

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені ІВАНА ФРАНКА

Кафедра безпеки інформації та бізнес-комунікацій

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Завідувачка кафедри



проф. Марія ХМЕЛЯРЧУК

«30» серпня 2022 року

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**ФОДІ ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА**

Освітній рівень	<i>Магістр</i>
Галузь знань	<i>05 Соціальні та поведінкові науки</i>
Спеціальність	<i>051 Економіка</i>
Освітня програма	<i>Економіка та безпека інформації</i>
Факультет	<i>Економічний</i>

2022 – 2023 навчальний рік

Робоча програма нормативної дисципліни «Поведінкова економіка» для студентів за спеціальністю 051 «Економіка», освітня програма «Економіка та безпека інформації».

Розробник: доктор економічних наук, доцент, професор кафедри безпеки інформації та бізнес-комунікацій Пухир Світлана Тимофіївна.

Робочу програму схвалено на засіданні кафедри безпеки інформації та бізнес-комунікацій

Протокол від «30» серпня 2022 року №1.

## 1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, освітній ступінь	Характеристика навчальної дисципліни	
		Денна форма навчання	Заочна форма навчання
Кількість кредитів – 4	Галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки	Нормативна	
Модулів – 2	Освітній ступінь: Магістр	Рік підготовки	
Змістових модулів – 3		1-й	1-й
Індивідуальне науково-дослідне завдання – відповідно до вичаченого переліку тем у Методичних рекомендаціях		Семестр	
Загальна кількість годин – 120	Спеціальність 051 «Економіка»	Лекції	
Тижневих годин для денної форми навчання: Аудиторних – 2 Самостійної роботи студента – 11		16	8
		Практичні, семінарські	
		16	8
		Лабораторні	
		-	-
		Самостійна робота	
		88	104
		Індивідуальні завдання	
		Вид контролю	
	екзамен	екзамен	

Примітка.

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної і індивідуальної роботи становить (%):

для денної форми навчання – 36,4 %;

для заочної форми навчання – 18,2 %

## 2. Мета та завдання навчальної дисципліни

**Метою** вивчення нормативної навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» (ПЕ) є формування у здобувачів знань теорії та практики поведінкової економіки, комплексного розуміння поведінкових засад прийняття рішень економічними суб'єктами, а також уміння прогнозувати поведінку економічних суб'єктів у залежності від кон'юнктури ринку,

очікувань та внутрішніх психологічних настанов; визначати оптимальну стратегію економічної поведінки за наявності контрагентів із врахуванням принципів кооперації і «чесної гри».

**Завданнями** вивчення дисципліни «Поведінкова економіка» є:

- розуміння сутності та особливостей ПЕ – нового наукового напрямку економічної теорії;
- оволодіння методологією поведінкової економічної теорії;
- вивчення ПЕ в контексті концепцій поведінки людини та особистості;
- вивчення основних напрямів розвитку ПЕ: теорії перспектив, поведінкової теорії ігор, поведінкової теорії фірми, поведінкової теорії фінансів, теорію аукціонів.

**Загальні компетентності (ЗК):**

ЗК 1	Асоціювати себе як члена громадянського суспільства, члена наукової спільноти, визначати верховенство права, зокрема у професійній діяльності, розуміти та вміти користуватися власними правами і свободами, виявляти повагу до прав і свобод інших людей з урахуванням знань основ поведінкової економіки.
ЗК 2	Вміти оцінювати вплив психологічних факторів на прийняття управлінських рішень на мікро- та макрорівні.

**Спеціальні (фахові) компетентності (СК):**

СК 1	Знати та вміти використовувати економічні закони, методи здійснення оцінки поведінки економічних суб'єктів в умовах конкурентної ринкової економіки
СК 2	Визначати методи прийняття рішень уряду на основі теорії суспільного вибору.

СК 3	Оцінювати інституційне середовище в країні та аналізувати поведінку суб'єктів ринку при прийнятті управлінських рішень.
СК 4	Вміти визначати поведінку споживача в контексті теорії очікуваної корисності
СК 5	Знати та вміти використовувати поведінкову теорію фінансів та теорію аукціонів для прийняття управлінських рішень
СК 6	Систематизувати та узагальнювати процеси і явища в інституційній структурі суспільства, виявляти проблеми економічного характеру, пропонувати способи їх вирішення і оцінювати очікувані результати
СК 7	Знати та вміти використовувати основні принципи і методи інституційного аналізу

#### **Програмні результати навчання (ПРН):**

ПРН 1	Здобувач повинен знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро-, мезо-, макро- та мегаекономіки.
ПРН 2	Здобувач повинен вміти використовувати аналітичний та методичний інструментарій для розуміння логіки прийняття господарчих рішень різними економічними агентами (індивідуумами, домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади).
ПРН 3	Здобувач повинен пояснювати моделі соціально-економічних явищ з погляду фундаментальних принципів і знань на основі розуміння основних напрямів розвитку економічної науки.
ПРН 4	Здобувач повинен застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати

	отримані результати.
ПРН 5	Здобувач має розуміти та планувати можливості особистого професійного розвитку.
ПРН 6	Здобувач повинен виконувати міждисциплінарний аналіз соціально-економічних явищ і проблем в однієї або декількох професійних сферах.
ПРН 7	Здобувач повинен демонструвати гнучкість та адаптивність у нових ситуаціях, у роботі із новими об'єктами, та у невизначених умовах.
ПРН 8	Здобувач повинен аналізувати і прогнозувати вплив економічних чинників на стан бізнес-середовища та інноваційного розвитку підприємства.

### **3. Програма навчальної дисципліни**

#### **Змістовий модуль 1. Теоретико-методологічні основи поведінкової економіки.**

##### **Тема 1. Походження і джерела формування поведінкової економіки.**

Формування поведінкової економіки як нового наукового напрямку економічної думки. Принципові відмінності поведінкової економіки від неокласичної концепції.

Перші ідеї поведінкової економіки в працях А. Сміта, І. Фішера, В. Парето. Концепція людської природи Т. Веблена. Поведінкова економіка 1960-70-х рр. як аналіз відхилення поведінки людей від раціональної. Основні причини нерациональності людської поведінки. Дослідження основоположника поведінкової економіки – Г. Саймона і створення узагальненої моделі економічної поведінки – теорії обмеженої раціональності.

Експериментальні дослідження як доповнення до теорії обмеженої раціональності.

Розвиток поведінкової економіки в сучасних умовах. Аналіз економічних проблем в руслі поведінкової економіки в роботах українських вчених.

Практична значимість поведінкової економіки: ліквідація існуючих обмежень, що притаманні традиційній економічній теорії, покращення прогностичних можливостей теорії, розширення меж вивчення економічних явищ, посилення змісту, визначення кількості феноменів, що пояснюються економічною наукою.

## **Тема 2. Методологія поведінкової економічної теорії.**

Поведінкова економіка як напрям модернізації неокласики, що вивчає ірраціональну поведінку економічних суб'єктів в умовах невизначеності, коли пізнавальні спроможності індивіда обмежені, а прийняття рішень утруднене. Вирішення поведінковою економікою наступних проблем: вибір споживача в залежності від умов середовища, в якому він знаходиться; виникнення нестандартних ситуацій навколо ефекту «початкового запасу»; недосконалість людської пам'яті і обчислювальної спроможності; дисконтування як ситуація зосередженості агентів на короткострокових інтересах.

Психологічний фактор в оцінках і діях людей як визначальний в економіці. Необхідність введення теорії агента, що не повністю здатний аналізувати і прогнозувати ситуацію на ринку.

Поведінкова теорія очікуваної корисності як вибір між можливостями на основі принципів очікування, інтеграції активів, відвернення людей від ризику. Міждисциплінарність поведінкової економіки та її зв'язок з іншими галузями економіки або науки.

Використання поведінковою економікою ідентичних з традиційною наукою економічних методів: індуктивних, нормативних, економетричних. Особливі методи дослідження поведінкової економіки: прийняття рішень в окремих фірмах без спроб агрегування, проведення лабораторних

експериментів, масові опитування, створення комп'ютерних програм, що імітують реальні процеси прийняття рішень.

## **Змістовий модуль 2. Розвиток поведінкової економіки як концепції поведінки людини і особистості.**

### **Тема 3. Особистість в психології і економіці. Поведінкова теорія особистості.**

Найважливіші моделі поведінки людини в економіці. Класична концепція «економічної людини» А. Сміта і Д. Рікардо. «Концепція людської природи» І. Бентама. Психологічні передумови економічної поведінки людини в працях неавстрійської школи (Л. Мізес, Ф. Хайек); теорія раціонального вибору, теорія ігор (Дж.фон Нейман), теорія людського капіталу (Г. Беккер), загально соціологічна теорія раціональної дії (Дж. Коулмен), теорія соціального вибору.

Основні підходи до вивчення особистості в психологічній науці: психодинамічний, психоаналітичний, гуманістичний, когнітивний, поведінковий, дієвий і диспозиційний.

Розробка основ поведінкової економіки психологами Д. Канеманом і А.Тверські. Використання ними психологічних конструкцій для пояснення економічної поведінки людей в умовах ризику.

Поведінкова теорія особистості як інструмент експериментального дослідження і моделювання економічної поведінки суб'єкта.

Суть поведінкової теорії особистості (теорії соціального нарозумлення (навчання)): головне джерело її розвитку – середовище; особистість формується і розвивається протягом усього життя в міру соціалізації, виховання, а її властивості – це узагальнені поведінкові рефлекси і соціальні навички, що сформувалися в результаті соціального нарозумлення.

Американські вчені – біхевіористи Б. Скіннер і Дж.Б. Уотсон як прихильники рефлекторного напрямку теорії соціального нарозумлення.



А. Бандура і Дж. Роттер як захисники соціально-когнітивного напрямку цієї теорії (постулат засвоєння механізму самоефективності). Розгляд причин функціонування людини А. Бандурою у термінах неперервно-взаємодіючої поведінки, пізнавальної сфери і оточення («взаємний детермінізм»). Досвід успіху і невдач; непрямий досвід; переконаність у власній спроможності досягнути конкретні цілі; модальність емоцій, переживань, рівень емоційної напруги – як джерела здобутку самоефективності. Модель особистості Дж. Роттера: існування трьох основних змінних у структурі особистості («доступність», «субактивна значимість», «психологічна ситуація»), аналіз яких дозволяє передбачити поведінку індивіда в ситуації вибору.

#### **Тема 4. Поведінка споживача: теорія очікуваної корисності і «троянського навчання». Поведінкова теорія споживання.**

Максимізація корисності в неокласичній теорії поведінки споживача як спосіб опису психологічних процесів, використання оптимізаційного апарату математики у відносно придатній для практичних цілей формі. Проблеми у поясненні реальності традиційною поведінки на основі спостереження психологів. Новаторські аспекти теорії очікуваної корисності – розподіл процесу прийняття рішень на дві стадії: редагування і оцінки. Значення теорії очікуваної корисності в сучасній економіці для прийняття інвестиційних рішень.

Поведінкові парадокси теорії очікуваної корисності з врахуванням психологічних особливостей. Парадокси, що пов'язані з питаннями масових соціальних реакцій: 1) проблема стадної поведінки як процес імітації поведінки оточуючих; 2) «ефект натовпу» в працях Г. Лебона. Поведінкові парадокси, що мають особистісний характер: ефекти «якоря»; вихідного, референтного становища; вкладених коштів; початкового запасу; форми тощо.

Троянське навчання в економічній поведінці та його зв'язок з ринковою конкуренцією. Троянське навчання як навчання конкурента.

Психологічний аспект протидії навчальній діяльності. Причини протидії чужому навчанню і розвитку: набуття і трансляція небезпечного досвіду, які перетинаються; необхідність економії ресурсів, що витрачаються при навчанні; учасники освітнього процесу конкурують і є суперниками. Технологія троянського навчання як основна причина ризику пониження його ефективності. Ризики, пов'язані із вкладом грошей в навчання, розвиток та механізми їх зниження.

Споживча економіка як базис суспільства споживання, система економічних відносин, що ґрунтуються на першості всезагального споживання. Затратний характер споживчої економіки з позиції макроекономічного підходу. Позитивні її риси з точки зору мікроекономічного підходу загалом і на рівні споживача зокрема. Інституційні пастки для споживачів в суспільстві споживання: захоплення статусними речами за високого рівня доходу; купівля дорогих і розрекламованих товарів за недостатнього рівня доходу.

Теорія поведінки споживачів як класичний розділ економічної теорії. Міждисциплінарність сучасної теорії споживання, її зв'язок з економічною соціологією і психологією. Основні психологічні ефекти поведінки споживачів: ефект володіння і ефект визначеності. Концепції споживчої поведінки, які розроблені психологами.

### **Змістовий модуль 3. Основні напрями розвитку поведінкової економіки.**

#### **Тема 5. Вибір в умовах ризику і невизначеності: теорія перспектив Д. Канемана і А. Тверські.**

Альтернативні концепції прийняття рішень економічними агентами і споживачами в їх господарській діяльності. Експериментальні дослідження Д. Канемана і А.Тверські щодо доповнень і змін концепції економічної людини, її поведінки в умовах невизначеності.

Теорія перспектив Д. Канемана і А.Тверські як пояснення феноменів раціональної поведінки – вибір варіанту з найбільшою психологічною

перспективою. Передбачення нераціональної поведінки за допомогою психологічних методів: асиметрична реакція на зміну добробуту; схильність людей до помилок при оцінці ймовірності подій. Етап обробки інформації, етап оцінки при прийнятті рішень в теорії перспектив.

Формула Д. Канемана при визначенні успішного бізнесмена. Ситуації виникнення помилок репрезентативності. Особливості прийняття рішень в умовах невизначеності. Аномалії вибору в умовах ризику (дзеркальний ефект).

Новаторська роль Д. Канемана і А.Тверскі: конструювання теорії від особливостей поведінки, за якою спостерігають, до її формального опису, а пізніше – до аксіом. Критичний погляд на теорію перспектив щодо не оптимальності в опису економічної поведінки. Значення теорії Д. Канемана і А.Тверскі.

## **Тема 6. Поведінкова теорія ігор.**

Використання математичного апарату теорії ігор в економічній науці при аналізі ситуацій, де об'єктами розгляду є стратегічна взаємодія економічних агентів (індивідів, фірм, держав) між собою в різних умовах і прагнення найбільш оптимально вирішити конфліктну ситуацію.

Зміст і принципи поведінкової теорії ігор. Вдосконалення моделей на основі експериментальних досліджень, спроба відобразити у строгій математичній формі певні психологічні достовірності, що підмічені в поведінці людей.

Різновидності ігор, що пояснюють значення неекономічних факторів господарської діяльності (справедливість, довіра, альтруїзм), їх вплив на економічне зростання: гра в диктатора, гра «обмін подарунками».

Застосування поведінкової теорії ігор при конкурентній взаємодії фірм. Використання теорії некоаліційних ігор, де в моделі включається стратегічна взаємодія суб'єктів, що приймають рішення. Олігополістична поведінка як приклад переслідування власних інтересів кожною фірмою.

Сучасні підходи до моделі динамічної конкуренції: взаємодія

граничних витрат, цін, прибутку і стратегії «цінової війни». Модель супергри Гріна і Портера, що формалізує проблему таємного зниження ціни.

Значення поведінкової теорії ігор при поясненні поведінки економічних суб'єктів, що взаємодіють змушено і прагнуть вирішити конфлікти найбільш продуктивно.

### **Тема 7. Поведінкова теорія фірми.**

Фірма як об'єкт досліджень серед різних наукових напрямів: неокласичний і неоінституційний підходи. Суперечливість неокласики щодо теорії фірми з причини відсутності передбачуваної повної інформації та припущення щодо раціональної поведінки агентів фірми. Неоінституційна теорія фірми як дослідження мотивів і стимулів поведінки індивідів.

Поведінкова теорія фірми як спроба подолати обмеженість неокласики і інституціоналізму щодо природи фірми, її внутрішнього упорядкування і взаємовідносин із зовнішнім середовищем. Г. Саймон як засновник поведінкової теорії фірми.

Методологічні основи поведінкової теорії фірми – модель обмеженої (Г. Саймон) або мінливої (Х. Лайбенстайн) раціональності агента (людини). Методи поведінкової теорії фірми: масові опитування менеджерів, службовців, власників фірм; лабораторні експерименти, лекції, тренінги, відпрацювання завдань на основі реальних ситуацій; опис конкретного прийняття рішень у відділах і підрозділах фірми; розробка комп'ютерних моделей і програм з прийняття реальних рішень.

Логічний розвиток поведінкової теорії фірми у працях економістів Дж. Марча і Р. Сайерта: фірма як коаліція індивідів та підрозділів, що змушена знаходити компроміс між усіма зацікавленими групами і окремими учасниками.

Сучасні погляди на фірму як спілку власників специфічних ресурсів, насамперед активів знань.

Створення поведінкової теорії фірми (Р. Сайерт, Дж. Марч) на основі школи Університету Меллона – Карнегі і поведінкової теорії споживання (Дж. Катона) на основі Мічиганської школи.

### **Тема 8. Поведінкові фінанси і теорія аукціонів.**

Поведінкові фінанси як напрям економічної науки, що враховує ірраціональну природу поведінки інвесторів і фінансистів на ринку в умовах невизначеності й ризику при прийнятті рішень фінансово-інвестиційного характеру. Перешкоди до максимізації акціонерної вартості фірми: внутрішні і зовнішні фактори. Застосування принципів поведінкового підходу в таких галузях корпоративних фінансів, як формування дивідендної політики фірми; управління агентськими відносинами з метою зниження ризику агентського конфлікту; формування політики корпоративного контролю; формування фінансово – інвестиційної політики фірми.

Ефект інформаційного каскаду на фінансовому ринку при крайніх, різких змінах цін, що проходять в ситуації досягнення ринком максимальних і мінімальних значень. Його зв'язок з ефектом натовпу.

Об'єктивні фактори, що визначають поведінку інвесторів на ринку: помилкове сприйняття дійсності або невірна оцінка реальної ситуації; емоційність людини в обумовлених обставинах. Науковий внесок Річарда Талера у розвиток поведінкових фінансів.

Аукціони й аукціонні механізми. Критерії роботи аукціонів: очікуваний дохід (переважає на аукціонах, де є продаж товарів приватних продавців, і на закупівельних аукціонах) та ефективність (переважає при продажі державою ліцензій). Види аукціонних механізмів: англійський, голландський, аукціон першої ціни, аукціон другої ціни (Вікрі). Відмінності в результатах даних аукціонів. Стратегічна еквівалентність голландського аукціону першої ціни. Співпадіння очікуваних доходів в аукціонах першої і другої ціни як окремий випадок більш широкої

закономірності. Формулювання теореми про еквівалентність доходів покупців в аукціонах у працях Р. Майерсона, Дж. Райлі в В. Самуельсона.

#### 4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	Денна форма						Заочна форма					
	усього	У тому числі					усього	У тому числі				
		л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.
<b>Модуль 1</b>												
<b>Змістовий модуль 1</b>												
<b>Теоретико-методологічні основи поведінкової економіки.</b>												
Тема 1. Походження і джерела формування поведінкової економіки.	15	2	2	-	-	11	14	1	1	-	-	12
Тема 2. Методологія поведінкової економічної теорії.	15	2	2	-	-	11	14	1	1	-	-	12
Разом за змістовим модулем 1	30	4	4	-	-	22	28	2	2	-	-	24
<b>Змістовий модуль 2</b>												
<b>Розвиток поведінкової економіки як концепції поведінки людини і особистості.</b>												
Тема 3. Особистість в психології і економіці. Поведінкова теорія особистості.	15	2	2	-	-	11	14	1	1	-	-	12
Тема 4. Поведінка споживача: теорія очікуваної корисності і «троянського навчання». Поведінкова теорія споживання.	15	2	2	-	-	11	16	1	1	-	-	14
Разом за змістовим модулем 2	30	4	4	-	-	22	30	2	2	-	-	26
<b>Змістовий модуль 3</b>												
<b>Основні напрями розвитку поведінкової економіки.</b>												
Тема 5. Вибір в умовах ризику і невизначеності: теорія перспектив Д. Канемана і А. Тверські.	15	2	2	-	-	11	16	1	1	-	-	14
Тема 6. Поведінкова теорія ігор.	15	2	2	-	-	11	14	1	1	-	-	12
Тема 7. Поведінкова теорія фірми.	15	2	2	-	-	11	14	1	1	-	-	12
Тема 8. Поведінкові фінанси і теорія аукціонів.	15	2	2	-	-	11	16	1	1	-	-	14
Разом за змістовим модулем 3	60	8	8	-	-	44	60	4	4	-	-	52
<b>Усього годин</b>	<b>120</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>88</b>	<b>120</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>104</b>

Модуль 2												
Індивідуальне науково-дослідне завдання	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Всього годин</b>	120	16	16	-	-	88	120	8	8	-	-	104

### 5. Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	Тема 1-2. Походження і джерела формування поведінкової економіки. Методологія поведінкової економічної теорії.	2 год
2.	Тема 3. Особистість в психології і економіці. Поведінкова теорія особистості.	2 год
3.	Тема 4. Поведінка споживача: теорія очікуваної корисності і «тroyанського навчання». Поведінкова теорія споживання.	2 год
4.	Контрольна робота	2 год
5.	Тема 5. Вибір в умовах ризику і невизначеності: теорія перспектив Д. Канемана і А. Тверскі.	2 год
6.	Тема 6. Поведінкова теорія ігор.	2 год
7.	Тема 7. Поведінкова теорія фірми.	2 год
8.	Тема 8. Поведінкові фінанси і теорія аукціонів.	2 год
	<b>Усього годин</b>	<b>16 год</b>

### 6. Теми практичних занять

### 7. Теми лабораторних занять

### 8. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	Тема 1. Походження і джерела формування поведінкової економіки.	11 год
2.	Тема 2. Методологія поведінкової економічної теорії.	11 год
3.	Тема 3. Особистість в психології і економіці. Поведінкова теорія особистості.	11 год
4.	Тема 4. Поведінка споживача: теорія очікуваної корисності і «тroyанського навчання». Поведінкова теорія споживання.	11 год
5.	Тема 5. Вибір в умовах ризику і невизначеності: теорія перспектив Д. Канемана і А. Тверскі.	11 год
6.	Тема 6. Поведінкова теорія ігор.	11 год
7.	Тема 7. Поведінкова теорія фірми.	11 год
8.	Тема 8. Поведінкові фінанси і теорія аукціонів.	11 год
	<b>Усього годин</b>	<b>88 год</b>

## 9. Індивідуальні завдання

### Тематика індивідуальних робіт з поведінкової економіки

1. Поведінкова економіка як сучасна парадигма розвитку економічної науки.
2. Історичний фон та передумови виникнення поведінкової економіки.
3. Лауреати Нобелівської премії з економіки, праці яких присвячені ідеям поведінкової економіки.
4. Міждисциплінарність поведінкової економіки та її зв'язок з іншими галузями економіки.
5. Вибір в умовах ризику і невизначеності з позиції поведінкової економіки.
6. Поведінкова теорія ігор та сучасні підходи до моделі динамічної конкуренції.
7. Найважливіші моделі поведінки людини в економіці.
8. Переваги та ризики моделі особистості Дж. Роттера.
9. Значення теорії очікуваної корисності в сучасній економіці для прийняття інвестиційних рішень.
10. Троянське навчання в економічній поведінці та його зв'язок з ринковою конкуренцією.
11. Міждисциплінарність сучасної теорії споживання, її зв'язок з економічною соціологією і психологією.
12. Основні психологічні ефекти поведінки споживачів. Концепції споживчої поведінки, які розроблені психологами.
13. Соціальні аспекти економічної поведінки.
14. Особливості ринку праці, безробіття і заробітної плати в системі поведінкової економіки.
15. Співробітництво і кооперація в управлінні економікою з позиції поведінкової економіки.



16. Методологічні засади поведінкової теорії фірми. Економічні концепції Г. Саймона, Х. Лайбенстайна, Р. Зельтена, Дж. Марча і Р. Сайерта.
17. Поведінковий аспект інституту прав власності. Теорія прав власності Р. Коуза і А. Алчіана.
18. Поведінкові фінанси як напрям економічної науки в умовах невизначеності й ризику при прийнятті рішень фінансово-інвестиційного характеру.
19. Тенденції та наслідки «ризикової» поведінки у фінансовому менеджменті.
20. Теорія поведінкових фінансів: генезис та еволюція.

### 10.Методи навчання (МН).

МН1.	Проблемні лекції, лекції-дискусії з використанням мультимедійного обладнання.
МН2.	Семінарські заняття (навчальні дискусії, презентації, розв'язок ситуаційних вправ (кейсів).
МН3.	Самостійне навчання (індивідуальна робота).

Лекції надають здобувачам основний теоретичний матеріал з питань державного регулювання фінансової системи країни, грошово-кредитної сфери, цін та інфляції, інвестиційної діяльності та інноваційної політики, та суспільного сектору економіки, що є основою для самостійного навчання, а також сприяють розвитку у здобувачів вищої освіти здатності до узагальнення та критичного мислення на основі участі в дискусіях. Лекції доповнюються практичними заняттями, що надають здобувачам вищої освіти можливість застосовувати теоретичні знання на реальних прикладах. Семінарські (практичні) заняття сконструйовані із застосуванням методів практико-орієнтованого навчання та передбачають

розв'язок здобувачами вищої освіти кейсів на основі можливих реальних ситуацій та виконання необхідних розрахунків для побудови моделей монетарного регулювання та управління. Самостійне навчання сприяє підготовці до лекцій, практичних занять, індивідуальній роботі та роботі в групах для підготовки презентацій, що будуть представлені іншим групам, а також для виконання індивідуальних і групових ситуаційних вправ.

### **11.Методи контролю**

Оцінювання проводиться за 100-бальною шкалою. Бали нараховуються за наступним співвідношенням:

– практичні заняття: 50 % семестрової оцінки; максимальна кількість балів – 50 балів.

– контрольні заміри (екзамен): 50 % семестрової оцінки; максимальна кількість балів – 50 балів. Студент з даної дисципліни пише 1 модуль (за модуль студент може набрати максимально 10 балів).

Підсумкова максимальна кількість балів – 100 балів.

#### **Форма підсумкового контролю успішності навчання – екзамен.**

При викладанні дисципліни «Поведінкова економіка» використовуються такі методи контролю:

Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних занять й змістових модулів і має за мету перевірку рівня підготовки студента до виконання конкретної роботи. Його інструментами є контрольні роботи і тестування.

Об'єктами поточного контролю знань студентів з дисципліни «Поведінкова економіка» є:

- 1) систематичність та активність роботи на практичних заняттях;
- 2) виконання контрольних завдань.
- 3) виконання науково-дослідного завдання.

При оцінці систематичності та активності роботи студента на практичних заняттях враховується:

- рівень знань, продемонстрований у відповідях на практичних заняттях;
- активність при обговоренні дискусійних питань;
- результати виконання практичних робіт, завдань поточного контролю тощо.

При оцінці виконання модульних (контрольних) завдань враховується загальний рівень теоретичних знань та практичні навички, набуті студентами під час опанування відповідного змістовного модуля.

Підсумковий контроль проводиться з метою оцінювання підсумкових результатів навчання і проводиться у формі письмового екзамену.

#### **Засоби діагностики успішності навчання**

Контроль за навчально-пізнавальною діяльністю студентів є важливим структурним компонентом навчально-виховного процесу. Підсумкове оцінювання знань студентів здійснюється за поточним контролем знань протягом семестру та екзаменом.

З метою перевірки якості підготовки, знань, умінь студента з дисципліни використовуються такі засоби оцінювання:

- для поточного контролю - усне опитування, проведення тестування, розгляд ситуацій, виконання індивідуальних завдань;
- для проміжного контролю – проведення модульного контролю, що включають тестування, теоретичні питання.

#### **Засоби поточного контролю:**

<b>Засоби контролю</b>	<b>Кількість балів</b>
Поточне опитування на практичних заняттях	<b>20</b>
Контрольна робота	<b>10</b>
Захист індивідуального завдання	<b>20</b>

**Письмові роботи:** студенти виконувати індивідуальне науво-дослідне завдання.

**Академічна доброчесність:** Очікується, що роботи студентів будуть їхніми оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Відсутність посилань на використані джерела, фабрикування джерел, списування, втручання в роботу інших студентів становлять, але не обмежують, приклади можливої академічної недоброчесності. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі студента є підставою для її незарахування викладачем, незалежно від масштабів плагіату чи обману.

**Відвідання занять** є важливою складовою навчання. Очікується, що всі студенти відвідають усі лекції і практичні заняття курсу. Студенти мають інформувати викладача про неможливість відвідати заняття. У будь-якому випадку студенти зобов'язані дотримуватися усіх строків визначених для виконання усіх видів письмових робіт, передбачених курсом.

**Література.** Уся література, яку студенти не зможуть знайти самостійно, буде надана викладачем виключно в освітніх цілях без права її передачі третім особам. Студенти заохочуються до використання також й іншої літератури та джерел, яких немає серед рекомендованих.

**Політика виставлення балів.** Враховуються бали набрані на поточному тестуванні, самостійній роботі та бали підсумкового тестування. При цьому обов'язково враховуються присутність на заняттях та активність студента під час практичного заняття; недопустимість пропусків та запізнь на заняття; користування мобільним телефоном, планшетом чи іншими мобільними пристроями під час заняття в цілях не пов'язаних з навчанням; списування та плагіат; несвоєчасне виконання поставленого завдання тощо.

**Підсумковий контроль - екзамен.**

**У кінцевому підсумку студент може набрати 100 балів.**

## 12. Розподіл балів, які отримують студенти

Оцінювання знань студента здійснюється за 100-бальною шкалою. Максимальна кількість балів при оцінюванні знань студентів з даної дисципліни, яка завершується екзаменом, становить за поточну успішність – 50 балів, за екзамен – 50 балів і загалом – 100 балів.

При оформленні документів за екзаменаційну сесію використовується таблиця відповідності оцінювання знань студентів за різними системами:

### Розподіл балів, що присвоюється студентам

Поточне тестування та самостійна робота								Кр	Інд.роб.	Екзамен	Сума
Змістовий модуль 1		Змістовий модуль 2		Змістовий модуль 3							
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8				
-	3	3	3	3	3	2	3	10	20	50	100

### Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Оцінка ЄКТС	Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
A	90 – 100	відмінно	зараховано
B	81-89	добре	
C	71-80		
D	61-70		
E	51-60	задовільно	
FX	21-50	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
F	0-20	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

## 13. Методичне забезпечення навчання

Методичні рекомендації щодо підготовки і виконання індивідуальної роботи з поведінкової економіки для студентів першого курсу освітнього

рівня Магістр усіх форм навчання спеціальності 051 «Економіка» освітньої програми «Економіка та безпека інформації» – Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 2022.- с. 16

## 14.Рекомендована література

### Базова

1. Длугопольський О. Експериментальна та поведінкова економіка: від Вернона Сміта до Даніеля Канемана / О. Длугопольський, Ю. Івашук // Вісник ТНЕУ. - 2014. - №1, - С.180 – 193.
2. Івашук Ю.П. Поведінкова та експериментальна економіка: навч. посіб. / Ю.П.Івашук. – Тернопіль: Осадца Ю.В. - 2017. – 120 с.
3. Талер Річард. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення / пер. з англ. Світлана Крикуненко. К.: Наш формат, 2018. 464 с.

### Допоміжна

4. Ілляшенко І. Поведінкові фінанси: історичний огляд і основні засади / І. Ілляшенко //Вісник Національного Банку України., 2017.– Березень.- С. 30 – 57.
5. Канеман Д. Рациональный выбор, ценности и фреймы / Д. Канеман, А. Тверски // Психологический журнал. – 2003. – Т.24, №4. – С. 31 – 42.
6. Кривий В.І. Передумови виникнення поведінкової економіки / В.І. Кривий // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – Вип. 18.Ч. 1. С. 12 – 16.
7. Пухир С.Т. Принципова відмінність поведінкової економічної теорії. Соціально-економічні аспекти розвитку суспільства: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 7 серпня 2020 р.). Одеса: Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2020. С. 11-12.
8. Пухир Світлана. Новий формат теорії аукціонів. Інтеграція України в європейський і світовий фінансовий простір : збірник тез XVI Міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 20 травня 2021 року). Львів: Університет банківської справи, 2021. С.43-45
9. Поведінкова та експериментальна економіка. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/retrieve/51563/2%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D0%B9.pdf>.

10. Рокоча В.В. Поведінкова економіка як теоретична основа аналізу світогосподарських процесів / В.В. Рокоча. – Київ: Університет економіки та права «Крок», 2015. – С. 55 – 68.

11. Шаманська Н. Теорія поведінкових фінансів: генезис та еволюція / Н. Шаманська, О. Шаманська // Світ фінансів. – 2015. - №1. – С. 173 – 184.

### Допоміжна з питань психології

12. Берн Е. Вступ до психіатрії та психоаналізу. Просто про складне / Ерік Берн; пер. з англ. О.Оксевич. Харків. Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2022. 416 с.

13. Клейман П. Психологія 101: факти, теорія, статистика, тести й таке інше! / Пол Клейман; пер. З англійської Ю. Кузьменко. Харків: Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2022. 240 с.

14. Мерфі Д. Сила підсвідомості. Як спосіб мислення змінює життя / Джозеф Мерфі; пер. з англ. С. Вакуленка. Харків. Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2022. 287 с.

### 15. Інформаційні ресурси

Верховна Рада України	<a href="http://www.rada.gov.ua">www.rada.gov.ua</a>
Кабінет Міністрів України	<a href="http://www.kmu.gov.ua">www.kmu.gov.ua</a>
Міністерство економіки України	<a href="http://www.me.gov.ua">www.me.gov.ua</a>
Міністерство фінансів України	<a href="http://www.minfin.gov.ua">www.minfin.gov.ua</a>
Міністерство розвитку громад та територій України	<a href="http://www.minregion.gov.ua">www.minregion.gov.ua</a>
Національний банк України	<a href="http://www.bank.gov.ua">www.bank.gov.ua</a>
Державна служба статистики України	<a href="http://www.ukrstat.gov.ua">www.ukrstat.gov.ua</a>
Антимонопольний комітет України	<a href="http://www.amc.gov.ua">www.amc.gov.ua</a>
Державна служба зайнятості України	<a href="http://www.dcz.gov.ua">www.dcz.gov.ua</a>
Національна бібліотека України ім. В. Вернадського	<a href="http://www.nbuv.gov.ua">www.nbuv.gov.ua</a>
Наукова бібліотека НаУКМА	<a href="http://www.librari.ukma.kiev.ua">www.librari.ukma.kiev.ua</a>
Інститут економіки та прогнозування НАН України	<a href="http://www.ief.org.ua">www.ief.org.ua</a>
Національний Інститут стратегічних досліджень	<a href="http://www.niss.gov.ua">www.niss.gov.ua</a>