

2. *Петров, В.Е.* «Нежелательный» возраст на рынке труда / В.Е. Петров, О.О. Ситникова // Перспективы развития российского общества в условиях вызовов современного мира : сб. публикаций по итогам междунар. науч.-практ. конф., Москва, 26 апр. 2022 г. — М. : ООО «СКИ», 2022. — 88–92 с.

3. *Дадожонова, М.Ш.* Проблема гендерного неравенства на рынке труда в рамках современной экономической теории / М. Ш. Дадожонова // Вестник Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики. Серия общественных наук. — 2019. — № 1 (78). — С. 18–26.

Ю.Д. Карасова

Научный руководитель — кандидат экономических наук М.Н. Базылева

БГЭУ (Минск)

НЕЙРОЭКОНОМИКА И БИОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

В XXI в. появилась новая междисциплинарная научная область — нейроэкономика, объединяющая знания из экономики, психологии, биологии и нейронауки. Это направление стремится объяснить поведение человека как субъекта экономических процессов, исследуя механизмы принятия решений на уровне мозга. Развитие нейроэкономики связано с технологическим прогрессом, в частности с появлением методов нейровизуализации, позволяющих выявлять связи между нейрофизиологическими процессами и экономическими действиями. Однако, несмотря на перспективность этого подхода, его эффективность и практическая значимость продолжают оставаться предметом дискуссий.

Цель данной работы — определить ключевые вызовы и перспективы нейроэкономики, проанализировать существующие точки зрения на ее применение, а также выделить потенциальные направления дальнейших исследований.

Нейроэкономика предлагает новые инструменты для анализа принятия решений, опираясь на исследования активности мозга. Одним из первых прорывов стало выявление несоответствий между классической экономической теорией рационального выбора и реальным поведением людей. В эксперименте с игрой «Ультиматум» было показано, что участники часто отказываются от невыгодных предложений, даже если это противоречит их материальной выгоде. Нейроэкономика объясняет подобное поведение активностью в дорсальном стриатуме — области мозга, отвечающей за оценку справедливости и ожидания вознаграждения [1].

Другой важной областью исследования стала роль нейромедиаторов в экономическом поведении. Эксперимент с окситоцином (гормоном доверия) показал, что его повышение способствует увеличению уровня кооперации, снижая страх обмана. Аналогично исследования влияния дофамина на поведение в аукционах

выявили «проклятие победителя», когда участники торгов переоценивают стоимость товара из-за повышения уровня нейромедиатора удовольствия. Кортизол, гормон стресса, напротив, делает людей более осторожными, снижая их склонность к риску [2, 3].

Однако, несмотря на такие результаты, нейроэкономика сталкивается с критикой. Классические экономисты, такие как Фарук Гул и Вольфганг Пезендорфер, утверждают, что она не способна заменить традиционные теории, поскольку экономика изучает результаты выбора, а не механизмы их принятия. С их точки зрения, нейронаука может объяснить поведенческие реакции, но не оказывает влияния на фундаментальные экономические модели.

Наука о мозге действительно открывает новые горизонты в понимании человеческого поведения, но ее интеграция в экономическую науку требует осторожного подхода. Безусловно, нейроэкономика подтверждает существование иррациональных элементов в принятии решений, расширяя классическую теорию максимальной полезности. Однако она также поднимает вопросы этики и конфиденциальности данных. Например, использование нейроэкономических методов в рекламе может привести к манипуляции, эксплуатируя дофаминовые триггеры для увеличения продаж. Существуют также риски дискриминации: возможность анализа нейрофизиологических характеристик кандидатов при приеме на работу ставит под сомнение равенство возможностей.

Тем не менее дальнейшее развитие нейроэкономики может привести к созданию более точных моделей прогнозирования поведения потребителей, финансовых рынков и даже социальной политики. Например, исследования двух состояний мозга при принятии решений (спокойное и эмоциональное) могут помочь понять, как экономические кризисы влияют на массовые действия, такие как панические распродажи активов.

Для дальнейшего развития нейроэкономики важно изучить:

1. Применение методов нейроэкономики в финансовой сфере, включая прогнозирование пузырей и механизмов принятия инвестиционных решений.
2. Влияние нейрофизиологических особенностей на стратегическое взаимодействие, например в теории игр и поведении в переговорных процессах.
3. Этические аспекты нейроэкономических исследований, включая вопросы конфиденциальности данных, возможности манипуляции и социального контроля.

Нейроэкономика — перспективное направление, объединяющее знания о мозге и экономическом поведении. Ее исследования позволяют лучше понять иррациональные аспекты человеческого выбора и совершенствовать модели предсказания поведения. Однако ее интеграция в экономическую науку сопровождается вызовами, включая методологические ограничения, этические риски и необходимость критического осмысления полученных данных. В ближайшие годы ключевой задачей станет баланс между научными достижениями и безопасным применением новых технологий, что определит будущую роль нейроэкономики в экономическом анализе.

Источники

1. Как мозг принимает решения // Lifehacker.ru. — 2021. — URL: <https://lifehacker.ru/kak-mozg-prinimaet-resheniya/> (дата обращения: 01.04.2025).
2. Conlisk, J. Professor Zak's empirical studies on trust and oxytocin / John Conlisk // Journal of Economic Behavior & Organization. — 2011. — URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0167268111000163> (date of access: 02.04.2025).
3. Cortisol shifts financial risk preferences / N. Kandasamy [et al.] // Journal of Behavioral Finance. — 2014. — URL: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/24550472/> (date of access: 02.04.2025).

С.С. Климович

*Научный руководитель — кандидат экономических наук В.А. Безуглая
БГЭУ (Минск)*

АДАПТАЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕПОЧЕК В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

В современных реалиях при осуществлении внешнеэкономической деятельности субъекты хозяйствования Республики Беларусь неизбежно сталкиваются с тарифными и нетарифными ограничениями из-за санкционного давления со стороны иностранных государств, что негативно сказывается как на конечной цене товара, так и на издержках, связанных с логистикой.

Цель данной работы — рассмотреть условия и последствия различного рода ограничений, а также выявить пути разрешения данных трудностей.

Анализируя опыт ведения внешнеэкономической деятельности малого и среднего бизнеса, можно обнаружить определенные закономерности, которые сложились за последние несколько лет: диверсификацию логистических маршрутов, рост затрат на транспортировку, адаптацию контрактных условий, использование параллельного импорта и расширение сотрудничества с новыми рынками. На вновь выстраиваемую логистическую цепочку помимо транспортной составляющей большое влияние оказывает и финансовый фактор — финансовая логистика. В рамках введенных системой SWIFT ограничений, конверсий при валютнообменных операциях и compliance департаментов банков-аппликантов, банков-бенефициаров и транзитных банков осуществление платежей неразрывно связано с транспортной логистикой.

Так, при осуществлении внешнеэкономической деятельности наблюдаются изменения, во-первых, условий поставки по договорам международной купли-продажи товаров: если ранее в половине случаев контракты заключались на условиях СРТ или DAP (согласно ИНКОТЕРМС 2020), что выражалось в организации