

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Клочков Юрий Сергеевич  
Должность: и.о. ректора  
Дата подписания: 20.05.2024 11:57:41  
Уникальный программный ключ:  
4e7c4ea90328ec8e65c5d8058549a2538d7400d1

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение высшего образования  
**«ТОМЕНСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**УТВЕРЖДАЮ**

 Председатель КСН  
М.Л. Белоножко  
«28» 08 2020 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

дисциплины: **Нейроэкономика**

направление подготовки: **43.03.03 Гостиничное дело**

направленность (профиль): **Индустрия гостеприимства и туризма**

форма обучения: **очная/заочная**

Рабочая программа разработана в соответствии с утвержденным учебным планом от 08.06.2020 г. и требованиями ОПОП по направлению подготовки 43.03.03 Гостиничное дело, направленность (профиль): Индустрия гостеприимства и туризма к результатам освоения дисциплины «Нейроэкономика».

Рабочая программа рассмотрена  
на заседании кафедры маркетинга и муниципального управления

Протокол № 1 от «28» августа 2020 г.

Заведующий кафедрой  М.Л. Белоножко

Рабочую программу разработали:

Е.А. Колесник, доцент кафедры МиМУ, к.э.н, доцент



## **1. Цели и задачи освоения дисциплины**

**Цели дисциплины:** Сформировать у обучающихся знание, умение и навыки квалифицированного и компетентного изучения универсальных методов исследования экономического поведения, выявления и анализа инструментов и механизмов, которые влияют и формируют поведение экономических агентов.

### **Основными задачами изучения курса являются:**

1. Обобщение и уточнение теоретико-методологических основ принятия решения во время выбора альтернативных вариантов применения маркетинговых технологий, знание основных способов сбора, обработки, анализа и наглядного представления информации, структуры организации, зоны ответственности и функции подразделений.
2. Оценивать и анализировать необходимую информацию, применять количественные и качественные методы анализа, работать с большими объемами информации.
3. Уточнение приёмов и методик мониторинга появления новой или необходимой информации внутри организации, в сети Интернет и других источниках, механизмов общей оценки значимости и приоритетности получаемой информации.
4. Оценка и обоснование формирования навыков анализа на основании имеющихся данных ситуации на рынке продукции СМИ.

## **2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО**

Дисциплина «Нейроэкономика» Б.1.В.07. относится к дисциплинам части Блока 1, формируемого участниками образовательных отношений, учебного плана.

Для полного усвоения данной дисциплины обучающиеся должны знать следующие разделы ФГОС: «Интрапренерство в сфере гостеприимства»; «Этические аспекты ведения гостиничного бизнеса»; «Технологии и организации обслуживания на предприятиях сферы гостеприимства»; «Корпоративная и социальная ответственность».

Необходимыми условиями для освоения дисциплины являются:

### **Знание:**

- Законодательства Российской Федерации о предоставлении гостиничных услуг.
- Специализированных программ, используемых в гостиничных комплексах.
- Основы организации деятельности гостиниц и иных средств размещения.
- Рыночных методов хозяйствования, закономерности и особенности развития экономики.

### **Умения:**

- Организовывать работы по подтверждению соответствия гостиничного комплекса системе классификации гостиниц и иных средств размещения.
- Разрешать проблемные ситуации потребителей, партнеров, заинтересованных сторон.
- Осуществлять координацию и контроль, проводить оценку эффективности деятельности департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса.
- Создавать отчеты по результатам маркетингового исследования.
- Анализировать текущую рыночную конъюнктуру.
- Использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.

### **Владение:**

- Методикой создания системы контроля в гостиницах и иных средствах размещения.
- Стратегическими и тактическими методами анализа потребности департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса в материальных ресурсах и персонале.
- Соблюдением протокола деловых встреч и этикет с учетом национальных и

корпоративных особенностей собеседников.

- Особенностями конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка товаров и услуг.
- Методиками расчета показателей прибыли, эффективности, рентабельности и издержек производства
- Методиками проведения маркетинговых исследований разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга.

Содержание дисциплины «Нейроэкономика» служит основой для освоения дисциплин: «Психология и конфликтология в организациях сферы гостеприимства», «Событийный маркетинг».

### 3. Результаты обучения по дисциплине

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Таблица 3.1

| Код и наименование компетенции                                                                                                        | Код и наименование индикатора достижения компетенции (ИДК)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Код и наименование результата обучения по дисциплине                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                                                                                                     | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>ПКС-3.</b><br>Способен применять технологии обслуживания с учетом технологических новаций сфере в избранной профессиональной сфере | <b>Знать:</b><br>ПКС-3. 3.3.1. Законодательство Российской Федерации о предоставлении гостиничных услуг<br>ПКС-3. 3.3.2. Специализированные программы, используемые в гостиничных комплексах<br>ПКС-3. 3.3.3. Основы организации деятельности гостиниц и иных средств размещения                                                                                                                                                 | <b>Знает:</b><br>1. законодательство Российской Федерации о предоставлении гостиничных услуг 3.3.1.<br>2. специализированные программы, используемые в гостиничных комплексах 3.3.2.<br>3. структуру организации деятельности гостиниц и иных средств размещения 3.3.3.                                                                                                                                                       |
|                                                                                                                                       | <b>Уметь:</b><br>ПКС-3. У.3.1. Организовывать работы по подтверждению соответствия гостиничного комплекса системе классификации гостиниц и иных средств размещения.<br>ПКС-3. У.3.2. Разрешение проблемных ситуаций потребителей, партнеров, заинтересованных сторон<br>ПКС-3. У.3.3. Осуществлять координацию и контроль, проводить оценку эффективности деятельности департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса.    | <b>Умеет:</b><br>1. организовывать работы по подтверждению соответствия гостиничного комплекса системе классификации гостиниц и иных средств размещения У.3.1.<br>2. работать с разрешением проблемных ситуаций потребителей, партнеров, заинтересованных сторон. У.3.2.<br>3. осуществлять координацию и контроль, проводить оценку эффективности деятельности департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса. У.3.3. |
|                                                                                                                                       | <b>Владеть:</b><br>ПКС-3.В.3.1. Владеть методикой создания системы контроля в гостиницах и иных средствах размещения<br>ПКС-3. В.3.2. Владеть стратегическими и тактическими методами анализа потребности департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса в материальных ресурсах и персонале.<br>ПКС-3. В.3.3. Соблюдать протокол деловых встреч и этикет с учетом национальных и корпоративных особенностей собеседников | <b>Владеет:</b><br>1. методикой создания системы контроля в гостиницах и иных средствах размещения. В.3.1.<br>2. стратегическими и тактическими методами анализа потребности департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса в материальных ресурсах и персонале В.3.2.<br>3. механизмами соблюдения протокола деловых встреч и этикет с учетом национальных и корпоративных особенностей                               |

| Код и наименование компетенции | Код и наименование индикатора достижения компетенции (ИДК) | Код и наименование результата обучения по дисциплине |
|--------------------------------|------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|
| 1                              | 2                                                          | 3                                                    |
|                                |                                                            | собеседников В.3.3.                                  |

#### 4. Объем дисциплины

Общий объем дисциплины составляет 3 зачетных единиц, 108 часа.

Таблица 4.1.

| Форма обучения | Курс/ семестр | Аудиторные занятия/контактная работа, час. |                      |                      | Самостоятельная работа, час. | Форма промежуточной аттестации |
|----------------|---------------|--------------------------------------------|----------------------|----------------------|------------------------------|--------------------------------|
|                |               | Лекции                                     | Практические занятия | Лабораторные занятия |                              |                                |
| 1              | 2             | 3                                          | 4                    | 5                    | 6                            | 7                              |
| очная          | 2/3           | 34/-                                       | 17/-                 | -                    | 57/-                         | зачет                          |
|                | 2/4           | 16/-                                       | 32/-                 | -                    | 60+36/-                      | экзамен                        |
| заочная        | 2/4           | -/8                                        | -/8                  | -                    | /88+4                        | зачет                          |
|                | 3/5           | -/10                                       | -/8                  | -                    | -/117+9                      | экзамен                        |
| итого          | х             | 50/18                                      | 49/16                | -                    | 153/218                      | х                              |

#### 5. Структура и содержание дисциплины

##### 5.1. Структура дисциплины.

##### очная форма обучения (ОФО)

Таблица 5.1.2

| № п/п | Структура дисциплины |                                                        | Аудиторные занятия, час. |      |      | СРС, час. | Всего, час. | Код ИДК                                                                                     | Оценочные средства                 |
|-------|----------------------|--------------------------------------------------------|--------------------------|------|------|-----------|-------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|
|       | Номер раздела        | Наименование раздела                                   | Л.                       | Пр.  | Лаб. |           |             |                                                                                             |                                    |
| 1     | 2                    | 3                                                      | 4                        | 5    | 6    | 7         | 8           | 9                                                                                           | 10                                 |
| 1     | 1                    | Нейроэкономика: теория принятия решений в экономике.   | 10/-                     | 10/- | -    | 20/-      | 40/-        | ПКС-3. 3.3.1.<br>3.3.2.<br>3.3.3.<br>У.3.1<br>У.3.2.<br>У.3.3.<br>В.3.1.<br>В.3.2<br>В.3.3. | Презентация<br>Практическая работа |
| 2     | 2                    | Истоки формирования поведенческой экономической теории | 8/-                      | 8/-  | -    | 20/-      | 36/-        | ПКС-3. 3.3.1.<br>3.3.2.<br>3.3.3.<br>У.3.1<br>У.3.2.<br>У.3.3.<br>В.3.1.<br>В.3.2<br>В.3.3. | Презентация<br>Тесты               |
| 3     | 3                    | Выбор в условиях риска и неопределенности              | 8/-                      | 8/-  | -    | 20/-      | 36/-        | ПКС-3. 3.3.1.<br>3.3.2.<br>3.3.3.<br>У.3.1<br>У.3.2.<br>У.3.3.<br>В.3.1.<br>В.3.2<br>В.3.3. | Выполнение практической работы     |
| 4     | 4                    | Поведенческая теория личности                          | 8/-                      | 8/-  | -    | 18/-      | 34/-        | ПКС-3. 3.3.1.<br>3.3.2.<br>3.3.3.                                                           | Презентация                        |

| №<br>п/<br>п | Структура дисциплины |                                     | Аудиторные занятия,<br>час. |      |          | СРС,<br>час. | Всего,<br>час. | Код ИДК                                                                                     | Оценочные<br>средства                                           |
|--------------|----------------------|-------------------------------------|-----------------------------|------|----------|--------------|----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
|              | Номер<br>раздела     | Наименование раздела                | Л.                          | Пр.  | Лаб<br>. |              |                |                                                                                             |                                                                 |
| 1            | 2                    | 3                                   | 4                           | 5    | 6        | 7            | 8              | 9                                                                                           | 10                                                              |
|              |                      | Поведенческая теория<br>фирмы       |                             |      |          |              |                | У.3.1<br>У.3.2.<br>У.3.3.<br>В.3.1.<br>В.3.2<br>В.3.3.                                      | Выполне-<br>ние прак-<br>тической<br>работы                     |
| 5            | 5                    | Поведенческая теория<br>потребления | 8/-                         | 8/-  | -        | 20/-         | 36/-           | ПКС-3. 3.3.1.<br>3.3.2.<br>3.3.3.<br>У.3.1<br>У.3.2.<br>У.3.3.<br>В.3.1.<br>В.3.2<br>В.3.3. | Презента-<br>ции<br>Выполне-<br>ние прак-<br>тической<br>работы |
| 6            | 6                    | Поведенческие<br>финансы            | 8/-                         | 7/-  | -        | 19/-         | 34/-           | ПКС-3. 3.3.1.<br>3.3.2.<br>3.3.3.<br>У.3.1<br>У.3.2.<br>У.3.3.<br>В.3.1.<br>В.3.2<br>В.3.3. | Тесты                                                           |
| 7            | Зачет/экзамен        |                                     |                             |      |          | -/-<br>36/-  | -/-<br>36/-    | ПКС-3. 3.3.1.<br>3.3.2.<br>3.3.3.<br>У.3.1<br>У.3.2.<br>У.3.3.<br>В.3.1.<br>В.3.2<br>В.3.3. | Экзаменац<br>ионные<br>вопросы и<br>задания                     |
| Итого:       |                      |                                     | 50/-                        | 49/- | -        | 153/-        | 252/-          |                                                                                             |                                                                 |

### заочная форма обучения (ЗФО)

Таблица 5.1.2

| №<br>п/<br>п | Структура дисциплины |                                                                | Аудиторные занятия,<br>час. |     |      | СРС,<br>час. | Всего,<br>час. | Код ИДК                                                                                     | Оценочные<br>средства                             |
|--------------|----------------------|----------------------------------------------------------------|-----------------------------|-----|------|--------------|----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|
|              | Номер<br>раздела     | Наименование раздела                                           | Л.                          | Пр. | Лаб. |              |                |                                                                                             |                                                   |
| 1            | 2                    | 3                                                              | 4                           | 5   | 6    | 7            | 8              | 9                                                                                           | 10                                                |
| 1            | 1                    | Нейроэкономика: тео-<br>рия принятия решений<br>в экономике.   | -/3                         | -/2 | -    | -/34         | -/39           | ПКС-3. 3.3.1.<br>3.3.2.<br>3.3.3.<br>У.3.1<br>У.3.2.<br>У.3.3.<br>В.3.1.<br>В.3.2<br>В.3.3. | Презента-<br>ция<br>Практиче-<br>ская рабо-<br>та |
| 2            | 2                    | Истоки формирования<br>поведенческой эконо-<br>мической теории | -/3                         | -/2 | -    | -/34         | -/39           | ПКС-3. 3.3.1.<br>3.3.2.<br>3.3.3.<br>У.3.1<br>У.3.2.<br>У.3.3.<br>В.3.1.<br>В.3.2<br>В.3.3. | Презента-<br>ция<br>Тесты                         |
| 3            | 3                    | Выбор в условиях<br>риска и неопределен-<br>ности              | -/3                         | -/3 | -    | -/34         | -/40           | ПКС-3. 3.3.1.<br>3.3.2.<br>3.3.3.<br>У.3.1<br>У.3.2.<br>У.3.3.<br>В.3.1.                    | Выполне-<br>ние прак-<br>тической<br>работы       |

| №<br>п/<br>п | Структура дисциплины |                                                             | Аудиторные занятия,<br>час. |      |          | СРС,<br>час. | Всего,<br>час. | Код ИДК                                                                                     | Оценочные<br>средства                                           |
|--------------|----------------------|-------------------------------------------------------------|-----------------------------|------|----------|--------------|----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
|              | Номер<br>раздела     | Наименование раздела                                        | Л.                          | Пр.  | Лаб<br>. |              |                |                                                                                             |                                                                 |
| 1            | 2                    | 3                                                           | 4                           | 5    | 6        | 7            | 8              | 9                                                                                           | 10                                                              |
|              |                      |                                                             |                             |      |          |              |                | В.3.2<br>В.3.3.                                                                             |                                                                 |
| 4            | 4                    | Поведенческая теория личности<br>Поведенческая теория фирмы | -/3                         | -/3  | -        | -/34         | -/40           | ПКС-3. 3.3.1.<br>3.3.2.<br>3.3.3.<br>У.3.1<br>У.3.2.<br>У.3.3.<br>В.3.1.<br>В.3.2<br>В.3.3. | Презента-<br>ция<br>Выполне-<br>ние прак-<br>тической<br>работы |
| 5            | 5                    | Поведенческая теория потребления                            | -/3                         | -/3  | -        | -/34         | -/40           | ПКС-3. 3.3.1.<br>3.3.2.<br>3.3.3.<br>У.3.1<br>У.3.2.<br>У.3.3.<br>В.3.1.<br>В.3.2<br>В.3.3. | Презента-<br>ции<br>Выполне-<br>ние прак-<br>тической<br>работы |
| 6            | 6                    | Поведенческие финансы                                       | -/3                         | -/3  | -        | -/35         | -/41           | ПКС-3. 3.3.1.<br>3.3.2.<br>3.3.3.<br>У.3.1<br>У.3.2.<br>У.3.3.<br>В.3.1.<br>В.3.2<br>В.3.3. | Тесты                                                           |
| 7            | Зачет/экзамен        |                                                             |                             |      |          | -/4<br>-/9   | -/4<br>-/9     | ПКС-3. 3.3.1.<br>3.3.2.<br>3.3.3.<br>У.3.1<br>У.3.2.<br>У.3.3.<br>В.3.1.<br>В.3.2<br>В.3.3. | Экзаменац<br>ионные<br>вопросы и<br>задания                     |
| Итого:       |                      |                                                             | -/18                        | -/16 | -        | -/218        | -/252          |                                                                                             |                                                                 |

### Очно-заочная форма обучения (ОЗФО)

Не реализуется.

## 5.2. Содержание дисциплины.

### 5.2.1. Содержание разделов дисциплины (дидактические единицы).

#### Раздел 1. «Нейроэкономика: теория принятия решений в экономике».

Предмет исследования нейроэкономики, Междисциплинарность нейроэкономики, методы исследования нейроэкономики, наноэкономическая основа поведенческой науки.

#### Раздел 2. «Истоки формирования поведенческой экономической теории».

Эволюция поведенческой экономики, основатели поведенческой экономики, развитие исследований в области поведенческой экономики.

#### Раздел 3. «Выбор в условиях риска и неопределенности».

Теория перспектив Д. Канемана и А. Тверски, ошибки репрезентативности, фрейминг-эффекты, особенности принятия решений в условиях риска и неопределенности, управление экономическим поведением при помощи страхов.

#### **Раздел 4. «Поведенческая теория личности. Поведенческая теория фирмы».**

Многофункциональная роль личности в экономике, психологические особенности экономических агентов, креативность и инновационность потребителей, эмоциональный интеллект, теория поколений.

Фирма в поведенческой экономической теории, ограниченная рациональность в принятии экономических решений, модель переменной рациональности, фирма как коалиция участников, развитие поведенческой теории фирмы, социально-эволюционная теория спиральной динамики, реализация поведенческой теории фирмы в новой экономике, поведенческая основа взаимодействия в виртуальной среде Интернет.

#### **Раздел 5. «Поведенческая теория потребления».**

Основные концепции поведенческой теории потребления, субъективно-психологическая концепция цикла, психологические особенности потребительского выбора, влияние информационных каскадов на поведение потребителей, прикладные аспекты поведенческой теории потребления, новейшие тенденции поведения потребителей на рынке, экологизация потребительского поведения, эстетизация потребительского поведения.

#### **Раздел 6. «Поведенческие финансы».**

Экономическая и психологическая сущность денег, отношение к деньгам как критерий сравнительных способов поведения экономических субъектов, типология «денежного» поведения, макроэкономические исследования психологии денег, модель перекрывающихся поколений, прикладные аспекты поведенческих финансов.

### **5.2.2. Содержание дисциплины по видам учебных занятий.**

#### **Лекционные занятия**

Таблица 5.2.1

| № п/п  | Номер раздела дисциплины | Объем, час. |      |      | Тема лекции                                               |
|--------|--------------------------|-------------|------|------|-----------------------------------------------------------|
|        |                          | ОФО         | ЗФО  | ОЗФО |                                                           |
| 1      | 2                        | 3           | 4    | 5    | 6                                                         |
| 1      | 1                        | 10/-        | -/3  | -    | Нейроэкономика: теория принятия решений в экономике       |
| 2      | 2                        | 8/-         | -/3  | -    | Истоки формирования поведенческой экономической теории    |
| 3      | 3                        | 8/-         | -/3  | -    | Выбор в условиях риска и неопределенности                 |
| 4      | 4                        | 8/-         | -/3  | -    | Поведенческая теория личности. Поведенческая теория фирмы |
| 5      | 5                        | 8/-         | -/3  |      | Поведенческая теория потребления                          |
| 6      | 6                        | 8/-         | -/3  |      | Поведенческие финансы                                     |
| Итого: |                          | 50/-        | -/18 | X    |                                                           |

#### **Практические занятия**

Таблица 5.2.2

| № | Номер | Объем, час. | Тема практического занятия |
|---|-------|-------------|----------------------------|
|---|-------|-------------|----------------------------|



| п/п    | раздела дисциплины | ОФО  | ЗФО  | ОЗФО |                                                           |
|--------|--------------------|------|------|------|-----------------------------------------------------------|
| 1      | 2                  | 3    | 4    | 5    | 6                                                         |
| 1      | 1                  | 10/- | -/2  |      | Нейроэкономика: теория принятия решений в экономике       |
| 2      | 2                  | 8/-  | -/2  |      | Истоки формирования поведенческой экономической теории    |
| 3      | 3                  | 8/-  | -/3  |      | Выбор в условиях риска и неопределенности                 |
| 4      | 4                  | 8/-  | -/3  |      | Поведенческая теория личности. Поведенческая теория фирмы |
| 5      | 5                  | 8/-  | -/3  |      | Поведенческая теория потребления                          |
| 6      | 6                  | 7/-  | -/3  |      | Поведенческие финансы                                     |
| Итого: |                    | 49/- | -/16 | X    | X                                                         |

### Лабораторные работы

Лабораторные работы учебным планом не предусмотрены

### Самостоятельная работа студента

Таблица 5.2.3

| № п/п  | Номер раздела дисциплины | Объем, час. |       |     | Тема                                                      | Вид СРС                                       |
|--------|--------------------------|-------------|-------|-----|-----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
|        |                          | ОФО         | ЗФО   | ОФО |                                                           |                                               |
| 1      | 2                        | 3           | 4     | 5   | 6                                                         | 7                                             |
| 1      | 1                        | 20/-        | -/34  |     | Нейроэкономика: теория принятия решений в экономике       | Презентация<br>Практическая работа            |
| 2      | 2                        | 20/-        | -/34  |     | Истоки формирования поведенческой экономической теории    | Презентация<br>Тесты                          |
| 3      | 3                        | 20/-        | -/34  |     | Выбор в условиях риска и неопределенности                 | Выполнение практической работы                |
| 4      | 4                        | 18/-        | -/34  |     | Поведенческая теория личности. Поведенческая теория фирмы | Презентация<br>Выполнение практической работы |
| 5      | 5                        | 20/-        | -/34  |     | Поведенческая теория потребления                          | Презентации<br>Выполнение практической работы |
| 6      | 6                        | 19/-        | -/35  |     | Поведенческие финансы                                     | Тесты                                         |
| 7      | 1-6                      |             | -/4   |     |                                                           | Подготовка к зачету                           |
| 8      | 1-6                      | 36/-        | -/9   | -   | -                                                         | Подготовка к экзамену                         |
| Итого: |                          | 153/-       | -/218 | X   | X                                                         | X                                             |

5.2.3. Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий:

- визуализация учебного материала в PowerPoint в диалоговом режиме (лекционные занятия);
- работа в малых группах (практические занятия);
- разбор практических ситуаций (практические занятия).

## 6. Тематика курсовых работ/проектов

Курсовые работы/проекты учебным планом не предусмотрены.

## **7. Контрольные работы**

### **7.1 Методические указания для выполнения контрольных работ**

При подготовке контрольной работы обучающийся может использовать: Методические указания по освоению дисциплины для обучающихся по направлению 43.03.03 Гостиничное дело направленность (профиль): Индустрия гостеприимства и туризма (квалификация бакалавр), размещенные во внутривузовской системе поддержке учебного процесса Eduson.

### **7.2. Тематика контрольных работ -/4 семестр**

1. Основы и предпосылки возникновения нейроэкономики. Расширение понятия рационального поведения. Нестандартные компоненты функций полезности (влияние будущего потребления (предвкушение, страх), точки отсчета функций полезности, социальные предпочтения (альтруизм, справедливость, взаимность))
2. Особенности принятия решений в группе. Биологические основы сотрудничества, их эволюционные предпосылки.
3. Совершенная и ограниченная рациональность. Виды ограниченной рациональности. Примеры принятия нерациональных решений
4. Ограниченная рациональность Г. Саймона. Понятие satisfying при принятии экономических решений
5. Эвристические ошибки, поведенческие отклонения в финансах (доступность, репрезентативность, ошибка игрока, якорение, ошибка подтверждения, фрейминг).
6. Теория проспектов. Эффекты фрейминга (формулировки проблемы). Влияние точки отсчета полезности. Повышенная чувствительность к потерям. Невероятностные веса в оценке проспектов
7. Модели с включением вер в функцию полезности. Когнитивный диссонанс и его экономические последствия. Отступление: экспериментальная практика в экономике и психологии.
8. Рационализуемые предпочтения относительно источников информации. Рациональные объяснения смещенности вер на основе эндогенного получения информации.
9. Немотивированные смещения вер. Эвристические правила обработки информации. Влияние случайных факторов на (выявленные) предпочтения.
10. Теория перспектив и ее приложения к финансам. Эксперименты, свидетельствующие о наличии эвристических ошибок и отклонений.
11. Корпоративная политика рациональных менеджеров. Личные качества менеджеров, вызывающие отклонения от рационального поведения: пол, возраст, опыт, образование, связи.
12. Чрезмерная самоуверенность (overconfidence) и высокомерие (hubris) менеджеров. Типы корпоративной политики, подверженные влиянию личных качеств менеджеров: выбор структуры капитала, дивидендной политики, сделки слияний и присоединений, инвестиционная политика.
13. Гипотеза эффективного рынка и ее провалы. Эвристические ошибки и отклонения рыночных инвесторов и их последствия. Эмпирические свидетельства иррациональности на фондовом рынке. Роль иррационального поведения инвесторов в наступлении мировых кризисов.
14. Социальные предпочтения. Справедливость распределения благ как аргумент функции полезности.
15. Предпочтения, основанные на взаимности. Эксперименты, тестирующие различные теории социальных предпочтений.

## **8. Оценка результатов освоения дисциплины**

8.1. Критерии оценивания степени полноты и качества освоения компетенций в соответствии с планируемыми результатами обучения приведены в Приложении 1.

8.2. Рейтинговая система оценивания степени полноты и качества освоения компетенций обучающихся очной формы обучения представлена в таблице 8.1.

Максимальное количество баллов за каждую текущую аттестацию

Таблица 8.1

|                                           | Виды контрольных мероприятий                                      | Баллы      | № недели |
|-------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|------------|----------|
| 1                                         | Выступление на занятии                                            | 10         | 1-8      |
| 2                                         | Подготовка презентации                                            | 10         | 1-8      |
| 3                                         | Решение практических задач                                        | 10         | 1-8      |
| <b>ИТОГО</b> за первую текущую аттестацию |                                                                   | <b>30</b>  |          |
| 4                                         | Выступление на занятии                                            | 10         | 10-16    |
| 5                                         | Решение практических задач                                        | 20         | 10-16    |
| <b>ИТОГО</b> за вторую текущую аттестацию |                                                                   | <b>30</b>  |          |
| 6                                         | Подготовка презентации<br>Выступление на занятии                  | 10         | 17-23    |
| 7                                         | Подготовка презентации<br>Выступление на занятии<br>Итоговый тест | 30         | 17-23    |
| <b>ИТОГО</b> за третью текущую аттестацию |                                                                   | <b>40</b>  |          |
| <b>ВСЕГО</b>                              |                                                                   | <b>100</b> |          |

8.3. Рейтинговая система оценивания степени полноты и качества освоения компетенций обучающихся заочной формы обучения представлена в таблице 8.2.

Таблица 8.2

| № п/п        | Виды мероприятий в рамках текущего контроля | Количество баллов |
|--------------|---------------------------------------------|-------------------|
| 1            | 2                                           | 3                 |
| 1.1          | Готовая презентация по теме 1,2             | 0...10            |
| 1.2          | Выполнение заданий по теме 1,2              | 0...10            |
| 1.3          | Решение практических заданий по теме 1,2    | 0...10            |
| 2.1          | Готовая презентация по теме 3,4             | 0...10            |
| 2.2          | Выполнение заданий по теме 3,4              | 0...10            |
| 2.3          | Решение практических заданий по теме 3,4    | 0...10            |
| 3.1          | Выполнение заданий по теме 5,6              | 0...10            |
| 3.2          | Готовая презентация по теме 5,6             | 0...10            |
| 3.3          | Решение практических заданий по теме 5,6    | 0...10            |
| 3.4.         | Итоговый тест 1-6                           | 0...10            |
| <b>ВСЕГО</b> |                                             | <b>100</b>        |

## 9. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

9.1. Перечень рекомендуемой литературы представлен в Приложении 2.

9.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

- ЭБС «Издательства Лань»;

- ЭБС «Электронного издательства ЮРАЙТ»;
- Собственная полнотекстовая база (ПБД) БИК ТИУ;
- Научная электронная библиотека «eLIBRARY.RU»;
- ЭБС «IPRbooks»;
- Научно-техническая библиотека ФГБОУ ВО РГУ нефти и газа имени И.М. Губкина;
- Научно-техническая библиотека ФГБОУ ВПО УГНТУ (г. Уфа);
- Научно-техническая библиотека ФГБОУ ВПО УГТУ (г. Ухта);
- ЭБС «Прспект»;
- ЭБС «Консультант студент»,

9.3. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в т.ч. отечественного производства:

1. MicrosoftOfficeProfessionalPlus;
2. Windows 8

## **10. Материально-техническое обеспечение дисциплины**

Помещения для проведения всех видов работы, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимым оборудованием и техническими средствами обучения.

Таблица 10.1

| № п/п | Перечень оборудования, необходимого для освоения дисциплины | Перечень технических средств обучения, необходимых для освоения дисциплины (демонстрационное оборудование) |
|-------|-------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1     | Персональные компьютеры                                     | Проектор, экран                                                                                            |

## **11. Методические указания по организации СРС**

11.1. Методические указания по подготовке к практическим занятиям.

На практических занятиях обучающиеся изучают методику и выполняют типовые расчеты. Для эффективной работы обучающиеся должны иметь инженерные калькуляторы и соответствующие канцелярские принадлежности. В процессе подготовки к практическим занятиям обучающиеся могут прибегать к консультациям преподавателя.

11.2. Методические указания по организации самостоятельной работы.

Самостоятельная работа обучающихся заключается в получении заданий (тем) у преподавателя для индивидуального освоения. Преподаватель на занятии дает рекомендации необходимые для освоения материала. В ходе самостоятельной работы обучающиеся должны выполнить типовые расчеты технических средств организации дорожного движения и изучить теоретический материал по разделам. Обучающиеся должны понимать содержание выполненной работы (знать определения понятий, уметь разъяснить значение и смысл любого термина, используемого в работе и т.п.).

### Планируемые результаты обучения для формирования компетенции и критерии их оценивания

Дисциплина **Нейроэкономика**

Код, направление подготовки: **43.03.03 Гостиничное дело**

Направленность (профиль): Индустрия гостеприимства и туризма

| Код компетенции                                                                                                                       | Код и наименование результата обучения по дисциплине                                                                                                                                                                                               | Критерии оценивания результатов обучения                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                         |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                    | 1-2                                                                                                                                                                                                                            | 3                                                                                                                                                                                                                                                   | 4                                                                                                                                                                                                                                                     | 5                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 1                                                                                                                                     | 2                                                                                                                                                                                                                                                  | 3                                                                                                                                                                                                                              | 4                                                                                                                                                                                                                                                   | 5                                                                                                                                                                                                                                                     | 6                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>ПКС-3.</b><br>Способен применять технологии обслуживания с учетом технологических новаций сфере в избранной профессиональной сфере | <b>Знает:</b><br>1. законодательство Российской Федерации о предоставлении гостиничных услуг<br>2. специализированные программы, используемые в гостиничных комплексах<br>3. структуру организации деятельности гостиниц и иных средств размещения | Не знает законодательство Российской Федерации о предоставлении гостиничных услуг; специализированные программы, используемые в гостиничных комплексах и структуру организации деятельности гостиниц и иных средств размещения | Демонстрирует отдельные знания законодательства Российской Федерации о предоставлении гостиничных услуг; специализированных программ, используемых в гостиничных комплексах и структуры организации деятельности гостиниц и иных средств размещения | Демонстрирует достаточные знания законодательства Российской Федерации о предоставлении гостиничных услуг; специализированных программ, используемых в гостиничных комплексах и структуры организации деятельности гостиниц и иных средств размещения | Демонстрирует исчерпывающие знания законодательства Российской Федерации о предоставлении гостиничных услуг; специализированных программ, используемых в гостиничных комплексах и структуры организации деятельности гостиниц и иных средств размещения |

| Код компетенции | Код и наименование результата обучения по дисциплине                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Критерии оценивания результатов обучения                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 1-2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 4                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 5                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 1               | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 4                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 5                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 6                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|                 | <p><b>Уметь:</b></p> <p>1. организовывать работы по подтверждению соответствия гостиничного комплекса системе классификации гостиниц и иных средств размещения</p> <p>2. работать с разрешением проблемных ситуаций потребителей, партнеров, заинтересованных сторон.</p> <p>3. осуществлять координацию и контроль, проводить оценку эффективности деятельности департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса.</p> | <p>Не умеет организовывать работу по подтверждению соответствия гостиничного комплекса системе классификации гостиниц и иных средств размещения; работать с разрешением проблемных ситуаций потребителей, партнеров, заинтересованных сторон и осуществлять координацию и контроль, проводить оценку эффективности деятельности департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса.</p> | <p>Умеет находить подтверждение соответствия гостиничного комплекса системе классификации гостиниц и иных средств размещения; работать с разрешением проблемных ситуаций потребителей, партнеров, заинтересованных сторон и осуществлять координацию и контроль, проводить оценку эффективности деятельности департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса, допуская значительные неточности и погрешности</p> | <p>Умеет находить подтверждение соответствия гостиничного комплекса системе классификации гостиниц и иных средств размещения; работать с разрешением проблемных ситуаций потребителей, партнеров, заинтересованных сторон и осуществлять координацию и контроль, проводить оценку эффективности деятельности департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса, допуская незначительные неточности</p> | <p>В совершенстве умеет находить подтверждение соответствия гостиничного комплекса системе классификации гостиниц и иных средств размещения; работать с разрешением проблемных ситуаций потребителей, партнеров, заинтересованных сторон и осуществлять координацию и контроль, проводить оценку эффективности деятельности департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса.</p> |

| Код компетенции | Код и наименование результата обучения по дисциплине                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Критерии оценивания результатов обучения                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 1-2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 4                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 5                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 1               | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | 4                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 5                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 6                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|                 | <b>Владеть:</b><br>1. методикой создания системы контроля в гостиницах и иных средствах размещения.<br>2. стратегическими и тактическими методами анализа потребности департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса в материальных ресурсах и персонале<br>3. механизмами соблюдения протокола деловых встреч и этикет с учетом национальных и корпоративных особенностей собеседников | Не владеет методикой создания системы контроля в гостиницах и иных средствах размещения; стратегическими и тактическими методами анализа потребности департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса в материальных ресурсах и персонале и механизмами соблюдения протокола деловых встреч и этикет с учетом национальных и корпоративных особенностей собеседников | Владеет методикой создания системы контроля в гостиницах и иных средствах размещения; стратегическими и тактическими методами анализа потребности департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса в материальных ресурсах и персонале и механизмами соблюдения протокола деловых встреч и этикет с учетом национальных и корпоративных особенностей собеседников и, допуская ряд ошибок | Хорошо владеет методикой создания системы контроля в гостиницах и иных средствах размещения; стратегическими и тактическими методами анализа потребности департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса в материальных ресурсах и персонале и механизмами соблюдения протокола деловых встреч и этикет с учетом национальных и корпоративных особенностей собеседников, допуская незначительные ошибки | В совершенстве владеет методикой создания системы контроля в гостиницах и иных средствах размещения; стратегическими и тактическими методами анализа потребности департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса в материальных ресурсах и персонале и механизмами соблюдения протокола деловых встреч и этикет с учетом национальных и корпоративных особенностей собеседников |

## КАРТА

## обеспеченности дисциплины учебной и учебно-методической литературой

Дисциплина: **Нейроэкономика**Код, направление подготовки: **43.03.03 Гостиничное дело**Направленность (профиль): **Индустрия гостеприимства и туризма**

| № п/п | Название учебного, учебно-методического издания, автор, издательство, вид издания, год издания                                                                                                                                                                                                                                          | Количество экземпляров в БИК | Контингент обучающихся, использующих указанную литературу | Обеспеченность обучающихся литературой, % | Наличие электронного варианта ЭБС (+/-) |
|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|-----------------------------------------------------------|-------------------------------------------|-----------------------------------------|
| 1     | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 3                            | 4                                                         | 5                                         | 6                                       |
| 1     | Иванилова С.В. Экономика гостиничного предприятия [Электронный ресурс] : учебное пособие для бакалавров / С.В. Иванилова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 216 с. — 978-5-394-02200-5. — Режим доступа: <a href="http://www.iprbookshop.ru/75189.html">http://www.iprbookshop.ru/75189.html</a> | ЭР*                          | 100                                                       | БИК                                       | ЭБС IPRbooks                            |
| 2     | Шимко, Петр Дмитриевич. Экономика : учебник и практикум для академического бакалавриата [Текст : Электронный ресурс] : Учебник и практикум / П. Д. Шимко. - 4-е изд., испр. и доп. - Электрон. дан. col. - М : Издательство Юрайт, 2018. - 461 с. - (Бакалавр. Академический курс). -                                                   | ЭР*                          | 100                                                       | БИК                                       | ЭБС «Юрайт»                             |
| 3     | Морозов, Михаил Анатольевич. Экономика организации туризма [Текст] : Учебник / М. А. Морозов. - 5-е изд., испр. и доп. - М. : Издательство Юрайт, 2018. - 290 с. <a href="http://www.biblio-online.ru/book/F4B33787-BDD1-40FD-B48F-FBC5C67BE604">http://www.biblio-online.ru/book/F4B33787-BDD1-40FD-B48F-FBC5C67BE604</a>              | ЭР*                          | 100                                                       | БИК                                       | ЭБС «Юрайт»                             |

Заведующий кафедрой МиМУ

« 25 » августа 2020 г.



М.Л. Белоножко

Директор БИК

Д.Х. Каюкова

« 25 » августа 2020 г.

М.П.

