60
27	60	70
28	70	70
29	60	60
30	50	60
31	70	80
32	50	60
33	60	80
34	60	30
35	60	60
36	60	80

Примечание – Источник: собственная разработка на основе полученных результатов

На гистограмме (рисунок 3) зеленым цветом отмечены результаты, которые получены от участников во время второго блока эксперимента. Заметно улучшение показателей правильно решенных задач. По результатам эксперимента было выявлено, что у большинства участников (52,9%)

наблюдалось улучшение показателей во втором блоке заданий во время прослушивания классической музыки. У некоторых из них результаты остались на том же уровне (35,3%), что и в первом блоке, в то время как у 11,8% участников от общей группы наблюдалось ухудшение результатов во втором блоке. Таким образом, можно сказать о том, что на большинство участников классическая музыка повлияла позитивно и поспособствовала улучшению результатов. Однако, некоторым она помешала сконцентрироваться и не дала расслабляющий эффект, что ухудшило их результаты.



**Рисунок 3 – Результаты эксперимента со второй группой**

Примечание – Источник: собственная разработка на основе полученных результатов

В результате проведенного исследования мы выяснили, что:

- 1) веселая музыка оказывает негативное воздействие на концентрацию и эффективность;
- 2) классическая музыка повышает концентрацию и качество выполнения заданий;
- 3) исследование подтверждает, что музыка является важным фактором, который может влиять на наше поведение и принятие решений в экономических ситуациях.

Таким образом, наша гипотеза подтвердилась. Однако, эти результаты неоднозначны, и эффекты музыки на экономические решения требуют дальнейшего изучения.

### Список литературы:

1. North, A. C. The social and applied psychology of music / A. C. North, D. J. Hargreaves // Oxford University Press. – 2008.



2. Baltes, F. R. The effects of music on task performance: A meta-analysis / F. R. Baltes, Y. R. Avramova, A. Aydinli // Journal of Applied Psychology. - Vol. 97. – 2012. – № 3. – PP. 494-518.

3. Тесты / Единый портал финансовой грамотности / Национальный Банк Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/fingramota.by/ru/services/tests>. – Дата доступа: 07.04.2023.



## Вакцинация: экономический эффект и поведенческие барьеры

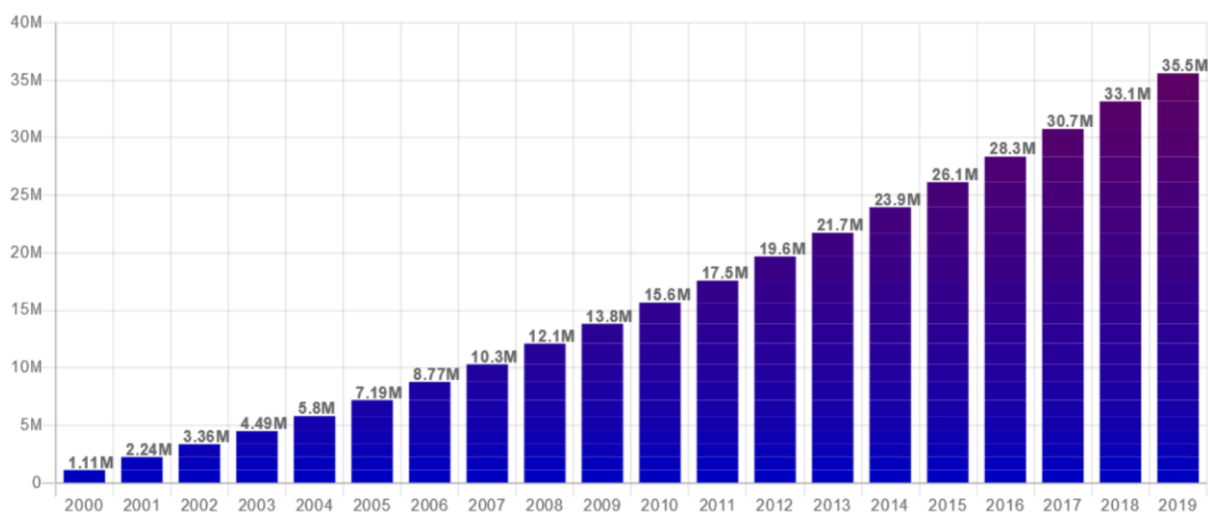
*Шпадарук Анастасия Павловна  
ИМП, 1 курс, 22 ДЭО1*

*Руководитель: доцент, к.э.н. Майборода Т.Л.*

Программы вакцинации — это инвестиции в человеческий капитал страны. Они улучшают здоровье населения, продолжительность жизни и производительность труда. Вакцины также могут сократить государственные расходы на лечение и борьбу с болезнями. Без вакцины новые болезни могут получить широкое распространение, потому что для выработки иммунитета может потребоваться больше времени [1]. Таким образом, влияние вакцинации на здоровье народов мира трудно переоценить.

В период с 2000 по 2019 год в 73 странах Глобального альянса по вакцинам и иммунизации (ГАВИ) было предотвращено 35 миллионов смертей. Из десяти патогенов, включенных в анализ, вакцинация против кори оказала наибольшее влияние: по оценкам, в период с 2000 по 2019 год было предотвращено 33 миллиона смертей: что эквивалентно более чем 1,6 миллионам смертей, предотвращаемых каждый год. Анализ прогнозирует, что вакцинация против кори продолжит спасать еще больше жизней в следующем десятилетии (2020–2030 гг.), при этом ежегодно будет предотвращаться в среднем более 2,1 миллиона смертей.

На рисунке 1 отражены основные результаты анализа ГАВИ по проведённым мероприятиям в области вакцинации за период с 2000 по 2019 годы.



**Рисунок 1 - Количество предотвращённых смертей среди населения <5 лет**  
Источник - [1].

Профилактика болезней с помощью вакцинации не только спасает жизни, но и удерживает людей от бедности и обеспечивает странам высокую

экономическую отдачу от инвестиций. Когда дети заболевают, родители могут быть обременены огромными финансовыми затратами. Эти расходы могут включать медицинское обслуживание, транспортировку для лечения и потерянную заработную плату.

Вакцинация внесла фундаментальный вклад в предотвращение числа инфекционных заболеваний во всём мире. Считается, что вакцины предотвращают 5 миллионов смертей от оспы; 2,7 миллиона случаев кори; 2 миллиона случаев столбняка новорождённых; около полумиллиона случаев дифтерии [1]. В промышленно развитых странах некоторые инфекционные заболевания находятся под постоянным контролем, а некоторые ликвидируются только путём плановой вакцинации. В целом, большая вариация вакцин от различных заболеваний привела к резкому снижению заболеваемости во всём мире.

Одним из таких примеров являются Соединённые Штаты Америки, где уровень охвата вакцинацией привел к резкому снижению регистрируемой заболеваемости многими инфекционными заболеваниями, которые можно предотвратить с помощью вакцин. Сравнение периода до введения в действие национальных рекомендаций по вакцинации в США и после показало более чем 99% снижение числа случаев дифтерии (100%), кори (99,9%), паралитического полиомиелита (100%) и краснухи (99,9%). Снижение заболеваемости паротитом, коклюшем и столбняком составило более 92%, а смертность — 99% и более [2].

Роль поведения человека в предотвращении передачи инфекционных заболеваний, например, таких как ковид-19, очевидна. Психологическая наука и наука о поведении являются ключевыми областями для понимания процессов принятия решений, лежащих в основе профилактического поведения в отношении здоровья.

Индивидуальное поведение является основой здоровья человека и населения; однако принятие решений о медицинском обслуживании представляет собой сложный когнитивный процесс, на который влияют личные, социальные и контекстуальные факторы. Исследования показали, что многие факторы влияют на индивидуальные решения о вакцинах, в том числе отсутствие интереса, неточная информация, негативное отношение к вакцинам, неудобства и связанные с этим расходы на вакцинацию.

Глобальная рабочая группа Стратегической консультативной группы экспертов Всемирной организации здравоохранения по недоверию к вакцинам для иммунизации сообщила, что модель, построенная на доверии, самоуспокоенности и удобстве является основным фактором недоверия к вакцинам, которая представлена в таблице 4.

**Таблица 4 - Основные факторы недоверия к программам вакцинации**

Отсутствие доверия	Самоуспокоенность	Удобство
Ложная информация или дезинформация	Отсутствие возможности точно оценить собственный риск или риск для общественного здоровья.	Высокая стоимость вакцинации
Отсутствие адекватной или надлежащей информации	Отсутствие интереса к вакцинации.	Нет доступа к вакцинации
Негативное отношение к вакцинам в целом	-	Неудобство вакцинации, связанное с традиционными системами здравоохранения

Примечание - Источник: [2].

Эти барьеры на пути вакцинации часто возникают из-за когнитивных искажений, которые представляют собой систематические ловушки в нашем мышлении, которые отклоняются от рациональности и коренятся в ошибках при обработке и интерпретации информации. Например, предвзятость подтверждения — это склонность интерпретировать информацию таким образом, чтобы поддерживать свои предыдущие убеждения, и игнорировать информацию, противоречащую предыдущим убеждениям. Тот, кто не верит в вакцины, может быть более склонен сосредотачиваться на сообщениях о побочных эффектах вакцин, а не на данных, подтверждающих эффективность и переносимость вакцин.

В контексте стимулирования вакцинации можно использовать большое количество методов поведенческой экономики, такие как:

1. *Предоставление информации о важности вакцинации* - один из ключевых моментов для стимулирования вакцинации с помощью поведенческой экономики. Использование ярких и легко запоминающихся графических изображений. Понятные и наглядные графики и диаграммы, которые показывают важность вакцинации и ее эффективность, могут быть очень эффективными в обращении к людям. Использование красных, желтых и зеленых цветов, чтобы показать опасность, осторожность и безопасность, может также помочь повысить внимание людей.

2. Часто применяется *использование историй и персонажей*. Рассказы о людях, которые были привиты и не заболели, могут помочь показать, что вакцинация является эффективной мерой для предотвращения заболевания. Рассказы о врачах, медсестрах и других медицинских работниках, которые борются с ковид-19 каждый день, также могут помочь убедить людей в необходимости вакцинации.

3. *Использование социального влияния* ещё один метод предоставления информации.

Термин «социальное доказательство» ввел американский психолог Роберт Чалдини в книге «Психология влияния» [2]. Согласно принципу социального доказательства мы определяем то, что правильно для нас, узнавая

о том, что правильно для других людей. Это в особенности относится к манере поведения. Нам кажется, что мы ведем себя правильно, если другие люди вокруг нас ведут себя так же.

4. *Персонализация информации.* Показы, что вакцинация является важной именно для данного человека, могут быть более эффективными, чем просто рассказывать об эффективности вакцинации. Например, если человек заботится о своих близких или работает в общественном месте, где есть много людей, то ему будет полезнее узнать, что вакцинация может помочь защитить их всех.

5. *Использование подсознательных стимулов.* Можно использовать косвенные стимулы для того, чтобы люди подсознательно ассоциировали вакцинацию с безопасностью и благополучием. Например, использование изображения здоровых и счастливых людей в кругу семьи.

6. *Создание легкодоступных мест для вакцинации.* Размещение вакцинационных пунктов в удобных для населения местах, таких как торговые центры, магазины, библиотеки, общественные учреждения.

Создание легкодоступных мест вакцинации является важным способом поведенческой экономики для стимулирования вакцинации. Вот несколько причин, почему это может быть полезным:

7. Кроме того, важно использовать простые и легко понятные инструкции для получения вакцины. Например, можно создать простую инструкцию о том, как получить вакцину, как зарегистрироваться на прием и т.д. Это может помочь людям, которые не имеют доступа к информации или которые испытывают трудности при понимании медицинских терминов. Такие инструкции необходимо использовать как в социальных сетях, так и в общественных местах.

8. Широкое распространение получил и такой метод поведенческой экономики, как использование принципа дефолтных настроек. Дефолтные настройки определяют стандартное поведение, которое человек совершает, если не сделал осознанного выбора. Это означает, что человек автоматически соглашается на вакцинацию, если она является дефолтным выбором, т.е. установленным по умолчанию в системе. Например, если все люди, проходящие тест на ковид-19, автоматически предлагаются на вакцинацию. Для данной автоматической настройки необходимо определить стандартную позицию по отношению к вакцинации. Например, можно установить дефолтную настройку, согласно которой все люди автоматически регистрируются на прием для вакцинации.

9. Ещё один метод поведенческой экономики для стимулирования вакцинации - это напоминания и подсказки. Регулярные напоминания о необходимости вакцинации и наличии свободных мест в ближайших вакцинационных пунктах могут помочь людям не забывать о вакцинации.

Отправление напоминания о вакцинации посредством SMS или по электронной почте. Это может быть полезным для людей, которые забыли о своих записях на вакцинацию или пропустили свой прием. Сообщения могут

содержать информацию о том, как записаться на прием или где найти ближайший центр вакцинации. Дополнительно необходимо отправлять уведомления с подсказками для людей, которые уже получили первую дозу вакцины. Например, можно отправить сообщение, напоминающее людям о необходимости получить вторую дозу, а также напоминающее о том, когда и где можно получить ее.

Таким образом, по отдельности или в совокупности данные методы могут эффективно влиять на стимулирование к вакцинации против различных вирусов, помимо ковид-19, а также таких как сезонные вирусы гриппа, ОРВИ и других.

### Список литературы:

1 Прививка от издержек: какие экономические выгоды приносит вакцинация от гриппа [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [https://vademec.ru/article/privivka\\_ot\\_izderzhek-kakie\\_ekonomicheskie\\_vygody\\_prinosit\\_vaktsinatsiya\\_ot\\_grippa/](https://vademec.ru/article/privivka_ot_izderzhek-kakie_ekonomicheskie_vygody_prinosit_vaktsinatsiya_ot_grippa/). - Дата доступа: 31.03.2023.

2 Thaler, R., Sunstein, C. R. Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness. [Electronic resource] / R. Thaler. - 2008. - Mode of access: <https://psycnet.apa.org/record/2008-03730-000/>. - Date of access: 24.05.2023.

