

Проведенная оценка показала, что все сравниваемые районы благоприятны и имеют равные возможности для проведения пешеходных и лыжных учебных походов (оценки потенциала 75 % и более от максимально возможной). Отметим, что для проведения пешеходных походов со студентами 1-го курса, в соответствии с программой их подготовки, более благоприятна территория национального парка «Нарочанский» с более развитой туристской инфраструктурой и наличием экскурсионно-познавательных объектов республиканского значения. Для организации и проведения лыжных походов, видимо, более благоприятны районы заказников «Красный Бор» и «Синьша», характеризующиеся более высокими показателями глубины расчленения рельефа, озерности (замерзшие озера, покрытые снегом с ровной поверхностью, предоставляют возможность увеличить среднюю скорость движения лыжника).

Кроме того, указанные районы (А и Б) предоставляют выбор характерных для лыжного туризма протяженных препятствий (движение по лесным просекам и бездорожью с выраженным перепадом высот). Например, на территории заказника «Синьша» имеется уникальный «всхолмленный» участок Нещердовской конечно-моренной возвышенности с абсолютной высотой 224 м (гора Гвоздиха, памятник природы местного значения), который расположен между деревнями Гришино и Мамоли с необыкновенно высокими показателями холмистости – более 20 холмов на 1 кв. километр. Обычные для территории района глубины расчленения 0–20 м/км² увеличиваются на возвышенности до 40 м/км² [8].

1. Ганопольский, В.И. О рекреационно-туристском районировании территории Беларуси для самостоятельных форм туризма / В.И. Ганопольский, Д.Г. Решетников, А.И. Тарасенок // Научные труды НИИ физической культуры и спорта Республики Беларусь: сб. науч. тр. – Минск, 2003. – Вып. 4. – С. 188–192.

2. Ганопольский, В.И. Туристская инфраструктура Республики Беларусь как информационная база учебно-туристской работы / В.И. Ганопольский, Д.Г. Решетников, А.И. Тарасенок // Научные труды НИИ физической культуры и спорта Республики Беларусь: сб. науч. тр. – Минск, 2003. – Вып. 4. – С. 192–196.

3. Корсакова, О.П. Практикум по геоморфологии: учеб. пособие для Направлений 553200 «Геология и разведка полезных ископаемых» и 511100 «Экология и природопользование» / О.П. Корсакова, В.В. Колька. – Мурманск: Изд-во МГТУ, 2005. – 73 с.

4. Лукоянов, П.И. Зимние спортивные походы / П.И. Лукоянов. – М.: Профиздат, 1988. – 190 с.

5. Подлиских, В.Е. Оценка потенциала особо охраняемых территорий Поозерья для развития лыжного рекреационного туризма / В.Е. Подлиских, Е.А. Белая, М.В. Соболев // Материалы Междунар. науч.-практ. конф. «Молодая спортивная наука Беларуси», Минск, 8–10 апр. 2014 г.: в 3 ч. / Белорус. гос. ун-т физ. культуры; редкол.: Т.Д. Полякова (гл. ред.) [и др.]. – Минск: БГУФК, 2014. – Ч. 2. – С. 282–285.

6. Туризм и спортивное ориентирование: учебник для ин-тов и техникумов физ. культуры / В.И. Ганопольский [и др.]; под ред. В.И. Ганопольского. – М.: ФизС, 1987. – 240 с.

7. Федотов, Ю.Н. Спортивно-оздоровительный туризм: учебник / Ю.Н. Федотов, И.Е. Востоков; под ред. В.А. Таймазова, Ю.Н. Федотова. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Советский спорт, 2008. – 464 с.

8. Якушко, О.Ф. Геоморфология Беларуси: учеб. пособие для студентов географических и геологических специальностей / О.Ф. Якушко, Л. В. Марьина, Ю.Н. Емельянов. – Минск: БГУ, 1999. – 173 с.

К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ СОДЕРЖАНИЯ КУРСА «ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА» В РАМКАХ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СФЕРЫ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМСТВА

Разуванов В.М.,

Институт туризма Белорусского государственного университета физической культуры,
Республика Беларусь

Поведенческая экономика является относительно новой научной дисциплиной, подавляющее большинство исследований в рамках которой было осуществлено в последние десятилетия. Особая активность ученых-экономистов, как и психологов в данном направлении началась после признания достижений таких исследователей, как Дэниэл Канеман и Амос Тверски вручением Канеману в 2002 году Нобелевской премии (к сожалению, Тверски до вручения премии не дожил). Премию Ка-

неман получил совместно с Верноном Смитом, который также имеет непосредственное отношение к поведенческой экономике, поскольку является специалистом в экспериментальной экономике, а она, в свою очередь, – методологическая основа поведенческой.

Поведенческая экономика бросает вызов фундаментальным постулатам классической экономики, а именно, предположению о рациональности экономических агентов. Рациональность в самом широком смысле означает разумность, осмысленность, противоположность иррациональности. В экономике это означает, что человек максимизирует так называемую функцию полезности, которая является мерой удовлетворенности агента и, соответственно, выбирает такие количества всех потребленных благ, чтобы их предельная полезность была пропорциональна их ценам. Кроме того, рациональные индивиды эгоистичны, то есть думают о своем собственном благе, имеют стабильные предпочтения, хорошие вычислительные способности, в том числе вероятностные, кроме того, их решения в разные моменты времени согласованы.

Однако поведенческие экономисты выявили, что люди при принятии решений часто совершают ошибки, причем эти ошибки носят не случайный, стохастический характер, а являются систематическими.

Из нашей реальной жизни мы знаем, что зачастую купив что-либо, мы лишь потом осознаем, что это нам вовсе не нужно и покупку мы сделали под влиянием импульса. Часто, съев очередной кусок торта, мы осознаем, что он был «лишним», и уж конечно каждый из нас помнит случаи, когда мы обещали себе начать с утра понедельника бегать, но почему-то утром меняли это решение. Человек в одних случаях избегает риска, но почему-то идет на него в иной ситуации, хотя и не должен был делать этого, будь он рационален, – скажем, казино, или лотереи не могли бы существовать при условии, что все люди вели бы себя рационально. Часто люди поступают в ущерб себе, идут на значительные жертвы, лишь бы только восстановить справедливость, хотя очевидно, что это противоречит постулату о рациональности. Этими бытовыми ошибками, допускаемыми людьми наряду с более сложными, фундаментальными и имеющими гораздо более серьезные последствия и занимается поведенческая экономика.

Содержание любого курса можно строить на основе различных подходов, однако нам представляется, что наряду с другими (функциональным, элементарным и др.) целесообразно использовать исторический подход, который позволяет рассмотреть процесс или явление в динамике, выявить его фундаментальные тенденции. Данный подход вполне применим и в процессе формирования содержания курса поведенческой экономики. Рассмотрим основные этапы становления этой научной дисциплины и ученых, внесших существенный вклад в формирование и развитие этой науки.

Первым видным экономистом, внесшим значительный вклад в поведенческие аспекты экономики, был Герберт Саймон, лауреат Нобелевской премии 1978 года «за новаторские исследования процесса принятия решений в экономических организациях, фирмах». Он по праву считается одним из создателей современной теории управленческих решений – теории ограниченной рациональности. Согласно этой теории, экономические агенты используют скорее эвристический анализ, чем строгое применение правил оптимизации из-за сложности ситуации и невозможности вычислить и учесть полезность каждого возможного действия. Стоимость оценки ситуации может быть очень высока, при том, что другая экономическая деятельность может также требовать принятия подобных решений. Среди факторов, мешающих рациональному поведению и полноценной реализации модели «экономического человека», он рассматривал конфликт между долгосрочными и краткосрочными целями, принятие во внимание предпринимателем не только денежного вознаграждения, но также разного рода «психического дохода», конфликты интересов между владельцами бизнеса и наемными менеджерами, зависимость в условиях несовершенной конкуренции результата деятельности одной фирмы от поведения других участников рынка [1]. Согласно концепции ограниченной рациональности Саймона, процесс принятия решения реально происходит не по строгим правилам рациональности, а по весьма упрощенному алгоритму, в котором агент устанавливает для себя некий удовлетворяющий уровень, и осуществляет поиск альтернатив с помощью эвристик, причем прекращает поиск по достижении альтернативой искомого минимального уровня [1].

Также существенный вклад в поведенческую экономику внес один из величайших экономистов в истории этой науки Милтон Фридман, также лауреат Нобелевской премии 1976 года «за достижения в области анализа потребления, истории денежного обращения и разработки монетарной теории, а также за практический показ сложности политики экономической стабилизации». Им совместно с Л.Дж. Сэвиджем была написана работа «Анализ полезности при выборе среди альтернатив, предпо-

лагающих риск», в которой авторы рассмотрели парадокс, состоящий в том, что убывающая предельная полезность и максимизация ожидаемой полезности, означают, что людям нужно платить, чтобы заставить их пойти на риск, но это явно опровергается фактическим поведением – люди участвуют не только в честных азартных играх, они по собственному желанию и часто энергично участвуют в таких нечестных азартных играх, как лотереи. При этом они предложили простую доработку традиционного анализа полезности и во многом сняли это противоречие [2].

Джордж Акерлоф, получивший совместно с Джозефом Стиглицем и Майклом Спенсом Нобелевскую премию по экономике в 2001 году «за анализ рынков с несимметричной информацией» рассмотрел такие факторы, оказывающие влияние на поведение экономических агентов, как доверие, положительные и отрицательные эмоции, уверенность, вызванная рядом успехов, справедливость, продажность, денежная иллюзия. Так, в одной из своих работ «Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм» он доказал, что на рынках с ассиметричной информацией некачественный товар будет со временем вытеснять товар качественный [3].

Даниэль Канеман – один из основоположников психологической экономической теории и поведенческих финансов, в которых объединены экономика и когнитивистика для объяснения иррациональности отношения человека к риску в принятии решений и в управлении своим поведением. Автор более всего известен благодаря своей работой, выполненной совместно с Амосом Тверски и другими авторами, по установлению когнитивной основы для общих человеческих заблуждений в использовании эвристик, а также для развития теории перспектив. Нобелевская премия по экономике 2002 года «за применение психологической методологии в экономической науке, в особенности – при исследовании формирования суждений и принятия решений в условиях неопределенности» показала состоятельность поведенческой науки как отдельной дисциплины со своей методологией и принципиальными отправными моментами, отличными от традиционной экономической парадигмы. Авторы в своих работах рассматривали такие факторы иррационального поведения человека как доступность, репрезентативность, закрепление (установка «якоря») и корректировка, отношение к риску, эффект отражения, эффект фрейминга, эффект владения, статус, социальную идентичность.

Среди современных ученых с мировой известностью, продолжающих научно-практические изыскания в поведенческой экономике, необходимо выделить, на наш взгляд, троих – Дэна Ариэли, Ричарда Талера и Роберта Чалдини. Все исследователи занимаются как собственно научной деятельностью, так и прикладными исследованиями, а также активно популяризируют поведенческую экономику в своих чрезвычайно информативных и занимательных книгах [5, 6, 7].

С поведенческой наукой тесно связаны такие дисциплины, как поведенческие финансы, нейроэкономика, теория игр, теория принятия решений, теория аукционов, институциональная экономика.

Нам представляется, что изучение поведенческой экономики значительно расширит профессиональное мировоззрение специалистов сферы туризма и гостеприимства, даст им инструменты, позволяющие по-новому, нетрадиционно и более эффективно решать актуальные проблемы, связанные с формированием и продвижением на рынок товаров и услуг, управлением персоналом, ведением переговоров и многие другие.

1. Simon, H.A. *Administrative Behavior: a Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization* / H.A. Simon. – 1st ed. – New York: Macmillan, 1947. – 259 p.

2. Friedman, M. *The Expected-Utility Hypothesis and the Measurability of Utility* / M. Friedman, L.J. Savage, K.J. Lancaster // *Consumer theory* Elgar Reference Collection. International Library of Critical Writings in Economics, Cheltenham, U.K. and Northampton. – Mass.: Elgar, 1998. – Vol. 100. – P. 421–432.

3. Akerlof, G.A. *The market for «lemons»: Quality uncertainty and the market mechanism* / G.A. Akerlof // *The quarterly journal of economics*. – 1970. – P. 488–500.

4. Канеман, Д. *Рациональный выбор, ценности и фреймы* / Д. Канеман, А. Тверски // *Психологический журнал*. – 2003. – Т. 24, № 4. – С. 31–42.

5. Ариэли, Д. *Поведенческая экономика. Почему люди ведут себя иррационально и как заработать на этом* / Д. Ариэли. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 296 с.

6. Thaler, R.H. *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness* / R.H. Thaler, C.R. Sunstein. – New York: Penguin, 2009. – 312 p.

7. Чалдини Р. *Психология убеждения. 50 доказанных способов быть убедительным* / Р. Чалдини, С. Мартин, Н. Гольдштейн. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 224 с.