

**ПрАТ «ВНЗ «МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ
ПЕРСОНАЛОМ»**

Північноукраїнський інститут імені Героїв Крут



МАУП

Кафедра Управління персоналом, економіки праці та публічного управління



Схвалено на засіданні кафедри
УПЕППУ

Протокол № 1 від 26.08.2025 р.

Завідувач кафедри

Ганна ПОПОВА

***СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА»***

Спеціальності: **051 Економіка**

Освітнього рівня: **перший (бакалаврський) рівень**

Освітньої програми: **«Економіка»**

Спеціалізація: _____

Розробник силябусу навчальної дисципліни:

Попова Ганна Юрїївна – кандидат економічних наук, доцент, завідувачка кафедри Управління персоналом, економіки праці та публічного управління

Викладач:

Лїхота Олександр Валерїйович – кандидат економічних наук, доцент кафедри Управління персоналом, економіки праці та публічного управління

Силабус розглянуто на засіданні кафедри Управління персоналом, економіки праці та публічного управління
Протокол №1 від 26.08.2025р.

Загальна інформація про навчальну дисципліну

Назва навчальної дисципліни	Поведінкова економіка
Шифр та назва спеціальності	051 Економіка
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти
Статус дисципліни	обов'язкова
Кількість кредитів і годин	5 кредитів/150 год. Лекції: 42 год. Практичні заняття: 28 год. Самостійна робота: 80 год.
Термін вивчення дисципліни	6 семестр
Мова викладання	українська
Вид підсумкового контролю	Екзамен
Сторінка дисципліни на сайті	https://chern.maup.com.ua/opp-ekonomika-pershij-bakalavrskij-riven/

Загальна інформація про викладача. Контактна інформація. Комунікація

П.І.Б. викладача	Ліхота Олександр Валерійович
Науковий ступінь	Кандидат економічних наук
Вчене звання	Доцент
Посада	Доцент кафедри Управління персоналом, економіки праці та публічного управління
Дисципліни, які викладає НПП	Теорія організацій, Зовнішньоекономічна діяльність підприємства; Основи корпоративного управління, Основи інвестиційного менеджменту
Напрями наукових досліджень	Економіка, фінанси, інвестиції, управління
Посилання на реєстри ідентифікаторів для науковців	ORCID: 0000-0003-2948-4902 Профіль Google Академія: https://scholar.google.com.ua/citations?hl=uk&user=iU5eNlcAAAAJ
Контактна інформація викладача:	
E-mail:	-
Контактний тел.	-
Портфоліо викладача на сайті кафедри	https://chern.maup.com.ua/wp-content/uploads/2024/02/2024_lihota-o.v.-portfolio-maup-1.pdf

1. Структура курсу

1.1 Анотація курсу

Навчальна дисципліна «Поведінкова економіка» спрямована на розвиток системи поглядів та розуміння дії економічних законів в традиціях нових економічних шкіл та наукових течій. Ознайомлення з основними концептами поведінкової економіки сприятиме розвитку нестандартного мислення та розуміння традиційних підходів крізь призму сучасного бачення розвитку суспільства. Вивчення аспектів так званої нової поведінкової економіки або економіки підштовхування на основі конкретних кейсів та прикладів впливів державних програм на поведінку різних соціальних груп продемонструє важливість врахування варіантів поведінкових реакцій при прийнятті будь-яких рішень.

1.2 Мета дисципліни - формування у здобувачів освіти фундаментальних знань та умінь з теорії та практики прийняття управлінських рішень з урахуванням впливу поведінкових упереджень на основі розуміння причин ірраціональної економічної поведінки.

1.3 Предметом дисципліни є поведінка людини та організацій (інституцій), і, відповідно, прийняття рішень, які впливають як на людину, економічного суб'єкта, суспільну політику, так і на ринок як сукупність реальних економічних ситуацій.

1.4 Завдання вивчення дисципліни:

формування здатності проявляти лідерські навички, мотивувати людей, працювати у команді;

засвоєння основних теоретичних і експериментальних результатів поведінкової економіки як науки і дисципліни, про її методи дослідження економічної поведінки та інструментів аналізу практичних ситуацій в економіці на різних рівнях;

розуміння способів взаємодій і взаємовпливів людей (суб'єктів), їхніх поведінкових реакцій;

розуміння того, як соціальні, когнітивні і емоційні чинники впливають на прийняття економічних рішень людьми та організаціями, і як прийняті рішення впливають на ринок;

формування умінь аналізувати і вирішувати практичні завдання за тематикою дисципліни;

формування у студентів міждисциплінарного мислення, оскільки поведінкова економіка використовує концепції різних дисциплін - економіки, психології, соціології;

формування умінь з теорії та практики прийняття управлінських рішень з урахуванням впливу поведінкових упереджень на основі розуміння причин ірраціональної економічної поведінки.

1.5 Пререквізити і постреквізити навчальної дисципліни

Пререквізити:

Вивчення навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» базується на знаннях та уміннях, отриманих здобувачами освіти при вивченні таких дисциплін: «Історія та культура України», «Економічна теорія», «Основи права та антикорупційне законодавство», «Економіка підприємства», «Мікроекономіка», «Макроекономіка», «Менеджмент», «Фінанси, гроші та кредит», «Історія економічної думки», «Маркетинг», «Філософія та логіка», «Міжнародна економіка».

Постреквізити:

Після завершення курсу здобувачі набувають знань, умінь і навичок, які стануть основою для подальшого навчання, професійного зростання та виконання будь-яких навчальних завдань, передбачених в основних та вибіркових компонентах даної ОПП.

1.6 Програмні компетентності (загальні (ЗК); спеціальні (СК)):

ЗК1. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

ЗК2. Здатність зберігати моральні, культурні, наукові цінності та примножувати досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК9. Здатність до адаптації та дій в новій ситуації.

ЗК10. Здатність бути критичним і самокритичним.

ЗК11. Здатність приймати обґрунтовані рішення.

ЗК12. Навички міжособистісної взаємодії.

ЗК13. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.

СК1. Здатність виявляти знання та розуміння проблем предметної області, основ функціонування сучасної економіки на мікро-, мезо-, макро- та міжнародному рівнях.

СК3. Розуміння особливостей провідних наукових шкіл та напрямів економічної науки.

СК4. Здатність пояснювати економічні та соціальні процеси і явища на основі теоретичних моделей, аналізувати і змістовно інтерпретувати отримані результати.

СК5. Розуміння особливостей сучасної світової та національної економіки, їх інституційної структури, обґрунтування напрямів соціальної, економічної та зовнішньоекономічної політики держави.

СК8. Здатність аналізувати та розв'язувати завдання у сфері економічних та соціально-трудових відносин.

СК11. Здатність обґрунтовувати економічні рішення на основі розуміння закономірностей економічних систем і процесів та із застосуванням сучасного методичного інструментарію.

1.7 Очікувані результати навчання (РН).

РН1 Асоціювати себе як члена громадянського суспільства, наукової спільноти, визнавати верховенство права, зокрема у професійній діяльності, розуміти і вміти користуватися власними правами і свободами, виявляти повагу до прав і свобод інших осіб, зокрема, членів колективу.

РН2. Відтворювати моральні, культурні, наукові цінності, примножувати досягнення суспільства в соціально-економічній сфері, пропагувати ведення здорового способу життя.

РН4. Розуміти принципи економічної науки, особливості функціонування економічних систем.

РН5. Застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами (індивідуумами, домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади).

РН6. Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності.

РН7. Пояснювати моделі соціально-економічних явищ з погляду фундаментальних принципів і знань на основі розуміння основних напрямів розвитку економічної науки.

РН9. Усвідомлювати основні особливості сучасної світової та національної економіки, інституційної структури, напрямів соціальної, економічної та зовнішньоекономічної політики держави.

РН11. Вміти аналізувати процеси державного та ринкового регулювання соціально-економічних і трудових відносин.

РН12. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.

РН15. Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні.

РН17. Виконувати міждисциплінарний аналіз соціально-економічних явищ і проблем в однієї або декількох професійних сферах з врахуванням ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.

РН21. Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів.

РН22. Демонструвати гнучкість та адаптивність у нових ситуаціях, у роботі із новими об'єктами, та у невизначених умовах.

РН23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.

PH24. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та свідомо на основі етичних принципів, цінувати та поважати культурне різноманіття, індивідуальні відмінності людей.

2. Зміст навчальної дисципліни

Курс складається з двох змістових модулів. Кожен модуль, у свою чергу, складається з лекційної та практичної частин.

Змістовий модуль 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Тема 1. Поведінкова економіка: на перетині наук.

Особливості поведінкової економіки як напрямку на перетині наук: економіки, психології та соціології. Еволюція поглядів класичної економічної теорії та поява поведінкової компоненти в економічних дослідженнях. Переваги та недоліки різних підходів до розуміння моделі людської поведінки (економічна, соціологічна, психологічна), які лежать виключно у площині однієї з наук.

Тема 2. Вплив поведінкових факторів на прийняття економічних рішень. Потреби, мотиви, інтереси та стимули.

Групи факторів, які формують поведінку людини при прийнятті економічних рішень. Соціально-економічні та демографічні фактори. Вплив соціального середовища, соціально-демографічних характеристик, економічного статусу, місця проживання на специфіку прийняття економічних рішень. Поняття потреб, мотивів, стимулів та інтересів при прийнятті економічних рішень.

Тема 3. Поведінкові моделі в економічних школах. Відмінності поведінкової економічної моделі від традиційної економічної моделі.

Підходи різних економічних шкіл (в історичній ретроспективі) щодо дослідження впливу поведінкових факторів на прийняття економічних рішень. Основні напрямки поведінкової економічної теорії. Відмінності поведінкової економічної моделі від традиційної економічної моделі: соціальна корисність на противагу корисності, теорія перспектив замість раціональної оцінки ризику, гіперболічне дисконтування замість рівномірного.

Тема 4. Поведінкові упередження при прийнятті економічних рішень.

Відмінності у впливах об'єктивних чинників та поведінкових упереджень на прийняття економічних рішень. Види поведінкових упереджень при прийнятті рішень та найбільш відомі «ефекти», викликані упередженнями. Кейси на прикладах різних країн у різні періоди щодо негативних проявів впливу поведінкових упереджень.

Змістовий модуль 2. ПРАКТИЧНІ НАПРЯМИ ДОСЛІДЖЕНЬ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Тема 5. Моделі поведінки щодо отримання доходів та ставлення до соціальної підтримки. Моделі вирішення житлового питання.

Базові поведінкові моделі щодо отримання доходу від економічної діяльності. Поняття та зміст імпутованого доходу, особливості його оцінки в сучасних дослідженнях. Предиктори формування моделі ставлення до соціальної підтримки, вплив поведінкових упереджень. Моделі та стратегії поведінки щодо соціальної підтримки, найбільш поширені в Україні. Теоретичні інтерпретації специфіки житлового вибору в контексті поведінкової економіки. Предиктори формування житлового пріоритету з урахуванням об'єктивних та суб'єктивних факторів. Специфіка зміни житлових переваг у виборі нерухомості.

Тема 6. Відмінності у економічній поведінці різних демографічних поколінь.

Особливості кожного з демографічних поколінь з позицій прийняття економічних рішень. Специфіка споживчої та фінансової поведінки різних поколінь, їх ставлення до суспільних цінностей, екологічної свідомості, способу життя в контексті можливостей «заміни». Вплив упереджень на рішення представників різних поколінь. Кейси щодо конкретних ситуацій.

Тема 7. Вплив війни на основні моделі фінансової та споживчої поведінки домогосподарств.

Особливості та закономірності фінансової поведінки домогосподарств, зумовлені зростанням ризиків воєнного часу. Недоліки та переваги різних моделей фінансової поведінки з позицій опірності ризикам і загрозам воєнного часу. Нові споживчі патерни, що сформувались серед різних груп населення під впливом війни, їх відмінності у порівнянні з довоєнним періодом.

Тема 8. Шум: помилки судження та вимірювання.

Помилки судження та вимірювання. Інтуїтивне мислення, евристики та упередження, помилки та зміщення - сутність понять. Шум у соціально-економічних прогнозах. Незалежні судження та «мудрість натовпу». Передбачення, отримані різними методами. Стратегія «вибраного натовпу».

Тема 9. Нова поведінкова економіка – економіка підштовхування.

Представники школи нової поведінкової економіки: основні ідеї та погляди. Підходи, удостоєні Нобелівської премії у галузі економіки. Поняття «лібертаріанський патерналізм» Специфіка прийняття рішень в умовах ризику та невизначеності. Рішення, зумовлені впливами. Інструментарій для прийняття управлінських рішень в системі координат нової поведінкової економіки

Тема 10. Політика підштовхування: невдалі експерименти та вплив на процес прийняття рішень.

Невдалі практики та соціальні програми, які дали зворотній ефект (світовий та український досвід). Кейси щодо конкретних українських програм у сфері соціальної політики. Шляхи посилення аналітичної та

моніторингової бази для кращої оцінки поточної ситуації, розуміння кола ключових проблем та пріоритетних завдань при формуванні політики.

3. Технічне й програмне забезпечення/обладнання

Вивчення курсу не потребує використання програмного забезпечення, крім загальнонавчаних програм та операційних систем, таких, як програми презентацій Microsoft PowerPoint, Open Office Impress, мультимедійний проектор та комп'ютер для проведення аудиторних занять, доступ здобувачів вищої освіти до Інтернету.

4. Форми і методи навчання

Основними формами занять із навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» є практичні заняття та самостійна робота здобувачів вищої освіти.

При проведенні практичних занять передбачено поєднання таких форм і методів навчання, як-то: робота у малих групах, рольові ігри, дискусія, публічні виступи, групові проекти та кейс-завдання.

Здобувачі освіти опрацьовують інформацію з наукових, навчальних та лекційних джерел, в тому числі за допомогою всесвітньої мережі Інтернет і бібліотек, під час занять виконують усні та письмові завдання, виступають із доповідями та презентаціями, що можуть бути підготовленими як у групі, так і індивідуально.

Програмою курсу також передбачено індивідуальні завдання.

5. Система оцінювання та вимоги (критерії оцінювання результатів навчання здобувачів освіти та розподіл балів, які вони отримують)

Оцінювання знань здійснюється відповідно до:

1. Положення про організацію освітнього процесу в ПрАТ «ВНЗ «МАУП» <https://surl.li/bpxlbi>
2. Положення про оцінювання навчальних досягнень здобувачів вищої освіти у ПрАТ «ВНЗ «МАУП» <http://surl.li/fkfyye>

Система оцінювання навчальних досягнень здобувачів вищої освіти

Розрахунок балів (ЗМ1, ЗМ2)

Вид діяльності здобувача вищої освіти	Максимальна кількість балів за одиницю	Кількість одиниць	Максимальна кількість балів
Відвідування та робота на семінарських (практичних) заняттях	2	6	12
Виконання завдань для самостійної роботи	2	9	18
Виконання модульної роботи	20	2	40
Виконання ІНДЗ	30	1	30
Разом:			100

5.1 Відвідування та робота на семінарських (практичних) заняттях та критерії їх оцінювання

Під час вивчення курсу виконується *робота на семінарських (практичних) заняттях по кожній з 10 тем.*

Критерії оцінювання:

правильність відповідей та розрахунків – від 0 до 1,5 балів;

відповідність оформлення практичних робіт вимогам – 0,5 бали (враховуються лише за умови нарахування балів за правильність відповідей та розрахунків).

Максимальна кількість балів за одну роботу – **2 бали.**

Максимальна кількість балів за семінарські (практичні) заняття по курсу – **12 балів.**

Зміст практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Тема 1. Поведінкова економіка: на перетині наук <i>Практичне заняття 1</i> Питання для обговорення: 1. Еволюція поглядів класичної економічної теорії та поява поведінкової компоненти в економічних дослідженнях 2. Особливості поведінкових економічної, їх основні недоліки. моделей: психологічної, соціологічної. 3. Поведінкова економіка як напрям економічної науки. Елементи психологічної та соціологічної поведінкових моделей в поведінковій економіці 4. Вплив психологічних чинників, соціального середовища та поведінкових упереджень при прийнятті економічних рішень. Виконання тестових завдань Розгляд ситуаційних прикладів	2
2	Тема 2. Вплив поведінкових факторів на прийняття економічних рішень. Потреби, мотиви, інтереси та стимули <i>Практичне заняття 2</i> Письмове опитування 1. Вплив емоцій, почуттів, схильностей на прийняття економічних рішень 2. Афективні реакції при прийнятті рішень. Обмеження самоконтролю, гедоністичні мотиви 3. Вплив соціально-економічного середовища, соціально-демографічних характеристик, економічного статусу, місця проживання тощо на прийняття економічних рішень 4. Формування економічної поведінки крізь призму упереджень 5. Поняття потреб, мотивів, стимулів та інтересів при прийнятті економічних рішень Виконання тестових завдань Розгляд ситуаційних прикладів	4

3	<p align="center">Тема 3. Поведінкові моделі в економічних школах. Відмінності поведінкової економічної моделі від традиційної економічної моделі <i>Практичне заняття 3</i></p> <p>Письмове опитування:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Підходи різних економічних шкіл (в історичній ретроспективі) в дослідженні впливу поведінкових факторів на прийняття рішень 2. Функція соціальної корисності на протигагу функції корисності класичної економічної теорії 3. Благодійність, негрошова мотивація на робочому місці, корпоративна соціальна відповідальність 4. Теорія перспективи замість раціональної оцінки ризику (loss aversion, втрати вагоміші за дохід) 5. Гіперболічне дисконтування замість рівномірного <p>Виконання тестових завдань Розгляд ситуаційних прикладів Поточне оцінювання</p>	2
4	<p align="center">Тема 4. Поведінкові упередження при прийнятті економічних рішень <i>Практичне заняття 4</i></p> <p>Питання для обговорення:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ефект приєднання до більшості 2. Якоріння 3. Ілюзія контролю 4. Ефект надмірної впевненості 5. Підтверджувальне упередження <p>Виконання тестових завдань Розгляд ситуаційних прикладів</p>	2
5	<p align="center">Тема 5. Моделі поведінки щодо отримання доходів та ставлення до соціальної підтримки. Моделі вирішення житлового питання <i>Практичне заняття 5</i></p> <p>Питання для обговорення:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Поведінкові моделі щодо отримання доходу 2. Сутність імпутованого доходу, особливості його оцінки в сучасних дослідженнях та використання на практиці. 3. Предиктори формування моделі ставлення до соціальної підтримки 4. Найбільш поширені в Україні поведінкові моделі в системі соціальної підтримки 5. Формування житлового пріоритету з урахуванням об'єктивних та суб'єктивних факторів. <p>Виконання тестових завдань Розгляд ситуаційних прикладів</p>	2
6	<p align="center">Тема 6. Відмінності у економічній поведінці різних демографічних поколінь <i>Практичне заняття 6</i></p> <p>Питання для обговорення</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Відмінності в споживчій та фінансовій поведінці різних поколінь 2. Ставлення до суспільних цінностей, екологічної свідомості, способу життя – зміна тренду на прикладі поколінь 3. Можливості «заміни» та суспільні цінності 4. Кейси щодо поведінкового вибору та поведінкових реакцій різних поколінь <p>Виконання тестових завдань Розгляд ситуаційних прикладів</p>	2

	Поточне оцінювання	
7	<p>Тема 7. Вплив війни на основні моделі фінансової та споживчої поведінки домогосподарств Практичне заняття 7</p> <p>Питання для обговорення:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Вплив війни на рішення домогосподарств в рамках фінансових моделей поведінки 2. Основні моделі фінансової поведінки українських домогосподарств, опірність ризикам і загрозам воєнного часу 3. Добročинна та інвестиційна модель – зміни внаслідок війни 4. Стратегії споживчої поведінки в українському суспільстві 5. Поява нових споживчих патернів внаслідок війни <p>Виконання тестових завдань Розгляд ситуаційних прикладів</p>	4
8	<p>Тема 8. Шум: помилки судження та вимірювання Практичне заняття 8</p> <p>Питання для обговорення</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Помилки судження та вимірювання 2. Евристики, упередження й шум 3. Незалежні судження та «мудрість натовпу». 4. Передбачення, отримані різними методами 5. Стратегія «вибраного натовпу» <p>Виконання тестових завдань Розгляд ситуаційних прикладів Поточне оцінювання</p>	2
9	<p>Тема 9. Нова поведінкова економіка – економіка підштовхування Практичне заняття 9</p> <p>Питання для обговорення:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Економіка підштовхування – сутність, основні поняття 2. Прийняття рішень в умовах ризику та невизначеності 3. Рішення, зумовлені впливами 4. Інструментарій для прийняття управлінських рішень в системі координат нової поведінкової економіки <p>Виконання тестових завдань Розгляд ситуаційних прикладів</p>	4
10	<p>Тема 10. Політика підштовхування: невдалі експерименти та вплив на процес прийняття рішень Практичне заняття 10</p> <p>Питання для обговорення</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ефект кобри 2. Ефект суб'єктивного результату 3. Теорія стримування – «дитячий садок» 4. Невдалі практики та соціальні програми, які дали зворотній ефект (український досвід) 5. Моніторингова база – основа для формування політики <p>Виконання тестових завдань Розгляд ситуаційних прикладів</p>	4
Усього за навчальною дисципліною		28

Під час вивчення курсу виконуються завдання для самостійних робіт по запропонованих нижче темах.

Критерії оцінювання:

змістовність – 1 бал.

відповідність темі та вимогам оформлення – 1 бал.

Максимальна кількість балів за одиницю самостійної роботи – 2 бали.

Максимальна кількість балів за самостійну роботу по курсу – 18 балів.

5.2 Зміст завдань для самостійної роботи здобувача (СРЗ)

Самостійна робота здобувача (СРЗ) з курсу «Поведінкова економка» - це вид науково-дослідної роботи студента, яка містить результати дослідницького пошуку, відображає певний рівень його навчальної компетентності.

Мета СРЗ: самостійне вивчення частини програмового матеріалу, систематизація, узагальнення, закріплення та практичне застосування знань із навчального курсу, удосконалення навичок самостійної навчально-пізнавальної діяльності.

Зміст СРЗ: завершена теоретично-практична робота у межах навчальної програми курсу, яка виконується на основі знань, умінь та навичок, отриманих під час лекційних, практичних занять і охоплює декілька тем або весь зміст навчального курсу.

Завдання на самостійну роботу

Тема 1: Поведінкова економіка: на перетині наук.

1. Переваги та недоліки традиційної економічної моделі - моделі максимізації грошей

2. Психологічна та соціологічна моделі людської поведінки – модель ієрархії потреб та модель соціальної жертви

3. Модель REMM (Resourceful, Evaluating, Maximizing Man): винахідлива, оцінююча, максимізуюча людина

4. Поведінкова економіка як наука про реальну поведінку економічних суб'єктів

5. Нобелівські лауреати з економіки – представники напрямку поведінкової економіки

Тема 2: Вплив поведінкових факторів на прийняття економічних рішень. Потреби, мотиви, інтереси та стимули

1. Психологічні фактори: вплив емоцій, почуттів, схильностей на прийняття економічних рішень

2. Когнітивні фактори формування поведінкових моделей при прийнятті економічних рішень

3. Емоційні фактори: афективні реакції при прийнятті економічних рішень, обмеження самоконтролю, гедоністичні мотиви

4. Демографічні чинники домогосподарств формування поведінкових стратегій

Тема 3: Поведінкові моделі в економічних школах. Відмінності поведінкової економічної моделі від традиційної економічної моделі

1. Поведінкові моделі в класичній та неокласичній економічних школах
2. Благодійність як похідна функції соціальної корисності
3. Теорія перспектив як альтернатива раціональній оцінці ризику в умовах невизначеності
4. Неприйняття втрат (loss aversion) – втрати вагоміші за дохід
5. Гіперболічне дисконтування – міжчасовий вибір чи упередження до теперішнього часу

Тема 4: Поведінкові упередження при прийнятті економічних рішень

1. Упередження як відхилення від раціонального мислення при прийнятті рішень
2. Евристика доступності (Availability heuristic) як схильність оцінювати ймовірність події на основі власного досвіду
3. Якоріння (Anchoring effect) як схильність покладатися на першу отриману інформацію при прийнятті рішень.
4. Підтверджувальне упередження (confirmation bias) як інтерпретація інформації у напрямку підтвердження власних переконань чи гіпотез.
5. Інерція («STATUS QUO BIAS») як схильність надавати перевагу збереженню поточного стану речей
6. Гедоністична адаптація чи пастка щастя
7. Психологічна бухгалтерія (mental accounting bias)

Тема 5: Моделі поведінки щодо отримання доходів та ставлення до соціальної підтримки. Моделі вирішення житлового питання

1. Модель зайнятого в господарстві – неоплачувана праця чи імпутований дохід?
2. Баланс між хатньою працею та вільним часом
3. Модель рантьє: специфіка отримання пасивного доходу
4. Предиктори житлової мобільності
5. Моделі вирішення житлового питання
6. Модель власного чи орендного житла – міжчасовий вибір та перспективи
7. Зміни житлових переваг у виборі нерухомості

Тема 6: Відмінності у економічній поведінці різних демографічних поколінь 1. Споживчий та фінансовий вибір для різних поколінь

2. Вирішення житлового питання – еволюція крізь покоління
3. Модель отримання доходу: переваги та упередження
4. Покоління Міленіалів: дух свободи
5. Покоління Зумерів: екосвідомість

Тема 7: Вплив війни на основні моделі фінансової та споживчої поведінки домогосподарств

1. Перерозподіл споживчих пріоритетів під впливом війни
2. Свідоме споживання – сучасний тренд чи об’єктивна реальність
3. «Фінансовий патріотизм» як новий напрям добродійності в умовах війни

4. Захист заощаджень від ризиків фінансових потрясінь в умовах війни

Тема 8: Шум: помилки судження та вимірювання

1. Зміщення та шум: чи можна вдосконалити свої судження та запобігти помилок
2. Оптимальний шум
3. Оцінка судження: результат і процес
4. Групові рішення – групова поляризація
5. Стратегія «вибраного натовпу»

Тема 9: Нова поведінкова економіка – економіка підштовхування

1. «Золотий набір» поштовхів
2. Лібертаріанський патерналізм
3. Бездумний вибір та стратегії самоконтролю
4. Структурування складного вибору
5. Презумпція згоди чи санкціонований вибір?
6. Зворотний зв’язок та інформація
7. Шкідливі поштовхи та право на помилку

Тема 10: Політика підштовхування: невдалі експерименти та вплив на процес прийняття рішень

1. Кембридж-Сомервільський проєкт (ефект суб’єктивного результату)
2. Ефект помилкового консенсусу
3. Тест маршмеллоу
4. Експеримент «Дитячий садок» - проблема вибору між економічним та соціальним

5.3 Форми проведення модульного контролю та критерії оцінювання

Проведення модульного контролю з дисципліни «Поведінкова економіка» здійснюється у формі виконання завдань модульної контрольної роботи.

Модульний контроль проходить у два етапи:

1 етап – виконання письмових завдань.

2 етап – перевірка та оцінювання результатів викладачем: відповіді оцінюються за критеріями відповідності, повноти, коректності та логічності викладу.

Характеристика завдань.

МОДУЛЬНА КОНТРОЛЬНА РОБОТА №1

Поведінкова економіка

Завдання 1. Теоретичне питання (максимум 5 балів за повну відповідь)

Вплив маркетингової комунікації на поведінку споживачів.

Завдання 2. Тести (максимум 10 балів – по 1 балу за кожну вірну відповідь)

1 Що не відноситься до ознак раціональності економічних агентів за традиційною економічною теорією:

- 1) стабільність переваг;
- 2) транзитивність переваг;
- 3) знають свої інтереси;
- 4) не повністю використовують доступну інформацію?

2 Хто вперше запропонував використання евристик для пояснення прийняття рішень:

- 1) Г. Саймон;
- 2) Ф. Хайек;
- 3) А. Сміт;
- 4) В. Сміт?

3 Яка теорія не пояснює існування евристик:

- 1) підміна об'єкта прототипом;
- 2) теорія неусвідомленого мислення;
- 3) модель трьох систем;
- 4) теорія екологічної раціональності?

4 Що не відноситься до видів евристик:

- 1) евристика доступності;
- 2) репрезентативності;
- 3) емоційності;
- 4) ранжування?

5 Назвіть основну модель прийняття рішень:

- 1) поведінкова модель;
- 2) раціоналістична;
- 3) матрична;
- 4) математична.

6 Поведінкова теорія прийняття рішень спирається на поняття:

- 1) раціональності;
- 2) обмеженої раціональності;

- 3) максимального задоволення потреб;
- 4) мінімального задоволення потреб.

7 Назвіть методи індивідуального творчого пошуку:

- 1) метод конференції ідей;
- 2) аналогії;
- 3) контрольних запитань;
- 4) «мозкового штурму».

8 Назвіть методи колективного творчого пошуку:

- 1) метод конференції ідей;
- 2) аналогії;
- 3) контрольних запитань;
- 4) аналізу.

9 Класична теорія прийняття рішень спирається на поняття:

- 1) обмеженої раціональності;
- 2) раціональності;
- 3) досягнення задоволеності;
- 4) мінімізації витрат.

10 Евристика – це:

- 1) застосування якогось простого правила для вирішення складних проблем;
- 2) ухвалення рішення про реалізацію однієї з наявних альтернатив;
- 3) сукупність когнітивних та емоційних оцінок об'єкта, що визначає пов'язані з ним дії;
- 4) кількісна оцінка об'єкта, що виражає відношення до нього.

Завдання 3 (максимум 5 балів за вірне рішення)

Охарактеризуйте вплив на прийняття економічного рішення:

- психологічних затрат;
- атрибуції;
- емпатії;
- ефекту насичення;
- психологічної інерції.

МОДУЛЬНА КОНТРОЛЬНА РОБОТА №2

Поведінкова економіка

Завдання 1. Теоретичне питання (максимум 5 балів за повну відповідь)

Загальні принципи нейробіологічної теорії прийняття рішень.

Завдання 2. Тести (максимум 10 балів – по 1 балу за кожну вірну відповідь)

1 Хто першим ввів у вжиток термін «поведінкова економіка»:

- 1) Дж. Катона;
- 2) Г. Саймон;
- 3) А. Тверські;
- 4) Д. Канеман?

2 Кого можна вважати попередником поведінкової економіки:

- 1) В. Сміт;
- 2) Г. Саймон;
- 3) А. Тверські;
- 4) Д. Канеман?

3 Головною рисою поведінкової та експериментальної економіки є використання:

- 1) експериментального методу;
- 2) методу раціонального вибору;
- 3) методу наукової абстракції;
- 4) статистичного методу?

4 Що не відноситься до функцій експериментальної економіки:

- 1) оцінка гіпотези;
- 2) формування нових знань;
- 3) допомога у прийнятті рішень;
- 4) методологічна функція?

5 Тестування гіпотез з метою обґрунтування існуючих теорій демонструє сутність функції:

- 1) навчальна;
- 2) оцінка гіпотези;
- 3) формування нових знань;
- 4) допомога у прийнятті рішень.

6 Пошук закономірностей у фактичній поведінці економічних суб'єктів та вивчення маловідомих ситуацій демонструє сутність функції:

- 1) навчальна;
- 2) оцінка гіпотези;
- 3) формування нових знань;
- 4) допомога у прийнятті рішень.

7 Експертиза з формулюванням рекомендацій для державних і приватних структур демонструє сутність функції:

- 1) навчальна;

- 2) оцінка гіпотези;
- 3) формування нових знань;
- 4) допомога у прийнятті рішень.

8 Пропонування наочного та інтерактивного пояснення існуючих теорій демонструє сутність функції:

- 1) навчальна;
- 2) оцінка гіпотези;
- 3) формування нових знань;
- 4) допомога у прийнятті рішень.

9 Що є спільним для поведінкової та експериментальної економіки:

- 1) використовують експериментальні методи;
- 2) вивчають стандартну поведінку людей;
- 3) перевіряють існуючі закони економічної теорії;
- 4) протиставляють себе традиційній економічній теорії?

10 Хто є автором «теорії перспектив»:

- 1) В. Сміт;
- 2) Г. Саймон;
- 3) А. Тверські;
- 4) М. Алле?

Завдання 3. Задача (максимум 5 балів за повну відповідь)

У наведених ситуаціях вкажіть вид евристики, який імовірно був присутнім у момент ухвалення рішення людиною: евристика доступності, репрезентативності або емоційності.

1. Купівля товару в магазині під впливом побаченої напередодні реклами.

2. Переконаність здобувача в тому що, якщо перевірка присутності вже була на першій напівпарі, то на другій вона вже маловірогідна.

3. Вибір з двох рівноцінних харчових продуктів того, де на етикетці наведений склад інгредієнтів, інформація про технологію та історія фірми.

4. Вибір при вступі до ВНЗ «популярної» спеціальності.

5. Оцінка того, що відбувається як «незадовільне», оскільки день з ранку «не задався».

6. Переживання неприємних емоцій у зв'язку з несприятливими економічними прогнозами: зростання інфляції, падіння курсу валюти, яке призводить до відмови від зберігання грошей у банку.

7. Відмова від продукції певної фірми внаслідок того, що раніше придбаний у фірми товар виявився бракованим, і вірогідність купівлі наступного бракованого товару цієї фірми здається високою.

8. Віра в існування чорних і білих смуг у житті, а також прагнення встигнути якомога більше «доки щастить».

9. Прагнення укладати угоди і домовленості в ході ділових зустрічей у ресторанах.

10. Страх дії радіоактивного випромінювання в рентген-кабінеті

Загальна максимальна можлива кількість балів за 1 модульну контрольну роботу - 20 балів.

Час на виконання.

На виконання всього контрольного завдання відводиться **2 академічні години.**

Мінімальний поріг.

Для успішного складання модульного контролю здобувач повинен набрати не менше 12 балів (60% від максимальної кількості).

Загальні критерії оцінювання тестових завдань:

Бали	Процент виконання	Результат
19-20	91-100%	Зараховано
16-18	83-90%	
14-15	76-82%	
13	60-75%	
12	60-67%	
0-11	< 60%	Не зараховано

5.4 Індивідуальні завдання та критерії їх оцінювання

Індивідуальні завдання з навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» є формою самостійної роботи здобувача і виконуються в наступному вигляді:

1. Есе, тези доповідей, наукова стаття в фаховому збірнику, участь в наукових конференціях тощо.

2. Участь в програмах неформальної/інформальної освіти, проходження онлайн курсу від Prometheus тощо.

Під час виконання ІНДЗ оцінюються такі компоненти:

- Слайди до відповіді/презентації – 5 балів
- Повнота розкриття теми, висвітлення сучасної проблематики, аналіз різних концепцій, підходів, ідей – 10 балів
- Якість оформлення бібліографічних даних, науковий стиль – 5 бали
- Самостійність та креативність – 10 балів

Максимальна кількість балів - 30 балів.

5.5 Форми проведення семестрового контролю та критерії оцінювання

Екзамен. Відбувається згідно з «Положення про оцінювання навчальних

Орієнтовний перелік питань для семестрового комплексного контролю:

- 1) Економіка в міждисциплінарному дискурсі і соціологічній уяві: еволюція підходів.
- 2) Економіка як соціальний інститут: трансформація в цифровому суспільстві.
- 3) Рациональне та ірраціональне в економічній поведінці.
- 4) Економіка вражень в соціологічному ракурсі.
- 5) Економічна поведінка як соціальний процес: сутність, суб'єкти, формування і розвиток.
- 6) Економічна культура: поняття, функції, рівні реалізації, методи вивчення, поведінковий ракурс.
- 7) Соціально-економічна свідомість як елемент економічної культури. Стереотипи соціально-економічної свідомості різних груп в сучасній Україні.
- 8) Фактор довіри в економічній поведінці.
- 9) Ринок як ідеальна модель і форма господарювання, як сукупність мереж, інститутів і культури.
- 10) Еволюція ставлення до ринку. Функціональні слабкості ринку: сутність, ідентифікація, методи подолання їх негативних наслідків.
- 11) Еволюція становлення, розвитку і перспективи грошової культури.
- 12) Грошові типи особистостей в поведінковому контексті.
- 13) Гроші як соціальний інститут і регулятор економічної поведінки.
- 14) Електронні гроші в моделях економічної поведінки.
- 15) Поведінка в сфері доходів: основні підходи до вивчення в соціології.
- 16) Економічна поведінка в умовах нерівності доходів.
- 17) Бідність як глобальна проблема соціально-економічного розвитку.
- 18) Споживча поведінка: поняття, сутність, види, форми, чинники. Багатоступеневість споживання як соціально-економічна проблема.
- 19) Харчова поведінка як різновид споживчої поведінки.
- 20) Соціологія підприємництва як наукова і практична проблема. Підприємництво і підприємець в поведінковому контексті.
- 21) Цифрова трансформація підприємницької діяльності.
- 22) Бізнес-спільноти в соціальному розвитку.
- 23) Моделі соціального підприємництва.
- 24) Трудова поведінка: сутність, види, форми, мотивація в соціологічному вимірі.
- 25) Трансформація моделей трудової поведінки в цифровому суспільстві.
- 26) Поведінкові моделі суб'єктів ринку праці. Боротьба з безробіттям за допомогою соціального підприємництва.
- 27) Вплив на поведінку в сфері праці та на ринку праці соціальних інститутів.

- 28) Конструктивне і деструктивне в економічній поведінці.
 29) Неправові економічні практики: сутність, ідентифікація, соціальні наслідки, запобігання руйнівного впливу на суспільство.
 30) Трудове рабство в системі глобальної економіки: сутність та шляхи подолання.

Шкала відповідності оцінок

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проєкту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
75-81	C		
68-74	D	задовільно	
60-67	E		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
1-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

6. Політика курсу:

Здобувачі вищої освіти дотримуються правил академічної доброчесності (згідно загальних правил Північноукраїнського інституту ПрАТ «ВНЗ «МАУП»»):

обов'язкове відвідування навчальних занять;
 активність здобувача під час практичних занять;
 робота в команді;
 своєчасне виконання завдань самостійної роботи;
 відпрацювання пропущених занять можливе під час самостійної підготовки та консультацій викладача;
 презентації та доповіді мають бути авторськими та оригінальними;
 вся література, яку здобувачі не зможуть знайти самостійно, буде надана викладачем виключно в освітніх цілях без права її передачі третім особам. Здобувачі вищої освіти заохочуються до використання також й іншої літератури та джерел, яких немає серед рекомендованих.

Не допустимо: пропуск занять без поважних причин; запізнення на заняття; користування мобільним телефоном, планшетом чи іншими мобільними пристроями під час заняття (за винятком дозволу викладача при зверненні до текстів нормативно-правових актів); списування та плагіат.

Список літератури

Основні джерела:

1. Медовз М. Мистецтво мислити системно. Vivat, 2023.
2. Мюнстер М. А Софія з маркетингу вже пішла. Данський поведінковий дизайн. Як створити зміни у реальному світі. Вид-во Фоліо, 2019. 301 с.
3. Канеман Д. Мислення повільне та швидке. Перекладач : Максим Яковлев Вид-во Наш Формат, 2019. 480 с.
4. Галер Р. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення / пер. с англ. С.Крикуненко. К.: Наш формат, 2018. 464 с.
5. The Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law. Eyal Zamir (ed.), Doron Teichman (ed.)
<https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199945474.001.0001>

Допоміжні джерела:

1. Возняк, Г., Патицька, Х., & Кльоба, Т. (2021). Поведінкова економіка в сучасних дослідженнях регіонального і місцевого розвитку: теоретичні аспекти. Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice, 1(36), 293–301. <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v1i36.227893>
2. Поведінкова економіка [Електронний ресурс] : методичні рекомендації до практичних завдань для студентів усіх спеціальностей другого (магістерського) рівня / уклад. В. В. Ушкальов. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. 49 с.
3. Повод, Т., & Адвокатова, Н. (2020). Поведінкова економіка: сутність та концептуалізація поняття. Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка, (2), 213-221. <http://tnv-econom.ksauniv.ks.ua/index.php/journal/article/view/68>
4. Тельнов А.С., Решміділова С.Л. Розвиток поведінкової економіки у прийнятті економічних рішень. Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування. 2020. Вип. 5. С.160-170. Томчук О. В. Поведінковий аспект формування людського потенціалу розвитку території. Ефективна економіка. 2019. № 5.
5. Шаульська Л.В., Томчук О. В. Чому люди обирають міста: поведінкові моделі в контексті розвитку людського потенціалу. Ефективна економіка. 2020. № 12. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.12.18
6. Якимова Н.С., Шаульська Л.В., Дороніна О.А. Забезпечення розвитку інноваційних видів зайнятості з урахуванням поведінкових моделей суб'єктів ринку праці. Вісник КНУТД. Серія Економічні науки. 2019. №6 (141). С. 156-165.
7. Якимова Н.С. Економічні індикатори трансформації поведінкових моделей суб'єктів ринку праці. Підприємництво та інновації. 2019. Вип. 10. С. 148-153.
8. Корисні ресурси з поведінкової науки для соціальних змін: підбірка від А. Нуржинської, А.Коваленко. URL: <https://cc.euprostit.org.ua/resources>